

ISSN 1993-0259

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

*Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

Випуск 4

**Тернопіль
ТНЕУ
2009**

Економічний аналіз
Випуск 4
2009 рік

*Рекомендовано до друку
рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 7 від 25 листопада 2009 р.*

*Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного
економічного університету*

*Засновник
Тернопільський національний економічний
університет*

Заснований у 1993 р.

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України
у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

*Гуцал І. С., д. е. н., проф.
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.
Мних Є. В., д. е. н., проф.
Рудницький В. С., д. е. н., проф.
Фаріон І. Д., д. е. н., проф.
Юрій С. І., д. е. н., проф.*

Літературний редактор

Войтович М. Й.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://www.library.tane.edu.ua/>

ISSN 1993-0259

© Тернопільський національний економічний університет, 2009
© «Економічний аналіз», 2009
© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2009

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.*

ЗМІСТ

Шкарабан Степан Принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві	11
Захарова Оксана Наукові принципи інвестування у розвиток людського капіталу	13
Гапон Валентина, Стеблюк Наталія Сучасні підходи до планування підготовки фахівців з вищою освітою	21
Дейнека Юрій Аналіз тенденцій та перспектив розвитку українського ринку злиттів та поглинань	27
Жибак Мирон Соціально-економічна сутність аграрного трудового потенціалу сільських територій	31
Заболотний В'ячеслав Конкуренція на агропродовольчих ринках України	37
Король Володимир Промислова політика як найважливіший чинник стійкого розвитку України та посилення міжрегіональних зв'язків	42
Кривошей Вікторія, Грек Діана Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання	46
Максимів Богдан Формування регіональної системи управління інноваціями	49
Мезенцева Оксана Методичні підходи до оцінки розвитку малих підприємств	54
Плахотнік Олена Дослідження сучасних тенденцій розвитку вітчизняного машинобудування	58

Пономарчук Наталія Використання SWOT-аналізу для просування освітніх послуг на регіональному ринку	62
Ткач Олег Методологічний зміст понять інтернаціоналізація, інтеграція й глобалізація в сучасній науці	65
Годованець Олександр Соціально-економічна спрямованість податку з доходів фізичних осіб в Україні	69
Дорошенко Олена Система внутрішнього контролю та її елементи як об'єкти дослідження в процесі аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ	73
Ібрагімов Михайло Моделювання оптимальної структури фінансових ресурсів територіальних громад	77
Кнейслер Ольга Прагматизм формування операційних доходів страхових компаній	84
Люта Ольга, Пігуль Наталія Фінансування закладів вищої освіти в Україні	89
Толстенко Оксана Методичні підходи до побудови ефективної системи автотранспортного страхування в Україні	92
Черничко Тетяна Аналіз причинно-наслідкової залежності між стабілізацією фінансово-кредитних відносин та динамікою економічного розвитку країни	96
Яворська Тетяна Стан та напрямки розвитку вітчизняного страхового підприємництва	100
Адамик Богдан Теоретико-методологічні засади впливу процесів глобалізації на банківську систему України	105

Владичин Уляна Систематизація норм правового регулювання іноземного банківництва	112
Гузь Марина Формування цільових комунікаційних програм просування банківських операцій	116
Качаєв Олексій Використання методів непараметричної статистики для аналізу ліквідності банку	120
Лобозинська Софія Вдосконалення інституційної складової регулятивної діяльності Національного банку України	124
Ребрик Михайло Дослідження впливу реалізації непрямого валютного ризику на діяльність банків окремих країн СНД	129
Руська Руслана Модель діагностики фінансового стану кредитних спілок	133
Пласконь Світлана Аналіз сценаріїв реалізації інвестиційного проекту	139
Spilnyk Iryna, Spilnyk Pavlo Some practical aspects of equity risk premium valuation	143
Феєр Оксана Аналіз методологічного інструментарію оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування	151
Бабій Петро Оцінка ризиків у процесі інвестування в інтелектуальну власність підприємства	155
Бажовська Галина, Попович Петро Роль економічного аналізу у підвищенні ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах	158

Бенько Ірина, Бенько Віталій Аналіз дебіторської заборгованості за послуги зв'язку	162
Бланарь Олег Використання матричних методів аналізу в оцінці інноваційного потенціалу підприємств	167
Бортнікова Наїля Вплив структури товарообігу підприємства на витрати обігу	172
Буднік Ольга Удосконалення організації маркетингової діяльності ЗАТ «Ліктрави»	177
Гнатишин Андрій Становлення та розвиток оперативного економічного аналізу	182
Дейнека Олена Моніторинг клієнтів як аналітичний прийом дослідження особливостей функціонування роздрібного мережевого підприємства	185
Димеденко Ірина Модель збалансованої системи показників у формуванні аналітичної інформації про діяльність підприємств туристичного бізнесу	190
Загородна Ольга, Іванечко Павло Облік та аналіз відхилень у системі управління витратами підприємства	194
Іващенко Ганна Розробка комплексного інструментарію для управління конкурентоспроможністю підприємства	200
Караван Наталія Фізичне зношування: поняття, види, методи оцінки	204
Кінева Тетяна Еволюція пізнання сутності капіталу сільськогосподарського підприємства	208

Коваленко Тетяна Особливості формування механізму матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу підприємства в системі загального управління якістю	213
Колісник Галина Система управління витратами підприємницьких структур	219
Комарницький Ігор, Бублик Мирослава Удосконалення підходів до оцінки техногенних збитків на прикладі лісового господарства	224
Корольова-Казанська Олена Методичний інструментарій оцінки кредитоспроможності підприємства	240
Коршунов Євген Планування витрат підприємства за рахунок використання концепції управління конкурентоспроможними витратами	245
Кравчук Наталія, Загородна Ольга Оцінка впливу стану оборотних активів на фінансовий стан підприємства	249
Макарчук Оксана Оцінка ефективності використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств України	253
Краєвський Володимир Економічний зміст та модель багаторівневого сприйняття категорії «людський капітал»	256
Краснокутська Наталія Система об'єктів дослідження потенціалу торговельного підприємства та інтерпретації їх оцінок	259
Кретова Анастасія Застосування системи аналітичних і оцінних критеріїв у стратегії ефективного розвитку підприємства з позиції логістичного підходу	264

Литвин Зоряна, Штефан Богдан Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу підприємства	268
Мельнік Лариса Потенціал підприємства як основа його міжнародної конкурентоспроможності	273
Міт'яєва Тетяна Маркетингові стратегії розвитку підприємства	278
Мокринська Зоряна Основи формування стратегії розвитку авіатранспортного сектору України	282
Стельмах Мирослава, Дейнека Марія Методичні аспекти оцінки майнового стану підприємства	287
Попіна Степан Економіко-математичний аналіз задач оптимального управління запасами	291
Попович Петро Операційний аналіз виробничих запасів в умовах функціонування автоматизованих робочих місць	294
Скочил'як Світлана Реструктуризація підприємств в умовах трансформації економіки	300
Товт Тетяна Тенденції фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області	304
Фаріон Іван Стратегія виведення венчурного капіталу з інноваційного проекту	308
Хархут Наталія Роль економічного аналізу в інвестиційній діяльності підприємств	313

Хвостіна Інеса Використання стратегічних карт в аналізі економічної ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств машинобудівної галузі	318
Чайка Інна Застосування стратегій конкурентних переваг консалтинговими підприємствами	323
Швець Людмила, Попович Петро Маркетинговий аналіз як спосіб оптимізації виробничої програми підприємства	328
Шеремета Михайло, Шеремета Йосиф Аналіз структури власного капіталу підприємства та його вплив на прийняття фінансових рішень	332
Шкарабан Степан, Штефан Богдан Маркетинговий аналіз та інтернет-маркетинг	336
Ярощук Олексій Аналіз структури капіталу підприємства	341
Задорожний Зеновій Проблеми законодавчого регулювання бухгалтерського обліку в Україні	350
Галько Оксана Організація первинного обліку в умовах автоматизованої обробки інформації	354
Даньків Йосип, Кізима Надія, Остап'юк Мирослав До питання обліку та аналізу діяльності підприємств в умовах інфляції	359
Фаріон Антоніна Організація бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки	364

Хомовий Сергій

Особливості обліку затрат у перетворені біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах

369

Чернявська Ірина

Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства

373

ПРИНЦИПИ ТА УМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто основні принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві.

Ключові слова

Оперативний аналіз, принципи, організація, інформаційне забезпечення, методика, структура системи управління, ефективність діяльності, якість управління.

Ринкова економіка значною мірою зумовлює подальший розвиток усіх видів аналізу, в тому числі оперативного. Об'єктами оперативного аналізу виступають не тільки внутрішні ситуації на окремих підприємствах і об'єднаннях, але й зовнішні процеси та явища, що їх породжують. Виконуючи завдання постійного контролю і моніторингу зміни окремих індикаторів розвитку, оперативний аналіз все більше охоплює фінансові показники, зокрема обсяги продажів, грошові потоки, фінансовий стан об'єкта управління. Особливої уваги в процесі оперативного аналізу вимагає комерційна діяльність, зокрема комерційні витрати. Це стосується витрат на оплату праці, платежів до бюджету, орендної плати та інших витрат. Основним завданням оперативного аналізу є пошук шляхів локалізації невинуватих відхилень і ліквідації причин їх виникнення. Зрозуміло, що така постановка питання вимагає прийняття коригуючих, регулюючих рішень, які дозволяють уточнити відповідні бізнес-плани та стратегії розвитку того чи іншого об'єкта управління, або створити умови, які необхідні для реалізації відповідної стратегії і виконання встановлених планів-завдань.

Система оперативного економічного аналізу повинна відповідати таким принципам:

- цільової спрямованості на вирішення конкретних завдань системи управління;
- оперативності, тобто спиратися на інформацію, що за термінами є максимально наближеною до моменту здійснення господарських операцій, а не на дані бухгалтерської звітності, мінімальний термін оновлення якої становить місяць;
- достатності, обсяг інформації для аналізу повинен бути необхідним і достатнім з точки зору оцінки діяльності та прийняття управлінських рішень;
- адресності, тобто інформація повинна бути зорієнтована на конкретного споживача-менеджера;
- захищеності від несанкціонованого доступу та конфіденційності, особливого значення ця вимога набуває в сучасному конкурентному середовищі.

Сукупність перерахованих принципів повинна забезпечити дієвість системи оперативного аналізу, але в ніякому разі не уніфікувати аналітичний процес.

Історія становлення та розвитку оперативного економічного аналізу на підприємствах різних форм власності та різних галузей економіки свідчить, що для створення ефективної системи такого аналізу необхідний комплекс концептуальних умов, які включають:

- зацікавленість та ініціативу керівників підприємств і об'єднань; на жаль, в нашій країні більшість керівників не знайомі з системою оперативного економічного аналізу та потенційними конкурентними перевагами, які можуть бути одержані внаслідок її застосування. Часто це пов'язано з тим, що в умовах становлення бізнесу більше уваги приділяється іншим проблемам (податкова політика, ринки збуту, кадрові питання, екологічні та політичні проблеми);
- наявність кваліфікованих спеціалістів у галузі економічного аналізу взагалі та оперативного зокрема; на жаль, таких спеціалістів часто немає в розпорядженні керівництва чи об'єднання, тому їх повинні готувати вищі навчальні заклади відповідного профілю підготовки;
- адаптації методик оперативного аналізу до конкретних; тому однією з умов становлення і розвитку оперативного аналізу є розробка специфічної для кожної галузі методики;
- інформаційне забезпечення; для цілей оперативного економічного аналізу акумулюється і обробляється інформація про різні сторони діяльності суб'єкта господарювання, включаючи як виробничі показники, які дозволяють відслідковувати стан суб'єкта господарювання на даний момент, так і показники прогнозування й моделювання майбутнього стану суб'єкта господарювання;
- ідеологія колективу; часто відсутність необхідної

ідеології на підприємстві чи об'єднанні викликає супротив зі сторони окремих співробітників, які бачать у спеціалістах з економічного аналізу контролерів, конкурентів або взагалі осіб, які заважають у роботі. Тому важливим моментом у формуванні ідеалів колективу є формування управлінської команди в умовах прозорості проблем, цілей і результатів управління для всіх рівнів керівництва;

- удосконалення організаційної і фінансової структури підприємства (об'єднання) і методів управління.

Побудова системи оперативного економічного аналізу тісно пов'язана із організаційною структурою підприємства (об'єднання), а також з діючою проблемою реалізації потенційних переваг оперативного аналізу, як важливої функції управління. Не зупиняючись детально на характеристиці діючих організаційних структур підприємства (об'єднання), відзначимо лише, що зміна організаційної і фінансової структури, перехід на ринкові методи управління є достатньо складними процесами в організаційному і технічному планах, тому вимагають багато часу і сил. Однак вони життєво необхідні в ринкових умовах тому, що дозволяють запроваджувати і розвивати інформаційні технології, покликані для того, щоб максимально підвищити ефективність діяльності підприємства за рахунок високої якості управління.

Список літератури

1. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - 2-е изд. перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 1987. - 287 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. - Житомир : ЖІТІ, 2000. - 448 с.
3. Економічний словник довідник [Текст] / За ред. докт. наук, проф. С. В. Мочерного. - К. : Феміна, 1995. - 368 с.
4. Каракоз, И. И. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов / И. И. Каракоз, В. И. Самборский. - К. : Вища школа, 1989. - 254 с.
5. Мних, Е. В. Сучасна парадигма економічного аналізу в Україні [Текст] / Е. В. Мних // Вісник Львівської комерційної академії. - Серія економічна. - 2004. - Випуск 16. - 536 с.
6. Стражев, В. И. Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа [Текст] / В. И. Стражев. - Минск : Наука и техника, 1973. - 153 с.

РЕЗЮМЕ

Шкарабан Степан

Принципы и условия организации оперативного экономического анализа на предприятии

Рассмотрены основные принципы и условия организации оперативного экономического анализа на предприятии.

RESUME

Shkaraban Stepan

Principles and terms of operative economic analysis organization on enterprise

Basic principles and terms of operative economic analysis organization on an enterprise are considered.

НАУКОВІ ПРИНЦИПИ ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Обґрунтовано економічну доцільність інвестування у людський капітал. Проаналізовано основні принципи інвестування в основний капітал та принципи управління персоналом. Здійснено зіставлення та узагальнення принципів кожної зі складових інвестування у людський капітал. Обґрунтовано наукові принципи інвестування у розвиток людського капіталу.

Ключові слова

Людський капітал, наукові принципи, інвестиції у розвиток персоналу.

Спрямування промислової політики України на втілення інноваційної моделі економічного розвитку вимагає реалізації дієвих заходів щодо підвищення інтенсивності та ефективності застосування всіх факторів виробництва шляхом впровадження новітніх технологій щодо використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів. Прискорення процесів забезпечення ефективності використання перших двох складових виробничих ресурсів в сучасних умовах діяльності суб'єктів господарювання може бути реалізоване лише шляхом впровадження безперервного процесу перспективного розвитку людського капіталу завдяки інвестуванню. Доцільність інвестицій у розвиток людського капіталу обумовлюється також сформованими тенденціями заміни праці низької кваліфікації висококваліфікованою інтелектуальною та творчою працею на більшості промислових підприємств. Забезпечення даного процесу обумовлює необхідність формулювання принципів інвестування у людський капітал та чіткого їх дотримання у практичній діяльності.

Останні дослідження українських науковців присвячено різним аспектам інвестування у людський капітал. Так Д. П. Богиня та М. В. Семикіна розглядають мотиваційні аспекти інвестування у

розвиток людського капіталу як один з чинників збільшення конкурентоспроможності робочої сили завдяки інтелектуалізації суспільної праці [1; 2]. Питанням визначення умов підвищення рівня інтелектуалізації праці також присвячено праці О. А. Грішної, А. М. Колота та А. А. Чухна [3; 4; 5]. Н. Д. Лук'яненко та В. Г. Шульга обґрунтовують складові антикризової стратегії раціонального використання інтелектуального потенціалу промислового підприємства [6]. О. А. Кратт присвятив свої наукові праці дослідженню проблем формування кон'юнктури ринку послуг вищої освіти [7]. Завдяки цим дослідженням інвестиції у розвиток людського капіталу почали розглядатися, як не менш важливе джерело економічного зростання, ніж капітальні вкладення в оновлення основного капіталу та технологічний розвиток виробництва. Проте на сьогодні відсутнє чітке та вичерпне визначення принципів, на підставі яких повинна здійснюватися ця складова інвестування, що стримує можливі темпи зростання економічного ефекту від інвестування та не дозволяє повною мірою мінімізувати ризик втрат при інвестуванні у людський капітал. Саме тому метою даної роботи є обґрунтування наукових принципів інвестування у людський капітал.

Економічна сутність інвестування у розвиток людського капіталу складається з двох взаємопов'язаних та водночас різних за своєю природою процесів: безпосередньо інвестування як процесу здійснення капітальних вкладень у певний об'єкт з метою отримання додаткового доходу та управління персоналом підприємства з метою перспективного накопичення людського капіталу. Тому для обґрунтованого визначення принципів такого комплексного процесу як інвестування у людський капітал доцільним є виконання аналізу принципів здійснення кожної зі складових даного процесу.

За твердженням І. О. Бланка ефективно управління інвестиційною діяльністю підприємства здійснюється шляхом реалізації ряду принципів, основними з яких є:

1. Принцип інтегрованості із загальною системою управління підприємством – інвестиції здійснюють вплив на всі сфери діяльності підприємства, тому існує необхідність органічної інтегрованості управління інвестиційною діяльністю з іншими функціональними управлінськими системами та загальною системою управління персоналом.
2. Принцип комплексного характеру формування управлінських рішень – управління інвестиціями необхідно розглядати як комплексну функціональну керуючу систему, яка забезпечує розробку управлінських рішень, кожне з яких прямим або непрямим чином впливає на загальну результативність діяльності підприємства.
3. Принцип високого динамізму управління – система управління інвестиційною діяльністю повинна бути високо динамічною, враховувати всі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства.
4. Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень – підготовка кожного управлінського рішення щодо інвестування повинна базуватися на виборі з кількох альтернативних управлінських проектів на підставі системи критеріїв здійснення інвестиційної політики підприємства.
5. Принцип орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства – проекти управлінських рішень в галузі інвестиційної діяльності не повинні суперечити місії підприємства та стратегічним напрямкам його розвитку [8, с. 47-49].

Група науковців з Львівського національного університету ім. І. Франка надає таке визначення складу принципів інвестування:

1. Принцип граничної ефективності інвестування – мінімізація фінансового ризику може бути здійснена завдяки своєчасному розрахунку граничної ефективності інвестиційного проекту.
2. Принцип поєднання натуральних і вартісних

показників ефективності капіталовкладень – при обґрунтуванні доцільності інвестиційного проекту вартісні показники господарської діяльності необхідно доповнити натуральними та іншими економічними розрахунками.

3. Принцип врахування адаптивних витрат – у процесі обґрунтування доцільності здійснення інвестиційного проекту необхідно враховувати витрати на пристосування до нового інвестиційного середовища, що значно знизить ризик втрати коштів.
4. Принцип мультиплікатора – знання про мультиплікатор, тобто про взаємозв'язок галузей виробництва, дає можливість вчасно призупинити малоприбуткове інвестування, перевести кошти в новий бізнесовий проект, перепродати акції чи перепрофілювати виробництво.
5. Принцип співвідношення ринкової і реальної вартості матеріальних активів – вигідність інвестицій залежить від співвідношення ціни попиту (ринкова вартість активу) та ціни пропозиції (реальна вартість матеріального активу) [9, с. 190-191].

При визначенні ефективності управління інвестиціями доцільно також встановити принципи оцінки інвестицій, до складу яких В. М. Хобта відносить такі:

1. Принцип використання адекватної економічним умовам господарювання методології проведення розрахунків.
2. Принцип всебічного обліку економічних інтересів окремих учасників процесу підготовки та реалізації проекту.
3. Принцип динамічності системи показників, які характеризують інвестиційну діяльність.
4. Принцип багатокритеріальності оцінки ефективності, оптимальності вибору комплексу показників і встановлення їх ієрархії для кожного інвестиційного проекту з урахуванням його індивідуальних особливостей та фінансово-господарської ситуації.
5. Принцип обліку багатоцільового аспекту інвестиційної діяльності та вироблення відповідного методичного підходу при різних постановках цілі здійсненої інвестиції.
6. Принцип охоплення широкого спектру альтернативних інвестиційних дій при здійсненні інвестиційних розрахунків.
7. Принцип обліку фактора часу й оцінка його впливу на перспективи здійснення інвестицій.
8. Принцип обліку динамічності вихідної інформації і пов'язаної з цим можливої погрішності розрахунків [10, с. 49].

Існують також наукові дослідження, автори яких визначають принципи інвестиційної політики одночасно для всіх рівнів управління і стверджують, що:

1. Інвестування повинно виходити з об'єктивної

- необхідності признання довгострокових та середньострокових циклів інвестиційної активності.
2. Взаємодія локальних, галузевих, регіональних та народногосподарських циклів інвестиційної активності.
 3. Після реалізації короткострокових заходів антикризового характеру необхідна програма довгострокового характеру.
 4. Формування ринкових відношень в інвестиційній сфері повинно бути синхронізовано із аналогічними процесами в інших галузях.
 5. Логічність та цілісність інвестиційного циклу.
 6. Спадковість у реалізації конкретних заходів, пріоритетність спрямування коштів для реалізації інвестиційних проєктів [11, с. 12].

Розглянуті принципи інвестування охоплюють всі складові управління інвестиційними проєктами на різних рівнях та стадіях їх впровадження, комплексне дотримання яких створює умови для скорочення ризиків втрати коштів або не отримання очікуваного рівня прибутку та дозволить максимізувати ефективність здійснення інвестиційної діяльності.

Друга складова інвестування у людський капітал, яка пов'язана з управлінням персоналом, також має складний та комплексний за ступенем реалізації характер, що значним чином впливає на склад принципів забезпечення її ефективності. Українські та російські науковці при визначенні принципів управління персоналом розглядають процес управління під різними кутами зору. Проведений аналіз накопиченого досвіду з визначення таких принципів дозволив сформулювати цілу сукупність різних за складом та змістом принципів, яку спочатку за ступенем однорідності було об'єднано у комплексну систему, а потім з метою подальшого аналізу умовно поділено на сім взаємопов'язаних однорідних блоків, до складу яких увійшли: блок організації праці, блок співвідношень повноважень та відповідальності, блок соціально-економічної ефективності, блок вимог до системи управління, блок розвитку персоналу, блок кадрового

забезпечення і блок стимулювання та мотивації до праці (табл. 1).

Шляхом узагальнення для кожного блоку принципів було визначено по одному принципу, який комплексно характеризує весь блок, табл. 2.

Узагальнена система з семи принципів повністю відповідає меті та завданням управління персоналом, а ретельне дотримання цих принципів дозволить створити умови для успішної реалізації поставлених перед підприємством мети та завдань управління.

Проведений аналіз узагальнених принципів інвестування та управління персоналом дозволив зробити висновок про наявність спільних рис між більшістю розглянутих принципів, що дало змогу сформулювати принципи інвестування у розвиток людських ресурсів як результуючого процесу, який містить складові як процесу інвестування, так і процесу управління персоналом, табл. 3. Результатом проведеного дослідження стало визначення дев'яти принципів інвестування у розвиток людських ресурсів, які носять комплексний характер та охоплюють всі аспекти здійснення даного процесу як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі та економіки в цілому.

Для забезпечення якнайбільш повного виконання даних принципів існує першочергова необхідність створення методологічного апарату визначення соціально-економічної ефективності інвестування у розвиток людських ресурсів як на мікро-, так і на макрорівні; розробки вимог до системи професійного навчання та підвищення кваліфікації персоналу на рівні підприємства; найбільш повного наближення загальнодержавних можливостей з підготовки фахівців до потреб окремого підприємства; обґрунтування ефективної з економічної та соціальної точок зору системи мотивації працівників до професійного зростання шляхом отримання другої професії, спеціалізації, перенавчання або підвищення рівня кваліфікації та забезпечення цілісного характеру впровадження даних заходів на практиці.

Список літератури

1. Богиня, Д. П. *Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили* [Текст] / Д. П. Богиня // *Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наук праць*. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10-27.
2. Семикіна, М. В. *Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства* [Текст] / М. В. Семикіна // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 5 (35). – С. 178-185.
3. Грішнова, О. А. *Інтелектуалізація праці – визначальна ознака постіндустріального суспільства* [Текст] / О. А. Грішнова // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць*. – Маріуполь: Вега-Принт, 2009. – С. 135-139.
4. Колот, А. *Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань* [Текст] / А. Колот // *Україна: аспекти праці*. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
5. Чухно, А. *Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі* [Текст] / А. Чухно // *Економіка України*. – 2009. – № 5. – С. 15-34.
6. Лукьянченко, Н. Д. *О проблемах сохранения интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях в кризисной экономике* [Текст] / Н. Д. Лукьянченко, В. Г. Шульга // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. – 2009. – № 2 (16). – С. 190-195.

7. Кратт, О. А. Риннок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури [Текст] : монографія / Олег Адольфович Кратт; Наук. ред. П.Г. Перерва. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2003. – 360 с.
8. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / Игорь Александрович Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448с.
9. Інвестування: наука про інвестування [Текст] / С. К. Реверчук, Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович та ін.; Львівський національний ун-т ім. І. Франка. – К. : Атіка, 2001. – 264 с.
10. Хобта, В. М. Управление инвестициями: механизм, принципы, методы [Текст] / Валентина Михайловна Хобта. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 219 с.
11. Інвестиції в Україні [Текст] / Рекламно-Інформаційна Компанія "ІДА" / Под ред. С. І. Вакаріна (Международный Валютный фонд). – К. : Конкорд, 1996. – 94 с.
12. Менеджмент персоналу [Текст] / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2005. – 398 с.
13. Виноградський, М. Д. Управління персоналом [Текст] / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
14. Лук'яніхін, В. О. Менеджмент персоналу [Текст] / В. О. Лук'яніхін. – Суми : Університетська книга, 2004. – 592 с.
15. Персонал. Словарь понятий и определений [Текст] / П. В. Журавлев, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Г. Одегов; Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. – М. : Экзамен, 2000. – 512 с.
16. Управление человеческими ресурсами [Текст] / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
17. Управління людськими ресурсами: (Понятійно-термінологічний словник) [Текст] / За ред. Г. В. Фокіна, О. В. Антонюка, М. Ф. Головатого. – К. : МАУП, 2006. – 496 с.

РЕЗЮМЕ

Захарова Оксана

Научные принципы инвестирования в развитие человеческого капитала

Обоснована економічна цілесобразність інвестування в людський капітал. Проаналізовані основні принципи інвестування в основний капітал і принципи управління персоналом. Осуществлено сопоставление и обобщение принципов каждой из составляющих инвестирования в человеческий капитал. Обоснованы научные принципы инвестирования в развитие человеческого капитала.

RESUME

Zakharova Oksana

Scientific principles of investing in development of human capital

Financial viability of investing in a human capital is grounded. Basic principles of investing in the fixed assets and principles of management a personnel are analysed. Comparison and generalization of principles of each of constituents of investing in a human capital are carried out. Scientific principles of investing in development of human capital are grounded.

Таблиця 1. Класифікація основних принципів управління персоналом

Автор, джерело	В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. [12, с. 12-13]	М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова, [13, с. 25-27]	В. О. Лук'яніхін, [14, с. 37-40]		П. В. Журавлев, С. О. Карташов, М. К. Маусов, Ю. Г. Одегов,		М. Пул, М. Уорнер, [16, с. 883]	Г. В. Фокін, О. В. Антонюк, М. Ф. Головатий, [17, с. 321]
					[15, с. 416]	[15, с. 299]		
Рівень визначення принципів	Принципи менеджменту персоналу	Принципи, що характеризують вимоги до системи управління персоналом	Принципи управління персоналом, які визнаються українськими підприємствами	Принципи, що характеризують вимоги до формування системи управління персоналом	Принципи стабілізації кадрів трудового колективу	Принципи управління персоналом	Принципи навчання персоналу	Принципи кадрової роботи
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Блок організації праці	принцип плановірності		плановість			порядок		
	принцип системності			принцип комплексності	принцип системності			
		принцип відповідності функцій управління персоналом цілям виробництва		принцип обумовленості функцій управління персоналом цілями виробництва		єдність напрямку		
		принцип оптимального співвідношення управлінських орієнтацій						
Блок співвідношення повноважень та відповідальності	принцип єдиноначальності	принцип узгодженості	- лінійне, функціональне і цільове управління - єдність розпорядництва	принцип узгодженості		- єдиноначальність - повноваження та відповідальність - дисципліна		чітке визначення прав, обов'язків і відповідальності кожного працівника
	принцип соціального партнерства					- підпорядкування особистих інтересів загальним - ініціатива		
	принцип демократизму		- консенсусне прийняття рішень - поєднання єдиноначальності і колегіальності, централізації і децентралізації	принцип автономності		централізація		

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Блок соціально-економічної ефективності	принцип економічної ефективності	принцип економічності		принцип економічності				
	принцип соціальної доцільності	принцип перспективності		принцип перспективності				
Блок вимог до системи управління		принцип прогресивності		принцип прогресивності				
		принцип оперативності		принцип оперативності				
		принцип оптимальності		принцип оптимальності				
		принцип науковості	науковість	принцип науковості				
		принцип прозорості		принцип прозорості				
				принцип простоти				
Блок розвитку персоналу							моделювання	
							знання	
							результатів	
							розподілена практика	
Блок кадрового забезпечення			добір, підбір і розміщення кадрів		принцип безперервності	стабільність робочого місця для персоналу		ідентичні елементи
				принцип потенційних імітацій	принцип динамічності	принцип скалярності		наступність кадрів на основі відбору творчих працівників
								поєднання досвідчених і молодих працівників забезпечення умов для постійного підвищення кваліфікації персоналу
Блок стимулювання та мотивації до праці	принцип економічної заінтересованості					винагорода персоналу	операгентне обумовлювання	забезпечення умов для професійного і посадового просування кадрів
		принцип стійкості	контроль виконання рішень			справедливість корпоративний дух		поєднання довіри до кадрів з перевіркою виконання
		принцип комфортності		принцип комфортності	принцип технологічності	розділення праці		

Таблиця 2. Узагальнені принципи управління персоналом сучасного підприємства

Назва блоку	Узагальнені принципи управління персоналом
Блок організації праці	<i>Принцип відповідності функцій управління персоналом цілям виробництва</i> – функція управління персоналом формується і змінюється відповідно до потреб та цілей виробництва з використанням системного підходу
Блок співвідношення повноважень та відповідальності	<i>Принцип єдиноначальності</i> – чіткий розподіл повноважень між керівниками та структурними підрозділами по вертикалі й горизонталі на демократичній основі
Блок соціально-економічної ефективності	<i>Принцип соціально-економічної ефективності</i> – ретельне обґрунтування рішень та витрат на персонал з огляду на їх соціальну виправданість та окупність
Блок вимог до системи управління	<i>Принцип науковості</i> – розробка заходів по формуванню системи управління персоналом повинна бути заснована на досягненнях науки у галузі менеджменту та враховувала дію законів суспільного виробництва в ринкових умовах
Блок розвитку персоналу	<i>Принцип ефективного навчання</i> – максимальне наближення умов навчання до реальних умов праці з обов'язковим наданням зворотного зв'язку про результати навчання
Блок кадрового забезпечення	<i>Принцип динамічності</i> – необхідність забезпечення стабільності кадрів при безперервному якісному вдосконаленні трудових ресурсів на підставі вимог закону зміни праці
Блок стимулювання та мотивації до праці	<i>Принцип економічної заінтересованості та комфортності</i> – створення гнучкої системи стимулів та забезпечення найкращих умов для творчої роботи працівників

Таблиця 3. Визначення принципів інвестування у розвиток людських ресурсів

Узагальнені принципи інвестування	Напрямок впливу	Узагальнені принципи управління персоналом	Результат	Принципи інвестування у розвиток персоналу
1	2	3	4	5
Принцип інтегрованості із загальною системою управління підприємством		Принцип відповідності функцій управління персоналом цілям виробництва		Принцип інтегрованості із загальною системою управління підприємством – напрямки та обсяги інвестицій у розвиток людського капіталу повинні бути узгоджені із загальними цілями управління персоналом та виробництвом
Принцип комплексного характеру формування управлінських рішень		Принцип єдиноначальності		Принцип комплексного характеру формування управлінських рішень – управління інвестиціями у розвиток людських ресурсів необхідно розглядати як комплексну систему, яка забезпечує розробку управлінських рішень, кожне з яких прямим або непрямим чином впливає на загальну результативність діяльності підприємства
Принцип граничної ефективності інвестування				
Принцип співвідношення ринкової і реальної вартості матеріальних активів		Принцип соціально-економічної ефективності		Принцип соціально-економічної ефективності – ретельне обґрунтування рішень щодо інвестування у розвиток людських ресурсів з огляду на їх соціальну виправданість та економічну окупність
Принцип врахування адаптивних витрат				
Принцип варіативності підходів до розробки управлінських рішень				
Логічність та цілісність інвестиційного циклу		Принцип науковості		Принцип науковості підходів до розробки управлінських рішень – підготовка кожного управлінського рішення щодо інвестування у людський капітал повинна бути заснована на науковому обґрунтуванні доцільності заходу

1	2	3	4	5
Принцип орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства		Принцип ефективного навчання		Принцип ефективності навчання – максимальне наближення умов навчання персоналу до реальних умов праці з обов'язковим наданням зворотного зв'язку про результати навчання та контролем рівня його ефективності
Принцип високого динамізму управління		Принцип динамічності		Принцип динамізму – система управління інвестиціями у розвиток людських ресурсів повинна вчасно враховувати всі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства
Принцип всебічного обліку економічних інтересів окремих учасників процесу підготовки та реалізації проекту		Принцип економічної заінтересованості та комфортності		Принцип економічної мотивації до результатів навчання – створення ефективної системи моральних та матеріальних стимулів, гідних умов праці та надання можливості професійного та кар'єрного просування за результатами навчання
Принцип багатокритеріальності оцінки ефективності				Принцип багатокритеріальності оцінки – оцінка ефективності інвестування у розвиток людського капіталу повинна здійснюватися на підставі комплексної системи кількісних і якісних показників та критеріїв
Принцип використання адекватної економічним умовам господарювання методології проведення розрахунків				
Принцип обліку фактора часу і оцінка його впливу на перспективи здійснення інвестицій				Принцип обліку фактора часу – при визначенні ефективності інвестування слід враховувати той факт, що вкладення коштів у розвиток персоналу та отримання економічної окупності роз'єднані у часі

Валентина ГАПОН

кандидат педагогічних наук,
начальник відділення інформаційно-аналітичних систем управління
науково-освітньою галуззю,
Інститут інноваційних технологій і змісту освіти МОН України

Наталія СТЕБЛЮК

старший викладач,
Дніпродзержинський державний технічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ

Розглянуто особливості системи планування підготовки фахівців з вищою освітою, проаналізовано її ієрархічну інформаційну модель, наведено інформаційно-аналітичні дані щодо розвитку системи вищої освіти у 2008 році.

Ключові слова

Підготовка фахівців, фінансове забезпечення вищих навчальних закладів, моніторинг виконання бюджетних програм, планування, прогнозування.

Ситуація в країні в умовах ринкових відносин характеризується постійною мінливістю, нестабільністю, структурними зрушеннями під впливом технологічних змін та зростаючої глобалізації міжнародних відносин. У цих умовах з кожним днем зростає потреба у фахівцях широкого профілю з глибокими знаннями останніх досягнень науки та технології, що є одним із найважливіших факторів сприяння економічному зростанню країни та досягненню позитивних зрушень у соціальній сфері. Тому планування підготовки фахівців згідно з сучасними вимогами суспільства та людини є „найважливішою частиною загальноекономічного планування розширеного відтворення кадрів вищої кваліфікації” [11, с. 107].

Серед російських і вітчизняних науковців це питання досліджували В. Андрущенко, Г. Балихін, В. Бобров, В. Геєць, І. Каленюк, К. Корсак, О. Навроцький, Я. Нейматов, С. Ніколаєнко, В. Сафонова та ін. Однак, потребує подальшого висвітлення питання щодо планування, а також прогнозування в системі вищої освіти в сучасних

умовах.

Отже, метою цієї статті є узагальнення теоретичних і прикладних розробок з проблем планування підготовки фахівців з вищою освітою в Україні.

Технологічна революція, яка охопила провідні держави світу, вимагає від фахівця сучасних знань і вміння за короткий час включитися у соціально-економічний процес. Тому як окремий підприємець, так і держава зацікавлені в отриманні спеціалістів з рівнем освіти не нижчим від світового. Для успішного конкурування з вищими навчальними закладами зарубіжних країн необхідно постійно підтримувати високий рівень підготовки фахівців. Як до рівня кваліфікації, так і до кількості фахівців і спеціальностей існують об'єктивні вимоги. Підкреслимо, що для регулювання процесу підготовки спеціалістів необхідно враховувати вузівський потенціал і тенденції розвитку вищого навчального закладу [5, с.262].

У системі вищої освіти України важливим залишається науково обґрунтоване планування і прогнозування забезпеченості збалансованого з потребами

соціально-економічного розвитку країни зростання чисельності фахівців з вищою освітою. Економічний прогноз у цьому випадку передбачає вивчення первинної інформації, врахування факторів, які впливають на ефективність прогнозу системи й оцінку перспектив її розвитку [3, с. 301; 4, с. 27].

Визначення чисельності фахівців має свої особливості у сфері вищої освіти. Так на зміну централізованому плануванню підготовки та розподілу фахівців було запроваджено державне замовлення на підготовку спеціалістів [7, с. 25].

З метою фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів III - IV рівнів акредитації та вартості підготовки одного студента на єдиній методичній основі підготовлені Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів III - IV рівнів акредитації та вартості підготовки одного студента. Крім того, на основі даної Методики можна проводити розрахунки вартості підготовки одного приведенного студента, що навчається за державним замовленням, як в цілому по Україні, так і по кожному вищому навчальному закладу, в тому числі в розрізі напрямів підготовки [8, с. 4].

Проведені наукові дослідження свідчать про те, що вартість підготовки одного спеціаліста (вартість навчання студента) є синтетичним економічним показником освітньої діяльності вищого навчального закладу і відображає вплив багатьох факторів. Зокрема, виявлено безпосередню залежність між витратами на підготовку одного студента та такими чинниками, які визначають якість підготовки студента, а саме: частка часу, відведеного на лабораторно-практичні заняття, кількість студентів на одного викладача, забезпеченість комп'ютерним обладнанням, місцями в гуртожитках тощо [4, с. 30; 6, с. 5].

Нормативи бюджетної забезпеченості одного студента розраховуються за запропонованою авторами методикою по кожному профілю навчання, виходячи із співвідношення між викладачами та студентами з урахуванням кваліфікаційного рівня. Встановлені нормативи фінансування є гарантованою межею, нижче якої не може здійснюватися фінансування вищих навчальних закладів. Дані нормативи являють собою мінімальні показники, що включають всю сукупність видатків на одного студента. Вони мають враховувати специфіку закладу та бути достатніми для покриття поточних витрат, пов'язаних з навчальним процесом, експлуатацією приміщень і споруд навчальних закладів.

Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів здійснюється на підставі затверджених в установленому порядку кошторисів доходів і видатків цих закладів.

Нормативи та норми фінансового та матеріального забезпечення студентів, що використовуються для складання кошторисів

навчальних закладів, розробляються Міністерством освіти і науки і затверджуються в установленому порядку.

Видатки та надходження, що включаються до кошторису, повинні бути обґрунтовані відповідними розрахунками по кожному коду економічної класифікації видатків (КЕКВ). Такі розрахунки коштів здійснюються за формою бюджетної пропозиції та кошторису. Видатки мають досить складну структуру, а тому представлені у вигляді класифікації.

Класифікація видатків бюджету (наказ Міністерства фінансів України від 27.12.01 р. № 604):

1. Функціональна класифікація видатків бюджету.

Код 0941 Вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації

Код 0942 Вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації

2. Відомча класифікація видатків бюджету визначає перелік головних розпорядників бюджетних коштів. На її основі Державне казначейство України та місцеві фінансові органи ведуть реєстр усіх розпорядників бюджетних коштів. Так Міністерству освіти і науки України присвоєно код 220.

3. Економічна класифікація видатків бюджету.

Економічна класифікація видатків бюджету забезпечує чітке розмежування видатків за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками (заробітна плата, нарахування, всі види господарської діяльності, виплати населенню, що іменуються як трансферти населенню, та інші категорії). Такий розподіл дає можливість виділити захищені статті бюджету та забезпечити єдиний підхід до всіх отримувачів з точки зору виконання бюджету.

Видатки бюджету за економічною класифікацією поділяються на поточні (видатки споживання), які пов'язані з оплатою товарів і послуг, субсидій і поточних трансфертів, і капітальні (видатки розвитку), пов'язані з придбанням основного капіталу (придбанням предметів і обладнання терміном служби більше року, капітальне будівництво та капітальний ремонт), придбанням землі та нематеріальних активів, капітальних трансфертів.

Сума коштів за всіма кодами економічної класифікації буде складати обсяги замовлення (бюджетної пропозиції). Такий розподіл і одночасний взаємозв'язок дають змогу, аналізуючи видатки одержати повну інформацію щодо використання бюджетних коштів і здійснити своєчасний контроль за їх цільовим використанням.

4. Програмна класифікація видатків (КПКВ) бюджету.

Програмну класифікацію видатків бюджету застосовують для формування бюджету за програмно-цільовим методом, тобто бюджет

складають з урахуванням конкретних цільових програм головних розпорядників коштів, яким і надаватимуться відповідні коди. Програмну класифікацію видатків відповідно до вимог частини третьої статті 38 Бюджетного кодексу України

щорічно визначають у Законі про Державний бюджет України. Код кожної бюджетної програми має відповідність коду функціональної класифікації видатків бюджету (табл. 1).

Таблиця 1. Коди програмної класифікації видатків бюджету

Код програмної класифікації видатків бюджету	Найменування програмної класифікації видатків бюджету
2201150	Підготовка кадрів вищими навчальними закладами I – II рівнів акредитації
2201160	Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III – IV рівнів акредитації
2201020	Фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах
2201040	Прикладні розробки за напрямками науково-технічної діяльності вищих навчальних закладів

Підставою для розподілу фактично виділених коштів та складання проектів кошторисів вищих навчальних закладів є доведені розпорядником вищого рівня граничні обсяги видатків із загального фонду бюджету з урахуванням доходної частини бюджету та чисельності студентів, які навчаються за державним замовленням. Розподіл доведених коштів здійснюється по кожному коду економічної класифікації пропорційно коштам, передбаченим у бюджетній пропозиції з урахуванням уточненої потреби коштів по тому чи іншому коду економічної класифікації.

Для того, щоб забезпечити користувачів інформацією для прогнозування, порівняння та оцінки можливостей установи з виконання планів асигнувань та затверджених кошторисів, для оцінки здатності адміністрації ефективно й ощадно використовувати кошти загального та спеціального фондів державного бюджету для забезпечення діяльності навчального закладу необхідне запровадження постійного моніторингу ефективності бюджетних програм.

Публічність і відкритість інформації щодо фінансових планів та результатів діяльності МОН дозволить прискорити вдосконалення механізму планування видатків, розподілу бюджетних призначень і контролю за їх використанням.

Важливим у системі вищої освіти є прогнозування навчально-виховного процесу та контроль якості знань, який здійснюється задля перевірки його ефективності. Вимоги до змісту, обсягу та рівня освітньої і фахової підготовки встановлено в державних стандартах освіти. Державні стандарти освіти розробляють для кожного освітнього та освітньо-кваліфікаційного рівня, а затверджує їх Кабінет Міністрів України.

Ще одним важливим інструментом забезпечення високої якості освіти є державна система ліцензування й акредитації. Нині якісне

ліцензування та акредитація вищих навчальних закладів потребує значного поліпшення і реформування з огляду на сучасні вимоги світових стандартів освіти [9, с. 58-60].

Для проведення експертизи та оцінювання їх діяльності визначені основні функції системи ліцензування [6, с. 4]:

- стратегічна – забезпечення якості освіти на рівні, який визначається державними та міжнародними вимогами;
- практична – визначення рівня і рейтингу вищих навчальних закладів;
- нормативна – науково-методичне та нормативне забезпечення і регламентація акредитаційної експертизи діяльності вищих навчальних закладів;
- координаційна – організація діяльності органів акредитаційної експертизи, створення відповідних структурних ланок, визначення напрямків оптимізації процесу акредитації закладів освіти;
- визначення стану і тенденцій розвитку вищих навчальних закладів контрольна у відповідності з державними вимогами та прогнозом потреби суспільства у підготовці фахівців різних спеціальностей;
- діагностична – створення і підтримка в належному стані систем порівняльних державних сертифікаційних показників і рейтингової оцінки, банків національних і міжнародних освітніх тестів;
- синтезуюча – забезпечення узагальнення досвіду провідних закладів освіти, науково-педагогічних колективів, окремих працівників освіти, створення умов поширення його на систему освіти, актуалізації на його основі державних стандартів у галузі освіти, навчальних планів і програм, науково-методичної, навчальної літератури та навчальних посібників,

забезпечення інтегрованої діяльності закладів освіти на вертикальному та горизонтальному рівнях управління;

- інформаційна – забезпечення інформованості суспільства відносно ефективності діяльності та рейтингу закладів освіти, прогнозування змін у напрямках і змісті освіти.

Значну роль у вирішенні питання якості у вищій освіті має відіграти приєднання України до Болонської конвенції. У документах Болонського процесу підкреслюється, що відповідальність за якість вищої освіти лежить на кожному окремому навчальному закладі й у такий спосіб забезпечується можливість перевірки якості навчання в національних рамках.

Оцінка якості має базуватися не на тривалості або змісті навчання, а на тих знаннях, уміннях і навичках, які опанували випускники – важливий не процес, а результат [10, с.3].

Тому необхідно постійно удосконалювати процес підготовки висококваліфікованих фахівців, досягати сучасного рівня їхніх знань за допомогою забезпечення якості освітнього процесу, а також ефективніше використовувати наявний кадровий, матеріально-технічний, інформаційний і фінансовий потенціал освітньої установи [2, с. 4].

Основою організації управління державними вищими навчальними закладами виступає їх функціональна діяльність та наявне ресурсне забезпечення [1, с. 25]. Виокремлюють наступні функції та дії щодо їх реалізації:

- аналізу: визначення ситуації, виявлення проблеми;
- планування: визначення конкретних завдань та відповідних заходів;
- регулювання: розпорядження щодо реалізації рішення;
- облік: облік результатів виконання рішення;
- контролю: контроль за реалізацією прийнятих рішень.

Нами в процесі дослідження розроблено інформаційну модель системи планування підготовки фахівців з вищою освітою в Україні за такими класифікаційними рівнями, як основні функції планування, предметно-цільова спрямованість, економічна класифікація видатків, джерела фінансування, об'єкти, ресурси, функції управління.

Загальна схема планування підготовки фахівців відображена на рисунку 1.

На сьогодні в Україні відповідно до європейських вимог адаптовано новий перелік галузей знань і напрямів, за якими в Україні здійснюється підготовка фахівців за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра. Починаючи з 2007/2008 навчального року підготовка бакалаврів у вищих навчальних закладах здійснюється за 48 галузями та 141 напрямом (до цього підготовка здійснювалася за 17 галузями, 77 напрямками і 586 спеціальностями). У стадії розробки перебуває

новий перелік спеціальностей з підготовки магістрів.

Про стан системи підготовки фахівців у 2008 році вищими навчальними закладами, що підпорядковані МОНУ, та їх ресурсне забезпечення дають уяву нижченаведені показники, отримані на підставі опрацювання та узагальнення інформації вищих навчальних закладів.

1. *Контингент студентів вищих навчальних закладів станом на 01.01.2009 року:*

- ВНЗ I-II р.а. – 297,3 тис. осіб (178,6 тис. осіб – держбюджет; 118,7 тис. осіб – за контрактом);
- ВНЗ III-IV р.а. – 1292 тис. осіб (524,1 тис. осіб – держбюджет; 767,9 тис. осіб – за контрактом).

2. *Чисельність науково-педагогічних працівників (штатних) осіб:*

- ВНЗ I-II р.а. – 20,8 тис. осіб (11 – докторів наук; 295 – кандидатів наук);
- ВНЗ III-IV р.а. – 73 тис. осіб (6,7 тис. осіб – докторів наук; 34,3 тис. осіб – кандидатів наук).

3. *Професорсько-викладацький склад, включаючи сумісників:*

- ВНЗ I-II р.а. – 26,2 тис. осіб (16,5 тис. осіб – держбюджет; 9,7 тис. осіб – за контрактом);
- ВНЗ III-IV р.а. – 83,0 тис. осіб (48,9 тис. осіб – держбюджет; 34,1 тис. осіб – за контрактом).

4. *Кількість аспірантів у ВНЗ III-IV р.а. – 20,1 тис. (12,1 тис. – з відривом від виробництва).*

5. *Кількість докторантів у ВНЗ III-IV р.а. – 947 осіб (905 осіб – з відривом від виробництва).*

6. *Кількість захищених за рік докторських дисертацій – 370.*

7. *Кількість захищених за рік кандидатських дисертацій – 3205.*

8. *Кількість публікацій в наукових виданнях – 164 тис.*

9. *Кількість опублікованих монографій – 2,7 тис.*

10. *Кількість комп'ютерних класів – 5630 (4263 у ВНЗ III-IV р.а., 1387 у ВНЗ I-II р.а.).*

11. *Кількість навчальних дисплейних місць – 115,8 тис. (94,8 тис. у ВНЗ III-IV р.а., 21,0 тис. у ВНЗ I-II р.а.).*

12. *Кількість навчальних дисплейних місць, підключених до Інтернету – 86,4 тис. (74,2 тис. у ВНЗ III-IV р.а., 12,2 тис. у ВНЗ I-II р.а.).*

13. *Кількість бібліотек - 608 (303 у ВНЗ III-IV р.а., 305 у ВНЗ I-II р.а.).*

14. *Кількість бібліотечних пунктів - 1092 (1016 у ВНЗ III-IV р.а., 76 у ВНЗ I-II р.а.).*

15. *Загальний книжковий фонд - 120 млн. примірників (101млн. у ВНЗ III-IV р.а., 19 млн. у ВНЗ I-II р.а.), вартістю 462 млн. грн.*

16. *Кількість місць у підприємствах громадського харчування – 108,8 тис. (70,1 тис. у ВНЗ III-IV р.а., 38,7 тис. у ВНЗ I-II р.а.).*

17. *Загальна вартість основних засобів (будинки, споруди, транспортні засоби, інструмент, прилади тощо) – 29,5 млрд. грн.*

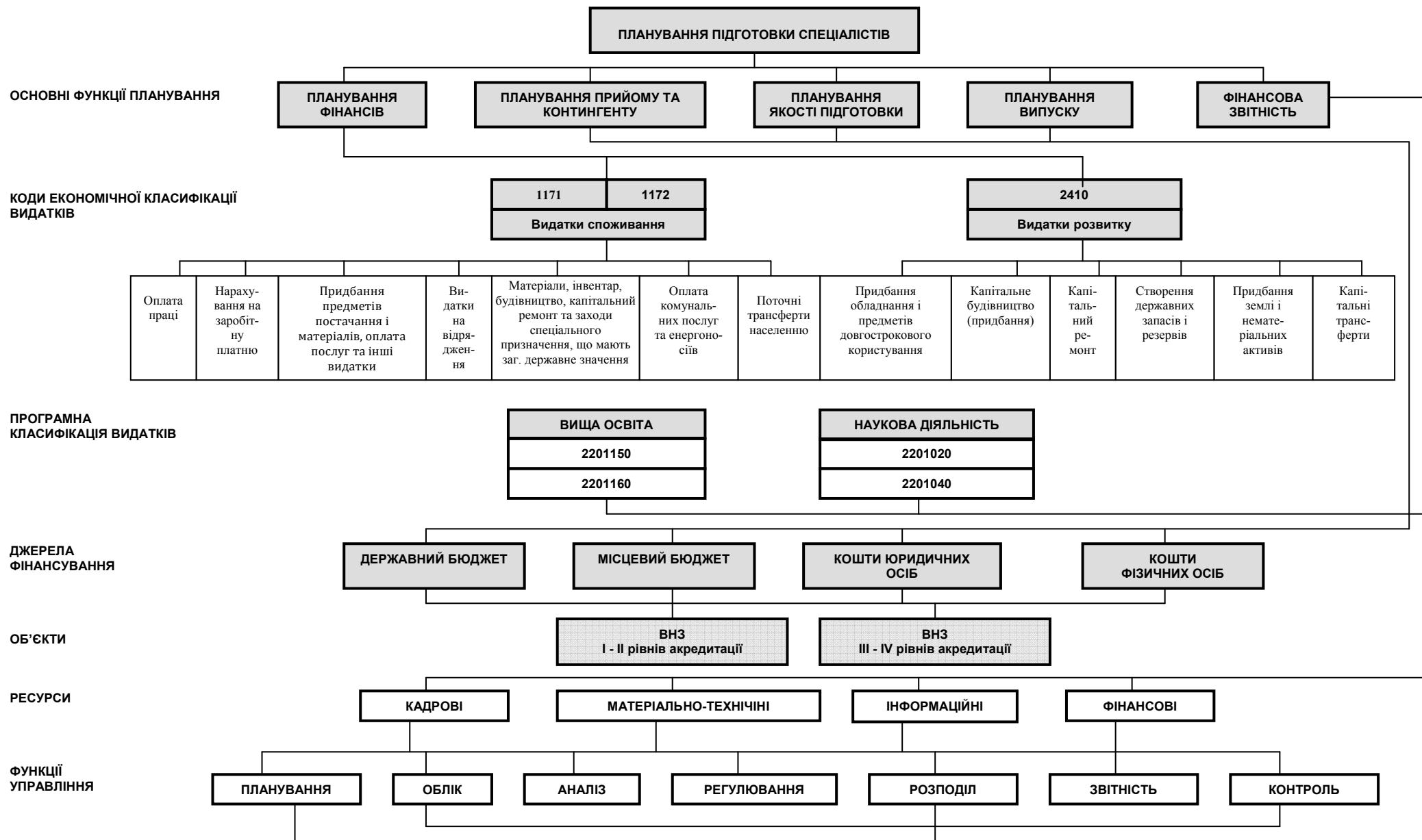


Рис. 1. Схема відображення планування підготовки спеціалістів

Отже, важливим чинником регулювання освітніх процесів у напрямі підвищення якості кадрового забезпечення пріоритетних галузей економіки є державне замовлення. З огляду на це, у вищій освіті має бути створена ефективна система його формування на основі моніторингових даних щодо відповідності показників державного замовлення реальним потребам економіки країни, у першу чергу для інноваційних галузей.

У цьому контексті потребує вдосконалення

система планування і практика розподілу бюджетних призначень та виконання кошторисів навчальних закладів.

Вирішення названих проблем залежить від здатності вищих навчальних закладів до реалізації широкого комплексу заходів для удосконалення системи вищої освіти, серед яких особливої актуальності набуває проблеми ефективності управління вищими навчальними закладами.

Список літератури

1. Балыхин, Г. А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект [Текст] / Г. А. Балыхин. – М. : Экономика, 2003. – 428 с.
2. Гапон, В. В. Вимоги до підготовки спеціалістів в галузі освіти у сучасних умовах та прогнозування соціально-економічних показників діяльності вищих навчальних закладів [Текст] / В. В. Гапон // Проблеми освіти : наук.-метод. зб. – К. : Наук.-метод. центр вищої освіти, 2002. – Вип. 28. – С. 3–17.
3. Гапон, В. В. Експериментальна перевірка економіко-математичних моделей для системи оцінювання діяльності вищих навчальних закладів та аналіз результатів їх впровадження [Текст] / В. В. Гапон // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми : зб. наук. пр. – Київ-Вінниця: ДОВ Вінниця, 2004. – Вип. 6. – С. 300–308.
4. Гуржій, А. Методологічні засади оцінювання та прогнозування розвитку вищої освіти в Україні [Текст] / А. Гуржій, В. Гапон // Вища освіта України. – 2006. – №1. – С. 23-31.
5. Гуржій, А. М., Методи рейтингової системи оцінювання та моделювання впливу факторів на діяльність вищих навчальних закладів [Текст] / А. М. Гуржій, В. В. Гапон // Проблеми освіти : наук.-метод. зб. – К. : Наук.-метод. центр вищої освіти, 1998. – Вип. 13. – С. 262–269.
6. Гуржій, А. М. Оцінювання діяльності вітчизняної вищої освіти як управлінська та педагогічна проблема [Текст] / А. М. Гуржій, В. В. Гапон // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми : зб. наук. пр. – Київ-Вінниця: ДОВ Вінниця, 2004. – Вип. 5. – С. 3–8.
7. Кириченко, О. Ефективне фінансування вищої освіти – шлях до відкритої економіки і відкритого суспільства [Текст] / О. Кириченко, С. Лаптев, Ю. Неговська // Вища школа. – 2007. – № 4. – С. 23-34.
8. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та вартості підготовки одного студента [Текст] / Міністерство освіти і науки України. – К., 2008. – 82 с.
9. Найдьонов, І. Головні важелі в управлінні якістю освіти [Текст] / І. Найдьонов, Г. Кот // Персонал. – 2009. – №1. – С. 58-63.
10. Ніколаєнко, С. Якість вищої освіти в Україні: погляд у майбутнє [Текст] / С. Ніколаєнко // Вища школа. – 2006. – №2. – С. 3-22.
11. Сафонова, В. Інноваційні підходи до методології прогнозування розвитку вищої освіти [Текст] / В. Сафонова // Вища освіта України. – 2004. – №1. – С.107-109.

РЕЗЮМЕ

Гапон Валентина, Стеблюк Наталия

Современные подходы к планированию подготовки специалистов с высшим образованием

Рассмотрены особенности системы планирования подготовки специалистов с высшим образованием, проанализировано ее иерархическую информационную модель, приведены информационно-аналитические данные относительно развития системы высшего образования в 2008 году.

RESUME

Gapon Valentyna, Steblyuk Natalia

Modern approaches to planning the training of specialists with higher education qualification

The article deals with basic methodological principles and main features of planning system for training the specialists with higher education qualification. The system's hierarchic information model has been analysed; informational analytic data concerning the 2008 higher education system's development have been supplied.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Висвітлено важливість процесів злиття і поглинання в діяльності організацій. Проаналізовано сучасний стан ринку злиттів і поглинань в Україні. Визначено особливості здійснення угод із злиттів і поглинань на національному ринку. Виявлено основні причини неефективності операцій M&A за участю українських компаній. Оцінено перспективи ринку злиттів і поглинань в Україні у кризовий та посткризовий періоди.

Ключові слова

Злиття, поглинання, ринок, криза, стагнація, ризикованість, процес, чинники впливу.

Наслідки глобалізації економіки, постійно зростаючий рівень конкуренції, економічні та стратегічні перешкоди до самостійного зростання змушують компанії укрупнювати капітал з метою більш ефективного його використання. Здійснюючи аналіз поки що не надто довгої вітчизняної бізнес-практики та покладаючись на достатньо тривалий західний досвід, на найближчі роки можна прогнозувати активізацію процесів українських та міжнародних процесів злиттів і поглинань.

Злиття і поглинання (далі М & А) – сучасна світова тенденція консолідації активів і концентрації виробничої діяльності, яка розвивається досить динамічно. Саме злиття і поглинання компаній сьогодні справедливо вважаються одним із найважливіших інструментів розвитку бізнесу в ринковій економіці.

Сьогодні злиття та поглинання багатьма організаціями розглядаються як найважливіший спосіб швидкої оптимізації власних матеріально-виробничих активів відповідно до ринкової ситуації. Для більшості організацій такі угоди є важливим інструментом реалізації корпоративної стратегії, одним із головних шляхів досягнення конкурентних переваг.

Теоретичним і практичним питанням функціонування і

управління консолідованими структурами присвячена значна кількість досліджень таких західних вчених, як Т. Галпін, П. А. Гохан, Д. Депаффіліс, Г. Дінз, С. Зайзель, Ф. Крюгер, П. Моросіні, С. Рід, У. Стеджер, М. Хендон, Ф. Шерер та ін.

Так, Т. Галпін та М. Хендон [1] у своєму практичному посібнику розглядають причини активізації злиттів і поглинань, поетапну процедуру інтеграції компаній.

П. Моросіні та У. Стеджер [2] у своїх працях висвітлюють стратегічні та фінансові проблеми процесів злиття і поглинання, а особливу увагу приділяють деталям, через які виникають труднощі та неприємності.

Досить активно проблеми злиттів і поглинань розглядаються у працях російських дослідників. Серед них можна виділити праці І. Г. Владимирової, Ю. В. Ігнатишина, М. Г. Іонцева, Н. Ю. Коніної, А. Є. Молотникова, Н. Б. Рудик, С. В. Савчука та ін.

Так, А. Є. Молотников [3] у своєму дослідженні розглядає російські особливості отримання контролю над компаніями та стандартні помилки учасників угод M&A.

У вітчизняних наукових джерелах питанням злиттів і поглинань приділяється досить мало уваги. На сьогоднішній день відсутні навчальні та практичні розробки,

однак з'явилося досить багато публікацій у наукових виданнях. Активно аналізуються окремі аспекти злиттів і поглинань на шпальтах ділових видань.

Це є однією з причин, чому інтеграційні процеси в українській економіці недостатньо ефективні і не завжди дають очікуваний результат. Разом з тим ефективна реалізація цих процесів має значний потенціал вигод від ефектів концентрації і синергії, дозволяє забезпечити зростання конкурентоспроможності підприємств і активне просування їх продукції на вітчизняний і зарубіжні ринки. У зв'язку з цим актуалізується завдання удосконалення технологій злиття і поглинання.

Основною метою статті є пошук шляхів підвищення ефективності процесів злиття і поглинання на вітчизняному ринку. Для досягнення мети у роботі поставлені та досягнуті такі завдання:

- проаналізувати сучасний стан ринку злиттів і поглинань в Україні;
- визначити особливості здійснення угод із злиттів і поглинань на національному ринку;

- визначити основні причини неефективності операцій M&A за участю українських компаній;
- оцінити перспективи ринку злиттів і поглинань в Україні у кризовий та посткризовий періоди.

Протягом останнього десятиліття практика укладання угод про злиття чи поглинання компаній поширилась і на український бізнес. Це зумовило зростання інтересу до цієї проблеми з боку фінансових аналітиків, менеджерів компаній та інших фахівців.

На початку 2008 року прогнози ринку M&A виглядали надзвичайно оптимістичними. Але криза ліквідності на світових фінансових ринках виявила деякі специфічні українські проблеми і вже призвела до якісних ринкових змін.

За даними аналітичної групи M&A-Intelligence журналу «Слияния и Поглощения» порівняно з рекордним показником 2007 року, який сягнув \$ 21,49 млрд., місткість ринку M&A в Україні в 2008 році знизилась майже в 6 разів – до \$ 3,7 млрд. (рис. 1).

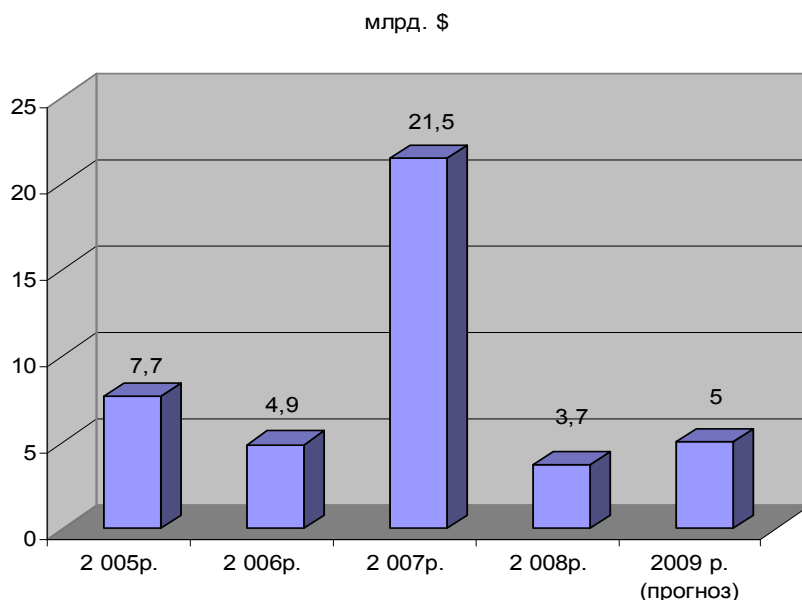


Рис. 1. Обсяг ринку злиттів і поглинань в Україні [4, с. 23]

До трійки галузей – лідерів M&A 2008 року за кількістю і за обсягом угод відання відносить фінансовий сектор (вісім угод на загальну суму 1,92 мільярдів доларів), металургію (дві угоди на суму \$ 590 мільйонів) і харчову промисловість (13 угод на суму \$ 575 мільйонів).

У таблиці 1 наведено перелік основних угод, які мали місце на вітчизняному ринку протягом 2008-2009 років.

Кількість угод із злиттів та поглинань за участю українських компаній у 2008 році зменшилася майже в 2,5 рази (з 87 до 36) порівняно з 2007 роком.

Серед причин стагнації ринку M&A України можна виділити три основних:

гострий дефіцит фінансових ресурсів. Протягом

останніх років в умовах стабільного припливу валютних ресурсів з-за кордону українські підприємці звикли до доступних і порівняно дешевих кредитних грошей, які давали їм змогу економити дорогий власний капітал та користуватися ефектом фінансового важеля. Саме тому, а також через відсутність активних дій держави щодо підтримки ліквідності секторів реальної економіки, перекриття “кредитної крапельниці” стало справжнім шоком для підприємців.

Сьогодні вільні кошти для купівлі активів є в небагатьох національних інвесторів — переважно великих бізнесменів і тих, хто незадовго до кризи вигідно продав свій бізнес;

Таблиця 1. Основні угоди M&A в 2008-2009 рр. [5, с. 20]

Об'єкт угоди	Покупець	Сума угоди, \$
<i>2008 рік</i>		
Промінвестбанк	Внешекономбанк (Росія) та Slav AG (Австрія)	1,08 млрд.
Правекс-Банк	Intesa Sanpaolo (Італія)	750 млн.
Мініметалургійний завод «ІСТІЛ»	МирІнвест (Росія), Stemcor (Великобританія)	550 млн.
Шахта «Комсомолец»	Група «Елерго» (Росія)	300 млн.
Пивоварний завод «Сармат»	SABMiller (США)	130 млн.
<i>2009 р.</i>		
United Coal Company (США)	МетІнвест (Україна)	1 млрд.
Укртатнафта	Група «Приват» (Україна)	270 млн.
Телеканал «1+1»	Група «Приват» (Україна)	100 млн.

– падіння дохідності бізнесів через скорочення платоспроможного попиту і відповідно падіння продажів. Чимало інвесторів відклали придбання активів в Україні до кращих часів — поки не відновиться економічне зростання у країні. Виняток становлять великі західні компанії, що виробляють напої. Під час кризи вони скуповують невеликі українські підприємства. Так нещодавно італійська Gruppo Campari за \$18 млн. придбала в компанії «Оверлайн» Одеський завод шампанських вин. Американська Coca-Cola приблизно за \$2–3 млн. купила Запорізький завод безалкогольних напоїв (виробляє квас «Ярило»). Французька Soufflet Group придбала у групи «СКМ» Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» (оцінна вартість близько \$5–7 млн.). Для цих покупців наш ринок залишається привабливим, оскільки самі підприємства стрімко дешевшають, а споживання напоїв в Україні залишається стабільним [5, с. 21];

– невизначеність щодо розвитку ситуації в майбутньому. Події останніх місяців суттєво знизили довіру до будь-яких економічних прогнозів та рейтингів, які довели свою неспроможність. Як ілюстрацію можна привести той факт, що американські банки Lehman Brothers, Merrill Lynch, Washington Mutual та інші до пори і до часу користувалися повною довірою рейтингових агентств. А чим ці банки закінчили – усім відомо [6, с. 10];

– значний рівень заполітизованості бізнесу та його державного регулювання. Яскравим негативним прикладом цього стала невдала приватизація Одеського припортового заводу.

Перелічені фактори суттєво підняли ризикованість за інвестиційними проектами практично в усіх галузях (особливої гостроти ці процеси набули у фінансовому секторі, ритейлі та девелоперському бізнесі). Українські підприємці зайняли вичікувальну позицію, призупинивши більшість програм оновлення та розширення

виробництва, зосередившись на боротьбі з наслідками кризи. Процеси M&A також завмерли, що спричинило:

- зниження загальної кількості угод з контрольними частками бізнесу;
- відміну чи затягування ряду угод через труднощі справедливої оцінки бізнесу, який продається;
- зниження вартості багатьох об'єктів для покупки нижче рівня в \$5 млн.

Сьогодні продаються невеликі компанії, які мають значне боргове навантаження, що найчастіше перевищує розміри їхнього власного капіталу. Серед таких об'єктів багато компаній роздрібної торгівлі. Більшість ритейлерів продається через проблеми з виплатою боргів. У таких компаніях боргове навантаження зазвичай перевищує 50% обсягів річних продажів.

Так за борги була продана львівська компанія «Інтермаркет», що володіє роздрібною мережею «Арсен». Київська компанія «Євротек», котра купила Інтермаркет, зобов'язалася погасити 80 млн. грн. боргу придбаного підприємства. Харківська NS Limited придбала роздрібну торговельну мережу компанії «МД Ритейл», а дніпропетровська група «Рейнфорд» — мережу супермаркетів «Велика ложка» [5, с. 21].

Важливим аспектом вітчизняного ринку є те, що в Україні процедура укладання угод зі злиттів та поглинань має ряд особливостей. Головними з них є недостатність та неповнота інформації внаслідок неефективного бухгалтерського обліку, обмеженість можливостей ІТ систем, які не задовольняють вимоги інвесторів, можливість рейдерських захоплень компаній. Крім того, більшість M&A операцій здійснюється за межами української юрисдикції.

Зарубіжні експерти вважають, що на розвиток українського ринку негативно впливають такі чинники: непрозорі структури власності; активне використання компаніями схем оптимізації податків; неефективність контролюючого середовища; відсутність достовірної звітності та

тривалий процес її підготовки; відсутність в учасників М&А-угод належного досвіду щодо їх здійснення тощо [7].

Систематизувавши основні причини неефективності операцій М&А на сучасному етапі розвитку вітчизняного бізнесу, можна сказати, що вони полягають у наступному:

- встановлення пріоритету самого процесу М&А над отриманням результату у вигляді синергійного ефекту (фінансового, технологічного, маркетингового);
- відсутність чітких цільових орієнтирів М&А;
- помилка у визначенні потенційних інтеграційних ефектів на всіх горизонтах планування (частіше в стратегічному аспекті);
- неправильний вибір конкретних об'єктів в операції (невідповідність фактичних характеристик компаній-учасників запланованим);
- зміна цільових орієнтирів і ресурсної забезпеченості учасників операції в процесі її реалізації;
- зміна в макроекономічній ситуації;
- недостатня компетенція фахівців, які

організують і виконують операцію, зокрема на етапі інтеграції об'єктів.

«Грибний сезон» на українському ринку злиттів і поглинань ще не наступив. На фоні рецесії всієї економіки України більшість угод має місце в секторах з активами, які найбільше знецінилися, – фінансовому, ритейлі та девелопменті. М&А-процеси в інших сферах наберуть аналогічного темпу лише на самому виході країни з кризового «піке» – у той час, коли підприємства будуть ще недорогими, а банки вже відновлять кредитування для поглинань.

Іноземні стратегічні інвестори висувають певні вимоги до компаній – об'єктів злиття та поглинання. Серед них зокрема наявність налагодженої системи управління ризиками, чіткої організаційної структури та структури власності, прозорого податкового планування, ефективного управлінського та бухгалтерського обліку. Тому українські компанії мають сфокусувати увагу на профільному бізнесі, що дасть змогу підвищити його вартість у майбутньому. Вони повинні підготувати свої непрофільні активи для подальшого продажу іноземним або вітчизняним стратегічним інвесторам.

Список літератури

1. Галпин, Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний [Текст] / Т. Дж. Галпин, М. Хэндон; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 240 с.
2. Моросини, П. Управление комплексными слияниями. В помощь руководителю компании, использующей стратегии М&А [Текст] / П. Моросини, У. Стеджер ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
3. Молотников, А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт [Текст] / А. Е. Молотников. – М. : Вершина, 2006. – 344 с.
4. Зайков, А. Украинского рынка М&А уже нет! [Текст] / Зайков А. // Слияния и поглощения. – 2009. – № 1. – С. 22-27.
5. Дружченко, К. Зливайся хто може! [Текст] / К. Дружченко, О. Шкарпова // Контракти. – 2009. – № 31-32. – С. 20-21.
6. Фесак, В. Злиття та поглинання: перспективи українських стратегічних інвесторів в умовах кризи [Текст] / В. Фесак // Коментарі. – 2009. – № 21. – С. 10.
7. Маршак, А. Эффективные слияния и поглощения [Электронный ресурс] / Маршак А. – Режим доступа: <http://www.executive.ru/knowledge/announcement/338280/>.
8. Рид, Стэнли Фостер. Искусство слияний и поглощений [Текст] / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 958 с.
9. Бекир, Матис. Путеводитель по слиянию [Текст] / М. Бекир // Журнал МакКинзи. – 2003. – № 4. – С. 12-16.
10. Динз, Грейм. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу [Текст] / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.

РЕЗЮМЕ

Дейнека Юрий

Анализ тенденций и перспектив развития украинского рынка злиттів и поглощений

Отражена важность процессов слияния и поглощения в деятельности организаций. Проанализировано современное состояние рынка слияний и поглощений в Украине. Определены особенности осуществления соглашений по слияниям и поглощениям на национальном рынке. Выявлены основные причины неэффективности операций М&А при участии украинских компаний. Оценены перспективы рынка слияний и поглощений в Украине в кризисный и послекризисный периоды.

RESUME

Dejneka Yuriy

Analysis of tendencies and prospects of development of the Ukrainian market of mergers and acquisitions

Importance of processes of mergers and acquisitions in activity of organizations is reflected. Condition of a modern market of mergers and acquisitions in Ukraine is analysed. The features of realization of mergers and acquisitions agreements at the national market are determined. Principal reasons of inefficiency of M&A operations with participation of the Ukrainian companies are found out. The prospects of market of mergers and acquisitions in Ukraine in crisis and postcrisis periods are appraised.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АГРАРНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розкрито сутність економічної категорії «трудовий потенціал», розглянуто трудовий потенціал сільських територій, зокрема окремих областей Західного регіону, фактори, які впливають на його формування, розвиток та відтворення. Визначено необхідність постійного вивчення і аналізу основних чинників, які впливають на процеси формування, використання, відтворення трудового сільського потенціалу.

Ключові слова

Трудовий потенціал, сільські території, зайнятість, сільське розселення.

Загально визнаною у світовій науці є визначальна роль та значення у розвитку суспільства головної продуктивної сили – людини, яка володіє можливостями брати участь своєю працею у процесі відтворення. Для цього людина, як продуктивна сила, природою наділена певними фізіологічними можливостями до праці (розумової та фізичної) і набуває якісних властивостей (знання, професії, спеціальності, певних навиків), що у сукупності з фізіологічними можливостями створює її трудовий потенціал, який реалізується у процесі праці та обумовлює певний рівень її продуктивності.

Разом з тим ми поділяємо думку, що трудовий потенціал є економічною категорією, яка охоплює певну сукупність взаємопов'язаних соціально-економічних понять, котрі є найбільш важливими у системі суспільних відносин. Дані терміни необхідно розглядати в залежності від мети дослідження як з боку продуктивних сил, так і суспільних відносин.

Трудовий потенціал з боку продуктивних сил – це людські ресурси з їх розумовими та фізичними можливостями, запасами до трудової діяльності перш за все у працездатному віці. У процесі життєдіяльності відбувається реалізація трудового потенціалу і його, як правило, розширене відтворення. Одночасно люди

вступають у суспільні відносини, де визначальна роль належить системі виробничих відносин.

Трудовий потенціал як економічна категорія виражає взаємовідносини між людьми з приводу ефективного відтворення елементів суспільного виробництва та їх привласнення з метою задоволення потреб особистості, сім'ї, організацій, держави, вирішення глобальних проблем людства.

Природною основою трудового потенціалу суспільства, регіону, території, галузі є економічно активне працездатне населення. Між його кількісно-якісними параметрами та масштабами виробництва існують прямі та зворотні зв'язки.

На трудовий потенціал сільських територій, а особливо областей Західного регіону, для яких є характерним переважаюча більшість сільського населення, значний вплив мають розвиток аграрних відносин регіону, які на сьогоднішній день характеризуються певною нестабільністю. Виходячи із сказаного, виникає необхідність розглянути соціально-економічну сутність аграрного трудового потенціалу.

Необхідно відзначити, що вітчизняна наука має давні традиції і серйозні напрацювання у

дослідженнях трудового потенціалу сільських територій.

Так В. В. Онікієнко віддає перевагу трудоресурсному підходу до визначення суті трудового потенціалу [1], В. К. Врублевський висловлював політекономічні погляди на трудовий потенціал, розуміючи під ним сукупного працівника в його єдності з продуктивними силами [2]. Академік І. І. Лукінов притримувався демографічного підходу, підкреслював зв'язок між відтворенням і використанням трудового потенціалу, вказуючи на роль і місце окремих поколінь у його функціонуванні [3]. С. І. Пирожков під трудовим потенціалом розуміє «розвинуту в даному суспільстві сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик та якостей працездатного населення, які реалізовані чи можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу та системи відносин, пов'язаних з участю в процесі праці та суспільній діяльності» [4], С. М. Злупко вперше ввів в систему якісних характеристик трудового потенціалу екологічну складову [5].

Основною потенційною розвинутою сільських територій є їх трудовий потенціал. Без ґрунтового дослідження його соціально-економічної сутності не можна розраховувати на успішний розвиток сільських територій, особливо областей Західного регіону із переважаючою кількістю сільського населення.

В «Основних напрямках розвитку трудового потенціалу України на період до 2010 року», схвалених Указом Президента України від 3 серпня 1999 року № 959/99, трудовий потенціал визначається як «сукупна кількість громадян працездатного віку, які за певних умов (стану здоров'я, психофізіологічних особливостей, освітнього, фахового та інтелектуального рівня, соціально-етнічного менталітету) здатні та мають намір провадити трудову діяльність» [6].

Якщо розглядати сільський трудовий потенціал, то на його сучасний стан, формування і використання важливий вплив має специфіка розвитку та формування сільської території, природа соціально-економічних ознак села, зокрема специфіка зайнятості сільського населення.

Специфічність і місце сільської місцевості в суспільній структурі полягає в тому, що сільська сфера історично сформувалася переважно як аграрна.

Специфіка зайнятості в сільській сфері, на думку О. І. Кузьмака [7], порівняно з міською виражається в наступному:

- у переважанні сільського господарства, відповідно домінуючою сферою зайнятості на селі є сільськогосподарське виробництво, де в окремих регіонах частка працівників у ньому сягає 80 %;
- одна з найважливіших особливостей сфер

зайнятості на селі це сезонність сільськогосподарських робіт. Саме вона при сформованій на селі виробничій структурі створює тимчасові значні резерви праці. Але, у напружені періоди з'являється потреба в додатковій робочій силі на деяких видах робіт, переважно ручних (прополювання, збирання врожаю плодів, овочів, винограду та інше);

- більш низькому рівні розвитку в ній виробничих і невиробничих галузей;
- у різному співвідношенні виробничих і невиробничих галузей.

Специфіка сільської зайнятості пов'язана з якісними характеристиками сфер прикладання праці на селі, у якій, на жаль, недостатній рівень продуктивності, про що свідчать низькі показники продуктивності та ефективності, фондо-, енерго- і електроозброєності праці.

Сільська сфера зайнятості відрізняється від міської більш вузьким набором фахів, за котрими можуть бути використані працівники, крім того, в сільській місцевості вужче коло посад і фахів у середині підприємств і обмежене число самих підприємств та організацій, сільські працівники не мають достатніх можливостей для переривання праці взагалі і з метою службового росту, природно, тут недостатні, а навіть можна сказати, відсутні умови для виробничого росту.

Потрібно звернути увагу й на те, що у сільській місцевості умови праці та життя сімей тісно пов'язані, як правило, з одним господарством і з результатами його діяльності, рівнем його економічного розвитку, що значно зменшує можливості маневрування сільського трудового потенціалу.

При нинішній структурі видів праці в сільському господарстві гостро постає проблема використання жіночої праці на селі, тому що на багатьох сільськогосподарських роботах, у тому числі і механізованих, умови праці несприятливі для жінок.

Визначною особливістю у сільській місцевості є те, що тут недостатньо розвинута соціальна інфраструктура, яка, на нашу думку, має досить вагомий вплив на закріплення працівників, їх здатність до праці.

Основними факторами, що зумовлюють зміни трудового потенціалу як села, так і міста, є природний приріст населення, зміцнення фізичного стану і здоров'я, підвищення інтелектуально-культурного рівня населення. Перелічені фактори, які впливають на стан трудового потенціалу, можуть бути об'єктивними та суб'єктивними (рис. 1). До об'єктивних факторів належать: демографічна ситуація, яка впливає і на кількісні, і на якісні характеристики ресурсів праці та природні умови (посухи, повені, несприятливі погодні умови тощо), котрі зумовлюють непродуктивну працю і незадовільно позначаються на використанні трудових ресурсів.

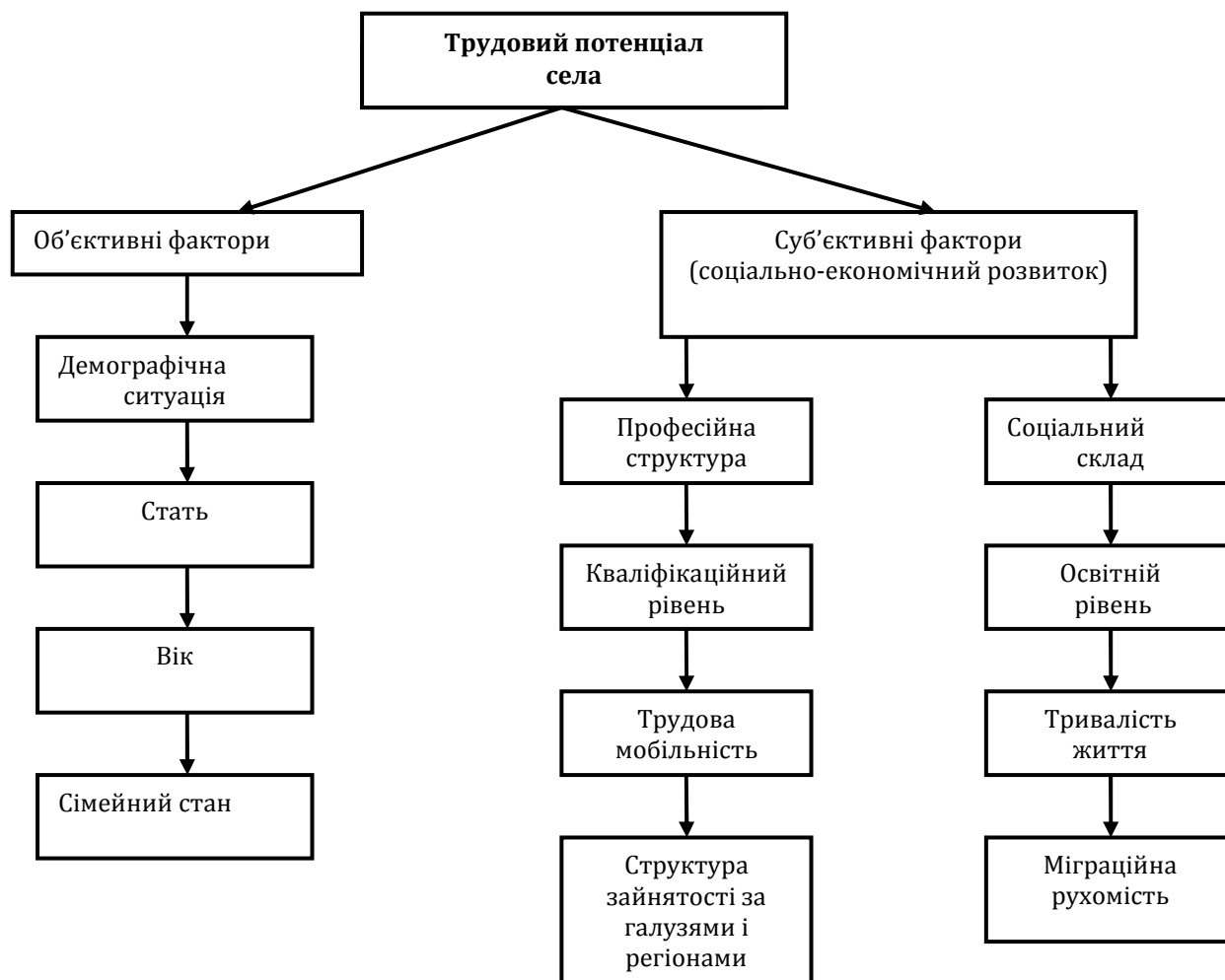


Рис. 1. Фактори, які впливають на стан трудового потенціалу села

До суб'єктивних факторів належать соціально-економічний розвиток суспільства та непрофесійне в ряді випадків управління трудовим потенціалом. Так недоліки, допущені в ході системної перебудови усього національного господарства в період переходу від планової централізованої до ринкової економіки, призвели до безпрецедентного падіння виробництва, втрати багатьох соціальних гарантій, значних втрат наукового потенціалу, зниження культурного рівня.

Це найбільшніше відобразилося на трудовому потенціалі суспільства та на кожному з його компонентів. Розглянемо вплив перелічених чинників на основні компоненти трудового потенціалу.

Освіта є найкращим розміщенням капіталу для особи, сім'ї, підприємства та суспільства, одним із головних чинників якості трудового потенціалу. Установлено, що ріст рівня освіти на один клас середньої школи забезпечує в середньому зростання раціоналізаторських пропозицій на 6% і скорочує терміни освоєння робітниками нових операцій [8].

Із приведених даних у досліджуваному регіоні (табл. 1.) видно, що кількість осіб, яка навчається у загальноосвітніх навчальних закладах у Івано-Франківській та Львівській областях зменшилась відповідно з 265,5 тис. осіб (1990/91 рр.) до 257,7 тис. осіб (2006/07 рр.) та з 532,5 тис. осіб до 510,4 тис. осіб; натомість у Тернопільській області спостерігається збільшення кількості – з 213,9 тис. осіб (1990/91 рр.) до 215,3 тис. осіб (2006/07 рр.). Разом з тим аналіз питомих показників (з розрахунку на 10000 осіб населення) свідчить, що в усіх трьох областях спостерігається зменшення кількості осіб, яка навчається у загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладах. Виняток становлять вищі навчальні заклади, де спостерігається суттєве збільшення кількості студентів.

Професіоналізм – найважливіша складова трудового потенціалу. Потрібно відзначити, що розвинуті країни вкладають значні кошти у професійну освіту і підвищення кваліфікації кадрів. До того ж ці витрати постійно зростають. Що стосується України, то тут підприємства значно

скоротили вкладання коштів у професійну освіту.

Таблиця 1. Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах

	1990/91 рр.	1995/96 рр.	2000/01 рр.	2001/02 рр.	2002/03 рр.	2003/04 рр.	2004/05 рр.	2005/06 рр.	2006/07 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Івано-Франківська область									
Всього навчалось, тис. осіб	265,5	266,0	278,7	280,5	279,9	276,6	270,3	263,9	257,7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
На 10000 населення									
У загальноосвітніх навчальних закладах	1534	1527	1535	1520	1531	1484	1431	1374	1328
У професійно-технічних навчальних закладах	122	108	87	85	86	90	87	86	84
У вищих навчальних закладах	209	189	301	335	379	406	416	434	447
Львівська область									
Всього навчалось, тис. осіб	532,5	532,5	545,0	xx	540,5	537,4	526,9	520,5	510,4
На 10000 населення									
У загальноосвітніх навчальних закладах	1459,7	1515,3	1475,2	xx	1426,1	1381,5	1329,7	1269,7	1216,5
У професійно-технічних навчальних закладах	164,4	161,4	144,2	xx	127,6	126,4	128,2	128,7	125,7
У вищих навчальних закладах	408,7	365,0	443,6	xx	504,6	550,0	570,0	612,8	638,3
Тернопільська область									
Всього навчалось, тис. осіб	213,9	217,4	235,7	xx	xx	238,1	232,0	224,5	215,3
На 10000 населення									
У загальноосвітніх навчальних закладах	1434	1442	1478	xx	xx	1398	1353	1302	1252
У професійно-технічних навчальних закладах	124	109	96	xx	xx	99	115	115	116
У вищих навчальних закладах	262	300	476	xx	xx	617	603	601	580

Джерело: [9, 10, 11]; xx – відсутні дані.

При тому, що такі інвестиції зменшилися і з боку держави, то нашій країні важко розраховувати на високу конкурентоспроможність як багатьох видів виробничої продукції, так і робочої сили. Слід врахувати й те, що складність праці постійно зростає, тому скорочення інвестування у професіоналізм прогресивно поглиблює відставання якості робочої сили від дедалі більшої складності праці.

Здоров'я – це складова трудового потенціалу, від якої залежить можливість його використання відповідно до галузевої структури економіки. Переважна питома вага робочої сили України задіяна у важких галузях промисловості (вугільна, металургійна, хімічна, нафтопереробна, машинобудівна), енергетиці, зокрема атомній, сільському господарстві, будівництві. Ці галузі характеризуються цілодобовим, важким і шкідливим виробництвом з високим ступенем

ризиків травматизму, професійних захворювань і з високою персональною відповідальністю не лише керівників, а й робітників і фахівців. Тож фізичний, фізіологічний та психологічний стан робочої сили тут є майже вирішальним у досягненні високої продуктивності. Такий стан робочої сили залежить від раціонального харчування, високої якості медичного обслуговування, екологічної чистоти довкілля, стабільності не тільки в особистому житті, а й у житті суспільства. Нині ці складові не можна визнати задовільними. Якщо в 1990 р. споживання основних продуктів харчування, за даними Держкомстату, за рік на душу населення дорівнювало: м'яса і м'ясопродуктів 68 кг, молока 373 кг, яєць 272 шт., риби і рибопродуктів 17,5 кг, овочів 102 кг, фруктів (плодів, ягід) 47 кг, то в 2007 р. воно становило відповідно — 33 кг, 225 кг, 209 шт., 10,8 кг і 29 кг. Значно поширилося захворювання «хворобою бідності» туберкульозом

та іншими хворобами.

Всесвітня організація охорони здоров'я визначає даний компонент, як стан повного фізичного й соціального благополуччя. Благополуччя — це динамічний стан розуму, який характеризується певною психічною гармонією між здібностями та очікуваннями працівника і тими вимогами та можливостями, що їх представляє навколишнє середовище.

Організованість — раціональне використання часу взагалі та робочого часу з мінімізацією його втрат зокрема. Складовими організованості людини є дисциплінованість, обов'язковість, уміння нормувати свій час, акуратність, відповідальність за свої рішення. Організованість як окремої людини, так і суспільства в цілому залежить від сімейного і шкільного виховання, спадкоємності історичних традицій. Наприклад, у Німеччині дітям з ясельного віку прищеплюють поняття: «Порядок — половина життя».

Творчий потенціал характеризує здібність людини та її активність щодо вираження нових ідей та їх реалізації, створення образів, творів мистецтва, наукових винаходів та розробок. Творчий потенціал суспільства характеризують ступінь розвитку науки, мистецтва, винаходи та наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, кількість лауреатів Нобелівської та національних премій.

Моральність — це перелік таких характеристик, як чесність за будь-яких умов, повага до людей похилого віку та інвалідів, ставлення до дітей, повага до історії своєї країни, сумлінність, відповідальність за свої вчинки, працелюбність, законслухняність. Будь-який колектив діятиме згуртовано і продуктивно, маючи високу моральність. Без перебільшення можна констатувати, що від рівня моральності суспільства залежить його економічний, соціальний розвиток та історична перспектива. Суспільство, яке допускає незадовільний матеріальний стан своїх пенсіонерів та інвалідів, прогресування дитячої безпритульності й жебрацтва, не може вважатися достатньо моральним. Виробничий колектив, що складається з нечесних та безвідповідальних індивідів з несумлінним ставленням до роботи, з неповагою один до одного, ніколи не досягне високих результатів у праці.

Стан і розвиток кожного з перелічених компонентів трудового потенціалу залежить від вчасного та повноцінного фінансування та уваги до нього з боку відповідних служб системи управління цим потенціалом.

Економічна сутність трудового потенціалу суспільства полягає в тому, що він, виступаючи у формі діючої робочої сили, створює матеріальні й духовні цінності, а як потенційна робоча сила — здатний їх виробляти. Звідси витікає важливий висновок — суспільство зацікавлене в максимальній питомій вазі трудового потенціалу, задіяного в суспільнокорисній праці, адже це збільшує валовий

внутрішній продукт (ВВП) і національний дохід (НД), що зрештою дає можливість підвищити якість життя населення країни.

Соціальна сутність трудового потенціалу полягає в тому, що він дає можливість як окремим особам, так і різним соціальним групам населення визначити своє місце в суспільно-корисній праці, через яку самоствердитися у суспільстві та забезпечити собі та суспільству законне джерело доходів. Звідси може бути такий висновок, що цивілізоване суспільство повинно мати в цьому надзвичайну зацікавленість, бо ж разом з економічною сутністю саме це створює передумови для появи в країні так званого «середнього класу». В сільській сфері формується специфічна професійно-кваліфікаційна, соціально-економічна та демографічна структура працівників. До цього можна додати, що одним з основних чинників, котрі впливають на використання сільських трудових ресурсів, у даний час є обмеженість видів діяльності на селі та незадоволеність працівників тими видами праці, що село їм може дати і недостатня увага держави в забезпеченні нормальних соціальних умов життя і праці сільських жителів.

Отже, вивчення характеру параметрів трудового потенціалу і стан його використання на всіх рівнях від сукупності матеріально-технічних, соціально-економічних, демографічних і природно-біологічних чинників принципово важливе. Виявлення механізму їх взаємовпливу показує необхідність і напрями вдосконалення форм і методів регулювання відтворювальних зв'язків трудового потенціалу, впровадження обґрунтованих заходів щодо забезпечення його ефективного використання на рівні окремих територій і суспільства загалом, оскільки поліпшення використання трудового потенціалу можна вважати основним джерелом соціально-економічного зростання. Звідси випливає очевидне значення постійного вивчення і аналізу основних чинників, які впливають на процеси формування, використання, відтворення сільського трудового потенціалу, його професійну структуру та кваліфікацію, рівень загальної і спеціальної підготовки та ефективності праці, внесення пропозицій адекватних реформам та ринковим відносинам, щодо згаданих процесів.

У розв'язанні даних проблем необхідний системний підхід, який би передбачав дослідження проблем ефективності праці в тісному поєднанні з розвитком виробництва, вдосконаленням суспільних відносин та змінами в системі господарювання й управління.

При вивченні саме сільського трудового потенціалу завжди потрібно враховувати його специфіку, тому не можна процес його формування і використання пускати на самоплив. Ці процеси повинні мати підтримку як на державному, так і на територіальному рівнях. Крім того, для характеристики та оцінки сільського трудового потенціалу необхідна своя, особлива система

показників, яка дозволяла б виявляти його потенціальні можливості.

Список літератури

1. *Онiкiєнко, В. Методологiчнi засади оцiнювання рiвня соцiалiзацiї ринку працi України [Текст] / В. Онiкiєнко // Регiональнi аспекти розвитку i розмiщення продуктивних сил України: зб. наук. праць кафедри управлiння трудовими ресурсами i розмiщення продуктивних сил. ТАНГ. – Вип. 9. – Тернопiль: Економiчна думка, 2004. – С. 11–15.*
2. *Врублевський, В. К. Развитий социализм: труд и НТП. Очерки теории труда [Текст] / В. К. Врублевський. – М. : Политиздат, 1984. – 317 с.*
3. *Долiшний, М. I. Соцiально-психологiчнi компоненти трудового потенцiалу [Текст] / М. I. Долiшний // Демографiчнi аспекти вiдтворення трудового потенцiалу. – 1994. – ч.3. – С. 86-92.*
4. *Пирожков, С. И. О концепции трудового потенциала населения [Текст] / С. И. Пирожков // Современная концепция трудового потенциала: сборник научных трудов. – К., 1990. – С. 12-77.*
5. *Соцiально-трудоий потенцiал: теорiя i практика [Текст] / М. I. Долiшний, С. М. Злупко, С. I. Бандур та iн. : У 2 ч. – К. : Наук. думка, 1994. – Ч. 1. – 264 с., Ч. 2. – 212 с.*
6. *Про основнi напрямки розвитку трудового потенцiалу в Україні на перiод до 2010 року [Текст] : указ Президента України вiд 3 серпня 1999 року № 958/99 // Урядовий кур'єр. – 1999. – 19 серп. – С. 12–14.*
7. *Кузьмак, О. I. Особливостi формування та використання сiльського трудового потенцiалу [Електронний ресурс] / О. I. Кузьмак. – Режим доступу : <http://rstu.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek21.doc>.*
8. *Економика труда [Текст] / Под ред. проф. М. А. Винокурова, Н. А. Горелова. — Спб. : Питер, 2004. — С. 481.*
9. *Статистичний щорiчник Ивано-Франкiвської облaстi за 2006 рiк [Текст] / Головне управлiння статистики в Ивано-Франкiвській облaстi. – Ивано-Франкiвськ : Головне управлiння статистики в Ивано-Франкiвській облaстi, 2007. – 501с.*
10. *Статистичний щорiчник Львiвської облaстi за 2006 рiк [Текст] / Головне управлiння статистики у Львiвській облaстi. – Львiв : Головне управлiння статистики у Львiвській облaстi, 2007. – Частина 2. – 341 с.*
11. *Статистичний щорiчник Тернопiльської облaстi за 2006 рiк [Текст] / Головне управлiння статистики у Тернопiльській облaстi. – Тернопiль : Головне управлiння статистики у Тернопiльській облaстi, 2007. – 445с.*

РЕЗЮМЕ

Жибак Мирон

Социально-экономическая сущность аграрного трудового потенциала сельских территорий

Раскрыта сущность экономической категории «трудовой потенциал», рассмотрен трудовой потенциал сельских территорий, в частности отдельных областей Западного региона, факторы, которые влияют на его формирование, развитие и воссоздание. Определенно необходимость постоянного изучения и анализа основных факторов, которые влияют на процессы формирования, использования, воссоздания трудового сельского потенциала.

RESUME

Zhybak Myron

Socio-economic essence of agrarian labour potential of rural territories

Essence of such economic category as «labour potential» is exposed; labour potential of rural territories, particularly separate areas of the Western region, factors which influence its forming, development and recreation are considered. Necessity of permanent study and analysis of basic factors which influence the processes of forming, use and recreation of labour rural potential are determined.

КОНКУРЕНЦІЯ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКАХ УКРАЇНИ

Розглянуто економічну суть поняття «конкуренція», її види та функції, дано характеристику різних видів ринку за інтенсивністю конкурентних відносин та методи конкурентної боротьби в умовах вітчизняного агропродовольчого ринку.

Ключові слова

Конкуренція, суб'єкти конкуренції, об'єкти конкуренції.

Вступ України до СОТ, глобалізаційні процеси у світовій економіці призводять до виходу на український ринок іноземних підприємств, що призводить до зростання конкуренції на агропродовольчому ринку України. В свою чергу це спричинює необхідність вдосконалення вітчизняними підприємствами характеристик своєї продукції, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу з метою забезпечення конкурентоспроможності.

Вивченням конкуренції на вітчизняному агропродовольчому ринку та методів конкурентної боротьби займалися цілий ряд науковців, серед яких необхідно відзначити Г. Л. Азоева, М. Д. Ганаби, О. Д. Гудзинського, І. М. Ліфіца, К. Р. Макконнела, С. Л. Брю, В. К. Савчука, Р. А. Фатхутдінова, Д. Ю. Юданова, М. Портера та багатьох інших.

Метою написання статті є визначення сутності економічної категорії «конкуренція», характеристики різних форм, видів, методів конкурентної боротьби та особливостей їх застосування на агропродовольчих ринках України.

Як показує світова та вітчизняна практика господарювання конкуренція є ключовим інструментом розвитку науково-технічного прогресу у сферах економіки засобів виробництва, підвищення якості та збільшення асортименту продукції, зниження собівартості, стабілізації

економічного розвитку. Нижче розглянемо економічну суть поняття «конкуренція»

У науковій літературі зустрічається велика кількість визначень даного терміну найбільш точним з яких, на нашу думку, є визначення Р. А. Фатхутдінова «конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) для отримання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами для задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб у межах законодавства чи в природних умовах» [1, с. 42].

Ринкова конкуренція в новоствореній економічній системі на початкових етапах становлення ринкових відносин (характерно для агропродовольчих ринків України) – це боротьба суб'єктів господарювання, що виробляють певний товар чи групу товарів, за обмежений платоспроможний попит населення, що ведеться на доступному їм сегменті ринку. В даних умовах суб'єкт господарювання внаслідок ще не сформованої законодавчої бази та бізнес-відносин між суб'єктами ринку намагається будь-яким способом збільшити свою частку на ринку та збути свою продукцію на найвигідніших умовах.

Підприємства агропромислового комплексу України на сучасному етапі розвитку, володіючи практично однаковою технологією, по-різному забезпечені

засобами виробництва, що може бути використано для формування конкурентних переваг на початковому етапі діяльності нового підприємства, однак, з часом з ряду причин такі підприємства втрачатимуть переваги, набуті в результаті кращої забезпеченості засобами виробництва, саме тому, на нашу думку, ринкова конкуренція повинна розглядатись як процес постійного суперництва в реалізації суб'єктом існуючих та створенні нових конкурентних переваг шляхом застосування законних інноваційних технологій у певному сегменті ринку в певний час заради досягнення поставленої мети.

В економічно розвинених країнах ефективність ринкової конкуренції визначається дією так званої «невидимої руки» А. Сміта та якістю регулятивного механізму. Внаслідок різних політичних причин наша держава в даному аспекті на сучасному етапі є поки що некерованою.

Механізм конкуренції на ринку виконує такі основні функції:

- регулююча – основні фактори виробництва вкладаються в ті галузі, в яких наявна найбільша потреба в них і вони можуть максимально ефективно використовуватись;
- мотиваційна – стимулює виробників до підвищення якості та зниження собівартості продукції;
- розподілу – перерозподілення прибутку між найпродуктивнішими підприємствами, на яких найбільш ефективно використовуються наявні ресурси;
- контрольна – конкуренція обмежує односторонню дію виробників та продавців і надає споживачу можливість вибору. Тобто, механізм конкуренції унеможливує контроль ринку та нав'язування споживачам своїх правил одноосібно будь-яким із суб'єктів підприємницької діяльності;
- формування ринкової ціни – забезпечує збалансованість між суспільними потребами й суспільним виробництвом.

З розвитком світової економіки конкуренція як рушійна сила змушує товаровиробників постійно шукати шляхи підвищення якості продукції, зниження її собівартості а отже ціни, підвищення якості гарантійного та післягарантійного обслуговування, умов поставки та ін.

Економічною основою формування конкурентних відносин на агропродовольчому ринку України є:

- створення багатосекторної аграрної економіки;
- реорганізація і приватизація підприємств та організацій усіх галузей АПК;
- створення нормативно-правової бази антимонопольного регулювання на загальнодержавному рівні
- розвиток інфраструктури ринку та новітніх концепцій конкуренції;
- євроінтеграція економіки України;

Крім того, на сучасному етапі формування конкурентного середовища на вітчизняному агропродовольчому ринку поступово збільшується конкуренція внаслідок входження на ринок іноземних товаровиробників.

Нижче розглянемо суб'єкти і об'єкти конкуренції.

Суб'єкти конкуренції – це товаровиробники ідентичної або взаємозамінної продукції, виконавці робіт (послуг), які проводять свою діяльність на одному і тому ж самому сегменті ринку. В умовах конкуренції необхідною умовою існування кожного підприємства виступає боротьба за споживача.

Об'єкти конкуренції – це товари (роботи чи послуги), які виробляють підприємства. Сам товар чи послуга, їх споживчі властивості та ціна – інтегральні показники ефективності усіх видів діяльності підприємства. Тому постійне підвищення ефективності виробництва – ще одна з основних вимог до підприємства, що діє в умовах конкуренції [2, с. 75-79].

Нижче наведемо схематичну класифікацію видів, форм та методів конкурентної боротьби (рис. 1.). Внутрішньогалузева конкуренція в АПК України є найпоширенішою формою і характеризується конкурентною боротьбою між виробниками продукції у межах галузі, основними її проявами є: зниження витрат виробництва, в результаті застосування нових ресурсозберігаючих технологій, ціни реалізації, покращення якості товарів, розширення ринків збуту. Однак даний вид конкуренції характеризує лише боротьбу всередині галузі економіки, тому вона не може регулювати величину норми прибутку в економіці в цілому. Саме це і регулює міжгалузева конкуренція.

Міжгалузева конкуренція – це суперництво виробників різних галузей за найвигідніші напрями використання капіталу та за різні методи задоволення потреб споживачів [3, с. 20-22].

Через відсутність необхідної державної стратегії розвитку конкурентних відносин в аграрному секторі міжгалузева конкуренція призвела до непропорційного розвитку сільського господарства у порівнянні з іншими галузями економіки України. Невідповідність між цінами на сільськогосподарську та промислову продукцію, політика переробних та торгових підприємств вимагає негайного втручання держави для стабілізації міжгалузевої конкуренції.

Поряд із цим існує недобросовісна конкуренція, коли методи конкурентної боротьби пов'язані з порушенням прийнятих на ринку норм і правил конкуренції, а саме: підкуп персоналу та його переманювання на свою сторону, підробка товарного знаку, бренду та інші.

Крім того широке розповсюдження договорів приєднання, злиття та інших монопольних угод стало причиною створення монополій, діяльність яких порушувала чисту конкуренцію [4].

Таким чином, ми бачимо, що ефективне функціонування міжгалузевих відносин неможливе без ефективного державного втручання. Державна

стратегія, спрямована на забезпечення підтримки конкуренції, створення ефективної юридичної бази, необхідна не лише у виробництві м'яса птиці, а й в економіці загалом.

На сучасному етапі розвитку світової економіки зростання науково-технічного прогресу, інформаційних і транспортних мереж значно посилює вплив глобалізаційних процесів на конкуренцію.

Слід зазначити, що всі наведені у рис. 1. моделі ринку та конкуренції в чистому вигляді майже не зустрічаються і поширюються на досить вузькі групи товарів і послуг.

У реальних умовах частіше зустрічаються ситуації на ринку, які можна охарактеризувати як недосконалу конкуренцію змішаного характеру, з точки зору розглянутих факторів і параметрів у табл. 1.

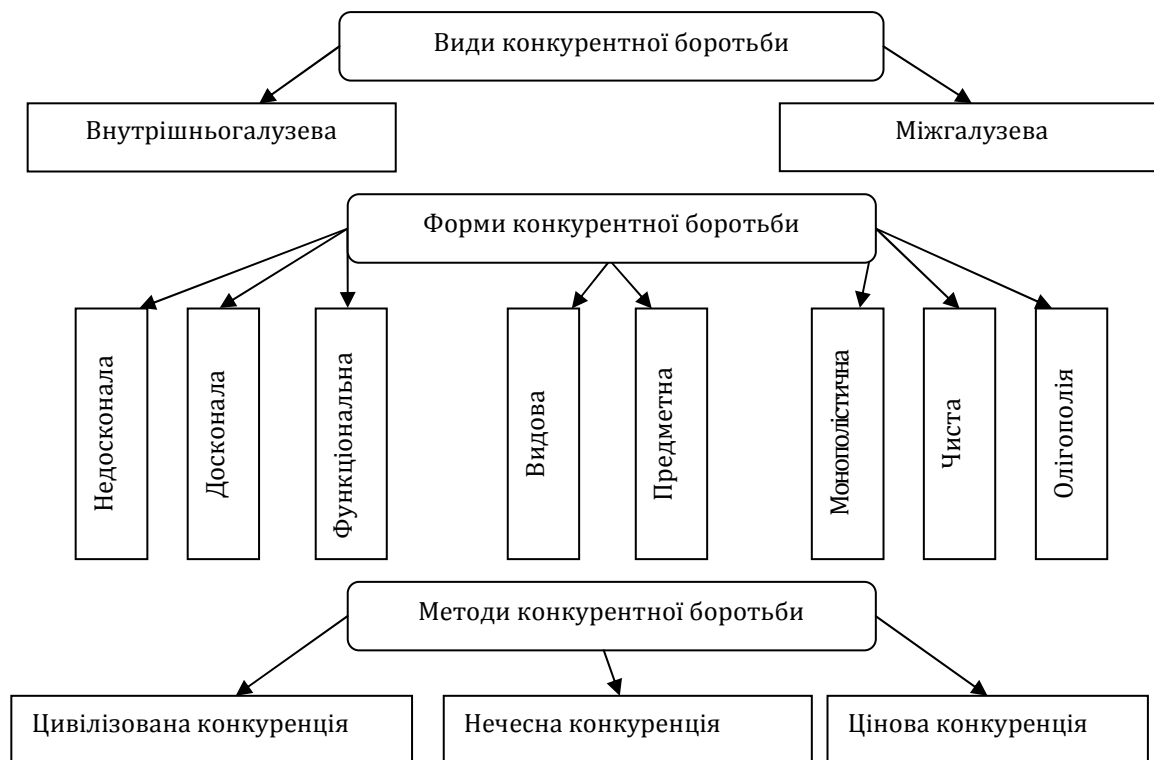


Рис. 1. Загальна класифікація видів, форм та методів конкурентної боротьби

На сучасному етапі розвитку економіки підприємствами – виробниками агропродовольчої продукції використовуються різні (як офіційні, так і неофіційні) методи ведення цінової конкурентної боротьби. Розглянемо основні прийоми цінової конкуренції:

1. *Зниження ціни* при збереженні інших характеристик товару (якості, асортименту і т. д.). Внаслідок цього відбуватиметься зростання обсягу продажу та доходу, витіснення конкурентів з ринку. Таким чином ми бачимо, що переможцем у конкурентній боротьбі в даному випадку буде підприємство, яке реалізовуватиме свою продукцію за цінами нижче середньоринкових.

Однак зниження ціни при зростанні доходу обов'язково призведе до зниження норми прибутку, що може призвести до банкрутства підприємства, тому зниження ціни потрібно досягати шляхом зниження собівартості продукції із застосуванням досягнень науки і техніки, наукової організації праці, ефективної системи управління підприємством.

2. *Надання покупцям знижок на певні товари* є

одним із основних непрямих методів цінової конкуренції і являє собою зменшення ціни товару для певної категорії покупців на певну суму з метою збільшення обсягів реалізації продукції. (прикладом цього методу можуть бути дисконтні програми для постійних покупців у великих торговельних центрах, супермаркетах).

Методами нецінової конкуренції є: впровадження нових технологій, внаслідок чого покращується якість продукції, її технічний рівень, надійність, при цьому ціна товару залишається незмінною.

Застосування нових технологій і технічних пристроїв, вирощування органічної екологічно чистої продукції, поліпшення ряду якісних показників та маркетингового управління, використання нових кросів птиці, розширення асортименту продукції, впровадження нових, більш досконалих форм організації виробництва та управління ним.

На нашу думку, для сучасних українських аграрних підприємств методи нецінової конкуренції повинні стати пріоритетними

Таблиця 1. Порівняльна характеристика різних форм ринків

Ознака	Форми ринків			
	Монополія	Олігополія	Монополістична конкуренція	Чиста конкуренція
Ефективність використання засобів виробництва	Низька	Середня	Висока	Дуже висока
Норма прибутку виробника	Більше 20 %	8-20 %	2 - 8 %	невисока
Роль реклами у просуванні товару	Залежно від ситуації	Дуже висока	Висока	Висока
Роль якості і конкуренції	Залежно від ситуації	Висока	Дуже висока	Дуже висока
Ціноутворююча політика	Визначається виробником (продавцем)	Визначається попитом і конкурентоспроможністю	На основі попиту та конкурентоспроможності	На основі попиту та пропозиції
Обсяг продажу	Визначається попитом	Визначається конкурентоспроможністю та домовленістю партнерів	Визначається конкурентоспроможністю та домовленістю партнерів	Визначається конкурентоспроможністю та попитом на товар
Доступ на ринок	Блокований	Суттєво обмежений	Обмежений	Відкритий
Частка ринку	Весь ринок	Значна	Незначна	Незначна
Конкуренція на ринку	Відсутня	Слабка	Висока	Дуже висока
Кількість покупців	Один чи декілька	Два і більше	Багато	Багато
Кількість виробників	Один	Мало (2-8)	Багато, але товар кожного має суттєві відмінності	Багато

у досягненні конкурентоспроможності своєї продукції, оскільки із вступом України до СОТ значно знизилась можливість застосування цінових методів.

Нецінова конкуренція передбачає поліпшення якісних характеристик кінцевого виробу при незмінній ціні та включає такі прийоми:

- надання продукції якісно нових характеристик;
- модифікацію властивостей продукції;
- створення нової продукції для задоволення незмінних потреб споживача;
- створення нової продукції для задоволення нових потреб;
- удосконалення послуг, які супроводжують товар;
- оновлення якостей товару, які є символом моди та престижу;
- зниження експлуатаційних витрат споживача;
- швидкість та надійність доставки;
- потужна збутова мережа та доступ до неї;
- реклама;
- брендинг;
- особисті контакти та ін.

У наш час одним із важливих чинників нецінової конкуренції у виробництві агропродовольчої продукції повинні стати брендинг та модифікація властивостей продукції. За допомогою цих методів конкурентної боротьби товаровиробники повинні надавати споживачам інформацію про споживчу

корисність своїх товарів, формуючи таким чином довіру до вітчизняного виробника, а також стимулюючи зростання вимог споживачів до якості продукції.

Ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку української економіки для аграрних підприємств дещо обмежені можливості використання цінових методів конкурентної боротьби, тому їх потрібно застосовувати лише у комплексі з неціновими з метою отримання найбільшого корисного ефекту.

В аграрному секторі економіки досить складним є визначення оптимальної інтенсивності конкуренції. У вказаних галузях виробляється продукція, необхідна для підтримання життєдіяльності населення і попит на неї постійний, тому конкуренція в цих галузях має бути досить високою, однак, з іншого боку, дію конкуренції значною мірою обмежують особливості виробництва в даних галузях, тобто: суттєва залежність від біологічних факторів, макроринкові коливання та ряд інших, які будуть більш детально розглянуті в ході нашого дослідження.

Отже, з вищесказаного випливає, що функціонування ефективної конкуренції у вказаних галузях неможливе без належної державної підтримки. Держава повинна гарантувати відшкодування частини втрат аграрних та переробних підприємств у результаті дії

перерахованих вище факторів ризику.

Головними завданнями агропромислових підприємств для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції є: дослідження ринку на якому працює підприємство, оволодіння методами конкурентної боротьби на ньому. В певний конкретний період розвитку ринку перевагу отримують ті чи інші підприємства.

Таким чином ми бачимо, що з поширенням глобалізаційних процесів, вступом України до СОТ

значно зросла конкуренція на вітчизняному агропродовольчому ринку. З цієї причини українські агропромислові підприємства повинні докласти максимум зусиль для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції із використанням новітніх методів конкурентної боротьби. З іншого боку потрібно розробити цілий комплекс заходів щодо державної підтримки вітчизняних підприємств-виробників агропродовольчої продукції.

Список літератури

1. Фатхутдинов, Р. А. *Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 3-е изд. – М. : Маркет ДС, 2008. – 432 с.*
2. Стародубровская, И. *От монополизма до конкуренции [Текст] / И. Стародубровская. – М. : Политическая литература, 1990. – 172 с.*
3. *Економічна енциклопедія [Текст] : у трьох томах. – Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.*
4. Кулешова, Г. М. *Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві [Текст] / Г. М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3.*
5. Гудзинский, А. Д. *Развитие механизма управления сельскохозяйственным производством [Текст] / А. Д. Гудзинский. – К. : УСХА, 1992. – 224 с.*
6. *Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.*
7. Завьялов, П. С. *Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка [Текст] / П. С. Завьялов // Маркетинг. – 1997. – № 5. – С. 3–14.*
8. Кваша, С. М. *Конкурентоспособність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу до СОТ [Текст] / С. М. Кваша, О. Ф. Лука // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 79–85.*
9. Макконел, К.Р. *Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконел, С. Л. Брю ; пер. с англ. Е.С. Иванова. – К. : ХаГар, 1998. – 785 с.*
10. Портер, М. *Конкуренция [Текст] / М. Э. Портер. – М. : Вильямс, 2002. – 495 с.*

РЕЗЮМЕ

Заболотный Вячеслав

Конкуренция на агропродовольственных рынках Украины

Рассмотрена экономическая суть понятия «конкуренция», ее виды и функции, дана характеристика разных видов рынка за интенсивностью конкурентных отношений и методы конкурентной борьбы в условиях отечественного агропродовольственного рынка.

RESUME

Zabolotnyi Vyacheslav

Competition in agrarian markets of Ukraine

Economic essence of concept «competition», its description, kinds and functions are examined. Characteristic of different types of market in accordance with intensities of competition relations and methods of competitive activity in the conditions of domestic agromarket is given.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ПОСИЛЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Показано, що з метою прискорення економічного зростання і підвищення ефективності міжрегіональних зв'язків і процесів інтеграції необхідно створювати промислові зони нового типу.

Ключові слова

Структурна перебудова, конкурентоздатність, промислова політика.

Фундаментом стійкого економічного зростання є макроекономічна стабільність економіки. Економічне зростання залежить від багатьох чинників, серед яких провідне місце належить промисловій політиці як на рівні держави, так і на рівні її регіонів.

Світовий досвід підтверджує, що на етапі кардинальних ринкових перетворень регулювання територіального розвитку, як територіальної суперсистеми, яка складається з регіональних промислових комплексів (РПК), має забезпечуватися за допомогою регіональної промислової політики. Вона є синтезом, з одного боку, промислової, а з іншого – регіональної політики. Такий підхід до визначення змісту та основних напрямів регіональної промислової політики досліджують М. Г. Чумаченко, Б. М. Бірінберг, О. І. Амоша, Ю. В. Гончаров, М. І. Долішній, С. І. Ішук та інші науковці.

Промислова політика є складовою частиною економічної політики держави. Її стратегічна мета – створення багатогалузевого, високотехнологічного, конкурентоспроможного національного промислового комплексу [1], який би забезпечив зміцнення економічної незалежності та національної безпеки країни, гідний рівень життя народу, оздоровлення екологічної ситуації та інтеграцію України у систему світогосподарських зв'язків [2].

Виходячи з досвіду країн Західної Європи, а також Японії та інших провідних держав світу, промислова

політика України, передусім, має бути зорієнтованою на розвиток високотехнологічних галузей, створення нових робочих місць і підвищення конкурентоспроможності на світових ринках [3].

Державі необхідно управляти економічним розвитком у новому соціальному й економічному середовищі, цілеспрямовано і ефективно впливаючи на параметри розвитку на основі зміцнення влади закону, проведення грамотної і продуманої кадрової політики, створення умов мотивації для підвищення освітнього рівня населення. Як показує досвід нових індустріальних країн, в період глобалізації без цього неможливе яке-небудь значуще економічне зростання.

На думку автора, промислова політика сучасної України повинна бути системою заходів по селективній підтримці стратегічно важливих секторів економіки. Ці сектори покликані стати головними «локомотивами» економічного зростання і структурних перетворень. Тому метою даної статті є вивчення дослідження можливостей прискорення економічного зростання.

Для виявлення пріоритетів державної промислової політики пропонуються наступні критерії:

1. Сприятливе поєднання чинників виробництва і особливо наявність сучасних «ноу-хау», багатий науково-технічний потенціал, здатний забезпечити технологічний ривок, ресурси кваліфікованого персоналу, можливості підключення

- до інформаційних мереж і т. д.
2. Наявність досить стійких експортних «ніш» на світовому ринку при даній структурі внутрішнього виробництва і попиту, що полегшують розворот промислового сектора до орієнтації на зовнішні ринки збуту.
 3. Можливість притоку іноземних і внутрішніх інвестицій для структурної перебудови виробництва.
 4. Наявність конкурентоздатних суміжних і кооперованих виробництв, що робить можливим перелив кваліфікованих кадрів і технологій із сектора в сектор.
 5. Стабільність відтворювальних зв'язків, значною мірою залежна від потенціалу заміщення імпорту з країн СНД.

Особливої уваги потребує реструктуризація старопромислових регіонів (Донбас, Придніпров'я та ін.), де переважають галузі першого, другого і третього технологічних укладів, надмірна концентрація екологічно шкідливого виробництва. Необхідно зазначити, що ці регіони сьогодні вже не мають тих переваг щодо розміщення промислового виробництва, які були колись. Більше того, вони стають мало привабливими для інвестицій у новітні галузі; останні орієнтуються на регіони з високою якістю життя, наявністю кваліфікованих кадрів та науково-технічних центрів. До певної міри поліпшити ситуацію в цих регіонах можуть транснаціональні корпорації, які, на відміну від вітчизняних підприємницьких структур, діють глобально і здатні створювати нові Силіконові долини там, де тільки можна перекваліфікувати наявну робочу силу і модернізувати загальнофондову базу території.

Для структурної перебудови промислових комплексів Донбасу і Придніпров'я необхідна прогнозна оцінка політичних, економічних та соціальних наслідків такої перебудови у паливно-енергетичній галузі, зокрема вугільній промисловості й конверсії військово-промислового комплексу.

Важливе значення має також створення спеціалізованих фінансових інститутів за участю приватного національного й іноземного капіталу за типом корпорацій розвитку в нових індустріальних країнах, які узяли б на себе функції перерозподілу й інвестування експортних доходів.

У той же час підтримка конкурентоздатних секторів економіки повинна здійснюватися одночасно з пакетом антикризових заходів. Це обумовлено наступними обставинами:

1. Незатребувані на світовому ринку українські високі технології (до того ж, не адаптовані до світових стандартів економічної ефективності) швидко застарівають і позбавляються конкурентних переваг.
2. Постійний спад у виробництві енергоносіїв різко скорочує час, відведений для структурного маневру ресурсами; якщо найближчим часом не

будуть створені експортні «плацдарми», що реалізують українські конкурентоздатні технології, програма структурної перебудови легко захлинеється через нестачу фінансових ресурсів.

Мета промислової політики на 2002-2011 рр. полягає у формуванні умов для розширення масштабів виробництва та реалізації якісної конкурентоздатної продукції, створення нової імпортозаміщуючої, експорто- і екологоорієнтованої наукоємкої високотехнологічної продукції, а також забезпечення зайнятості населення, збільшення надходжень у бюджет на основі реструктуризації науково-виробничого потенціалу, адресних заходів підтримки і захисту регіональних товаровиробників.

Дана програма в даний час реалізується і безумовно приносить свої позитивні результати. Проте кардинального поліпшення стану справ у промисловості регіонів не відбулося. Тому, на наше переконання, потрібні нові, проривні рішення, здатні різко наростити темпи промислового виробництва. Потрібна нова індустріалізація, порівнянна по масштабах і соціально-економічних наслідках з індустріалізацією в нашій країні в 30-і роки ХХ ст. Тільки методи і засоби нової індустріалізації повинні бути принципово іншими.

Ключовою ланкою нової промислової політики, на нашу думку, повинно стати створення промислових зон нового типу. Проаналізувавши досвід провідних промислових міст із реалізації програм перебазування підприємств з центральних районів, ми прийшли до переконання, що потрібна принципово нова концепція промислової зовнішності міста. Необхідність розробки такої концепції продиктована як соціально-економічними, так і політичними чинниками. Перші полягають у тому, що промисловість створювалася хаотично, безсистемно. Заводи будувалися без урахування розвитку міста. Основні фонди значно застаріли, знос устаткування перевищив 60%. Не збільшується виробництво наукоємкої продукції, сучасних машин і устаткування, якість продукції, що випускається, не завжди висока. При переході до ринкових відносин виникла проблема утримання величезних виробничих територій. Перебазування підприємств із центральних районів практично не здійснюється. Подібна картина спостерігається в багатьох регіонах України.

Необхідність докорінної модернізації промисловості України обумовлена і політичним чинником, бажанням політиків щонайшвидше увійти до СОТ.

При перенесенні підприємств з центру міста в нові зони витрати можна мінімізувати враховуючи економічну логіку. Логіка підказує, що найоптимальнішим є варіант створення територіально-галузових кластерів (легка і текстильна, харчова промисловість, промисловість

будівельних матеріалів і т. д.). Такий підхід дозволяє не тільки побудувати промислові об'єкти, але і об'єднати навколо них малий бізнес на умовах субконтрактації, профільні науково-дослідні інститути та конструкторські бюро. Подібні конгломерати зможуть значно швидше й ефективніше виходити на зовнішній ринок.

Створення промислових зон нового типу повинно стати не тільки пріоритетом для окремих регіонів, пропонується нами концепція і програми повинні мати державний статус. Відродження промисловості на основі новітніх технологій, новітнього устаткування і новітнього менеджменту дасть серйозний імпульс для швидкого розвитку всіх регіонів України.

При обґрунтуванні будь-якого масштабного проекту виникає питання його ресурсного забезпечення. На наше глибоке переконання інвестиції для пропонуєних проектів можуть бути залучені. Інвестиції як вітчизняні, так і іноземні не йдуть до України не тому, що несприятливий інвестиційний клімат, немає відповідної законодавчої бази і високі ризики. Причина в іншому – у відсутності сміливих і масштабних проектів, які реально можуть забезпечити відповідні доходи, привабливі для інвесторів.

Дані проекти мають не тільки економічне, але і важливе соціальне значення. Розвиток промислових зон нового типу дозволить створити нові робочі місця, оснащені новітнім устаткуванням. Для управління промисловою зоною буде потрібно грамотних менеджерів, сильні компанії, що управляють. Їм належить виконувати широкі функції – отримати землю, сформувавши промислове виробництво, управляти ним, уміти надавати підприємствам, розміщеним на майданчику, весь комплекс послуг – від єдиної бухгалтерії, юридичних послуг до реалізації продукції, маркетингу і т. д.

На думку автора, для створення промислових

конгломератів необхідно вирішити ще одну проблему – переорієнтувати будівельний комплекс від надмірного зведення житла на промислове будівництво. Цього можна досягти за умови, коли собівартість будівництва й оснащення квадратного метра промислового об'єкта буде вища, ніж будівництво квадратного метра житла.

Створюючи нові робочі місця, оснащені новітніми верстатами, лазерами та комп'ютерами, системними автоматами, ми зможемо повернути молодь у реальний сектор економіки.

З метою прискорення економічного зростання і підвищення ефективності міжрегіональних зв'язків і процесів інтеграції, на думку автора, необхідно вжити наступних заходів:

1. Здійснення податкової реформи, націленої на поповнення бюджетних доходів, в першу чергу за рахунок розширення бази оподаткування і перенесення акценту на розробку масштабних проектів у сфері реальної економіки і, перш за все, промисловості та малого бізнесу, проектного управління різними секторами економіки.
2. Поетапна ліквідація практики пільгового кредитування, якісне рішення в технології надання кредитів, що перешкоджає їх переміщенню в спекулятивні операції, і приведення структури розподілу пільгових кредитів у відповідність до пріоритетів промислової політики.
3. Розширення можливостей фондового ринку, розвиток бюджетних механізмів у торговельних відносинах з регіонами.
4. Диференціація норми обов'язкових банківських резервів залежно від структури банківських активів: встановлення підвищених ставок на короткострокові кредити під фінансування посередницьких операцій і їх кількісне зниження для довгострокових інвестиційних кредитів.

Список літератури

1. Мельник, М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження [Текст] : монографія / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 304 с.
2. Мельников, Р. М. Анализ динамики межрегионального экономического неравенства: зарубежные подходы и российская практика [Текст] / Р. М. Мельников // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 4. – С. 3-18.
3. Ревенко, А. Асиметрії регіонального розвитку [Текст] / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2006. – 13-19 травня.
4. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети. Аналітична доповідь. [Текст] / За ред. З. Варналія. – К. : НІСД, 2005.
5. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза [Текст] / Отв.ред. академик РАН А. Г. Гранберг. – М. : Экономика, 2000. – 435с.

РЕЗЮМЕ

Король Владимир

Промышленная политика как важнейший фактор устойчивого развития Украины и усиления межрегиональных связей

Показано, что с целью ускорения экономического роста и повышения эффективности межрегиональных связей и процессов интеграции необходимо создавать промышленные зоны нового типа.

RESUME

Korol Volodymyr

Industrial policy as major factor of steady development of Ukraine and strengthening of interregional connections

The creation of the industrial areas of new type is necessary for economic growth acceleration and increase of efficiency of interregional connections and processes of integration.

Вікторія КРИВОШЕЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Діана ГРЕК

аспірант кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розглянуто основні концепції до визначення та особливостей формування інтелектуального капіталу в сучасних кризових умовах.

Ключові слова

Капітал, інтелектуальний капітал, знання, людський капітал, управління, праця.

Сьогодні існує точка зору про те, що основним чинником, що зумовив успіхи США, Японії, Німеччини та інших країн, є накопичення матеріального громадського багатства. Сьогодні еволюція передових країн відбувається на основі якісних нових принципів, суть яких полягає в наступному: у постіндустріальному суспільстві фінансовий капітал витиснений (як стратегічний ресурс) людським. Іншими словами, знання визначають темпи розвитку суспільства.

На думку аналітиків Всесвітнього банку, виробнича складова валового внутрішнього продукту розвинених країн – лише 18-20%, останні 80% безпосередньо залежать від якості людських ресурсів (робочої сили) [12].

Метою статті є дослідження сутності інтелектуального капіталу з теоретичної точки зору, як необхідної передумови ефективного функціонування і оновлення виробництва. Дослідники надають велике значення якості управління інтелектуальними ресурсами, включаючи останні в перелік оцінюваних параметрів (поряд з матеріальними активами підприємства та його становищем на ринку). Так американські менеджери під час вибору довгострокових партнерів виходять з того, що інтелектуальний капітал підприємства повинен складати не менше 40% в загальній структурі

капіталу [12]. Тільки тоді підприємство вважається перспективним.

Таким чином, ми вважаємо, що питання інтелектуалізації праці необхідно ретельно досліджувати з метою ефективного використання в практичній діяльності сучасних підприємств.

В умовах науково-технічної революції утворився дефіцит висококваліфікованих кадрів, і в 50-і роки минулого століття центр тяжіння досліджень змістився з процесів використання наявної робочої сили на процеси створення якісно нової робочої сили. Структурні зміни в сукупній робочій силі, інтерес до чинників економічного зростання і економічної динаміки стали причинами виникнення і розвитку теорії людського капіталу. Це досліджується в роботах У. Петті [1], А. Сміта [2], Д. Парсонса [3], І. Фішера [4] та інших економістів минулих століть. У 50-90-х роках ХХ століття ця теорія сформувалася і розвивалася в праці Г. Беккера [5], Т. Шульца [6], М. Блауга [7], Л. Едвінсона, М. Мелоуна [8], Е. Брукінга [9], Х. Фарбера [10] тощо.

Ця теорія набула розвитку в рамках неокласичного напрямку в західній політекономії та використовується в дослідженні таких сфер, як освіта, охорона здоров'я, сім'я та інші галузі позаринкової діяльності.

«Людський капітал» – як визначають його більшість західних економістів – складається з набутих знань, навиків, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти та які можуть використовуватися протягом певного періоду часу в цілях виробництва товарів та послуг» [11].

Концепція інтелектуального капіталу, що дозволила по-новому поглянути на структуру ресурсів компанії, а отже, і на управління нею, починала оформлятися в теорію лише в 90-х рр. XX століття.

Було б помилкою мати на увазі під інтелектуальним капіталом винятково наукові кадри компанії, відповідні патенти, ноу-хау тощо. Ми вважаємо, що інтелектуальний капітал – це сукупність з двох складових: компетентності та бажання працівника використовувати її щонайкраще для досягнення цілей організації.

Інтелектуальний капітал накопичується протягом всього життя людини. Його набуття залежить від соціально-економічних умов, професійного статусу індивідуума, темпів морального знецінення знань, досвіду, умінь.

Інтелектуальний капітал не втрачає з часом своєї цінності, а навіть здатний її нарощувати, тоді як знання, устаткування і технології починають знецінюватися з моменту їх придбання, оскільки це завжди «вчорашній день»; при складній економічній ситуації зростання інтелектуального капіталу є головною складовою споживної вартості послуги; основним мотивом діяльності компетентних (що володіють високим рівнем інтелекту) працівників є задоволеність результатами праці, а не матеріальна винагорода, тому вони більш конкурентноздатні; в основі плінності кадрів лежить значне навантаження на виконавця, й інтелектуальний капітал дозволяє працівникові легко переносити її завдяки сформованому ідейному внутрішньому настрою.

Загальносвітовий процес інтелектуалізації праці зачіпає всі країни, в Україні ж він має свою специфіку. Перехідний стан української економіки, який визначається становленням ринкових стосунків, пов'язаний з глибокою системною кризою. У цих умовах зв'язок процесу інтелектуалізації праці з формуванням зайнятості відбувається вельми своєрідно та суперечливо, істотно впливаючи на перспективи розвитку суспільства. В країні відбувається не просто деінтелектуалізація праці, але і деформація взаємозв'язку інтелектуалізації праці з системою зайнятості. Це сприяє формуванню тіньових і паралельних форм і структур зайнятості, її «спонтанній трансформації», довгостроковій негнучкості ринку праці, незатребуваності найбільш висококваліфікованої частини суспільства, що приводить до катастрофічного морального та фізичного знецінення людського капіталу і прирікає суспільство на деградацію. Це не лише відбивається на економічних реаліях, але

ініціює необхідність глибокого теоретико-методологічного осмислення процесу.

Освіті приділяється особлива увага в будь-якому сучасному суспільстві. Вкладаючи кошти в утворення робочої сили, необхідно пам'ятати те, що ці інвестиції багато разів ефективніше за вкладення в будь-який інший чинник виробництва. Наприклад, в США зростання утвореної нації забезпечує 15% приросту національного доходу. Враховуючи, що витрачається на освіту 6-7% від ВВП, видно, що інвестиції в освіту є високоефективними.

В Україні спостерігаються прояви кризи системи професійної і загальної освіти, що пов'язане із затяжною кризою. Збільшення фінансування освіти як інвестиції в трудовий капітал повинно залишатися одним із пріоритетних завдань держави.

Інтелектуальна, творча діяльність є унікальним атрибутом людського розуму, винахідливості, кмітливості. Продукт інтелектуальної діяльності патентується і закріплюється авторським правом, як виняткова власність автора, якому належить право визначення напрямів і форм її економічного використання. Об'єкти інтелектуальної власності залучаються до господарського обороту як нематеріальних активів підприємств і збільшують доходи фірми і власників даних активів.

Про зростання ролі творчого початку у виробництві свідчить зростання частки фахівців у галузях і на підприємствах. На початку XXI століття в галузях господарства працювало майже 11 млн. фахівців з вищою освітою, 10,3 млн. фахівців середнього рівня кваліфікації. Якщо до них додати службовців і працівників індивідуальних послуг, то чисельність працівників переважно розумової праці порівнюється з числом робітників [13].

В Україні, як не дивно, скорочення підготовки інженерних кадрів, що почалося в 1994 р., передусім, в найбільшій мірі торкнулося якраз ІТ-спеціалістів (електронна техніка, радіотехніка і зв'язок, автоматика і управління, інформатика і обчислювальна техніка). На їх частку припадало біля третини сукупного зниження випусків з інженерних спеціальностей в 1994-1998 рр. Випуски за ІТ-спеціальностями не відновлені до цього часу, а їх питома вага в загальній чисельності випускників інженерних спеціальностей скоротилася з 26% до 20% (у США він перевищує 55%). В результаті спеціальності у сфері ІТ в нашій країні потрапили в перелік дефіцитних. Нестача програмістів, системних аналітиків і системотехнік, інженерів-комп'ютерників, фахівців в галузі телекомунікацій, ІТ-менеджерів наголошується у всіх регіонах і практично у всіх галузях економіки [13]. За оцінками, попит на фахівців у сфері конструювання, виробництва й експлуатації ЕОМ задовольняється на 50%, за мікропроцесорною технікою – на 10%. Головна причина такого дефіциту бачиться в недостатніх масштабах підготовки ІТ-спеціальностей в умовах, коли сучасний етап

науково-технічного прогресу робить їх найбільш затребуваними на ринку праці. І все це відбувається на фоні витоку кваліфікованих українських фахівців на захід, а з регіонів – у столичні міста і обласні центри [13].

Головною проблемою української професійної освіти на сьогоднішній день є не стільки надлишок або дефіцит підготовлених кадрів фахівців і кваліфікованих робітників (хоча вона вже існує і загострюватиметься), скільки якість їх підготовки. Освіта потребує тотального технічного та технологічного переоснащення, підвищення кваліфікації викладацького корпусу і в організаційній перебудові. Мається на увазі перехід до безперервної професійної освіти з включенням в єдину систему всіх його рівнів, а також до дворівневої вищої освіти. Зміни в структурі та формах професії необхідно проводити одночасно з якісним оновленням його змісту.

Інтелектуальність як якість передбачає компоненту «знання». Старіння знань вимагає інтелектуальних знань для його оновлення і розвитку. Але пов'язувати інтелектуалізацію праці тільки зі старінням знань не можна (хоча за різними оцінками в даний час застаріває, знань працівників

в середньому через 3-5 років). Інтелектуалізацію праці, на наш погляд, можна розглядати як зростання ролі та ваги розумової праці в суспільстві, насичення всіх його видів розумовими функціями творчого характеру. Інтелектуалізація праці – процес багатогранний і зачіпає не лише працю суспільну, але і насамперед індивідуальну.

Таким чином, можна зробити висновок, що процес інтелектуалізації праці – онтогенетичний процес використання і формування інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він обумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань з «розмитою» структурою, що вимагають нестандартних інноваційних підходів і рішень у різних аспектах професійної діяльності. Це висуває на перший план інтелектуальні витрати (з виробництва знань, інформації), що приводить у результаті до видозміни функціональної структури праці.

Всебічна модернізація вищої освіти – це стратегічне завдання, вирішення якого повинне привести систему підготовки кадрів у відповідність з реальними потребами економіки, що особливо важливе у час постійної конкуренції.

Список літератури

1. Петти, У. *Экономические и статистические работы [Текст] / У. Петти.* – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
2. Смит, А. *Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит.* – М. : Наука, 1980. – С. 208.
3. Parsons, D. O. *Specific Human Capital : An Application to Quit Rates and Layoff Rates [Text] / D. O. Parsons // Journal of Political Economy.* – 1972. – № 80. – P. 1120-1143.
4. Fisher, I. *The Theory of Interest [Text] / Irving Fisher.* – New York : Augustus M. Kelley, 1965, pp.12-13.
5. Becker, G. S. *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis [Text] / Gary S. Becker // J.P.E., LXX, Suppl. (October, 1962), pp.9-49.*
6. Schutz, T. W. *Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities [Text] / T. W. Schutz . – In. : Human Resources. Fifteen Anniversary Colloquium VI.* – N.Y., 1975. – p. 5.
7. Блауг, М. *Экономическая мысль в ретроспективе [Текст] / М. Блауг ; пер. с англ.* – М. : Академия народ-ного хозяйства ; Дело, 1994. – 720 с.
8. Эдвинссон, Л. *Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании [Текст] / Л. Эдвинссон, М. Мелон // Новая индустриальная волна на Западе.* – М. : Academia, 1999.
9. Брукинг, Э. *Интеллектуальный капитал: ключик успеху в новом тысячелетии [Текст] / Э. Брукинг ; пер. с англ.* – СПб. : Питер, 2001 – 288 с.
10. Farber, H. S. *Mobility and Stability: the Dynamics of Job Change in Labor Markets [Text] / H. S. Farber ; Ed. by O. Ashenfelter, D. Card // Handbook of Labor Economics.* –1999. – Vol. 3. – P. 2439-2483.
11. Капелюшников, Р. И. *Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению [Текст] / Р. И. Капелюшников // США: экономика, политика, идеология.* – 1993. – № 11. – С.16.
12. Корогодина, И. *Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории [Текст] : монография / И. Корогодина.* – М. : ПАЛЕОТИН, 2005. – С. 120.
13. *Стратегічна відповідь України на виклики нового століття [Текст].* – К. : Іспит, 2004.

РЕЗЮМЕ

Кривошей Виктория, Грек Диана

Интеллектуализация труда как фактор устойчивого экономического роста

Рассмотрены основные концепции к определению и особенностям формирования интеллектуального капитала в современных кризисных условиях.

RESUME

Krivoshey Viktoria, Grek Diana

Intellectualization of labour as factor of the stable economic growth

Basic conceptions to determination and features of forming of intellectual capital in modern crisis terms are considered.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

Розглянуто стан системи управління інноваційними процесами на регіональному рівні, визначено пріоритети інноваційної діяльності, надано рекомендації для вирішення проблеми ефективної реалізації інновацій.

Ключові слова

Інновації, ефективність, регіональна система управління, принципи.

Успішне вирішення системи перебудови економіки України в напрямі базування її на знаннях та динамічній інноваційності як єдиних доступних джерелах міжнародної та внутрішньої конкурентоспроможності можливе лише за умови формування єдиної науково-технічної політики та її реалізації з позицій системного підходу як на рівні держави, так і окремих регіонів.

Як свідчить досвід останніх років, тривала криза в країні призводить до подальшого занепаду наукоємних галузей виробництва, оскільки їх продукція не знаходить збуту на внутрішніх ринках, а на зовнішніх вона є неконкурентоспроможною за співвідношенням „якість – ціна”. Одночасно з наукоємними галузями все більше згортаються науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), скорочується кількість наукових та науково-технічних працівників. Нові технологічні розробки, готові до впровадження, не знаходять попиту, оскільки відсутні економічні стимули до інноваційної діяльності. Через відсутність необхідних обсягів фінансування у замовників та високі кредитні ставки спостерігається тенденція до впровадження незначних нововведень з отриманням негайної вигоди замість принципово нового високотехнологічного устаткування та прогресивних технологій [3, с. 97].

Це підтверджує необхідність удосконалення діючого механізму управління інноваційними процесами, який має такі недоліки:

- не простежується чітко сформульована інноваційна політика держави;
- не визначені пріоритетні сфери розвитку виробництва;
- відсутні в більшості випадків конкретні організаційні структури для управління інноваціями на рівні підприємств та регіонів країни;
- реалізація цілей інноваційної політики держави не має необхідного організаційного та економічного забезпечення;
- не вирішені питання залучення додаткових інвестицій з метою модернізації на інноваційній основі експортноорієнтованих і структуроутворюючих підприємств у регіонах.

Однак попри значні доробки в теоретичній основі досліджень інноваційних процесів у цій сфері залишається багато невирішених проблем. Однією з найбільш актуальних є формування системи управління інноваційною діяльністю в регіоні з метою забезпечення активної ролі інновацій у підвищенні ефективності господарювання, раціонального використання матеріально-технічних, енергетичних та трудових ресурсів, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, які виробляються в регіоні.

Реформування управління інноваційною діяльністю, передусім, стосується перенесення акцентів в управлінні на регіональний рівень. Однією з умов ефективного управління інноваційною діяльністю є те, що

результати впровадження інновації повинні лишатися в регіоні, де ця інновація мала місце. Крім того, і розробка, і впровадження інновацій безпосередньо стосується регіону: позитивні ефекти від неї збагачують регіон, а з наслідками негативних ефектів регіональним органам влади належить боротися, витрачаючи на це кошти.

Визначення регіональних пріоритетів інноваційної діяльності проводиться з урахуванням геополітичного становища, стану економічного розвитку, науково-інноваційного потенціалу та необхідних завдань – стосовно структурної перебудови економіки регіону, розбудови його соціальної сфери, вирішення екологічних питань тощо.

Інноваційний тип економіки в регіонах формується під впливом двох типів факторів:

- створення відповідних умов для переходу до інноваційного типу розвитку;
- наявність мотивації суб'єктів інноваційної діяльності.

Інноваційну сферу регіону можна розглядати, з одного боку, як складову інноваційної сфери країни, а з іншого – як складову соціально-економічної сфери регіону. Такий підхід у сучасних умовах є дуже важливим, оскільки інноваційні процеси в країні ґрунтуються на використанні науково-інноваційного потенціалу, природних та фінансових ресурсів регіону.

Під науково-інноваційним потенціалом регіону розуміється його спроможність здійснювати науково-інноваційну діяльність в академічному, прикладному (галузевому), вузівському, заводському секторах науки та інноваційній сфері, що функціонують на даній території. Він характеризується забезпеченістю ресурсами науково-інноваційної діяльності: вченими кадрами, матеріально-технічною базою, джерелами фінансування, інформаційними ресурсами (науковою літературою, доступом в інтернет та інші інформаційні мережі тощо), науковими школами, інтелектуальною власністю (патенти, всесвітне визнання), наявністю науково-інноваційних організаційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів тощо) та результативністю їх функціонування.

Оскільки інноваційна діяльність характеризується значними витратами та високим ступенем ризику, складністю прогнозування її результатів, важливо правильно оцінювати наявні ресурси та можливості виробництва, перспективи розвитку інноваційної інфраструктури, рівень кваліфікації персоналу, заходи щодо стимулювання працівників за реалізацію ефективних інноваційних проектів. Усі ці питання вимагають ефективної організації та управління для забезпечення успішної інноваційної діяльності на рівні регіону.

Регіональний підхід до управління інноваційною діяльністю полягає у доведенні до кожного регіону єдиної стратегії інноваційного розвитку країни та

створенні в регіоні передумов, необхідних для ефективної інноваційної діяльності. Це означає, що при переході до інноваційного розвитку в регіонах повинні змінитись як спонукальні мотиви до інноваційної діяльності, так і умови для взаємодії між інноваційною сферою та сферою управління регіонами, повинна з'явитися їх взаємна зацікавленість та потреба один в одному. Реалізуючи інноваційну політику, місцеві органи влади повинні здійснювати всебічну підтримку підприємств в реалізації інноваційних проектів, що сприятиме не тільки підвищенню науково-технічного та технологічного рівня виробництва, а й розвитку промислово-господарських комплексів територій. Крім того, завдання органів місцевого самоврядування полягає у використанні можливостей науково-інноваційної сфери регіону для розв'язання його основних соціально-економічних проблем [4, с. 34].

Формування регіональної інноваційної політики ґрунтується на загальних засадах державної інноваційної політики, які відображають таке:

- узгодженість регіональної інноваційної політики з державною, враховуючи можливість незбігу пріоритетів на макро- та мікрорівні;
- всебічне врахування наявних та потенційних факторів регіонального розвитку та існуючих проблем, які впливають на вибір моделі розвитку;
- нормативно-правове, організаційне та методичне забезпечення регіональної інноваційної політики;
- збалансованість розвитку науки, освіти та економічного потенціалу регіону.

Регіональна інноваційна політика як основа системи управління інноваційною діяльністю та засіб утвердження інноваційної моделі розвитку держави має стати скоординованою діяльністю регіональних органів влади щодо впровадження комплексу заходів, спрямованих на створення інституційних засад, а також задіяних механізмів та ресурсів реалізації цих заходів для стимулювання ефективної інноваційної діяльності в регіоні.

Важливим питанням при побудові інноваційної стратегії регіону є створення інноваційної інфраструктури, а саме мережі бізнес-інкубаторів, консалтингових та венчурних фірм, які здатні забезпечувати на пільгових засадах становлення новоутворених інноваційних структур (особливо недержавних форм власності).

Сьогодні при деяких університетах зареєстровані бізнес-інкубатори, однак їх функціонування вимагає більшої активності. Процес створення при університетах студентських консультаційно-комерційних центрів (інкубаторів) триває, він надасть можливість студентам під керівництвом викладачів здійснювати під час навчання консультаційну, розрахункову, облікову, економічну та іншу роботу, здобуваючи при цьому певний практичний досвід та отримуючи за свою роботу

помірну заробітну плату. Оскільки бізнес-інкубатори при університетах знаходяться на території університету (для чого адміністрація університету забезпечує відповідним приміщенням), то це надає можливість і студентам, і викладачам поєднувати академічну діяльність в університеті з роботою консультантів в бізнес-інкубаторі або бізнес-центрі. Таким чином вирішується ціла низка організаційно-фінансових питань, і в тому числі створюється можливість розв'язання фінансових проблем в кризових умовах.

Зрозуміло, що без організаційної та фінансової підтримки регіональних (муніципальних) органів влади започаткувати таку роботу неможливо. Тому при створенні інноваційної інфраструктури в регіоні треба перш за все забезпечити організаційну співпрацю науково-інноваційних працівників з владними структурами, що може стати взаємовигідним. З одного боку, така співпраця сприятиме розвитку регіону, а з іншого – державна адміністрація матиме можливість відібрати для роботи в муніципальні органи влади найбільш підготовлених, ініціативних, обдарованих студентів та молодих науковців.

Регіональна система управління ефективністю інновацій повинна формуватись відповідно до загальної теорії управління системами та ґрунтуватися на ряді принципів, основними з яких є:

1. *Принцип комплексності*, згідно з яким система управління повинна охоплювати всі етапи створення інноваційного продукту (послуги) враховувати їх специфіку; всіх суб'єктів інноваційної діяльності регіону в процесі їх взаємодії. Сучасні тенденції у сфері організації процесу інтеграції науки і виробництва полягають у появі інтегрованих організаційних форм, здатних створювати наукові продукти більш високої якості. Саме інтеграційні процеси мають стати головним орієнтиром у практиці реструктуризації підприємств у напрямі об'єднання галузевих НДІ і підприємств, з утворенням на території регіону великих науково-виробничих корпорацій.

2. *Принцип ефективності інноваційної діяльності*, згідно з яким регіональна система управління сприятиме найшвидшій реалізації та комерціалізації інновацій і підвищенню на цій основі ефективності суспільного виробництва в регіоні.

Основним критерієм вибору інноваційних проектів для регіону, їх техніко-економічного обґрунтування для подальшої реалізації є соціально-економічна ефективність інновацій з урахуванням чинника часу.

У цьому контексті особливої ваги набувають питання нарощування внутрішніх фінансових можливостей територій і підвищення ефективності їх використання.

3. *Принцип пріоритетності регіональної вигоди* інноваційних проектів. Цей принцип вимагає при

визначенні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та обґрунтуванні доцільності реалізації інноваційних проектів виходити насамперед з інтересів регіону. Пріоритетність напрямів інноваційної діяльності в регіоні повинна визначатися рівнем його економічного розвитку; рівнем наявного інноваційного потенціалу; проблемами структурної перебудови економіки регіону; завданнями побудови соціальної сфери; вирішенням питань економічної безпеки тощо.

4. *Принцип багатоканальності ресурсного забезпечення інноваційної діяльності*, в тому числі чисельності джерел фінансування та їх цільової орієнтації. Такий підхід має бути реалізованим на всіх рівнях управління.

Як відомо, сьогодні в Україні основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти підприємств. Поряд з іншими причинами це пояснюється недостатньою розвиненістю кредитної системи в країні.

5. *Принцип забезпечення відповідності джерел фінансування рівню пріоритетності інноваційних завдань*. Бажано хоча б часткове виділення коштів з держбюджету, якщо проект відповідає державним пріоритетам, та виділення коштів з місцевого бюджету при відповідності проекту регіональним пріоритетам.

6. *Принцип інформаційної забезпеченості*, згідно з яким суб'єкти інноваційної діяльності та регіональні органи управління повинні бути забезпечені необхідною інформацією. Крім цього, регіональні органи влади повинні створити сприятливі умови для обміну інформацією між підприємствами, підприємцями в межах регіону. Необхідність створення регіонального банку даних та інформаційної системи управління інноваційною діяльністю підтверджується тим, що у статистичному щорічнику України немає жодної таблиці, яка б комплексно характеризувала інноваційний потенціал та інноваційну діяльність регіону. Створення в перспективі єдиної автоматизованої інформаційної системи управління інноваційною діяльністю в регіоні потребує єдиного підходу у проектуванні комплексної інформаційної системи. Регіональна база даних про інновації та їх використання на підприємствах має бути доступною і одночасно мати систему захисту.

Заходи захисту мають бути як законодавчого характеру, так і процедурного та технічного.

7. *Принцип забезпечення правової охорони інтелектуальної власності*.

На початку XXI століття саме інтелектуальна власність набуває все більшої цінності і є надійним джерелом зростаючих і сталих доходів.

Проблема захисту інтелектуальної власності є однією з основних проблем, з якою стикаються науково-дослідні організації в Україні. В країні немає системи, яка б перешкождала викладенню інтелектуальної власності дослідних інститутів при звільненні їх працівників.

Тому реалізація цього принципу потребує не тільки законодавчої регламентації процесів охорони інтелектуальної власності в країні, а й певних практичних кроків з боку регіональної влади.

8. *Принцип становлення інноваційної культури* вітчизняних підприємств та організацій вимагає зміни способу мислення влади, роботодавців, індивідуумів.

Практично у всіх сферах суспільної діяльності, де на перший план виходить потреба у використанні найрізноманітніших видів знань, зростає значення підготовки людей, їх освіти та виховання. Саме тут започатковується формування інноваційної культури особистості, суспільства та нова якість розвитку людських ресурсів. Тому саме через призму інноваційної культури необхідно оцінювати результативність реалізації науково-технічних нововведень, упровадження соціо-гуманітарних інновацій, розвиток вітчизняного підприємництва.

Формування інноваційної культури відбувається значно складніше, ніж забезпечення фінансування найсучасніших технологій, і вимагає значно більше часу, ніж, наприклад, упровадження технологічних інновацій. Необхідна національна програма інноваційної культури в Україні.

9. *Принцип формування регіональної інфраструктури* інноваційної діяльності як форми організації проміжної ланки між наукою і виробництвом.

Мова йде про створення інноваційних, інноваційно-технологічних центрів, технопарків, а також малих інноваційних підприємств, які взяли б на себе функцію доведення наукових розробок до готового продукту для реалізації на ринку.

Важливим елементом інноваційної інфраструктури повинні стати регіональні консалтингові організації з інноваційної діяльності, які можуть функціонувати, наприклад, через Інтернет, торгова інноваційна біржа та інші форми інноваційного типу. В регіоні потрібен ринок НДДКР, який, у свою чергу, сприятиме поліпшенню пропозицій для підприємств у сфері інновацій. Поза вже згаданими інноваційними місцевими інституціями інфраструктуру системи можуть формувати центральні Інституції, зокрема система фондів стимулювання винахідництва та інноваційності, інноваційні мережі тощо [5, с. 32].

Нерозвиненість інноваційної інфраструктури в регіонах країни вимагає посилення ролі регіональних органів влади в управлінні

інноваційною діяльністю. Їх завдання полягає в активізації інноваційної діяльності підприємств з урахуванням виробничо-технічного, фінансового та кадрового потенціалу. Для цього регіональні органи управління повинні здійснювати диференційовану підтримку підприємств, які мають різні можливості для нарощування інноваційного потенціалу, за рахунок перерозподілу інвестиційних ресурсів, що формуються в регіонах.

Необхідно зазначити, що регіональні проблеми управління інноваційною діяльністю далеко не рівнозначні проблемам на рівні країни та окремих підприємств.

Враховуючи важливість взаємодії всіх учасників інноваційних процесів, для ефективності реалізації інновацій має бути створена багаторівнева система управління з розмежуванням завдань, які вирішуються кожним рівнем: державним, регіональним, підприємства.

На *державному рівні* забезпечується нормативно-законодавча регламентація процесів управління інноваціями, розробка державної інноваційної політики та програм упровадження інноваційних проектів.

На *регіональному рівні* забезпечується розробка регіональних програм і проектів з оновлення та модернізації виробництва, реалізації пріоритетних для розвитку регіону інноваційних проектів. Крім того, саме на регіональному рівні мають бути створені відповідні умови для ефективної реалізації інновацій у регіоні та забезпечення належної мотивації об'єктів інноваційної діяльності.

На *рівні підприємств* вирішуються питання, пов'язані з удосконаленням організації та управління інноваційними процесами, вибором і реалізацією нових розробок. Забезпечується комплексне впровадження інновацій, включаючи їх інформаційне, фінансове, матеріально-технічне, кадрове супроводження. Формується система стимулювання працівників підприємств за впровадження нових розробок, удосконалюються показники оцінки рівня інноваційної діяльності та ефективності реалізованих інноваційних проектів.

Таким чином, для вирішення проблеми ефективної реалізації інновацій на регіональному рівні має бути сформована цілісна система моніторингу, підтримки та розвитку інноваційної діяльності як складової частини цілісної державної системи.

Список літератури

1. Про інвестиційну діяльність [Текст] : закон України // ВВР. – 1992. – № 10. – С.138
2. Про інноваційну діяльність [Текст] : закон України // ВВР. – 1999. – № 5. – С. 151
3. Данько, М. Роль інституціональних трансформацій в забезпеченні інноваційного розвитку [Текст] / М. Данько // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С. 97.
4. Лазутін, Г. І. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності [Текст] / Г. І. Лазутін // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С.30-38.
5. Лапко, О. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності вітчизняної економіки [Текст] / О. Лапко // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 31-36.

РЕЗЮМЕ

Максымив Богдан

Формирование региональной системы управления инновациями

Рассмотрено состояние системы управления инновационными процессами на региональном уровне, определены приоритеты инновационной деятельности, предоставлены рекомендации для решения проблемы эффективной реализации инноваций.

RESUME

Maksymiv Bogdan

Forming of regional innovation control system

State of innovative control system in a regional level is considered, priorities of innovative activity are determined, recommendations for the decision of problem of effective realization of innovations are given.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наведено результати оцінки розвитку малих підприємств на основі аналізу статистичних даних, їх групування та класифікації. Розглядаються можливості використання цих результатів у практичній діяльності регіонів.

Ключові слова

Малі підприємства, розвиток, оцінка, ранжування, особливості регіонів, класифікація.

Особливе місце серед існуючих підприємницьких структур на нинішньому етапі розвитку ринкової економіки належить малим підприємствам, які здатні посилити соціальну переорієнтацію виробництва, забезпечити його швидку окупність, наповнити ринок необхідними товарами та послугами. Вони тим самим демократизують ринкові відносини, сприяють ринковій економіці в посиленні цілеспрямованості руху до ринку, формують конкурентне підприємницьке середовище, оперативно реагують на зміни кон'юнктури ринку, створюють додаткові робочі місця, здійснюють певний внесок у вирішення проблеми зайнятості, гарантують зародження та подальше функціонування в Україні нового соціально-економічного прошарку – підприємців-власників.

Досвід багатьох країн світу, у тому числі досвід України, набутий в ході розбудови на ринкових засадах її економіки, свідчить, що підприємницька ініціатива, розвиток малих підприємств є одним з вирішальних напрямків.

Гарантований розвиток малих підприємств в Україні виступає стратегічним напрямком у подоланні економічної кризи та вирішенні соціально-економічних суперечностей, притаманних трансформаційній економіці. В той же час практика засвідчує, що успіх ринкових перетворень великою мірою визначається тим, наскільки ефективно реалізується потенціал малих підприємств у процесі

становлення і розвитку цього динамічного сектора економіки.

Тим часом, в Україні ставлення до процесів, пов'язаних з розвитком підприємництва, з боку вчених-дослідників, законодавців, представників державних органів та основної маси населення, які вкладають у розуміння цього процесу специфічні, різні за висновками, погляди, ще не дозволяє скласти про їх сутність однозначної думки [1-6].

У зв'язку з цим, як зазначають І. Бондар та О. Ягольник, є багато "білих плям" щодо теоретичного розуміння природи середовища, функцій, умов становлення й розвитку підприємництва [7, с. 17]. До них слід також віднести проблеми оцінки розвитку малих підприємств.

Метою статті є визначення методичних підходів до оцінки розвитку малих підприємств на основі аналізу статистичних даних, їх групування та класифікації.

Існуюча на сьогодні в теоретичних розробках та практичній діяльності оцінка розвитку малих підприємств здійснюється неоднозначно. На нашу думку, до того, як підійти до неї, необхідно сформулювати термін "розвиток малих підприємств".

У загальному розумінні згідно радянської енциклопедії за редакцією С. Ожегова: "Розвиток – процес переходу з одного стану в інший, більш удосконалений, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого" [8, с. 592]. В економічному розумінні "розвиток – це зростання, а зростання завжди виникає зсередини" [9, с. 266].

Виходячи з означення терміну "розвиток", можна стверджувати, що розвиток малих підприємств в Україні оцінюється за якісним показником, який виражається в зростанні кількості малих підприємств на 10000 чол. населення, а у динаміці – в порівнянні з базовим або минулим роком.

В Україні згідно офіційних статистичних даних кількість малих підприємств на 10000 чол. населення зростає в 2007 р. порівняно з 2001 р. з 48 до 70, тобто темпи зростання склали 31,4 % або в середньому за рік — на 5,9 %.

Зростання фактичної кількості малих підприємств на 10000 чол. населення в цілому по Україні у 2007 р. вказує на те, що Україна та її регіони мають певний потенціал для розвитку малих підприємств, перспектива реалізації якого є реальною. Для цього слід задіяти наявні правові, економічні, організаційні передумови розвитку, активізувати форми і механізми державної підтримки малого підприємства, розробити та запровадити на практиці механізм регулювання розвитку малих підприємств у підприємницькому середовищі.

На основі офіційних статистичних даних за 2001-2007 рр. можна зробити висновок про те, що у розвитку малих підприємств за регіонами є значні відмінності. У той же час малі підприємства через свою специфіку мають яскраво окреслену регіональну орієнтацію.

За регіонами України у 2007 р. кількість малих підприємств мала значні коливання від 232 (м. Київ) до 43 на 10000 чол. населення (Рівненська і Тернопільська обл.).

Автори аналітичної доповіді "Розвиток малого підприємництва в Україні" підкреслюють: "Аналізуючи розвиток малого підприємництва в регіональному аспекті, слід зважити на той факт, що Україна має дуже неоднорідні території, з неповторними, притаманними тільки їм особливостями. Передусім це стосується економічних, соціальних, демографічних, духовно-психологічних відмінностей, зумовлених попереднім історико-культурним та політичним розвитком українського суспільства. Так індустріальною складовою економіки характеризуються Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Луганська обл. У Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Полтавській, Черкаській обл. переважає аграрний сектор. Є також області, де промисловість та сільське господарство більшою чи меншою мірою збалансовані, – Одеська, Київська, Миколаївська, Харківська. Мають свою специфіку Західний регіон та Автономна республіка Крим, м. Київ як політичний і фінансовий центр держави" [10, с. 91].

У той же час проведена автором оцінка розвитку малих підприємств у регіонах України, вказану вище тезу підтверджує тільки частково. Ранжування регіонів (ранги 1-17 (табл. 1)) за означеною специфікою показало, що не завжди

індустріальні чи аграрні складові визначають розвиток малих підприємств. Цьому більш відповідають регіони, збалансовані за рівнем розвитку промисловості та сільського господарства.

Після проведеного ранжування на основі статистичних даних щодо кількості малих підприємств на 10000 чол. населення автором було запропоновано згрупувати регіони за трьома групами (табл. 1): *перша група* характеризується високим рівнем показників розвитку малих підприємств; *друга група* – середнім; *третья група* – показниками розвитку нижче середнього рівня. Такий підхід до групування можна використовувати при аналізі розвитку малих підприємств на будь-якому рівні управління.

До першої групи регіонів віднесені: міста Київ та Севастополь, Автономна республіка Крим, Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Харківська обл., де значення цього показника коливається від 232 до 69. До другої групи віднесено дев'ять областей, де цей показник коливається від 63 (Дніпропетровська обл.) до 49 (Чернівецька обл.). До третьої групи віднесено дев'ять областей, де відповідний показник коливається незначно – від 48 (Хмельницька та Черкаська обл.) до 43 (Рівненська та Тернопільська обл.).

Таким чином, до першої групи ввійшли чотири області, збалансовані за рівнем розвитку промисловості і сільського господарства, два міста і Автономна Республіка Крим, які є політичними та фінансовими центрами України, дві області (Запорізька та Харківська), які належать до індустріальних. У другу та третю групу ввійшли сільськогосподарські області, за винятком трьох індустріальних – Дніпропетровської, Донецької (друга група) та Луганської (третья група).

Результати ранжування та групування показують, що для кожного регіону (групи регіонів) країни має бути розроблена своя власна модель розвитку, яка ґрунтується не тільки на його пріоритетах та особливостях, але й урахує загальні тенденції. В той же час, результати проведеного аналізу показали, що більш значний розвиток малих підприємств в існуючих умовах одержують ті регіони, в яких сформовано обґрунтовані пріоритети, задіяно існуючі резерви для розвитку, здійснюється активна державна підтримка, а в управлінні цим розвитком беруть участь державні, регіональні, місцеві органи влади, недержавні організації та створена відповідна інфраструктура підтримки.

Означені вище групи можна класифікувати за ознакою "рівень розвитку малих підприємств" (табл. 2).

Наведена класифікація при розробці регіональних програм розвитку малого підприємництва дає можливість для кожної з областей прогнозувати відповідний рівень розвитку

Таблиця 1. Групування регіонів України за рівнем розвитку малих підприємств

Група	Регіони	Кількість малих підприємств на 10000 чол. населення, од.	Ранг
Перша група (вищій рівень)	<i>Міста та АР Крим</i>		
	1. м. Київ	232	1
	2. м. Севастополь	81	2
	3. Автономна Республіка Крим	81	2
	<i>Області</i>		
	4. Харківська	73	3
	5. Львівська	72	4
	6. Миколаївська	72	4
	7. Одеська	72	4
	8. Київська	70	5
9. Запорізька	69	6	
Друга група (середній рівень)	1. Дніпропетровська	63	7
	2. Закарпатська	61	8
	3. Херсонська	58	9
	4. Донецька	57	10
	5. Івано-Франківська	56	10
	6. Полтавська	56	11
	7. Кіровоградська	54	12
	8. Сумська	50	13
	9. Чернівецька	49	14
Третя група (рівень нижче середнього)	1. Хмельницька	48	14
	2. Черкаська	48	15
	3. Волинська	47	15
	4. Житомирська	47	15
	5. Луганська	47	15
	6. Чернігівська	47	15
	7. Вінницька	47	16
	8. Рівненська	43	17
	9. Тернопільська	43	17

Таблиця 2. Класифікація регіонів України за рівнем розвитку малих підприємств

Група регіонів	Характерні ознаки	
	Рівень розвитку малих підприємств	Кількість малих підприємств на 10000 чол. населення
Перша група	Вищій	69 та більше
Друга група	Середній	49-68
Третя група	Рівень нижче середнього	48 і менше

малих підприємств (в цілому та за відповідними територіями), а при плануванні та реалізації заходів цих програм враховувати необхідність досягнення заданого показника розвитку малих підприємств.

Таким чином, в Україні поки що не до кінця використані наявні можливості та не створені належні економічні передумови для того, щоб розвиток малих підприємств став активатором структурної перебудови економіки, гарантом її зростання, рушійною силою формування середнього класу. Це вимагає перегляду діючих законодавчих актів у показниках віднесення підприємств до малих, а також стосовно їх оподаткування. В економічній літературі є

суперечливими питання про роль, місце та розвиток малих підприємств в умовах трансформації ринкових відносин в Україні, порівняння показника розвитку малих підприємств на 10000 чол. населення з різними країнами, в яких існують більш ефективна законодавча база, пов'язана з показниками віднесення до малих підприємств та передумови їх розвитку.

Вирішення означених питань та створення сприятливих умов для розвитку малих підприємств потребує впровадження в практику господарювання відповідної системи оцінки їх розвитку в підприємницькому середовищі.

Впровадження регіональної підтримки розвитку

малих підприємств повинно стати невід'ємною частиною соціально-економічної політики та визначати основні напрямки та форми адміністративно-правового та організаційно-

економічного впливу, що мають здійснити місцеві державні адміністрації, виходячи з інтересів і пріоритетів регіонального розвитку.

Список літератури

1. *Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання [Текст] : навч. посібник / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк / за ред. проф. Л. І. Воротіної. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 307 с.*
2. *Курс предпринимательства [Текст] : учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар, Е. М. Купряков и др. ; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 439 с.*
3. *Економіка виробничого підприємництва [Текст] : навч. посібник / Й. М. Петрович, І. О. Будіщева, І. Г. Устінова та ін. – Львів : Оксарт, 1996. – 416 с.*
4. *Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін. ; за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання-прес, 2001. – 335 с.*
5. *Варналій, З. С. Основи підприємництва [Текст] : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-прес, 2003. – 285 с.*
6. *Покропивний, С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність [Текст] : навч. посібник / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.*
7. *Бондар, І. Як стати успішним підприємцем. Практичні поради для тих, хто розпочинає справу (від "А" до "Я") [Текст] / І. Бондар, О. Ягольник. – К. : Корпорація, 2004. – 120 с.*
8. *Ожегов, С. И. Словарь русского языка. Около 57000 слов. [Текст] / С. И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – 10-е изд., стереотип. – М. : Сов. энциклопедия, 1973. – 846 с.*
9. *Друкер, П. Практика менеджмента [Текст] : уч. пособие; пер с. англ. – М. : Вільямс, 2000. – 398 с.*
10. *Розвиток малого підприємництва в Україні [Текст]. – К. : Нора-друк, 2003. – 248 с.*

РЕЗЮМЕ

Мезенцева Оксана

Методические подходы к оценке развития малых предприятий

Приведены результаты оценки развития малых предприятий на основе анализа статистических данных, их группирования и классификации. Рассматриваются возможности использования этих результатов в практической деятельности регионов.

RESUME

Mezentseva Oksana

Methodical approaches to the estimation of small enterprises development

The article gives the results of the estimation of small enterprises development according to which the ranging and grouping of regions are conducted. It offers the classification of the Ukrainian regions due to the estimation of small enterprises development. It helps to work out the regional programs of small enterprises development and gives the possibility for each region to proper level of account the necessity of set index development achievement while planning and puffing into practice the ways of these programmes.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Проаналізовано стан і тенденції розвитку підприємств вітчизняного машинобудування. Визначені основні концептуальні підходи щодо їх функціонування і розвитку в умовах економічної кризи.

Ключові слова

Промисловість, машинобудування, аналіз, основні фонди, інвестиції, економічна криза.

Однією із провідних галузей промислової індустрії України є машинобудування. Машинобудування як вид економічної діяльності належить до базових галузей, тому що забезпечує всі види економічної діяльності засобами праці. Продукція підприємств машинобудування відіграє вирішальну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу у промисловості. Тому результати аналізу стану та тенденцій розвитку машинобудування дозволять визначити основні проблеми цього виду економічної діяльності в умовах кризи, що і визначає мету нашого дослідження.

У сучасних умовах господарювання підприємства машинобудівного комплексу України функціонують у складній економічній ситуації. Загострення конкуренції з боку іноземних товаровиробників та відсутність розвинутих ринків збуту позначаються на їх функціонуванні. Незважаючи на те, що в останні роки питома вага машинобудування в створенні продукції промисловості постійно зростає, і становила в 2003 р. – 12,6%, в 2004 р. – 13,3 %, в 2007 р. – 14 %, в 2008 р. – 23 % у порівнянні з розвиненими країнами світу, де цей відсоток складає від 40 до 50 %, цього недостатньо.

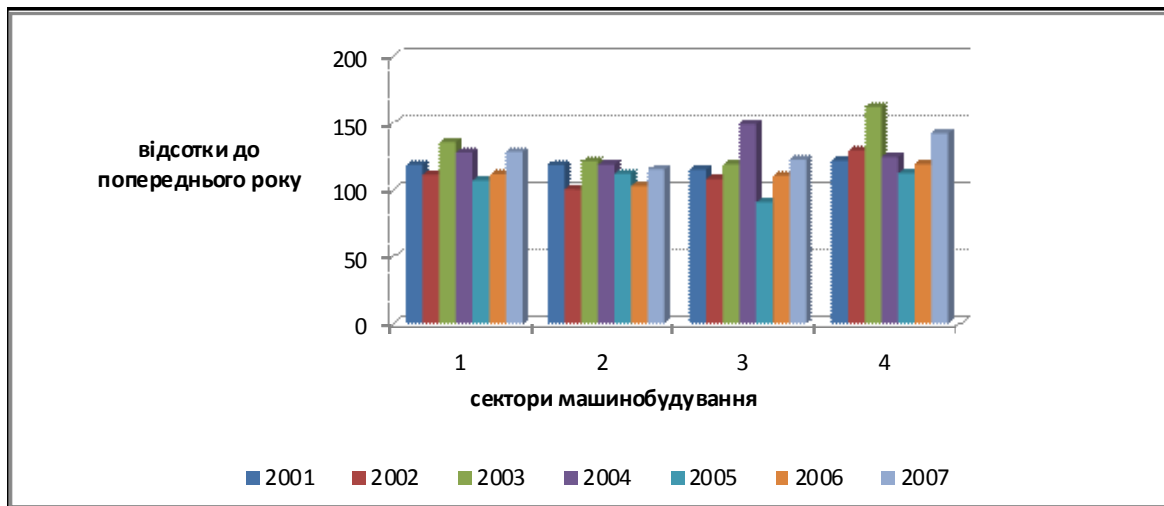
Тенденції зміни обсягів промислової продукції машинобудування за 2001 – 2007 рр. мали нестійкий характер (рис. 1) [1, с. 115]. У 2008 році економічна криза значно вплинула на обсяг виробництва основних видів

промислової продукції. Темпи росту обсягів виробництва продукції машинобудування у 2008 р. становили 108,6%, за I півріччя 2009 року – 47,5% (рис. 1) [4].

Тобто, на сьогодні склалась складна ситуація на машинобудівних підприємствах. Обсяги виробництва за 6 місяців 2009 року зменшилися на 61,1 % у порівнянні з відповідним періодом 2008 року. Основною причиною зменшення обсягів виробництва промисловими підприємствами є різке зменшення замовлень з боку «Укрзалізниці» та зменшення попиту на російському ринку, низька платоспроможність споживачів продукції в Україні, втрата конкурентоспроможності продукції окремих підприємств. Однак у лютому в порівнянні із січнем 2009 року поступово почали нарощувати обсяги виробництва підприємства з виробництва машин та устаткування; електричного, електронного та оптичного устаткування, а також з виготовлення транспортних засобів та устаткування, де темп росту склав відповідно 127,1%; 126,9 %; 113,6% [4].

Аналіз технічного стану основних виробничих засобів промисловості України свідчить про переваги ступеня його старіння над ступенем відновлення.

У 2008 р. відсоток зношення основних виробничих фондів підприємств машинобудування склав 60 – 70 %, що свідчить про зниження технологічного рівня промисловості.



1 – машинобудування; 2 – виробництво машин та устаткування;
 3 – виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування;
 4 – виробництво транспортних засобів та устаткування.

Рис. 1. Індекси обсягу продукції машинобудування за видами діяльності

Досвід більшості розвинених країн свідчить, що понад 80 % зростання ВВП забезпечуються технологічними нововведеннями, які здійснюються через технічне переозброєння виробництва (в провідних галузях машинобудування активна частина основних виробничих фондів на 70-80 % оновлюється кожні 5-7 років).

Велика кількість виробництв вітчизняного машинобудування потребує масштабної реконструкції та технічного переоснащення, що свідчить про наростаючу проблему втрати технічного потенціалу промислових комплексів і необхідності підвищення конкурентоспроможності їх технічної бази. Тобто, найважливішою проблемою для економіки України є перевантаження технічної бази зношеними об'єктами, частка яких з роками практично не змінюється. Негативні тенденції у сфері відновлення основних виробничих фондів більшою мірою пов'язані з відсутністю необхідних фінансових ресурсів. Низький рівень інтенсивності відновлення основних засобів показує, що в Україні, як і раніше, гальмується реновація. Збільшення капіталовкладень, що здійснювалося, з 2002 -2007 рр., не викликало перерозподілу інвестиційних ресурсів на реноваційні цілі й масову заміну основних засобів, які відпрацювали нормативний термін (рис. 2) [1, с. 213]. За січень - червень 2008 р. обсяги інвестицій у розвиток промислових підприємств порівняно з відповідним періодом минулого року знизились на 36,1%. Найбільш суттєво зменшилися обсяги інвестицій на підприємствах переробної промисловості (на 42,5%), які складають 61% від усіх капіталовкладень у промисловість. На підприємствах машинобудування обсяг інвестицій

скоротився на 51,6% [4]. Зниженню темпів відновлення техніки сприяли також недосконалість законодавства щодо стимулювання науково-технічної й інноваційної діяльності з боку держави; високий економічний ризик залучення інвестицій у сферу високотехнологічного виробництва; низький розвиток малого й середнього інноваційного підприємництва як провідника продукту масового виробництва тощо.

Найважливішим показником результативності інноваційної діяльності є рівень інноваційної активності підприємств. У 2007 р. порівняно з 2006 р. частка машинобудування в структурі інноваційних витрат знизилася до 24,0 %, хоча абсолютні обсяги інноваційних витрат в цій галузі зростали (близько 20 %).

Частка інноваційно-активних підприємств у машинобудуванні у 2007 р. склала 23,3 % [3]. Щодо економічних результатів діяльності, то істотного їх поліпшення не спостерігається. Зниження рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування у 2002 – 2006 рр. у порівнянні з 2001 р. свідчить про їх недостатню увагу до резервів зниження собівартості продукції, що випускається, та використання застарілих основних виробничих фондів (рис. 3) [1, с. 59]. У 2007 р. в порівнянні з 2001 р. підвищення рентабельності операційної діяльності склало лише 7,5 %.

Одним із факторів об'єктивної необхідності підвищення конкурентоспроможності є експорт – імпорт продукції машинобудування.

За січень - жовтень 2008 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2007 р. спостерігалось зростання експорту у машинобудуванні на 43,0% [4]. Серед номенклатури експорту переважають

механічне обладнання, машини та механізми, транспортні засоби, прилади тощо.

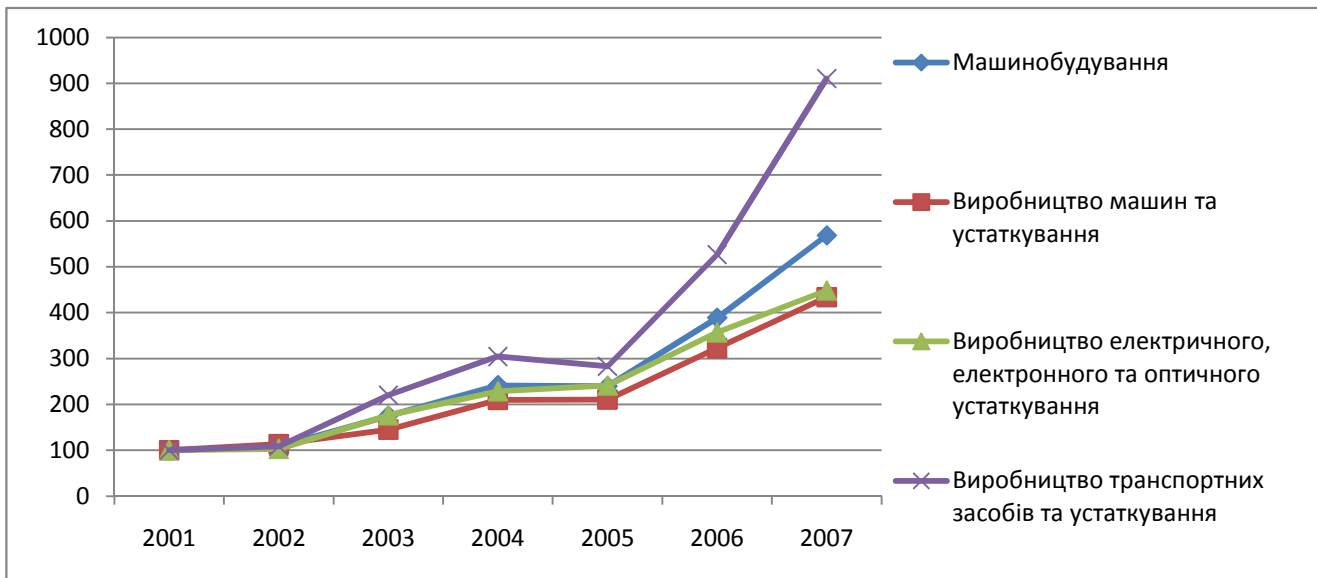


Рис. 2. Тенденції зміни темпів росту інвестицій в основний капітал за 2001-2007 рр.

Протягом січня - березня 2009 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року експорт продукції машинобудування зменшився.

Незважаючи на те, що в теперішній час підприємства функціонують в умовах економічної кризи, процес вирішення проблеми підвищення їх функціонування вимагає наступних

налагодження механізму комерціалізації завершених науково-технічних результатів і передача їх у сферу виробництва; використання високопродуктивних засобів виробництва для інноваційних технологій та устаткування з ефективним використанням енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів; державне

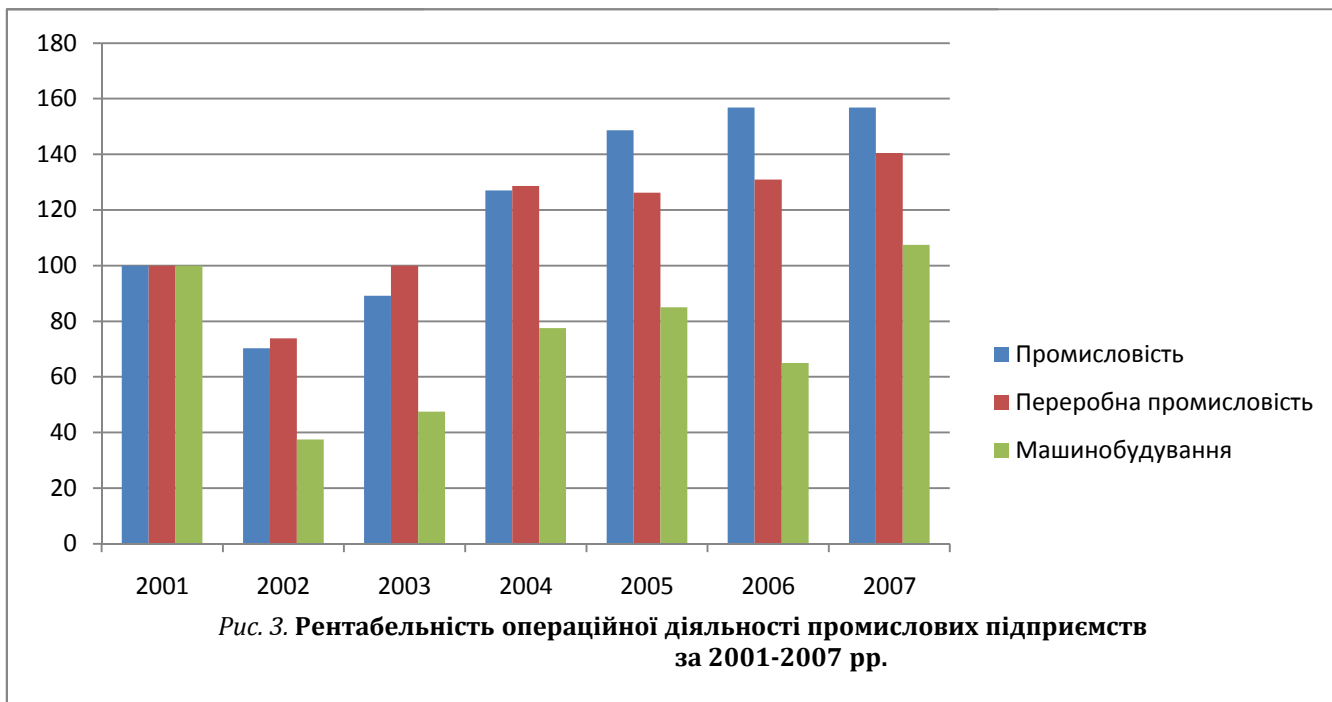


Рис. 3. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств за 2001-2007 рр.

концептуальних підходів: вдосконалення законодавства щодо стимулювання з боку держави науково-технічної й інноваційної діяльності;

стимулювання процесу техніко-технологічного оновлення та ефективного використання виробничих фондів тощо.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст] / Державний комітет статистики. - К. : Консультант, 2007. - 663 с.
2. Про соціально-економічне становище України за січень-листопад 2008 року [Текст] // Економіст. - 2008. - № 12. - С.

14-32.

3. Касич, А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України [Текст] / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 32-40.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Якубовський, М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року [Текст] / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 4–21.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом Європейської інтеграції» [Текст] / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Заєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європейської інтеграції України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004.

РЕЗЮМЕ

Плахотник Елена

Исследование современных тенденций развитию отечественного машиностроения

Проанализировано состояние и тенденции развития предприятий отечественного машиностроения. Определены основные концептуальные подходы относительно их функционирования и развития в условиях экономического кризиса.

RESUME

Plakhotnik Olena

Investigation of modern tendencies of inland mechanical engineering industry development

The article deals with analysis of the condition and development tendencies of inland mechanical engineering plants. Main conceptual approaches concerning their functioning and development in economical crisis conditions are determined.

Наталія ПОНОМАРЧУК

старший викладач кафедри менеджменту,
заступник директора Кам'янець-Подільського навчально-
консультаційного центру,
Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ

На прикладі Державного вищого навчального закладу «Кам'янець-Подільський індустріальний коледж» у складі навчального комплексу з Тернопільським національним економічним університетом розкрито методику проведення SWOT-аналізу при розробці стратегічних альтернатив в процесі маркетингово менеджменту економічної освіти.

Ключові слова

Інноваційна модель освіти, маркетинговий менеджмент, аналіз навколишнього середовища, стратегічне планування, SWOT-аналіз.

Поглиблене втілення механізмів ринкових відносин у функціонуванні українських вищих навчальних закладів (ВНЗ) обумовило перехід національної системи освіти, як складової глобального освітнього простору, до нової управлінської парадигми, в основі якої полягає її інноваційна модель, що «орієнтована переважно на максимальний розвиток творчих здібностей і створення сильної мотивації до саморозвитку індивіда на основі добровільно вибраної «освітньої траєкторії» (сфери, напрямку, рівня, послідовності освіти, типу і виду навчального закладу і т.д.) та області професійної діяльності» [1, с. 6].

Застосування такої моделі освіти примушує менеджерів використовувати сучасні наукові концепції і підходи в управлінні освітньої діяльності для забезпечення конкурентоспроможності та поступального розвитку навчальних закладів.

Останні дослідження українських науковців присвячені різним аспектам маркетингового менеджменту освітніх послуг. Так В. П. Андрущенко та А. М. Олійник розглядають тенденції еволюції системи освіти та процеси розширення та модернізації ринку освітніх послуг [1]. Новітнім концепціям управління маркетингом знань присвячено праці М. Я. Матвіїва, Є. В. Савельєва [7, 11]. О. А. Кратт у своїх працях пропонує

методологічні основи дослідження кон'юнктури ринку освітніх послуг [6]. Питанням підвищення конкурентоспроможності освіти як показника її ефективності та якості в контексті глобалістичного виміру присвячено наукові дослідження А. І. Бойко [4, 3].

Завдяки цим дослідженням розглянуто не тільки сучасні проблемні реалії розвитку української освіти, але й прогноуються перспективи їхнього розв'язання.

Проте на сьогодні не в повному обсязі розкриті практичні аспекти використання інструментарію маркетингово менеджменту в сфері освітньої діяльності. Саме тому метою даної роботи є використання методики SWOT-аналізу в стратегічному плануванні діяльності ВНЗ.

Керуючись успішно апробованим досвідом використання концепцій маркетингового менеджменту, як інтегрованої, орієнтованої на суб'єктів освітньої діяльності філософії бізнесу в умовах конкуренції, проведемо аналіз навколишнього середовища вищого навчального закладу I-го рівня акредитації, який в період реформування освіти може гіпотетично потрапити в складні умови ризику і невизначеності.

Практично кожний ВНЗ шлях до своєї мети починає з розробки стратегічних планів, у тому числі планів маркетингу освітніх послуг.

Проте, за аналітичними даними, інтегральні плани маркетингової діяльності розробляють лише окремі ВНЗ. Здебільшого плани маркетингу готують окремо для кожного головного продукту (сфери, напрямку, рівня, спеціальності і т. д.).

Слід зазначити важливий факт: «у системі стратегічного планування немає припущення, що майбутнє обов'язково має бути кращим за минуле» [5, с.129]. Існує багато факторів, які суттєво впливають на освітню діяльність ВНЗ і йому не підконтрольні. Ось приклади деяких із них:

- перенасиченість ринку освітніх послуг і, як наслідок, складнощі з працевлаштуванням випускників;
- конгломерантна олігополістична конкуренція призводить до цінових війн;
- глобалістичний вимір реформування вищої освіти передбачає реструктуризацію організаційної структури ВНЗ, зокрема I та II рівнів акредитації;
- спостерігаються тенденції до суттєвих змін і в реалізації ступеневої освіти.

Отже, екстраполяція майбутнього у маркетингу, виходячи із картини, що склалася у минулому, неможлива – зміни середовища призведуть до зміни справ ВНЗ. І, як наслідок, маркетингове планування ґрунтується на певних припущеннях щодо змін зовнішнього середовища, частиною якого на мікрорівні і є ВНЗ, а також на визначенні його позицій у конкурентній боротьбі.

Згідно з цим аналізом формулюються цілі розвитку ВНЗ, у результаті чого вибирають стратегію досягнення мети.

Таким чином, можна виділити три основних завдання планування маркетингу:

1. Аналіз ситуації (йдеться про аналіз факторів зовнішнього середовища – економічних,

інформаційних, технологічних, політико-правових, демографічних та інших тенденцій, що впливають на розвиток ВНЗ).

2. Визначення головних цілей та завдань розвитку ВНЗ.
3. Визначення стратегій, орієнтованих на досягнення головних цілей та завдань розвитку [5, с. 130].

Аналіз поточної ситуації в конкретному ВНЗ доцільно проводити на базі конкретних кількісних та якісних даних про перспективи розвитку регіонального ринку освітніх послуг.

У практиці маркетингового менеджменту широко застосовується так званий SWOT-аналіз (Strength – переваги, Weakness – недоліки, Opportunities – можливості, Threats – загрози), який дає змогу оцінити можливості ВНЗ та вплив зовнішніх факторів на його діяльність. Приклад SWOT-аналізу можливостей економічного відділення ДВНЗ «Кам'янець-Подільський індустріальний коледж» в складі навчального комплексу Тернопільського національного економічного університету наведено нижче (рис. 1.).

Результатами SWOT-аналізу є наступні пропозиції для розробки стратегічних альтернатив ВНЗ:

- розвиток і подальше просування сильних сторін;
- подолання недоліків або підсилення слабких сторін;
- диверсифікація перспектив;
- спроба ліквідації загроз.

За підсумками SWOT-аналізу ВНЗ може сформулювати цілі просування, обрати цільові аудиторії – суб'єкти маркетингових комунікацій та уточнити позиціонування освітнього продукту.

Список літератури

1. Андрущенко, В. Інформаційні технології в системі інноваційної освіти [Текст] / В. Андрущенко, А. Олійник // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С. 5-15.
2. Бойко, А. І. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості [Текст] / А. І. Бойко // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С.16-22.
3. Бойко, А. І. Проблеми розвитку української освіти в умовах євроінтеграції [Текст] / А. І. Бойко // Вища освіта України. – 2009. – №2. – С. 44-49.
4. Войчак, А. В. Маркетинговий менеджмент [Текст] : підручник / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
5. Гаркавенко, С. С. Маркетинг: Підручник для вузів [Текст] / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 1998. – 384 с.
6. Кратт, О. А. Ринки послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури [Текст] : монографія / Олег Адольфович Кратт; наук. ред. П. Г. Перерва. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – 360 с.
7. Маркетинг [Текст] : підручник / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.; За ред. А. О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
8. Новітній маркетинг [Текст] : навч. посіб. / Є. В. Савельєв, С. І. Чеботар, Д. А. Штефаніч та ін.; За ред. Є. В. Савельєва. – К.: Знання, 2008. – 420 с. – (Вища освіта XXI століття).
9. Пономарчук, Н. Маркетинговий менеджмент освітніх послуг у трансформованому світі праці [Текст] / Н. Пономарчук // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 7/3. – С. 248-252.
10. Пономарчук, Н. Формування господарського портфеля освітніх послуг [Текст] / Наталія Пономарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2003. – № 472. – С. 502-506.
11. Савельєв, Є. Наука та освіта як головна ланка реформування економіки України в XXI ст. (Україна в системі нової економіки) [Текст] / Є. Савельєв, В. Куриляк // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2003. – №5.
12. Хоменко, П. Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу [Текст] / П. Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С.123-133.
13. Черный, А. А. Маркетинговий менеджмент как алгоритм профессиональной подготовки специалистов

туристической сферы [Текст] / А. А. Черный, Н. С. Пономарчук // *Вісник Черкаського інженерно-технологічного інституту*. – 2001. – С. 340-345.

14. Чорний, А. А. Безперервна освіта як умова підготовки нової генерації фахівців туристичної сфери [Текст] / А. А. Чорний, Н. С. Пономарчук // *Психолого-педагогічні проблеми удосконалення професійної підготовки фахівців сфери туризму в умовах неперервної освіти : науковий збірник*. – Т.2. – К., 2001. – С. 47-51.

ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ	ПЕРЕВАГИ (Strength)	НЕДОЛІКИ (Weakness)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рейтинг підрозділу в регіоні (вступ на базі 9 класів без ЗНО). 2. Ефективний менеджмент, демократичний стиль. 3. Найкращі студенти, батьки-інвестори. 4. Висока мотивація навчального процесу. 5. Сталий склад висококваліфікованих викладачів, команда однодумців. 6. Результативна система виховного процесу, охоплюючи дозвілля (номінанти «кращі студенти року») 7. Позитивні перспективи працевлаштування (70% – ТНЕУ). 8. Сучасні кабінети. 9. 100% забезпечення підручниками. 10. Плідна співпраця з місцевою владою (ДЕК) 11. Спеціальності ліцензовані та неодноразово акредитовані. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня кількість спеціалізованого аудиторного фонду. 2. Практично відсутність місць державного замовлення (нефаховість ВНЗ). 3. Зменшення квот на навчання за держзамовленням в ТНЕУ. 4. Недостатня профорієнтаційна робота з новим освітнім продуктом (спеціальність «Маркетингова діяльність»).
ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ	МОЖЛИВОСТІ (Opportunities)	ЗАГРОЗИ (Threats)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подальше інвестування ТНЕУ (інтелектуальне, фінансове, матеріальне) організаційний вплив в межах комплексу «Смотрич». 2. Підготовка на денному відділенні за ОКР бакалавр. 3. Збільшення навантаження у викладачів. 4. Підвищення кваліфікації викладачів у ТНЕУ (післядипломна освіта, МБА, магістерські програми згідно БП). 5. Підвищення рівня освітніх послуг. 6. В складі ТНЕУ проходження акредитацій один раз на 10 років. 7. Підвищення рівня конкурентоспроможності ВНЗ. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Складність проходження акредитації в складі нефахового ВНЗ. 2. Вилучення ліцензії на спеціальності «Маркетингова діяльність». 3. Проблеми з прийомом в наступні роки. 4. Зменшення навантаження у викладачів. 5. Звільнення викладачів. 6. Катастрофічна обмеженість фінансування, навіть на комунальні платежі. 7. Знижки рейтингу ВНЗ на регіональному рівні. 8. Зниження конкурентоспроможності ВНЗ.

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу (визначення ринкових можливостей та загроз, сильних та слабких сторін) для просування освітніх послуг

Джерело: власне дослідження автора

РЕЗЮМЕ

Пономарчук Наталя

Использование SWOT-анализа для продвижения образовательных услуг на региональном рынке

На примере Государственного высшего учебного заведения «Каменец-Подольский индустриальный колледж» в составе учебного комплекса с Тернопольским национальным экономическим университетом раскрыто методика проведения SWOT-анализа при разработке стратегических альтернатив в процессе маркетингового менеджмента экономического образования.

RESUME

Ponomarchuk Nataliya

The use of SWOT-analysis for advancement of educational services at the regional market

On the example of State higher educational establishment «Industrial college of Kam'yanec'-Podil'skiy» in composition an educational complex with the Ternopil national economic university is exposed methodology of SWOT-analysis at development of strategic alternatives in the process of marketing management of economic education.

**МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТЬ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ,
ІНТЕГРАЦІЯ Й ГЛОБАЛІЗАЦІЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ**

Проаналізовано методологічний зміст понять інтернаціоналізація, інтеграція й глобалізація в сучасній науці.

Ключові слова

Світова економіка, глобалізація, сфери глобалізації, об'єктивний процес, розвиток глобалізаційних процесів, міжнародна торгівля, процес глобалізації, інтеграція національних економік, міжнародні науково-технічні відносини.

Сучасний стан розвитку світової економіки зумовлює концентрацію наукової думки на проблемі аналізу діалектичного розвитку понять інтернаціоналізація, інтеграція і глобалізація. Вищевказані поняття визначають зміст розвитку постіндустріального суспільства й обумовлюють визначальний характер його удосконалення.

Значна кількість публікацій присвячені проблемам окремих категорій. У той же час не розглядається взаємний зв'язок понять: інтернаціоналізація, інтеграція і глобалізація в сучасній науці. Певні дослідження розвитку окремих понять проводилися як вітчизняними, так зарубіжними вченими, такими як: Н. А. Мікула, М. М. Кулікова, В. І. Махновий, А. П. Панкрухіна, В. Е. Рибалкіна, Т. В. Чепелева, Д. А. Чернікова, Ю. В. Шишкова, Ю. А. Щербаніна, Д. Бел, Л. Коуз. Всі представлені науковці детально описували та досліджували поняття інтернаціоналізації, інтеграції й глобалізації відокремлено та несистемно. Тому сьогодні є актуальним визначення системного зв'язку вищезазначених економічних категорій.

У сучасних умовах розвитку світової економіки стоїть проблема теоретичного обґрунтування сучасних інтеграційних процесів, передумови їх виникнення, процеси перебігу та наслідки для країн учасниць.

Глобалізація як процес

зародилася не в останні десятиліття. Сам термін «глобалізація» виник понад 400 років тому, але найбільшого поширення він набув всередині минулого століття. Це об'єктивний, необхідний процес, який супроводжує людство протягом його історії. Водночас це процес суспільний, який відбувається в діяльності та взаємовідносинах індивідів, різних соціальних груп і прошарків, націй і цивілізацій. Він пов'язаний безпосередньо з їх цілями та інтересами.

Основними сферами глобалізації є:

- міжнародна торгівля (товари, послуги, технології);
- міжнародні фінансові операції (кредити, цінні папери, фінансові інструменти);
- фактори виробництва (капітал, трудові ресурси).

Визначаючи сутність економічної глобалізації, необхідно розрізнити поняття інтернаціоналізації, інтеграції й глобалізації та встановити зв'язок між ними.

Серед економістів немає єдиної точки зору щодо визначення сутності поняття «інтернаціоналізація. Не визначені й хронологічні рамки розвитку цього явища. Так на думку російського вченого Н. Косолапова, інтернаціоналізація як явище мала б проявитися досить рано, фактично одночасно з появою перших чітко оформлених соціально-

територіальних структур (міст, держав). Тобто інтернаціоналізація – історико-еволюційна підготовка глобалізації.

Інтернаціоналізація передбачає «вихід чогось суто внутрішнього за первинні межі, або об'єднання дій декількох суб'єктів світової економіки й політики довкола загальних для них завдань, цілей, видів діяльності». Явище інтернаціоналізації різних видів діяльності, відносин, процесів обміну й розвитку існує стільки, скільки самі міжнародні відносини. За умов інтернаціоналізації конкретно функціональні аспекти та наслідки домінують над структурними. Головна мета інтернаціоналізації – забезпечення стійких міжнародних зв'язків у реально існуючому світі. Глобалізація як явище, згідно з думкою автора концепції, склалося у другій половині ХХ ст.

Таким чином, під глобалізацією розуміється процес інтернаціоналізації виробництва й капіталу, що підкріплюється зрими інституційними відносинами й відповідними інформаційними технологіями. Отже, глобалізація – це чергова, наступна, більш розвинена стадія розвитку процесу інтернаціоналізації.

Французькі економісти П. Жак і Ф. Сашвальд вважають, що процес інтернаціоналізації починає розвиватись наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. В її основі лежить розвиток міжнародної торгівлі. На їх думку, розвиток взаємозалежності країн після Другої світової війни відбувався у два етапи.

На першому етапі (1947-1980 рр.) спостерігається повернення інтернаціоналізації на основі розвитку міжнародної торгівлі. Після 1945 р. уряди держав створили багатосторонні рамки для надання другого дихання процесам інтернаціоналізації. Це відобразилось у створенні Бреттон-Вудських інститутів (МВФ, Всесвітнього банку та інших організацій).

Другий етап розвивається з початку 80-х років ХХ століття. Він характеризується тим, що взаємозалежність держав поступово трансформується в глобалізацію. Остання являє собою більш складний процес, в основі якого лежить посилення мобільності капіталу. Глобалізація проявляється у все більшому усвідомленні того, що будь-яка важлива проблема – організація міжнародного обміну, регулювання руху капіталу – має глобальний (всесвітній) характер.

На їхню думку, поняття «інтернаціоналізація», «інтеграція», «економічна глобалізація» являють собою етапи розв'язання головного економічного протиріччя світового господарства – між розвитком усупільнення відтворювального процесу та його відокремленням у межах територіальних і господарських ланок.

Інтернаціоналізація – це процес еволюції міжнародних економічних зв'язків на базі міжнародного поділу праці, що виявляється у розвитку міжнародної торгівлі та формуванні міжнародної власності, як основи переходу до

вищого рівня економічної взаємодії держав. Починається у глибокій давнині і розвинутих форм набуває на межі ХІХ-ХХ ст.

Після Другої світової війни процес інтернаціоналізації перетворюється на якісно нове явище – економічну інтеграцію. Міжнародна економічна інтеграція – це форма інтернаціоналізації і одночасно етап розв'язання протиріччя між відокремленістю відтворювального процесу в межах національних економік і його консолідацією, яка полягає у створенні державами спільного економічного простору з метою вільного руху товарів і факторів виробництва. Зазначене протиріччя розв'язується шляхом організації міжнародних регіональних союзів та переходу до регулювання міжнародних економічних відносин.

Ефективна економічна інтеграція забезпечує: 1) прискорення темпів взаємної торгівлі та економічного зростання, скорочення трансакційних витрат; 2) підвищення конкурентоспроможності товарів, фірм і національних економік; 3) зростання інноваційного потенціалу внаслідок посилення конкуренції на внутрішніх ринках держав; 4) збільшення притоку іноземних інвестицій з країн-учасниць інтеграційних об'єднань, а також із третіх країн; 5) скорочення різниці у рівні та якості життя населення Міжнародна економічна інтеграція у своєму розвитку проходить низку етапів і набуває таких форм:

- зона вільної торгівлі – перший етап економічної інтеграції, який закладає основу подальшої інтеграційної взаємодії країн-учасниць і виступає генератором перспективних інтеграційних перетворень. Така зона передбачає скасування митних зборів і квот у торгівлі між країна-ми-учасницями при збереженні кожною з них національної торговельно-економічної політики щодо третіх країн;
- митний союз – об'єднання, при якому країни не тільки ліквідують митні тарифи й квоти всередині союзу, але й устанавлюють єдині митні тарифи щодо третіх країн, забезпечують реалізацію спільної зовнішньоторгівельної політики й передачу її регулювання на наднаціональний рівень;
- спільний ринок, при якому митний союз доповнюється взаємноузгодженою економічною, бюджетною, грошово-кредитною, соціальною й науково-технічною політикою; для такої організації притаманна координація внутрішньої політики, що здійснюється міждержавними або наднаціональними інститутами, яким делегується частина національного суверенітету держав;
- економічний (включаючи валютний) союз ґрунтується на створенні спільного економічного, валютно-фінансового, правового та інформаційного простору; проведенні спільної економічної політики, уніфікації законодавства в

межах певного союзу; створенні єдиного економічного простору з відповідною політичною надбудовою;

- політичний союз ґрунтується на переході країн-учасниць до спільної зовнішньої політики й політики безпеки, на впровадженні єдиного громадянства; на посиленні співробітництва в судочинстві й у внутрішніх справах, на економічному співробітництві (значна концентрація й централізація капіталу, організаційні форми підприємств, рамки діяльності яких виходять за національні кордони й набувають міжнародного характеру, сприяючи утворенню єдиного ринкового господарства).

Таким чином, інтеграція – це процес зрощування національних ринків і формування цілісного ринкового простору з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиною в основному правовою системою й найтіснішою координацією внутрішньої і зовнішньоекономічної політики відповідних держав. Починається наприкінці Другої світової війни.

Основне протиріччя світового господарства на етапі економічної глобалізації полягає у суперечливій взаємодії процесів регіоналізації та відтворення у планетарних масштабах, що проявляється у такому:

- збільшення кількості й масштабів діяльності регіональних угруповань протягом 90-х років ХХ сторіччя й на початку ХХІ;
- багатовекторність міжнародного співробітництва: кожна сучасна країна може бути учасницею багатьох регіональних угруповань одночасно;
- підконтрольність регіональних угруповань міжнародним організаціям;
- зростання регіональних союзів, створених на різних континентах світу за рахунок нових учасників економічних угруповань. Сьогодні міжрегіональними угодами регулюється більш ніж половина всього обсягу міжнародної торгівлі;
- посилення інтеграційних процесів між великими регіональними об'єднаннями.

Зазначимо, що глобалізація – об'єктивний процес, який відображає сукупність умов сучасного світового співтовариства та насамперед науково-технічного та економічного прогресу. Тому, створюючи та упорядковуючи категоріальний апарат процесу економічної глобалізації, необхідно вирізнити фактори, які обумовили прискорення цього процесу. Стрімке прискорення глобальних процесів на межі тисячоліть є результатом низки технологічних, економічних та політичних факторів. Серед них слід особливо відзначити такі:

1. Науково-технологічний фактор. Визначається здобутками від використання досягнень науки й

техніки, високого фахового рівня працівників у промислово розвинених країнах світу; зменшенням витрат сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції. Сьогодні в економіці США послуги та комп'ютеризація складають 80 % ВВП, частка промислового виробництва 15%, сільського господарства – 1%.

2. Виробничо-технічний фактор – різке збільшення масштабів виробництва, поширення ТНК, якісно новий рівень розвитку транспортних засобів і зв'язку, які забезпечують швидке пересування між країнами товарів та послуг, виробничих ресурсів та об'єктів інтелектуальної власності з метою їх прибутковішого використання. В останні десятиріччя відбувся стрибок у розвитку ТНК. Якщо у 1970 р. в 14 домінуючих країнах світу нараховувалось 7,3 тис. ТНК з 27,3 тис. закордонних філій і оборотом 626 млрд. дол., то у 2003 р. число ТНК сягло 63 тис, число їх зарубіжних філіалів перевищило 820 тис, накопичені іноземні інвестиції наблизились до 6 трлн. дол., а їх глобальні активи складають 21,1 трлн. дол.

3. Правовий фактор – створення інтеграційних угруповань супроводжується уніфікацією норм господарського права різних країн, створенням єдиного правового поля щодо регулювання соціально-економічної сфери. Підвищується глобальна регулююча роль міжнародних економічних і фінансових організацій на основі розробки під їх керівництвом універсальних норм, стандартів і правил для розвитку світогосподарських зв'язків.

4. Соціологічний фактор, який проявляється в подоланні національної обмеженості, зменшенні впливу традицій та звичаїв народів світу, підвищенні мобільності населення планети. Усі перелічені обставини породжують значні зміни в характері сучасних міграційних процесів.

5. Екологічний фактор виявляється у поєднанні зусиль суб'єктів міжнародних економічних відносин, спрямованих на розв'язання суперечності між суспільством і природою, яка наблизилась до критичної межі. Останнім часом ця проблема набула планетарного масштабу. Розширюється співробітництво щодо боротьби з голодом і хворобами, ліквідації відставання країн, що розвиваються, насамперед найменш розвинених країн Африки.

Економічна глобалізація – новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються на складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною планетарної економіки. Починається цей процес у 80-і роки ХХ ст. та продовжується дотепер.

Список літератури

1. Лук'яненко, Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності [Текст] : навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
2. Макуха, С. М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації [Текст] / С. М. Макуха. – Харків : Легас, 2003. – 352 с.
3. Макуха, С. М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації [Текст] / С. М. Макуха. – Х. : Право 2005. – 304 с.
4. Словник іншомовних слів [Текст] / За ред. акад. АН УРСР О. С. Мельничука. – 2-е вид. випр. і допов. – К. : Укр. Рад. енцикл., 1985. – 966 с.
5. Дилигенский, Г. Г. Глобализация: перспективы демократии [Текст] / Г. Г. Дилигенский // Полития. – 1999. – № 3.
6. Kolodko, Grzegorz W. Globalization and Social Stress [Text] / Grzegorz W. Kolodko. – New York : NOVA Science Publishers, 2005. – 268 с.
7. Вебер, А. Б. Политика мирового развития: между реальностью глобализации и императивом устойчивости [Текст] / А. Б. Вебер // ПОЛИС. – 2003. – №5. – С. 22-26.
8. Шишков, Ю. Глобализация – враг или союзник развивающихся стран ? [Текст] / Ю. Шишков // МЭМО. – 2003. – № 4. – С. 3-14.
9. Безчасний, Л. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні [Текст] / Л. Безчасний, С. Онишко // Економіка України. – 2001. – №3. – С. 4-12.
10. Сорос, Дж. Джордж Сорос про глобалізацію [Текст] / Джордж Сорос ; пер. з англ. А. Фролкін. – К. : Основи, 2002. – 173с.
11. Філіпенко, А. Модернізація економіки України в умовах глобалізації [Текст] / А. Філіпенко // Вісн. НАН України. – 2000. – № 1. – С. 34-43.
12. Макуха, С. М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації [Текст] / С. М. Макуха. – Х. : Право 2005. – 304 с.
13. Стукало, А. Глобализация мировой экономики [Текст] / А. Стукало, Т. Авдеева // Международная жизнь. – 2000. – № 5. – С. 49-56.

РЕЗЮМЕ

Ткач Олег

Методологическая суть понятий интернационализация, интеграция и глобализация в современной науке

В статье проводится анализ методологического смысла понятия интернационализация, интеграция и глобализация в современной науке.

RESUME

Tkach Oleg

Methodological essence of internationalization, integration and globalization in the modern science

In the article the methodological essence of internationalization, integration and globalization in the modern science has been analyzed.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Розглянуто вітчизняний досвід запровадження прогресивного оподаткування доходів населення та основні проблеми реалізації соціальної спрямованості податку з доходів фізичних осіб. Визначено, що одним із пріоритетних напрямів реалізації соціально-економічної спрямованості податку є уникнення ускладнень при запровадженні податкових знижок та вирахувань.

Ключові слова

Доходи фізичних осіб, легалізація доходів, податкові знижки, податкові пільги, податок із доходів фізичних осіб.

Перетворення податків із суто фіскального інструменту на важливий фактор соціально-економічного розвитку зумовлено реальним використанням суспільних благ, здійснення яких забезпечується державою. Податкові надходження витрачаються не тільки на забезпечення діяльності державних структур, а й на освіту, розвиток культури, захист навколишнього середовища та охорону здоров'я. Це спонукає добросовісних платників податків виконувати покладені на них зобов'язання у повному обсязі.

У сучасних умовах розвитку держави та управління процесом оподаткування набуває великого значення соціально-економічна спрямованість податку з доходів фізичних осіб. Дослідженню процесу оподаткування індивідуальних доходів платників присвячено праці багатьох провідних вчених, зокрема В. Вишневського, Є. Вишневської, А. Накая, В. Пушкарьової, А. Скрипника, Т. Яроцької та ін.

У наукових роботах зазначених авторів увага приділяється ефективності та доцільності впровадження у практику оподаткування пропорційного податку на основі використання позитивного досвіду інших держав. Проте, недостатня увага приділяється проблематиці застосування податкових знижок та їх соціальної спрямованості на

сучасному етапі економічних перетворень в Україні.

Мета та завдання статті обумовлені актуальністю більш глибокого дослідження механізму справляння податку з доходів фізичних осіб у контексті впливу його окремих елементів на реалізацію соціальної спрямованості пільгового оподаткування доходів населення.

Вперше індивідуальне оподаткування доходів громадян було запроваджено у Великобританії. Податок справлявся за прогресивною шкалою, базова ставка була встановлена в розмірі 10 %. У зв'язку із зростанням доходів громадян податок на доходи індивідуумів набув стабільного характеру починаючи з 1860 року [7, с. 110].

В Україні прибуткове оподаткування громадян, враховуючи її відставання в розвитку капіталізму, отримало найбільший розвиток тільки в період НЕПу [5, с. 25]. У цей період шкала оподаткування доходів була простою прогресивною, а максимальна ставка податку становила 3,5 %.

Характерною особливістю механізму оподаткування було встановлення пільги, яка залежала від кількості утриманців та одержаного доходу. Розмір ставок

податку в колишньому СРСР змінювався тричі. Гранничного розміру ставка податку набула в 1957 році і складала 13 % від доходу, який перевищував 1001, 0 руб., була не змінною до 5 липня 1991 року.

Вироблення діаметрально протилежних методів управління економікою, аніж ті, які існували в попередній радянській системі, призвели до запровадження у практику нового механізму нарахування податку з доходів фізичних осіб, який був визначений ДКМ України «Про прибутковий податок з громадян». Характерною особливістю даного законодавчого акту було встановлення найвищого рівня оподаткування доходів фізичних осіб: оподатковувався майже весь дохід, прогресія сягнула 40 %.

За існування такого підходу відбулось суттєве зростання виплати заробітної плати в «конвертах», а деякі доходи населення (розмір орендної плати від надання нерухомого майна у тимчасове користування) не оподатковувались через відсутність конкретного механізму стягнення податку. Дане явище не могло позитивно позначитись на системі соціального забезпечення та захисту населення.

Сьогодні в Україні встановлено найнижчий рівень оподаткування серед колишніх республік СРСР (за виключенням Росії), що стало наслідком запровадження пропорційного податку, який справляється за ставкою 15 %. У переважній більшості країн світу стягнення податку відбувається за прогресивною шкалою і ставки коливаються від 10 % до 55 %. Досить високі ставки податку в деяких країнах можуть бути зменшені за рахунок різних пільг та інших заходів, що робить цей податок не таким обтяжливим для індивідуумів.

У наукових колах немає однозначної думки щодо встановлення ефективної ставки оподаткування доходів громадян. Одні автори вважають перехід до плоскої шкали оподаткування правомірним [3, с. 20; 10, с. 30], окремі автори розцінюють запровадження ставки податку на рівні 15 %, як непродуманий крок, що може призвести до низької фіскальної ефективності податку та значних втрат бюджету [9, с. 37-38]. Як зазначає А. Скрипник, перехід до плоскої шкали оподаткування доходів громадян відбувся не з метою детінізації фонду оплати праці, а для зміни ставлення до корисності тіньових доходів з боку як найманих працівників, так і роботодавців [8, с. 11]. Іншої точки зору притримується В. Борейко, наголошуючи на тому, що запровадження плоскої шкали оподаткування доходів громадян було обґрунтовано необхідністю забезпечити однакове податкове навантаження на різні верстви населення [2, с. 51].

Прихильниками ідеології зміни прогресивної шкали оподаткування доходів громадян на плоску, як заходу виведення коштів із тіньового сектора економіки виступають К. Астапов і А. Накай [1, с. 31; 4, с. 80]. Вони зазначають, що легалізації заробітної

плати сприяє встановлення єдиної ставки податку, яку слід розглядати, як тимчасову альтернативу прогресивної шкали [4, с. 81]. Така позиція науковця ґрунтується на постулатах сучасної економічної теорії державних фінансів, побудованої на класичних принципах, визначених Адамом Смітом.

Зниження ставки податку не могло не позначитись на фіскальній ефективності даного фінансового інструмента, що могло призвести до ризику втрат місцевих бюджетів. Сьогодні спостерігається позитивна тенденція надходжень податку з доходів фізичних осіб, як в абсолютному, так і у відносних показниках. Внаслідок зниження ефективної ставки податку з 16,80 % до 13,00 % у 2004 році скоротився обсяг поступлень на 2,30 % від попереднього року. Таке явище пояснюється не пристосуванням суб'єктів господарювання до кардинального зміненого механізму справляння податку, а також побоюванням індивідуальних платників щодо легалізації своїх доходів.

Інша ситуація спостерігалась протягом 2004-2007 рр., коли найвищий показник фіскальної ефективності податку з доходів фізичних осіб припадає на 2006 рік, що фактично становив 5,70 %. При цьому надходження даного податку в 2006 році збільшились на 78,54 % від показника 2005 року. Таке збільшення зумовлено введенням в дію механізму оподаткування доходів від реалізації нерухомого майна, а також зниженням розміру базової податкової соціальної пільги та запровадження з боку податкових органів фіскальних вимог при одержанні права на податковий кредит.

Запровадження у практику оподаткування доходів фізичних осіб податкової соціальної пільги (далі – ПСП) є кроком до встановлення європейських стандартів оподаткування в Україні. Зміст такої податкової знижки полягає у стимулюванні сімейних доходів, що дає можливість скористатись пільгою лише сім'ям, які одержують відповідні граничні доходи або тим, хто має на утриманні не менше трьох дітей.

Сьогодні розмір ПСП є надто низьким, щоб відповідати реальним економічним і соціальним умовам, і визначається у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати в розрахунку на місяць. Реальна податкова пільга затверджена на рівні 50 % мінімальної заробітної плати, встановленої за станом на 1 січня поточного року [6]. Враховуючи негативні зрушення в економіці України, які відбуваються протягом 2008-2009 років (непропорційне зростання доходів населення до рівня цін на продукти першої необхідності), зменшення величини ПСП на початковому рівні може негативно позначитись на доходах соціально незахищених індивідів.

Щомісячне зростання доходів населення України зумовлює збільшення величини надходжень податку до бюджету, але залишає необґрунтованим

розмір встановленої податкової пільги. Поданий розрахунок у таблиці 1 показує, як зміниться дохід платника податку, якщо розмір пільги становитиме 100 % мінімальної заробітної плати. Показники свідчать про економію витрат на сплату податку, при застосуванні ПСП на рівні 100 % мінімальної заробітної плати від 8,30 % до 10,20 % заробленого

доходу. Проте, при застосуванні стандартного розміру ПСП відсоток відрахувань до бюджету становить від 9,53 % до 10,85 % і значно відрізняється від розміру ПСП визначеної Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб» до 1 січня 2006 року.

Таблиця 1. Відсоток реальних відрахувань при застосуванні ПСП

Рік	Граничний дохід без врахування внесків до ФСС*, грн.	Податкова соціальна пільга, грн.		Сума податку без врахування ПСП, грн.	Сума податку з врахуванням ПСП, грн.		Відсоток реальних відрахувань, %	
		50 % мін. заробітної плати	100 % мін. заробітної плати		50 % мін. заробітної плати	100 % мін. заробітної плати	50 % мін. заробітної плати	100% мін. заробітної плати
2006	680,00	175,00	350,00	85,31	62,56	39,81	9,53	6,07
2007	740,00	200,00	400,00	108,39	78,39	48,39	10,85	6,70
2008	890,00	257,50	515,00	128,83	90,20	51,58	10,50	6,01
2009	940,00	302,50	605,00	135,92	90,55	45,17	9,63	4,80

* ФСС – фонди обов'язкового загальнодержавного соціального страхування

Встановлення базової ПСП в розмірі, який був визначений на законодавчому рівні до 1 січня 2006 року, є одним із основних напрямів зменшення податкового навантаження на доходи населення, які не перевищують встановленої граничної межі.

Не менш важливим у контексті запровадження нової моделі податку з доходів фізичних осіб є встановлення права платника податку на податковий кредит. Процедура одержання права та алгоритм розрахунку суми податку, що підлягає поверненню, сьогодні є досить складними та надто фіскальними.

З метою усунення зловживань при набутті права на податковий кредит встановлено перешкоди для реалізації такої можливості. Головною з них виступає незрозумілість норм Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» як громадянам, так і особам, які мають відповідні знання у сфері оподаткування. Не менш значущою проблемою є точка зору органів податкової служби України, яка спрямована у фіскальну сторону даної процедури. Тому першочерговим завданням у даному напрямку є затвердження форми розрахунку на законодавчому рівні та врегулювання суперечливих питань шляхом внесення змін до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб».

Ефективність функціонування механізму оподаткування доходів громадян залежить від того, які підходи й принципи покладено в основу її побудови. Низька питома вага податку на доходи фізичних осіб була зумовлена не застосуванням низьких ставок податку, а особливістю і специфікою бази оподаткування – розміру заробітної плати. Причиною збільшення протягом 2005-2007 рр. надходжень від податку є наближення механізму оподаткування індивідуальних доходів громадян до

європейського рівня шляхом розширення бази та чіткого окреслення механізму оподаткування одержаних доходів.

Запровадження низького рівня оподаткування доходів громадян спрямовано на зміну думки і ставлення до податкового законодавства, а також створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності. Зростання майнового стану, збільшення особистих доходів, підвищення платоспроможності громадян дозволить надати характерні особливості вітчизняній системі оподаткування притаманні розвинутих країнам.

Позитивними рисами механізму справляння податку з доходів фізичних осіб є запровадження податкової соціальної пільги та права на податковий кредит, що знизило рівень податкового навантаження. Але існують певні недоліки, які не дозволяють конкретизувати соціальну спрямованість податкових вирахувань і знижок. Одним із напрямів усунення таких недоліків є запровадження в якості стандартної податкової пільги розміру мінімальної заробітної плати, що в подальшому може збільшити рівень легальної частини доходів населення України і як наслідок збільшення надходжень від податку до бюджету. Ускладнення процедури застосування податкового кредиту не дозволяє повноцінно скористатись даним правом фізичним особам, що потребує подальшого законодавчого врегулювання.

Іншими словами, головним принципом, який має бути закладений у податкову систему держави є принцип податкової справедливості. Така позиція може бути обґрунтована тим, що оподаткуванню повинні піддаватись тільки ті доходи, які залишаються в населення після задоволення необхідних потреб.

Список літератури

1. Астапов, К. Л. О реформе налоговой политики [Текст] / К. Л. Астапов // Финансы. – 2000. – № 10. – С. 29-31.
2. Борейко, В. Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян [Текст] / В. Борейко // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 50-57.
3. Корнус, В. Г. Удосконалення прибуткового податку з громадян в Україні [Текст] / В. Г. Корнус // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 19-27.
4. Накай, А. Реформування податку з доходів фізичних осіб у контексті вимог сталого розвитку [Текст] / А. Накай // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2004. – №3. – С. 78-83.
5. Налогообложение: теории, проблемы решения [Текст] / В. П. Вишневський, А. С.Веткин, Е. Н. Вишневская и др. ; под общ. ред. В. П. Вишневського. – Донецьк: ДонНТУ України, 2006. – 504 с.
6. Про податок з доходів фізичних осіб (за станом на 1 квітня 2009 р.) [Електронний ресурс] : закон України від 22.05.2003 р. № 889-IV // Система інформаційно-правового забезпечення ЛІГА: ЗАКОН, Інтелектуальна платформа 8.0, Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», 2009.
7. Пушкарева, В. М. История финансовой мысли и политики налогов [Текст] : учебное пособие / В. М. Пушкарева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
8. Скрипник, А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб [Текст] / А. Скрипник // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 11-20.
9. Фролова, Н. Б. Пропорційний податок з доходів: особливості та досвід використання [Текст] / Н. Б. Фролова // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 34-41.
10. Яроцька, Т. Р. Податкова база при оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні [Текст] / Т. Р. Яроцька // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 28-33.

РЕЗЮМЕ

Годованец Александр

Социально-экономическая направленность налога с доходов физических лиц

Рассмотрен отечественный опыт внедрения прогрессивного налогообложения доходов населения и основные проблемы реализации социальной направленности налога с доходов физических лиц. Определяется, что одним из приоритетных направлений реализации социально-экономической направленности налога является избежание осложнений при внедрении налоговых скидок и вычетов.

RESUME

Godovanets` Oleksandr

Social and economic direction of income tax in Ukraine

The article deals with native experience of introduction of progressive income tax. It shows the main problems of social direction of income tax realizations. It reveals that one of priority trends of social and economic tax direction is avoiding of complications while introducing tax discounts and deductions.

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ ЯК ОБ'ЄКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Розглянуто особливості системи внутрішнього контролю бюджетних установ. Визначено головні складові такої системи, а також порядок їх оцінки в процесі аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.

Ключові слова

Внутрішній контроль, аудит фінансово-господарської діяльності, контрольне середовище, процедури контролю, моніторинг

Дослідження стану системи внутрішнього контролю бюджетної установи є важливим етапом аудиту фінансово-господарської діяльності. Необхідність такого етапу визначена міжнародними та вітчизняними стандартами аудиту державних фінансів. Так, у Стандартах аудиту INTOSAI зазначено, що при визначенні, наскільки далеко має заглибитися перевірка та на якому (яких) питанні (питаннях) вона повинна зосередитися, аудиторі слід оцінити ефективність внутрішнього контролю [1]. Відповідно до Стандарту державного фінансового контролю 6 [2], оцінка ефективності внутрішнього фінансового контролю є обов'язковим питанням, яке досліджується під час проведення контрольних заходів суб'єктами державного фінансового контролю в межах наданих повноважень.

Вітчизняні та зарубіжні дослідники досить велику увагу приділяють дослідженню особливостей формування, функціонування та оцінки ефективності внутрішнього контролю на підприємствах та організаціях. У класичних працях зарубіжних авторів, таких як Ф. Л. Дефліз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейллі, М. Б. Хірш, Дж. Робертсон, розроблено методичку

оцінки внутрішнього контролю в процесі аудиту. Вагомий внесок у дослідження даного питання здійснили такі вітчизняні вчені як В. С. Рудницький, В. О. Шевчук, Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча, О. А. Петрик, Ф. Ф. Бутинець, О. Ю. Редько, Н. І. Дорош, В. І. Лазаренко, Є. В. Калюга, та ін. Однак наукові розробки цих вчених стосуються здебільшого системи внутрішнього контролю підприємницьких організацій. Окремі питання, що стосуються оцінки внутрішнього контролю саме в бюджетних установах висвітлені і працях І. Б. Стефанюка, І. К. Дрозд, О. О. Чечуліної, С. П. Чорнуцького, А. В. Мамишева. Однак важливість досліджуваної проблеми зумовлює необхідність подальшого вдосконалення як системи внутрішнього контролю в бюджетних установах, так і оцінки ефективності функціонування такої системи.

Метою статті є визначення сутності внутрішнього контролю за різними підходами міжнародних організацій, а також елементів такої системи в бюджетних установах відповідно до Міжнародних стандартів аудиту. Оскільки система внутрішнього контролю впливає в цілому як на фінансовий стан, так і на результати діяльності суб'єктів

господарювання, провідними спеціалістами в цій галузі з різних країн світу розроблено декілька документів, що визначають внутрішній контроль:

1. Стандарт «Цілі контролю при використанні інформаційних технологій»(COBIT), розроблений Асоціацією аудиту і контролю інформаційних систем ISACA.
2. Доповідь «Контроль і аудит систем» (SAC), підготовлений Дослідницьким фондом Інституту внутрішніх аудиторів.

3. Доповідь «Внутрішній контроль: інтегрований підхід» (COSO), підготовлений Комітетом спонсорських організацій Комісії Трідуея.
4. Стандарт про розгляд структури внутрішнього контролю при аудиті фінансової звітності (SAS 55), затверджений Американським Інститутом дипломованих бухгалтерів, зі внесеними пізніше змінами (SAS 78) [3].

Вищенаведені документи по-різному трактують саму сутність внутрішнього контролю (таблиця 1).

Таблиця 1. Визначення сутності внутрішнього контролю Міжнародними документами з внутрішнього аудиту

Документ	Визначення сутності внутрішнього контролю
COBIT	Норми, процедури, прийоми й організаційні структури, розроблені для забезпечення розумної гарантії того, що бізнес-цілі будуть досягнуті, а небажані події будуть попереджені або виявлені та виправлені [3]
SAC COSO	Сукупність процесів, функцій, дій, підсистем і людей, об'єднаних разом, чи свідомо розподілених, призначена для забезпечення ефективного досягнення цілей та завдань [3]
COSO	Процес, що здійснюється радою директорів організації, менеджментом, іншим персоналом, призначений для забезпечення розумної гарантії досягнення цілей в наступних категоріях: - ефективність і результативність операцій; - надійність фінансової звітності; - дотримання існуючих законів і правил [6].
SAS 55, SAS 78	Процес, що здійснюється радою директорів організації, менеджментом, іншим персоналом, призначений для забезпечення розумної гарантії досягнення цілей в наступних категоріях: - надійність фінансової звітності; - ефективність і результативність операцій; - дотримання існуючих законів і правил [7].

Як видно із таблиці 1, у перших двох документах внутрішній контроль розуміється як певна система, що існує в організації, документи COSO, SAS 55, SAS 78 визначають внутрішній контроль як процес, спрямований на досягнення певних цілей. Різниця полягає в тому, що документ COSO до першочергових цілей відносить ефективність і результативність операцій, а документи SAS 55, SAS 78 – надійність фінансової звітності.

Для всебічного вивчення сутності внутрішнього контролю звернемося до трактування цього поняття Міжнародними стандартами аудиту.

В МСА 400 [4] наводиться таке визначення системи внутрішнього контролю: це політика і процедури (засоби внутрішнього контролю), прийняті керівництвом суб'єкта для сприяння в реалізації цілей керівництва, що передбачають, наскільки це практично можливо, впорядкування і ефективне ведення фінансово-господарської діяльності, включаючи строгу відповідність політиці керівництва, забезпечення збереження активів, попередження і виявлення фактів шахрайства і помилок, точність і повноту бухгалтерських засобів і своєчасну підготовку достовірної фінансової інформації.

Відповідно до даного стандарту система внутрішнього контролю включає контрольне середовище та процедури контролю [МСА 400].

З точки зору вітчизняних дослідників Л. П. Кулаковської, Ю. В. Пічі [5, с. 174] внутрішній контроль – це процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети – об'єктивного вивчення фактичного стану справ у суб'єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети, та доведення цієї інформації до органу управління.

На наш погляд, внутрішній контроль є системою певних правил та процедур, що склались всередині установи для забезпечення найбільш ефективного використання наявних ресурсів з метою досягнення максимально можливого результату, а також уникнення можливих помилок, втрат та зловживань.

У таблиці 2 наведений перелік елементів системи внутрішнього контролю, що визначаються міжнародними документами.

Як бачимо з таблиці 2, усіма документами одноставно визнаються елементами системи внутрішнього контролю контрольне середовище та процедури контролю. Інші елементи виділяються лише окремими документами.

Таблиця 2. Визначення елементів системи внутрішнього контролю міжнародними документами

Елементи системи внутрішнього контролю	MCA [4]	COSO [6]	SAC [3]	SAS 55, SAS 78 [7]
Контрольне середовище	+	+	+	+
Процедури контролю	+	+	+	+
Ручні і автоматизовані системи			+	
Здійснення моніторингу		+		+
Ефективна комунікація		+		+
Оцінка ризиків		+		+

Р.Монтгомері [8, с.156] та Дж.Робертсон [9, с.137] розглядають систему бухгалтерського обліку як окрему складову системи внутрішнього контролю. У вище наведених міжнародних документах такої окремої складової немає. Такої ж думки притримується і проф. О.А.Петрик, яка вважає, що ці дві системи є тісно пов'язаними та взаємозалежними, але все ж таки відокремленими [10, с.158].

На наш погляд, організація системи бухгалтерського обліку значним чином впливає на стан внутрішнього контролю як на підприємстві, так і в бюджетній установі. І здійснити якісну оцінку системи внутрішнього контролю аудитор не зможе без дослідження системи бухгалтерського обліку. Однак, таке дослідження доцільно проводити в межах оцінки контрольного середовища. Отже, вважаємо, що найбільш логічно виділяти елементи системи внутрішнього контролю, наведені в МСА (контрольне середовище та контрольні процедури). Решта елементів (ручні і автоматизовані системи, здійснення моніторингу, ефективна комунікація, оцінка ризиків, система бухгалтерського обліку) також будуть вивчатись аудитором, проте вже як окремі складові чи контрольного середовища, чи контрольних процедур.

Незважаючи на певну визначеність системи внутрішнього контролю документами

міжнародного рівня, підтримуємо думку проф. Ф. Ф. Бутинцем у тому, що відсутність наукових розробок з проблем організації внутрішнього бухгалтерського контролю в Україні не сприяє покращанню його стану в найближчій перспективі [11, с.288]. Особливо це стосується методики дослідження аудитором системи внутрішнього контролю.

Слід зауважити, що далеко не всі методичні розробки, що стосуються проведення аудиту, як у приватному, так і в державному секторі, які втілюються в практичній діяльності багатьох західних аудиторських фірм та відомств, можуть бути прийнятними в Україні. Це зумовлено як станом економіки, політики, права, умовами історичного розвитку, так і вагомим чинником, як ментальність населення. Тому західну практику необхідно досить обережно застосовувати в Україні через призму національних особливостей.

Таким чином, дослідження системи внутрішнього контролю в процесі здійснення аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ дозволяє перевіряючому набагато чіткіше спланувати подальші дії для того, щоб результативність контролю була максимальною.

Список літератури

1. Стандарти з аудиту державних фінансів [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
2. Стандарт державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна 6 : затверджений наказом Головкиру України 09.08.2002 № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dkrs.gov.ua>.
3. Сравнение концепций внутреннего контроля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru>.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики [Текст] / Н. І. Гаєзська (редкол.), О. В. Селєзньов (пер.з англ.). — К. : Аудиторська палата України. 2006. — 1146 с.
5. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту [Текст] : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Людмила Петрівна Кулаковська, Юрій Володимирович Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
6. Офіційний сайт COSO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coso.org>.
7. Офіційний сайт Американського Інституту дипломованих бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aicpa.org>.
8. Аудит Монтгомери [Текст] / Дефлиз Ф. Л., Дженик Г. Р., О'Рейлли В. М., Хирш М. Б. ; С. М. Бычкова (пер). – М. : Аудит, 1997. – 542 с.
9. Робертсон, Дж. К. Аудит [Текст] / Дж. К. Робертсон ; перевод с англ. – М, 1993. – 496 с.
10. Петрик, О. А. Аудит: методологія і організація [Текст] / О. А. Петрик ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ. 2003. – 260с.
11. Бутинець, Ф.Ф. Аудит: Стан і тенденції розвитку в Україні та світі [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко ; за ред. Ф. Ф. Бутинця — Житомир : ЖДТУ, 2004. – 563с.

РЕЗЮМЕ

Дорошенко Елена

Система внутреннего контроля и ее элементы как объекты исследования в процессе аудита финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений

Рассмотрены особенности системы внутреннего контроля бюджетных учреждений. Определены главные составляющие такой системы, а также порядок их оценки в процессе аудита финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений.

RESUME

Doroshenko Olena

Internal checking system and its elements as objects of research in the process of audit of budgetary establishments economic activity

The features of the internal checking of budgetary establishments system are considered. Main constituents of this system, the order of their estimation in the process of audit of financially economic activity of budgetary establishments are determined.

**МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Обґрунтовано шляхи збільшення надходжень до бюджетів територіальних громад завдяки запровадженню податку на будівлі та споруди на прикладі міста Тернополя з використанням економіко-математичної моделі. Визначено фактори оптимізації оподаткування нерухомості на місцевому рівні.

Ключові слова

Місцеве самоврядування, територіальна громада, місцеві фінанси, податок на будівлі та споруди.

Сучасний стан розвитку місцевого самоврядування в Україні характеризується значною кількістю декларацій щодо необхідності удосконалення цієї інституції, її важливості в напрямку демократизації держави та трансформації бюджетно-податкової системи до вимог Європейського Союзу.

У той же час реалії фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування відображають одну з головних проблем, а саме відсутність фінансових ресурсів для ефективного розвитку муніципальних утворень в Україні. Проголошена децентралізація влади в нашій державі, як важливий чинник розвитку територіальних громад супроводжується збільшенням ролі бюджетних трансфертів, а відповідно залежністю місцевого самоврядування від центральної влади. Саме такий стан у сфері фінансових ресурсів місцевого самоврядування породжує потребу кардинального удосконалення системи оподаткування з метою зміцнення фінансової основи муніципальних утворень. На нашу думку, важливим фіскально значним інструментом, який може суттєво змінити ситуацію із формуванням бюджетів територіальних громад, є майнові податки. Як зазначає професор С. І. Юрій, бюджети територіальних утворень відіграють значну роль у соціально-економічному житті країни, вони є фінансовою основою місцевого

самоврядування, без якого не може повноцінно функціонувати кожна демократична держава [5, с.105].

Проблеми вдосконалення оподаткування майна в напрямку зміцнення дохідної бази бюджетів органів місцевого самоврядування висвітлено у працях таких науковців, як О. Василика, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Соколовської, А. Луніної, А. Крисоватого, С. Юрія та інших. Однак відкритими залишається питання оптимізації цього виду оподаткування на місцевому рівні, в тому числі із застосуванням економіко-математичних методів.

Метою статті є обґрунтування напрямків збільшення надходжень до бюджетів територіальних громад завдяки запровадженню податку на будівлі та споруди на прикладі міста Тернополя з використанням економіко-математичної моделі.

На переконання професора О. П. Кириленко, необхідно зміцнити власну дохідну базу місцевих бюджетів України, передати їм такі доходи, які традиційно завжди належали до загальнодержавних: плату за землю, податок на нерухомість (поки що не запроваджений). О. П. Кириленко стверджувала це в 1998 році, однак він і досі не запроваджений [1, с. 47]. У процесі вироблення та ухвалення рішень державними та місцевими органами управління щодо фінансового забезпечення розвитку територіальних утворень особливим елементом, який дозволяє якісно та кількісно забезпечити даний процес,

виступає економіко-математичне моделювання. Від ступеня оптимізації обсягів і структури дохідної і видаткової частин бюджету залежить рівень економічного зростання держави. Взагалі бюджетне регулювання має бути спрямоване на реальне економічне зростання у будь-якому районі, місті, області, державі в цілому [4, с. 42-43].

Виходячи із запропонованого нами проекту Закону України «Про податок на будівлі та споруди (майно)», обґрунтуємо ставки цього податку, використовуючи можливості економіко-математичного моделювання. Поставлена задача має наступний зміст: необхідно отримати максимальний дохід до місцевого бюджету (для прикладу м. Тернопіль) від адміністрування податку на майно, що територіально розміщено в місті і належить місцевій територіальній громаді. Щодо якості обмежень враховуються диференційовані ставки податку на майно залежно від кількості кімнат, загальної площі квартир та вартості квадратного метра майна, можливості обмеження розміру податку залежно від його ставки та кількості кімнат.

Відповідні наслідки запропонованих змін до системи оподаткування можуть бути розраховані на основі оптимізаційної моделі лінійного програмування з урахуванням можливого податкового надходження від адміністрування податку на майно та відповідної зміни дохідної частини місцевого бюджету. Пропонується математична оптимізаційна модель задачі багатоваріантного вибору податкового надходження до місцевого бюджету з урахуванням можливих змін ставок податку на майно та обмежень, наведених вище.

У загальному вигляді економіко-математична модель має наступну структуру:

$$Z = \text{максимум податкових надходжень } \sum (BK_{ij} * X_{ij}) \quad (1)$$

при умовах:

$$X_{ij} < \text{або} = CTM_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (2)$$

$$X_{ij} > \text{або} = CT_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (3)$$

$$BK_{ij} * X_{ij} < \text{або} = A_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (4)$$

$$BK_{ij} * X_{ij} > \text{або} = B_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (5)$$

$$\sum (BK_{ij} * X_{ij}) > \text{або} = C_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (6)$$

$$BK_{ij} = PL_{ij} * BP_{ij}, \quad j = 1, \dots, m, i = 1, \dots, n \quad (7)$$

де, $(BK_{ij} * X_{ij})$ – можливі обсяги податкових надходжень від адміністрування податку на майно; X_{ij} – ставка податку на майно; CTM_{ij} – максимальне значення ставки податку на майно; BK_{ij} – загальна вартість квартир; A_{ij} – максимальне значення можливих обсягів податкових надходжень; B_{ij} – мінімальне значення можливих обсягів податкових надходжень; C_{ij} – сумарне мінімальне значення можливих обсягів податкових надходжень; PL_{ij} – площа квартир; BP_{ij} – вартість метра квадратного житла; i – множина номерів кількості кімнат в квартири; j – множина номерів населених пунктів, вулиць, будинків тощо.

Умова (1) - (7) – це пошук варіанту визначення обсягів податкових надходжень від адміністрування податку на майно, що дає максимальний дохід бюджету (1), шляхом варіювання ставки податку, при визначених умовах (2) - (3) та у заданих межах (4) - (6) й обрахунку вартості нерухомості (7).

Розрахуємо можливі податкові надходження від адміністрування податку на майно та ставки податку в залежності від кількості кімнат в квартири, що забезпечать максимальне надходження коштів до бюджету міста Тернополя.

Для розрахунку моделі використаємо інформацію, що наведена в таблиці 1.

Таблиця 1. Вихідна інформація для розрахунку моделі оптимізації податкових надходжень від адміністрування податку на майно в м. Тернополі у 2008 році

Кількість кімнат в квартирі	Площа квартири	Вартість 1 м ² , тис. грн.	Загальна вартість квартири, тис. грн.	Мінімальна ставка податку	Максимальна ставка податку	Мінімальні податкові надходження, тис. грн.	Максимальні податкові надходження, тис. грн.
1	1134669	0,4	453867,6	0,01	0,015	4538	453867,6
2	3188654	0,4	1275462	0,01	0,015	12754	1275462
3	3878689	0,4	1551476	0,01	0,018	15514	1551476
4	1015070	0,4	406028	0,01	0,02	4060	406028
5	158904	0,4	63561,6	0,01	0,022	635	63561,6
6 і більше	139575	0,4	55830	0,01	0,025	558	55830

Примітка: Побудовано на основі [2, 3].

Виходячи з інформації таблиці 1, побудуємо лінійну модель, яка буде мати наступний вигляд:

$$Z \text{ тахітут податкових надходжень} = (453867,6 * X_{11} + 1275462 * X_{21} + 1551476 * X_{31} + 406028 * X_{41} + 63561,6 * X_{51} + 55830 * X_{61}) \quad (1)$$

при наступних обмеженнях:

$$X_{11} \leq 0,015 \quad (2)$$

$$X_{11} \geq 0,01 \quad (3)$$

$$X_{21} \leq 0,015 \quad (4)$$

$$X_{21} \geq 0,01 \quad (5)$$

$$X_{31} \leq 0,018 \quad (6)$$

$$X_{31} \geq 0,01 \quad (7)$$

$$X_{41} \leq 0,02 \quad (8)$$

$$X_{41} \geq 0,01 \quad (9)$$

$$X_{51} \leq 0,022 \quad (10)$$

$$X_{51} \geq 0,01 \quad (11)$$

$$X_{61} \leq 0,025 \quad (12)$$

$$X_{61} \geq 0,01 \quad (13)$$

$$453867,6 * X_{11} \leq 453867,6 \quad (14)$$

$$453867,6 * X_{11} \geq 4538 \quad (15)$$

$$1275462 * X_{21} \leq 1275462 \quad (16)$$

$$1275462 * X_{21} \geq 12754 \quad (17)$$

$$1551476 * X_{31} \leq 1551476 \quad (18)$$

$$1551476 * X_{31} \geq 15514 \quad (19)$$

$$406028 * X_{41} \leq 406028 \quad (20)$$

$$406028 * X_{41} \geq 4060 \quad (21)$$

$$63561,6 * X_{51} \leq 63561,6 \quad (22)$$

$$63561,6 * X_{51} \geq 635 \quad (23)$$

$$55830 * X_{61} \leq 55830 \quad (24)$$

$$55830 * X_{61} \geq 558 \quad (25)$$

$$(453867,6 * X_{11} + 1275462 * X_{21} + 1551476 * X_{31} + 406028 * X_{41} + 63561,6 * X_{51} + 55830 * X_{61}) \geq 38062,24 \quad (26)$$

$$BK_{ij} = PL_{ij} * BP_{ij}, \quad (27)$$

Формула (27) була застосована для розрахунку загальної вартості відповідних квартир, результати якого наведені в таблиці 1. Ставки податку на майно змінювались від 1% до 2,5%.

За результатами розрахунку оптимальні ставки податку на майно можуть бути наступними: для однокімнатних квартир – 1,5%; для двокімнатних квартир – 1,5%; для трикімнатних квартир – 1,8%; для чотирикімнатних квартир – 2,0%; для п'ятикімнатних квартир – 2,2%; для трикімнатних квартир – 2,5%. При наведених ставках у 2008 році до місцевого бюджету м. Тернополя у випадку запровадження податку на майно могло б надійти 64781,164 тис. гривень.

З метою прогнозування можливих доходів до місцевого бюджету міста Тернополя в 2009 та 2010 роках при умові запровадження податку на майно побудуємо економіко-математичні моделі. Одним із найважливіших завдань прогнозування податкових надходжень до місцевого бюджету є вивчення взаємозв'язків соціально-економічних явищ, виявлення та вимір причинно-наслідкових

залежностей. Фіскальна практика та наукові дослідження зумовлюють безліч конкретних завдань, які можуть бути реалізовані лише за умови аналітичного підходу, а також з використанням широкого арсеналу прийомів статистичного аналізу та математичного моделювання. При цьому необхідно зазначити, що статистичний розподіл характеризується наявністю певного рівня варіації (V) у величині ознаки окремих одиниць сукупності. Саме вивчення залежності варіації досліджуваної ознаки від зовнішніх умов становить зміст теорії кореляції. У процесі проведення дослідження податкових надходжень до місцевого бюджету варіація кожної досліджуваної ознаки перебуває в тісному взаємозв'язку з варіацією інших ознак, що характеризують досліджувані сукупності.

Таким чином, під час проведення дослідження конкретних залежностей певні ознаки виконують функції факторів, які зумовлюють зміну інших ознак і характеризують причину цих змін. Ці ознаки називають факторними, а ті, що представляють певний наслідок вважатимемо результативними. Крім цього, важливим, на нашу думку, є не тільки дослідити взаємозалежності факторних та результативних параметрів, але й, використавши спектр методів регресійного аналізу, здійснити прогнозування параметрів податкових надходжень.

Зважаючи на це, дослідження податкових надходжень від адміністрування податку на майно до місцевого бюджету здійснимо в кілька етапів: 1) проведемо факторний дисперсійний аналіз впливу фактора часу на розмір площі квартир різних типів у м. Тернополі; 2) визначимо тенденції впливу факторних ознак на розмір площі квартир різних типів; 3) спрогнозуємо параметри розміру площі квартир різних типів у 2009-2010 роках; 4) визначимо можливі податкові надходження від адміністрування податку на майно на перспективу, враховуючи вартість квартир та відповідних ставок податку. Інформаційною базою для подальших математичних викладок виступатимуть статистичні дані про обсяги площ різних типів квартир у м. Тернополі, вартість одного квадратного метра та ставок податку.

Першим етапом дослідження є використання дисперсійного аналізу, завданням якого є статистичне виявлення впливу фактора на мінливість досліджуваної ознаки. Застосування дисперсійного аналізу дасть нам можливість з'ясувати та кількісно виміряти силу впливу факторних ознак на результативну, визначити ймовірність впливу цих ознак, а також здійснити порівняння середніх значень.

Для проведення подальшого дослідження введемо наступні позначення: Y1 – загальна площа однокімнатних квартир; Y2 – загальна площа двокімнатних квартир; Y3 – загальна площа трьохкімнатних квартир; Y4 – загальна площа чотирьохкімнатних квартир; Y5 – загальна площа п'ятикімнатних квартир; Y6 – загальна площа

шестикімнатних квартир; $X1$ – поточний календарний рік.

Для моделювання використаємо статистичну інформацію наведену в таблиці 2.

Таблиця 2. Площі відповідних квартир в м. Тернополі в 2005-2009 роках

Рік	Площа квартир (м ²)					
	1	2	3	4	5	6
2005	539197	1843386	1438841	306292	13366	11861
2006	541019	1855296	1441711	308052	16109	17177
2007	541498	1871324	1476703	314178	23790	19264
2008	543175	1869080	1474474	324916	27707	24762
2009	543519	1872288	1475956	334374	30065	31135

Примітка: Побудовано на основі [3].

Проведемо дисперсійний аналіз з метою виявлення виду залежності та впливу фактора $X1$ поточний рік на $Y1$ – загальна площа однокімнатних квартир (табл. 3,4).

Таблиця 3. Регресійний аналіз

Параметр	Оцінка	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
константа	-1,87302E6	214479,0	-8,73288	0,0032
$X1$	1203,2	106,865	11,259	0,0015

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 4. Аналіз дисперсії

Джерело	сума квадратів	DF	квадрат середньої величини	F-відношення	P-значення
модель	1,44769E7	1	1,44769E7	126,77	0,0015
залишок	342606,0	3	114202,0		
сума (поправка)	1,48195E7	4			

Джерело: розраховано автором.

Провівши аналітичні дослідження, виходячи зі статистичної інформації, можемо допустити, що залежність має вигляд лінійної функції наступного виду:

$$Y1 = a + b \cdot X1, \quad (28)$$

де залежна змінна – $Y1$ – загальна площа однокімнатних квартир у м. Тернополі, незалежна змінна – $X1$ – поточний календарний рік.

Для проведення моделювання проведемо наступні розрахунки. В таблиці 3 наведено результати регресійного аналізу, а в таблиці 4 – аналізу дисперсії. На їх основі отримано наступні результати.

Коефіцієнт кореляції = 0,988373.

R^2 (коефіцієнт детермінації) = 97,6881 %.

R^2 (зміщений для d.f) (зміщений коефіцієнт детермінації) = 96,9175%.

Стандартна помилка оцінки = 337,938.

Середня абсолютна похибка = 233,76.

Статистика Дарбіна-Уотсона = 3,47633 (P=0,0001).
Лаг (затримка) 1 залишкової автокореляції = -0,805833.

Інтерпретація даних за допомогою технології StatAdvisor (статичний консультант). В результаті розрахунку параметрів лінійної моделі першого порядку, яка описує залежність між площею однокімнатних квартир в м. Тернополі та часом, рівняння має наступний вигляд:

$$Y1 = -1,87302E6 + 1203,2 \cdot X1 \quad (29)$$

Оскільки P – величина у таблиці менша, ніж 0,01, то є статистично істотною залежність між $Y1$ і $X1$ з ймовірністю 99%. Тобто на основі цього показника ми можемо стверджувати, що на зростання площі однокімнатних квартир в м. Тернополі час має значний вплив.

Для кількісного виміру впливу часу на зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі використаємо статистичний коефіцієнт R^2

(коефіцієнт детермінації), який показує, що в побудованій моделі зміни (приріст чи зменшення) у зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі, на 97,6881 % можливо пояснити впливом часу. При цьому на долю інших, не включених у реальному вигляді до моделі факторів, котрі в менш значній мірі впливають на зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі припадає 2,4 %. Тобто, значно менше, ніж вплив часу. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,988373 і вказує на сильну залежність між змінними, що включені до моделі, та підтверджує правильність вибору впливового фактора часу.

Стандартна похибка оцінки показує середнє квадратичне відхилення залишків, яке складає 337,938. Ця величина буде в подальшому використовуватися для побудови границь прогнозу зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернопіль. На цю величину збільшується прогнозоване значення при оптимістичному прогнозі і відповідно зменшується при песимістичному прогнозі.

Середня абсолютна похибка 233,76 – середнє значення залишків використовується для подальших розрахунків при проведенні статистичного факторного аналізу. Статистика Дарбіна-Уотсона перевіряє залишки, щоб визначити, чи є в них яка-небудь значна кореляція, основана на порядку, в якому вони зустрічаються в нашому файлі даних. Так як P -величина менша, ніж 0,05, то є можливість існування періодичної автокореляції. Це означає що при аналізі впливу часу на зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі можлива похибка і таким чином зменшення точності в майбутньому прогнозних значень.

Перевірка побудованої моделі на адекватність реальному економічному явищу проводиться за критерієм Фішера (F критерій). В нашому дослідженні значення критерію ($F = 126,77$) значно перевищує табличне при рівні значності $\alpha = 0,05$, тому можна стверджувати, що залежність зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі від часу значна і вибір вигляду залежності (лінійний) достовірний. У даному випадку це підтверджує правомірність використання побудованої моделі в подальших дослідженнях.

Розраховані вище параметри моделі (29) також потребують перевірки на достовірність. Порівняння розрахункового значення критерію Стьюдента (t критерій) з табличним при рівні значності $\alpha = 0,05$ дозволяє ще раз підтвердити ($t = 11,259$) значний вплив параметра X_1 (час) на Y_1 (зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі) та достовірність цих параметрів і можливість

використання економіко-математичної моделі (29) в прогнозуванні на майбутні періоди.

Таким чином, згідно з результатами моделювання зростання площ однокімнатних квартир в м. Тернополі, від часу є визначальним і в майбутньому при запровадженні податку на майно та буде формувати певну частину податкових надходжень до місцевого бюджету.

Використаємо результати факторного аналізу для розрахунку прогнозних значень площ відповідних квартир в м. Тернополі на основі економіко-математичних моделей. Припустимо, що вартість метра квадратного житла у прогнозний період буде незмінною і дорівнює 0,4 тис. грн. Для прогнозування податкових надходжень від адміністрування податку на майно ставки податку в 2009-2010 роках будуть незмінними.

При цьому за відповідними економетричними моделями визначимо середні значення та оптимістичні й песимістичні за наступними формулами:

$$Y = f(x) - \text{середні значення}; \quad (30)$$

$$Y = f(x) - \sigma - \text{песимістичне значення}; \quad (31)$$

$$Y = f(x) + \sigma - \text{оптимістичне значення}; \quad (32)$$

де σ – стандартна похибка оцінки.

На підставі отриманих результатів прогнозування податкових надходжень на період 2009 – 2010 роки можна стверджувати про очікуваний приріст загальної суми очікуваних надходжень платежів до місцевого бюджету м. Тернополя у випадку запровадження податку на майно (табл. 5).

Таким чином, отримані в процесі математичного моделювання результати дають підстави стверджувати, що в 2009 році загальні надходження від адміністрування податку на майно могли бути наступними: 25037,4 тис. грн. – середні значення; 24894,23 тис. грн. – песимістичне значення; 25180,6 тис. грн. – оптимістичне значення. Можна очікувати прогнозні значення податкових надходжень від адміністрування податку на майно в 2010 році: 25117,6 тис. грн. – середні значення; 24975,40 тис. грн. – песимістичне значення; 25260,8 тис. грн. – оптимістичне значення.

Таким чином, запровадження податку на майно може посилити значення місцевого оподаткування, зменшити, а подекуди взагалі усунути ротаційність бюджетів місцевого самоврядування. Практична реалізація запропонованих автором моделей становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

Таблиця 5. Розрахунок прогнозних значень податкових надходжень від адміністрування податку на майно в м. Тернополі

Модель: $Y1 = -1,87302E6 + 1203,2 * X1$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн.		
Рік	Ставка %	Площа однокімнатної квартири			Податкові надходження тис. грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	1,1	543870,862	544208,8	544546,738	2393,03	2394,5	2396,0
2010	1,1	545074,062	545412,0	545749,938	2398,3	2399,8	2401,3
Модель: $Y2 = -1,02771E10 + 1,0236E7 * X1 - 2548,29 * X1^2$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн..		
Рік	Ставка %	Площа двокімнатної квартири			Податкові надходження тис. грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	1,4	1915239,77	1919148,51	1923057,25	10725,3	10747,2	10769,1
2010	1,4	1909662,26	1913571,0	1917479,74	10694,1	10716,0	10737,9
Модель: $Y3 = -1,15279E10 + 1,14784E7 * X1 - 2856,93 * X1^2$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн.		
Рік	Ставка %	Площа трьохкімнатної квартири			Податкові надходження тис.грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	1,6	1393429,47	1404708,67	1415987,87	8917,9	8990,1	9062,3
2010	1,6	1389827,8	1407107,0	1412386,2	8894,9	8967,1	9039,3
Модель: $Y4 = -1,43392E7 + 7302,8 * X1$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн.		
Рік	Ставка %	Площа чотирьохкімнатної квартири			Податкові надходження тис.грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	1,8	328842,91	332125,2	335407,49	2367,7	2391,3	2414,9
2010	1,8	336145,71	339428,0	342710,29	2420,2	2443,9	2467,5
Модель: $Y5 = -9,00849E6 + 4499,6 * X1$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн..		
Рік	Ставка %	Площа п'ятикімнатної квартири			Податкові надходження тис.грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	2,0	29637,01	31206,4	32775,79	237,1	249,7	262,2
2010	2,0	34136,61	35706,0	37275,39	273,1	285,6	298,2
Модель: $Y6 = -9,23805E6 + 4613,3 * X1$					Вартість м ² = 0,4 тис. грн.		
Рік	Ставка %	Площа шестикімнатної квартири			Податкові надходження тис.грн.		
		$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$	$f(X) - \sigma$	$Y=f(X)$	$f(X) + \sigma$
2009	2,2	28770,02	30069,7	31369,38	253,2	264,6	276,1
2010	2,2	33383,32	34683,0	35982,68	293,8	305,2	316,6

Список літератури

1. Кириленко, О. П. Міжбюджетні відносини в Україні і світовий досвід [Текст] / О. П. Кириленко // Вісник ТАНГ. – 1998. – № 6. – С. 44-47.
2. Матеріали житлово-комунального управління Тернопільської міської ради [Текст] / Тернопільська міська рада. – Тернопіль : Тернопільська міська рада.
3. Матеріали Головного управління статистики в Тернопільській області [Текст] / Головне управління статистики в Тернопільській області. – Тернопіль : Головне управління статистики в Тернопільській області.
4. Чугунов, І. Я. Вплив бюджету на економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць [Текст] / І. Я. Чугунов // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 42-50.
5. Юрій, С. І. Місцеві бюджети: регіональні відмінності [Текст] / С. І. Юрій, О. П. Кириленко // Регіональна економіка. – 2000. – №4. – С. 104-112.
6. Мельник, А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / А.Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.
7. Стігліц, Дж. Економіка державного сектора [Текст] / Дж. Стігліц; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
8. Управление государственной собственностью [Текст] : учебник / под ред. В. И. Кошкина. — М. : Инфра-М, 1997. – 496 с.
9. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов [Текст] : [учебник для вузов] / Л. И. Якобсон. — М. : Аспект-Пресс, 1996. — 319 с.
10. О'Салливан А. Экономика города [Текст] / О'Салливан; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 706 с.

РЕЗЮМЕ

Ибрагимов Михаил

Моделирование оптимальной структуры финансовых ресурсов территориальных обществ

Обоснованно пути увеличения поступлений к бюджетам территориальных обществ благодаря внедрению налога на здания и сооружения на примере города Тернополя с использованием экономико-математической модели. Определенно факторы оптимизации налогообложения недвижимости на местном уровне.

RESUME

Ibragimov Mychaylo

Modelling of optimum structure of financial resources of territorial societies

Ways of increase of receipts to the budgets of territorial societies due to introduction of tax on buildings on the example of Ternopil with the use of economic-mathematical model are grounded. Factors of optimization of taxation of the real estate at local level are defined.

ПРАГМАТИЗМ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Проведено аналіз діючої практики формування доходів від операційної діяльності страхової компанії «Скайд» впродовж 2006-2008 років. Визначено тенденції відповідної динаміки страхових доходів та чинники, що її зумовили. Запропоновано напрями удосконалення формування доходів від страхової діяльності страховика.

Ключові слова

Операційні доходи, страхові доходи, страхові премії, тарифна політика, страховий портфель.

У процесі операційної діяльності страховика формування доходів є важливою стороною його успішного функціонування, оскільки вони виступають гарантією страхового захисту, забезпечують нарощування власного капіталу, фінансової стійкості та максимізують ринкову вартість страхової компанії. Разом з тим доходи від здійснення страхової діяльності є джерелом поповнення доходної частини бюджету.

Ефективність формування страхових доходів страховика як складової процесу управління його операційним прибутком залежить від розробки і прийняття управлінських рішень щодо визначення обсягів страхових надходжень та формування тарифної політики. При цьому основними завданнями управління доходами від страхової діяльності компанії є:

- впровадження та розвиток ефективної тарифної політики компанії;
- забезпечення високої якості наданих страхових послуг;
- управління перестраховальними операціями у контексті мінімізації ризику та зростання рентабельності страхових операцій;
- забезпечення максимізації доходів при передбачуваному рівні ризику;
- розвиток найбільш прибуткових видів страхування, їх популяризація.

Питанням формування і управління доходами страхових компаній присвячені праці українських та зарубіжних вчених: В. Базилевича, Н. Внукової, О. Гаманкової, О. Залєтова, О. Заруби, М. Клапківа, Є. Коломіна, С. Осадця та інших. Більшість робіт названих економістів зорієнтована на окремих аспектах управління доходами страховика, при цьому ще недостатньо проведено досліджень формування доходів від страхової діяльності. Тому проблеми прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування страхових доходів набувають особливої актуальності та потребують вирішення у практичній площині.

Мета дослідження – вивчити діючу практику формування операційних доходів страхових компаній.

Потоки фінансових ресурсів страхових компаній забезпечують грошові надходження, які необхідні для формування власних доходів, а також для своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед страхувальниками, державою та іншими суб'єктами ринку. Доходи страховика – фінансова основа його операційної діяльності. Вони забезпечують самокупність страхової діяльності та самофінансування розвитку компанії на майбутнє.

Для страховика одержання доходів від проведення страхових операцій – необхідна умова організації страхового бізнесу.

Саме для досягнення цієї мети він функціонує на страховому ринку, пропонуючи страхові послуги за певну ціну. Платою за надання страхового захисту є страхова премія, яка сплачується страхувальником у відповідності з договором страхування (перестраховання). Сукупність надходжень страхових премій – первинне джерело формування доходів страховиків від основної діяльності.

Простеживши за динамікою страхових надходжень у ВАТ «Страхова компанія «Скайд» впродовж 2006-2008 років, необхідно відмітити

певні тенденції (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, впродовж трьох років обсяги страхових надходжень зростають в страховій компанії «Скайд» від 42340,4 тис. грн. в 2006 році до 129569,1 тис. грн. в 2008 році (в 3,1 рази), що є позитивним аспектом розвитку страхової діяльності страховика. При цьому темпи приросту в 2008 році порівняно з 2007 роком збільшуються – на 35,9%. Нарощування страхових надходжень у компанії характеризує зростання ефективності проведених страхових операцій.

Таблиця 1. Обсяг і структура надходжень страхових премій за видами страхування у ВАТ «СК «Скайд» в 2006-2008 роках*

№ п/п	Показники	Станом на 31.12.2006 р.		Станом на 31.12.2007 р.		Станом на 31.12.2008 р.	
		Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %
1	Майнове страхування,	40776,2	96,3	62857,1	94,0	127912,6	98,7
	у т.ч. обов'язкове	-	-	-	-	-	-
2	Особисте страхування,	603,0	1,4	978,6	1,5	867,3	0,7
	у т.ч. обов'язкове	31,8	5,3	658,0	67,2	205,4	23,7
3	Страхування відповідальності,	961,2	2,3	3017,1	4,5	789,2	0,6
	у т.ч. обов'язкове	-	-	83,1	2,8	194,5	24,6
	Всього страхових премій	42340,4	100	66852,8	100	129569,1	100
	у т.ч. частка премій, належних перестраховикам	34520,2	81,5	55950,4	83,7	98666,1	76,1

*За даними фінансової звітності ВАТ «СК «Скайд»

Проаналізувавши структуру страхових надходжень у ВАТ «СК «Скайд» за визначений період, з'ясуємо чинники, що впливають на динаміку основного джерела формування доходів від операційної діяльності страховика – страхових премій (див. табл. 1).

Важливо зазначити, що за останні три роки в страховій компанії змінюється структура страхових надходжень за проведеними видами страхування. Найбільша частина страхових премій впродовж 2006 – 2008 років надходить від майнового страхування. При цьому частка страхових премій за цим видом страхування зростає від 96,3% в 2006 році до 98,7% в 2008 році. Отже, основним джерелом надходжень страхових премій у страховика за 2006-2008 роки є проведення майнового страхування, а саме, страхування вантажу, страхування кредитів та страхування фінансових ризиків, які забезпечують близько 70% цих надходжень. Важливо відмітити високий розвиток добровільного майнового страхування в компанії, яке налічує 9 видів. Відповідно знижується частка особистого страхування (від 1,4% в 2006 році до 0,7% в 2008 році) та страхування відповідальності (від 2,3% до 0,6%) в страхових надходженнях страховика.

Розглянувши страховий портфель страхової компанії, важливо відзначити протилежну динаміку його структури у відношенні до структури

страхових надходжень. Незважаючи на вагоме місце майнового страхування у страхових преміях, воно поряд із страхуванням відповідальності займає найменшу частку із тенденцією до зростання (14,9% в 2006 році та 32,4% в 2008 році) у кількості страхових договорів. Відповідно найбільша питома вага відводиться особистому страхуванню – 70,9%-58,4% (табл. 2).

Загальновідомо, що обсяг надходжень страхових премій залежить від тарифної політики. Розмір страхових надходжень визначається страховою сумою та страховим тарифом. Саме велика страхова сума, на яку укладаються договори майнового страхування, при незмінних тарифах забезпечує одержання значних обсягів та темпів росту надходжень страхових премій за такими страховими операціями та в цілому за усім страховим портфелем компанії «Скайд» впродовж 2006-2008 років.

Отже, доцільно відзначити позитивні зміни в розвитку страхової діяльності компанії, що характеризує її як таку, яка перетворюється на конкурентноспроможну на страховому ринку з широким спектром послуг. Розробляючи свою фінансову стратегію, ВАТ «СК «Скайд» приділяє достатню увагу питанням розвитку майнового страхування (особливо добровільних видів).

Таблиця 2. Кількість діючих договорів страхування у ВАТ «СК «Скайд» в 2006-2008 роках*

№ п/п	Показники	Станом на 31.12.2006 р.		Станом на 31.12.2007 р.		Станом на 31.12.2008 р.	
		Одиниць	Структура, %	Одиниць	Структура, %	Одиниць	Структура, %
1	Майнове страхування	1704	14,9	21116	44,6	13429	32,4
2	Особисте страхування	8086	70,9	24074	50,8	24190	58,4
3	Страхування відповідальності	1618	14,2	2153	4,6	3832	9,2
	Всього страхових договорів	11408	100	47343	100	41451	100

*За даними фінансової звітності ВАТ «СК «Скайд»

Важливим та проблемним завданням страхових компаній є визначення оптимальної тарифної ставки, яка базується на принципі еквівалентності фінансових зобов'язань страхувальників і страховиків. Тому страхові компанії повинні проводити таку тарифну політику, яка буде спрямована на розрахунок оптимальних тарифних ставок. Недостатня увага приділяється стратегії розвитку особистого страхування та страхування відповідальності в страховій компанії «Скайд» впродовж трьох років, про що свідчать результати проведеного аналізу. Так страхові операції за особистим страхуванням займають в структурі страхового портфеля компанії значну частку, проте забезпечують низькі обсяги та темпи росту страхових надходжень. Тому потрібно переглянути розміри та структуру страхових тарифів із особистого страхування і страхування відповідальності в частині навантаження щодо можливості забезпечення певними видами відповідної прибутковості. Відповідні заходи сприятимуть збалансуванню страхового портфеля страховика, зростання основного джерела їх доходів, фінансового результату від страхової діяльності та забезпечення зростання фінансової надійності на страховому ринку.

Страхове законодавство не відносить страхові премії до доходів від страхової діяльності в момент їх надходження, а передбачає попередній розподіл цих премій на незароблену премію (резерв незароблених премій) та зароблену премію. Проведений аналіз динаміки зароблених премій у структурі страхових доходів дає змогу визначити певні закономірності (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, для ВАТ «СК «Скайд» характерна динаміка, відповідно до якої обсяг зароблених премій зростає в 2008 році у порівнянні з 2007 роком значно вищими темпами (на 157,5%). Така тенденція щодо зароблених страхових премій у страховика є аналогічною динаміці його страхових надходжень за три роки.

Залучення страхових компаній у систему перестраховування забезпечує формування в їхньому

грошовому обороті таких видів доходів від основної діяльності, як суми отриманих комісійних винагород за перестраховування та частки страхових виплат і відшкодувань, компенсованих перестраховиками. Страхова компанія «Скайд» впродовж 2006-2008 років бере активну участь в перестраховальних операціях, виступаючи при цьому як перестраховиком, так і перестраховальником. Обсяги надходжень страхових премій за договорами перестраховування зростають від 11910,3 тис. грн. в 2006 році до 19429,0 тис. грн. в 2008 році (в 1,6 разів). Це є позитивною тенденцією, що свідчить про розвиток перестраховування в операційній діяльності страховика та можливість одержати додаткові доходи.

Розглядаючи страховика в ролі перестраховальника, можна відмітити аналогічну тенденцію. Обсяги страхових премій, належних перестраховикам, зростають за три роки від 34520,2 тис. грн. в 2006 році до 98666,1 тис. грн. в 2008 році (в 2,9 разів), займаючи вагоме місце у страхових надходженнях (81,5%-76,1%).

Чинником, що зумовлює характерну динаміку в компанії «Скайд» є добровільне майнове страхування. Однак, незважаючи на такий ріст страхових надходжень від проведення перестраховальних операцій, їх питома вага у величині страхових премій зменшується. Такий аспект характеризує фінансову незалежність страховика та зростання можливостей утримування ризиків на власній відповідальності.

Відповідно очевидно є тенденція щодо якої в страховій компанії «Скайд» упродовж трьох років зосереджуються обсяги часток страхових виплат та страхового відшкодування, компенсовані перестраховиками. При цьому вони зростають від 1024,4 тис. грн. до 1042,2 тис. грн. (в 1,1 разів). Такий аспект у діяльності страховика свідчить про ріст виплат із добровільного майнового страхування, зокрема страхування наземного транспорту в страховій компанії «Скайд», за яким частина ризику передана на перестраховування

іншому страховику. Проте, необхідно звернути увагу, що такий дохід від перестраховальних операцій як комісійна винагорода за перестраховання не формується за три роки. Це пояснюється тим, що більшість страховиків нівелює

комісійною винагородою як страховим доходом, а відображають її у договорі перестраховання як частину понесених витрат, розподілених між усіма учасниками цього процесу, на укладання страхових договорів.

Таблиця 3. Обсяг і структура доходів від страхової діяльності у ВАТ «СК «Скайд» в 2006-2008 роках*

№ п/п	Показники	Станом на 31.12.2006 р.		Станом на 31.12.2007 р.		Станом на 31.12.2008 р.	
		Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %
1	Зароблені страхові премії	7616,9	85,6	8360,7	90,7	22350,5	95,0
2	Суми отриманих комісійних винагород за перестраховання	-	-	-	-	-	-
3	Дохід від надання послуг для інших страховиків	-	-	-	-	-	-
4	Суми, що повертаються з резерву належних виплат страхових сум	-	-	-	-	-	-
5	Частки страхових виплат і відшкодувань, компенсовані перестраховиками	1024,4	11,5	760,6	8,2	1042,2	4,4
6	Частки викупних сум, що компенсуються перестраховиками	-	-	-	-	-	-
7	Суми, що повертаються із централізованих страхових резервних фондів	-	-	-	-	-	-
8	Суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій	-	-	-	-	-	-
9	Суми, що отримуються в результаті реалізації переданого страхувальником або іншою особою права вимоги до особи, відповідальної за заподіяні збитки	104,2	1,2	8,9	0,2	25,2	0,1
10	Інші операційні доходи	154,4	1,7	84,3	0,9	100,6	0,5
	Доходи від проведення страхових операцій	8899,9	100	9214,5	100	23518,5	100

*За даними фінансової звітності ВАТ «СК «Скайд»

Страховики при проведенні страхових операцій формують доходи у вигляді сум, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій; сум із централізованих страхових резервних фондів та інші операційні доходи. Такі доходи формуються лише у вигляді інших операційних доходів та займають мізерні обсяги в структурі страхових доходів страхової компанії «Скайд» (1,7%-0,5%), а тому відіграють незначну роль у формуванні позитивного фінансового результату від страхової діяльності.

Необхідно зауважити, що з 2002 року значно

розширився склад доходів від страхових (перестраховальних) операцій та витрат на їх проведення. Це зумовлено необхідністю розширити інформаційне поле щодо формування фінансового результату страховиків, який безпосередньо пов'язаний із операційною діяльністю. Відповідно страхові доходи включають окрему групу – суми, що отримуються в результаті реалізації переданого страхувальником або іншою особою права вимоги до особи, відповідальної за заподіяні збитки. В страховій компанії «Скайд» такі доходи формуються у малих обсягах та займають незначну частку – 1,2%

в 2006 році та 0,1% в 2008 році.

Таким чином, доходи страховика від основної діяльності – це ті доходи, формування яких забезпечують потоки фінансових ресурсів у контексті проведення страхових (перестраховальних) операцій.

Згідно нових стандартів бухгалтерського обліку і звітності від 1.01.2000 року будь-який суб'єкт господарювання (страхова компанія), крім доходів від звичайної діяльності, передбачає формування надзвичайних доходів. Проте, як свідчить практика, в страховій компанії «Скайд» впродовж 2006-2008 років доходи від надзвичайних подій не зосереджуються взагалі. Це пояснюється специфікою страхової діяльності, яка спрямована на відшкодуваннями збитків внаслідок стихійних лих, техногенних катастроф, аварій та інших надзвичайних і непередбачуваних подій.

Отже, в процесі проведеного аналізу формування операційних доходів страховика доцільно зробити такі висновки. Основними доходами від страхової діяльності у ВАТ «СК «Скайд» є зароблені страхові премії, які займають близько 90% цих доходів. Лише

на 10% страхових доходів припадає перестраховальна діяльність. Позитивна тенденція характеризує збільшення обсягів і темпів росту страхових надходжень як основного джерела формування операційних доходів страховика. При цьому, найбільшу частку займають страхові премії від добровільного майнового страхування. Разом з тим незначне місце відводиться розвитку страхування відповідальності, зокрема в частині добровільних видів.

Для підвищення доходів від страхової (перестраховальної) діяльності, а відповідно, і для нарощування прибутковості у ВАТ «СК «Скайд» необхідно:

- сформувати оптимальну структуру страхового портфеля (диверсифіковану та збалансовану), в якій співвідношення всіх видів страхування будуть забезпечувати ріст рентабельності страхових операцій;
- розробити ефективну тарифну політику щодо добровільних видів особистого страхування і страхування відповідальності.

Список літератури

1. Про страхування [Електронний ресурс] : закон України затверджений 21.04.2008 р. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Журавлев, П. В. Основы страхового менеджмента [Текст]: методическое пособие по изучению дисциплины "Страховой менеджмент" / П. В. Журавлев, В. В. Владимиров, С. А. Банников. – М. : Экономика, 2007. – 404 с.
3. Страхування [Текст] : підручник / Керівник авторського колективу і науковий редактор С. С. Осадець. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
4. Фінансова звітність ВАТ „СК „Скайд” за 2006-2008 роки [Текст].

РЕЗЮМЕ

Кнейслер Ольга

Прагматизм формування операционных доходов страховых компаний

Проведен анализ действующей практики формирования доходов от операционной деятельности страховой компании «Скайд» на протяжении 2006-2008 годов. Определены тенденции соответствующей динамики страховых доходов и факторы, что ее обусловили. Предложены направления усовершенствования формирования доходов от страховой деятельности страховщика.

RESUME

Kneysler Olga

Pragmatism of insurance companies operational profits

The analysis of the operating practice of profits obtaining from the operational activity of the insurance company «Skayd» during 2006-2008 years has been analyzed. The tendencies of the corresponding dynamics tendencies concerning insurance profits and factors that promoted the dynamics have been defined. The ways of the profits obtaining improving from the insurer's insurance activity have been proposed.

Ольга ЛЮТА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Українська академія банківської справи НБУ

Наталія ПІГУЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Українська академія банківської справи НБУ

ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Розглянуто роль та значення вищих навчальних закладів у забезпеченні розвитку суспільства. Проведено аналіз фінансування їх діяльності та визначені основні напрямки удосконалення фінансового забезпечення закладів вищої освіти.

Ключові слова

Вища освіта, фінансове забезпечення, бюджетне фінансування, вищі навчальні заклади, фінансові ресурси, науково-виробничий комплекс.

У сучасних умовах ефективний розвиток суспільства може бути забезпечений лише при наявності потужного інтелектуального потенціалу нації. Ключове місце у його відтворенні займає система вищої освіти. Основним складовим елементом даної системи є вищі навчальні заклади, які вирішують важливі питання щодо професійної підготовки фахівців, забезпечення інтелектуального, морального, економічного розвитку суспільства й особистості. Успішне виконання завдань закладами вищої освіти неможливе без достатнього рівня фінансового забезпечення їх діяльності.

В Україні дослідженням теоретичних та практичних аспектів даної проблеми займалися наступні автори: Т. М. Боголіб, Ю. Богач, Н. Ф. Волкова, Б. Данилишин, Л. І. Ішук, Л. О. Плахотнікова, Н. Колісніченко

Високо оцінюючи вклад вітчизняних авторів у вирішення питань фінансування діяльності вищих навчальних закладів, необхідно звернути увагу на об'єктивну потребу подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань форм фінансового забезпечення закладів вищої освіти з урахуванням різних джерел формування фінансових ресурсів.

Метою дослідження є аналіз

стану фінансового забезпечення системи вищої освіти в Україні та обґрунтування можливих напрямків його покращання на сучасному етапі. З огляду на вищезазначене основними завданнями статті є аналіз фінансових ресурсів системи вищої освіти, джерел формування та розробка пропозицій щодо їх оптимізації.

Необхідною умовою ефективного функціонування закладів вищої освіти є порядок і умови формування їх фінансових ресурсів. Слід звернути увагу на те, що джерела фінансування закладів вищої освіти залежать насамперед від форми власності вищого навчального закладу.

Так відповідно до Закону України «Про вищу освіту» фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, фінансування вищих навчальних закладів, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, та вищих навчальних закладів комунальної форми власності відбувається за рахунок коштів відповідних бюджетів, а фінансове забезпечення вищих навчальних закладів приватної форми власності здійснюється їх власником. Окрім того, для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела

фінансування, не заборонені законодавством, зокрема: плата за надання освітніх послуг, надходження від науково-дослідної діяльності вищого навчального закладу, орендна плата та інші. Отримані кошти спрямовуються на здійснення статутної діяльності вищого навчального закладу у порядку і на умовах, визначених законодавством та

його статутом [8].

Виходячи з вищенаведеного, ми пропонуємо згрупувати фінансові ресурси закладів вищої освіти наступним чином (рис. 1).

У сучасних умовах джерела фінансування навчання студентів вищих навчальних закладів характеризуються багатоканальністю.

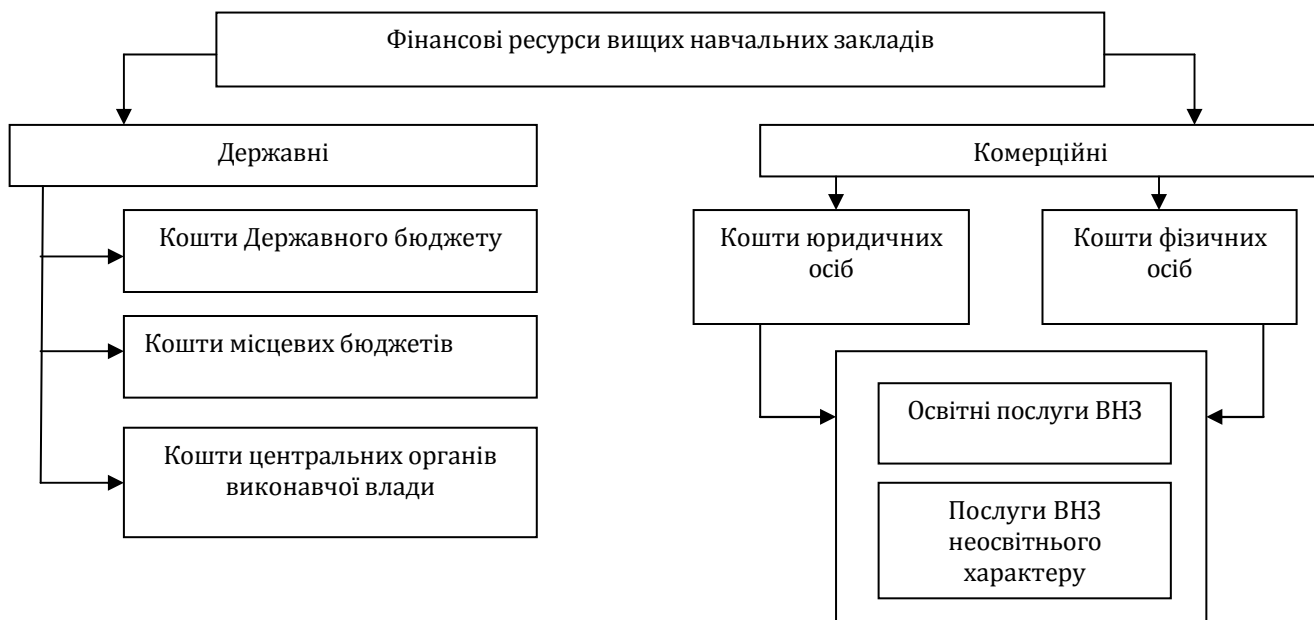


Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів

Аналіз державного фінансування вищої освіти (табл. 1) свідчить, про постійне зростання видатків

зведеного бюджету України як в абсолютному, так і відносному виразі [10].

Таблиця 1. Показники фінансування вищої освіти в Україні за 2004-2008 рр.

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Видатки зведеного бюджету на вищу освіту, млрд. грн.	5,4	6,3	9,2	11,0	16,0
Частка витрат на вищу освіту (%) до:					
- видатків зведеного бюджету	5,3	5,9	5,2	4,9	6,7
-ВВП	1,6	1,7	1,7	1,5	2,3

Так за аналізований період обсяг бюджетних ресурсів, виділених на фінансування вищої освіти, збільшився на 10,6 млрд. грн., а питома вага зросла з 5,3 % до 6,7 %. Таке зростання обсягів фінансування вищої освіти пояснюється збільшенням чисельності студентів вищих навчальних закладів, підвищенням оплати праці педагогічних і науково-педагогічних кадрів та стипендіального фонду студентів. При цьому слід відмітити, що бюджетне фінансування закладів вищої освіти відбувається на основі застосування методу кошторисного фінансування, який передбачає жорстку регламентацію використання фінансових ресурсів, що в свою чергу обмежує самостійність і гнучкість у використанні отриманих коштів.

Важливе місце серед джерел фінансування діяльності ВНЗ посідають саме комерційні фінансові ресурси, про що свідчить значення показника питомої ваги студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб (табл. 2) [10].

Зростання частки недержавних джерел фінансування освіти обумовлено насамперед необхідністю збільшення обсягів фінансових ресурсів для забезпечення виконання статутних завдань закладів вищої освіти [1, с. 110].

Отже, стає актуальним питання збільшення обсягів фінансових ресурсів, залучених із комерційних джерел, зокрема щодо розширення надання послуг неосвітнього характеру для здійснення науково-дослідної роботи вищим навчальним закладом на договірних засадах. Успішне виконання даного завдання можливе за умови створення науково-виробничого комплексу, головним учасником якого повинен стати заклад вищої освіти. При цьому наукова діяльність вищого навчального закладу стає основним джерелом інновацій, а інноваційний продукт – додатковим ресурсом фінансування потреб вищих навчальних закладів. Функціонування даних комплексів є перспективною формою інтеграції освітньої,

наукової, виробничої та інноваційної діяльності при моделі розвитку.
переході вітчизняної економіки на інноваційну

Таблиця 2. Чисельність та питома вага студентів ВНЗ за джерелами фінансування їх навчання

Показники	Роки		
	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Всього студентів, осіб, у тому числі навчаються за рахунок:	2709161	2786582	2813798
державного бюджету	940554	958601	968030
місцевих бюджетів	84169	88221	90511
центральных органів виконавчої влади, юридичних осіб	19481	27458	13227
фізичних осіб	1664957	1712302	1742030
Питома вага студентів (%), які навчаються за рахунок:			
державного бюджету	34,7	34,4	34,4
місцевих бюджетів	3,1	3,2	3,2
центральных органів виконавчої влади, юридичних осіб	0,7	1,0	0,5
фізичних осіб	61,5	61,4	61,9

Таким чином, ринкова трансформація економіки України сприяла диверсифікації джерел фінансування вищої освіти щодо поєднання як бюджетного фінансування, так і комерційних фінансових ресурсів. В умовах зростаючої ролі

позабюджетних фінансових ресурсів важливим питанням є створення науково-виробничих комплексів, що буде сприяти комерціалізації і розповсюдженню результатів наукових досліджень та інноваційних розробок.

Список літератури

1. Боголіб, Т. М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти [Текст] / Т. М. Боголіб // *Фінанси України*. – 2005. – №2 (111). – С. 106-113.
2. Бойко, А. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості [Текст] / А. Бойко // *Вища освіта України*. – 2008. – № 3. – С. 16-23.
3. Вакарчук, І. О. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи [Текст] / І. О. Вакарчук // *Вища школа*. – 2008. – № 3. – С. 3-19.
4. Волкова, Н. Ф. Ефективність використання коштів ВНЗ [Текст] / Н. Ф. Волкова // *Фінанси України*. – 2005. – № 5. – С. 66-72.
5. Добровольська, Л. М. Деякі аспекти державного фінансування вищої освіти [Текст] / Л. М. Добровольська // *Фінанси України*. – 2003. – № 8. – С. 50-55.
6. Кремень, В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати [Текст] / В. Г. Кремень. – К.: Грамота, 2005. – 448 с.
7. Плахотнікова, Л. О. Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців [Текст] / Л. О. Плахотнікова // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2008. – №1. – С. 141-146.
8. Про вищу освіту [Електронний ресурс]: закон України від 17.01.2002 № 2984-ІІІ / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>.
9. Скубашевська О. Необхідність і реалії інноваційного розвитку освіти [Текст] / О. Скубашевська // *Вища освіта України*. – 2007. – № 3. – С. 30-38.
10. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Люта Ольга, Пігуль Наталя

Фінансування заведень вищого образования в Украине

Рассмотрена роль и значение высших учебных заведений в обеспечении развития общества. Проведен анализ финансирования их деятельности и определены основные направления усовершенствования финансового обеспечения заведений высшего образования.

RESUME

Lyuta Olga, Pigul' Natalia

Financing of establishments of higher education in Ukraine

A role and value of higher educational establishments in providing of development of society is considered. The analysis of financing of their activity is conducted. Basic directions of improvement of the financial providing of establishments of higher education are determined.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто теоретико-методичні засади страхування автомобільного транспорту в Україні. Визначено основні фактори ризиків, які притаманні автострахованню. Запропоновано методику розрахунку страхового тарифу за автотранспортним страхуванням.

Ключові слова

Страхування, автотранспортне страхування, страхова сума, страховий тариф, страховий випадок.

Утвердження в Україні ринкових засад господарювання та побудова соціально орієнтованого господарства потребують удосконалення страхової діяльності, пошуку дієвих механізмів для забезпечення ефективного функціонування страхового ринку. Через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення та забезпечується захист майнових інтересів суб'єктів ринку, створюється підґрунтя для стійкого економічного зростання.

Особливе місце у структурі страхового захисту відводиться майновому страхуванню, серед якого актуальності набуває розвиток страхування автомобільного транспорту (автоКАСКО). Ефективне функціонування системи автотранспортного страхування залежить від методики оцінки страхових ризиків, що впливають на величину збитку та на частоту настання страхових випадків за даним видом страхування.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад майнового страхування, в тому числі і страхування автомобільного транспорту, зробили вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти: В. Д. Базилевич, І. Т. Балабанов, К. Г. Воблий, О. О. Гаманкова, Т. Є. Гварліані, М. С. Клапків, С. С. Осадець, Л. І. Рейтман, В. В. Шахов та інші.

Однак ще й досі неврегульовані умови страхування автомобілів на транспортному ринку України,

відсутні дієві методики розрахунку страхових тарифів та оцінки страхових ризиків за ризиковими видами страхування.

Метою даного дослідження є з'ясування теоретико-методичних засад страхування автомобільного транспорту в Україні.

З огляду на класифікацію ризиків за видами, страхове покриття з автоКАСКО складається як зі специфічних, так і фундаментальних ризиків, до яких належать: дорожньо-транспортна пригода (ДТП), крадіжка, протиправні дії третіх осіб (ПДТО), пожежа, падіння предметів і стихійні лиха. Кожен з них представляє собою окрему сукупність небезпек і випадків раптового, непередбачуваного характеру, на випадок яких і проводиться страхування. Ризики ДТП охоплюють такі небезпеки, як зіткнення транспортних засобів, наїзди різного виду, перекидання, падіння і подібні події. Великий діапазон небезпек несе ризик протиправних дій третіх осіб, серед яких страховики виокремлюють такий самостійний ризик як "викрадення".

При спробі згрупувати окремі небезпеки у визначені види ризиків з огляду на їх природу виникають фактори, які можуть впливати на величину збитку та на частоту настання страхових випадків. У момент укладання договору страхування автомобільного транспорту страховальник може застрахувати автомобіль від всіх

ризиків одночасно (повне автоКАСКО) або від окремих ризиків за власним вибором, від якого залежить і ціна страхової послуги. Наприклад, якщо страхувати автомобіль іноземного виробництва від всіх ризиків, то річна тарифна ставка становитиме 6,5% страхової суми, якщо тільки на випадок знищення або пошкодження внаслідок дорожньо-транспортної пригоди річна тарифна ставка становитиме - 4,0% страхової суми, тільки на випадок протиправних дій третіх осіб, включаючи викрадення - 1,5% страхової суми, стихійних лих, пожежі, падіння предметів-1,5% страхової суми [1]. З викладеного вище можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу в страховому тарифі (при страхуванні від усіх ризиків) має такий ризик, як дорожньо-транспортна пригода. Разом з тим, страхувати автомобіль за програмою повного автоКАСКО економічно вигідніше, ніж його страхування від окремих ризиків. Необхідно також враховувати, що запропоновані умови страхування автомобілів на транспортному ринку України не повинні обмежувати право страхувальника на вибір будь-яких страхових ризиків, що відповідають його інтересам.

Врахування основних факторів ризиків, притаманних автотранспортним засобам, є важливим чинником при обчисленні розміру тарифної ставки, що є ціною страхової послуги. Згідно методики розрахунку страхових тарифів за ризиковими видами страхування необхідно розраховувати середній розмір показника ймовірності настання страхового випадку, використовуючи дані джерел Міністерства статистики України, статистичні дані про аварійність, травматизм та інші аналогічні явища. Якщо ж цей показник помножити на відношення середньої страхової виплати за одним об'єктом до середньої страхової суми, то можна отримати середній розмір показника збитковості страхової суми, маючи на увазі (умовно), що від одного страхового випадку потерпів один об'єкт. Також можна використовувати стандартні значення відношення середньої виплати до середньої страхової суми за різними видами страхування: від 0,3 до 0,7. Розглянемо результати, де на основі середньоквадратичних відхилень показані ймовірні перевищення розмірів тарифних ставок щодо їх середнього значення (табл. 1).

Таблиця 1. Середньоквадратичні відхилення розмірів тарифних ставок

Транспортний засіб	Значення ставок	КАСКО	ДТП	Викрадення	ПДТО	Пожежа	Падіння предметів
Іномарка престижного класу	Мінімум	5,22	1,74	1,31	0,08	0,25	0,27
	Середнє	7,69	3,65	3,93	3,31	2,27	2,36
	Максимум	10,16	5,56	6,55	6,54	4,79	4,99
Автомобіль вітчизняного випуску	Мінімум	4,39	1,47	0,57	0,443	0,10	0,18
	Середнє	6,60	3,17	3,07	2,51	2,13	2,05
	Максимум	8,81	4,87	5,57	5,45	4,36	4,28

Аналіз тарифікації автомобільних ризиків свідчить про великий розкид чисельних значень страхових тарифів. Подібні коливання викликані, насамперед, великою кількістю страхових компаній, а також твердою конкуренцією між ними, що спонукає окремих страховиків підвищувати розміри тарифних ставок або знижувати їх для того, щоб збільшити та утримати своїх клієнтів.

Система розрахунків повинна базуватися на статистиці страхових операцій та основних параметрах автотранспортних засобів (року випуску, обсягу двигуна автомобіля і стажу водія).

Отже, об'єднавши теорію та практику, можна визначити середньорічний показник ймовірності настання страхового випадку (q). Показник (q) є тією нижньою межею, за якою страхування наземного автотранспорту буде збитковим. Але, якщо показник (q) помножити на коефіцієнти, що враховують вік, обсяг двигуна автомобіля і стаж водія, можна одержати очікуваний страховий тариф.

Таким чином, формула набуває вигляду:

$$T_c = q \times K_v \times \text{Дод} \times K_{св}; [K_n], [K_p], \quad (1)$$

де q – середньорічний показник ймовірності настання страхового випадку;

K_v – коефіцієнт на вік;

Дод – коефіцієнт, що враховує обсяг двигуна;

$K_{св}$ – коефіцієнт на стаж водія.

Залежно від марки, типу і вартості автомобіля, а також його функціонального призначення, допускається введення у формулу коефіцієнта навантаження (K_n).

При визначенні ступеня ризику в автотранспортному страхуванні важливим показником є регіон переважного використання автомобіля, тому в наведену вище формулу можна ввести коефіцієнт регіональності (K_p). Цей коефіцієнт повинен бути підвищуючим, якщо автомобіль використовується у великих містах або

для поїздок за кордон та понижуючим, якщо автомобіль використовується, наприклад, у сільській місцевості.

Ефективність такої формули полягає у тому, що за короткий час можна визначити реальну премію, достатню за розміром та відповідним ступенем ризику, який на даний момент страхується.

Використовуючи метод, що враховує специфіку страхування автомобільних ризиків, ми одержуємо можливість оцінки розміру тарифної ставки. Пропонована методика розрахунку тарифної ставки не претендує на ідеальний варіант. Наскільки придатна для розрахунків запропонована методика, підтвердить страхова практика.

Для правильного ведення процесу страхування автотранспортних засобів важливе зрозуміле формулювання і точні поняття основних термінів, які дозволяють зробити страхові документи доступними для громадян. Документи повинні містити у собі точні та правдиві дані про об'єкт страхування, тому що довільне тлумачення страхових документів найчастіше вводить в оману суб'єктів страхового процесу. У цих питаннях корисно запроваджувати досвід закордонних страховиків, наприклад, умови англійського страхового поліса містять пункт «особа або особи, допущені до керування транспортним засобом», у це коло осіб, входять чоловік, дружина й інші близькі особи, які проживають за тією ж адресою, що і страхувальник, та розділяють фінансову відповідальність, за винятком ділових партнерів і компаньйонів [2].

Ефективне функціонування системи страхування автомобільного транспорту у будь-який період економічного розвитку залежить від організації управління цією системою. Необхідна державна підтримка, яка можлива на рівні прогнозування та знаходження нових шляхів та методів роботи. В її основі повинні бути закладені досвід, методи та нові методичні розробки страхових компаній, які працюють на ринку автотранспортного страхування. Прийняття управлінських рішень із застосуванням математичного моделювання соціально-економічних процесів сприятимуть покращанню стану автострахування в Україні. Пошук раціональних методів регулювання на страховому ринку буде не тільки сприяти контролю за формуванням нової системи, але й посиленню контролю за розподілом надходжень коштів до бюджету, де страхування в цілому стане надійним гарантом і дієвим фінансовим інструментом для країни [3].

Для забезпечення найбільш раціонального й ефективного врегулювання страхових випадків з автотранспортного страхування виникає необхідність створення відповідної уповноваженої структури, наприклад, загальнодержавного консультативного центру. Досвідчені фахівці з консультативного центру могли б проводити роз'яснювальну роботу з відповідним графіком

роботи, а юристи, адвокати займалися б питаннями захисту інтересів страхувальників.

Головне завдання страховика, який здійснює автотранспортне страхування полягає в тому, щоб з усієї маси можливих методів вибрати найкращі та встановити критерій їх оптимальності.

На наш погляд, ефективне формування механізмів, методів регулювання в розбудові автотранспортного страхування в Україні передбачає впровадження економічних регуляторів, які б дозволили в перспективі впроваджувати новітні світові технології. Важливі заходи використання інформаційно-освітніх програм під назвою «Про страхування», «Страховий ринок України», «Транспортне страхування в Україні» на телебаченні дадуть потужний імпульс для залучення страхувальників на транспортний ринок. У практичному плані державна політика з регулювання автотранспортного ринку, маючи потужну інфраструктуру з відповідними обсягами грошових надходжень, зможе стати надійним гарантом для всіх учасників страхового ринку. Економічна ефективність і вигідність у створенні ефективних методів регулювання в автострахуванні для держави – це:

- різке зростання значення страхування в економіці України, де відбудуться зміни у довірі та увазі з боку населення, а це головне стратегічне завдання на сьогоднішній день у країні;
- відповідні місця державної служби для випускників вищих навчальних закладів, які готують кваліфікованих юристів, менеджерів та фахівців зі страхової справи, фахівців транспортних вузів;
- створення нових робочих місць: це незалежні експерти та консультанти, які будуть займатися оцінкою збитків – велике поле діяльності для колишніх співробітників правоохоронних органів, інженерів, військових тощо.

Впровадження економічно-правових результатів у забезпеченні належного рівня функціонування автотранспортного страхування передбачає широке використання вказаних вище економічних методів. Це є побудова цивілізованої моделі регулювання і функціонування системи автотранспортного страхування в Україні. Змодельовані методи регулювання автотранспортного ринку України покращать відношення до страхування в цілому, а створення відповідних структур транспортного ринку принесе економічний ефект від вжитих заходів і надходження коштів в економіку [4].

Якщо держава зацікавлена у масштабному розвитку автотранспортного страхового ринку і в співробітництві зі страховими компаніями, вона не повинна стояти осторонь від тих реальних можливостей які виникають на транспортному страховому ринку. Страхування автотранспорту, страхування відповідальності власників транспортних засобів в Україні нададуть потужного

імпульсу для розвитку й інших видів страхування. З урахуванням цих позитивних змін страхування повинно стати більш прозорим і зрозумілим для широкого кола потенційних споживачів даної страхової послуги, тоді більш досконаліми стануть вимоги до оцінки ризиків і врегулювання збитків страховиками.

Підвищення рівня культури населення, довіра до держави є основною умовою країни для формування цивілізованого суспільства. Розглянуті методи можуть вважатися як чинники впливу на механізм прийняття державного рішення щодо формування інституту ефективної системи автотранспортного страхування в Україні.

Список літератури

1. Правила добровільного страхування наземного транспорту (крім залізничного) ВАТ СК «СКАЙД» [Текст] : затверджені ДКРРФПУ 13.032007 р.
2. Сендерсон, К. Краткое введение в курс страхования [Текст] / Клайв Сендерсон. – К., 1995. – 137 с.
3. Зубец, А. Н. Страховой маркетинг [Текст] / А. Н. Зубец. – М. : Анкил, 1998. – 252 с.
4. Балабанов, И. Т. Занимательное страхование [Текст] / И. Т. Балабанов., В. Т. Степанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 192 с.
5. Страхування [Текст]: підручник / Керівник авторського колективу і науковий редактор С. С. Осадець. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
6. Кнейслер, О. В. Страхування [Текст] : навчальний посібник / О. В. Кнейслер. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 187 с.

РЕЗЮМЕ

Толстенко Оксана

Методические подходы к построению эффективной системы автотранспортного страхования в Украине

Рассмотрены теоретико-методические принципы страхования автомобильного транспорта в Украине. Определены основные факторы рисков автострахования. Предложена методика расчета страхового тарифа по автотранспортному страхованию.

RESUME

Tolstenko Oksana

Methodical approaches towards effective system construction of motor transport insurance in Ukraine

The theoretical and methodical principles of automobile transport insurance in Ukraine are considered. The main factors of risks inherent to automobile insurance have been defined. The methods of the insurance tariff calculation according to the transport insurance are offered.

Тетяна ЧЕРНИЧКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ СТАБІЛІЗАЦІЄЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА ДИНАМІКОЮ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто теоретико-методологічні засади взаємозв'язку розвитку фінансового та реального секторів економіки країни. Сформульовано основні елементи стабілізації фінансово-кредитних відносин та визначено їх вплив на економічний розвиток.

Ключові слова

Економічний розвиток, фінансово-кредитні відносини, причинно-наслідкова залежність.

Необхідність глибокого дослідження причин та наслідків фінансової кризи, яка вразила світову економіку в 2007-2008 роках, сприяла концентрації уваги вітчизняних та закордонних економістів на питанні ролі фінансово-кредитної системи в економіці в цілому, її впливу на формування та розвиток реального сектора економіки країни.

Різноманітні аспекти складної та багатоаспектної проблеми залежності між розвитком фінансово-кредитної системи та динамікою розвитку реального сектора економіки країни висвітлено в працях провідних вчених: Дж. Олів'єра, Дж. Гурлі, Е. Шоу, Дж. Тобіна, Дж. Стігліца, Х. Гесе. Аналіз цієї проблематики є і в працях російських та українських економістів: О. М. Ковалюка, І. Левиної, С. В. Львовичкіна, С. В. Мочерного, С. В. Науменкова. Разом з тим у дослідженнях науковців практично не піднімаються питання, пов'язані зі стабілізацією фінансово-кредитних відносин, та не враховано вплив цієї стабілізації на динаміку економічного розвитку країни. Саме тому метою нашого дослідження є аналіз причинно-наслідкової залежності між стабілізацією фінансово-кредитних відносин та динамікою економічного розвитку.

Шляхом аналізу методологічного, теоретичного та нормативного змісту поняття «стабілізація фінансово-кредитних відносин» можна

сформулювати наступне його узагальнене визначення: стабілізація фінансово-кредитних відносин є багатоаспектним поняттям і характеризує комплекс параметрів, чинників та заходів щодо досягнення оптимального стану рівноваги на ринках фінансових та кредитних ресурсів.

Дослідження причинно-наслідкової залежності між стабілізацією фінансово-кредитних відносин та динамікою економічного розвитку повинно здійснюватися в два етапи: стабілізація фінансово-кредитних відносин як наслідок (результат) економічного розвитку; стабілізація фінансово-кредитних відносин як причина (джерело) економічного розвитку.

При визначенні особливостей стабілізації фінансово-кредитних відносин як результату економічного розвитку необхідно підкреслити, що розвиток реального сектора економіки є первинним щодо формування фінансово-кредитних відносин. Це визначається тим, що рівень первинних доходів суб'єктів економічної діяльності, домогосподарств та держави виступає результатом розвитку матеріального виробництва.

На другому етапі метою дослідження повинно стати визначення впливу стабілізації фінансово-кредитних відносин на процес виробництва,

© Тетяна Черничко, 2009

Стаття надійшла до редакції 27.10.2009 р.

розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг та доходів. Зміна фінансово-кредитних відносин може спричинити позитивний або руйнівний вплив на процеси та результати економічного розвитку: з одного боку, вони забезпечують стимулювання процесів створення та нагромадження необхідних фінансово-кредитних ресурсів, з іншого – недотримання принципів оптимальності та спрямованості може спричинити обмежувальний вплив відносно розвитку окремих

галузей та секторів економіки.

Суб'єктами фінансово-кредитних відносин виступають: суб'єкти господарювання, домашні господарства та органи державного управління. Саме тому, стабілізація фінансово-кредитних відносин як системне явище передбачає стабілізацію фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, домашніх господарств та загальнодержавних фінансових ресурсів (рис. 1).

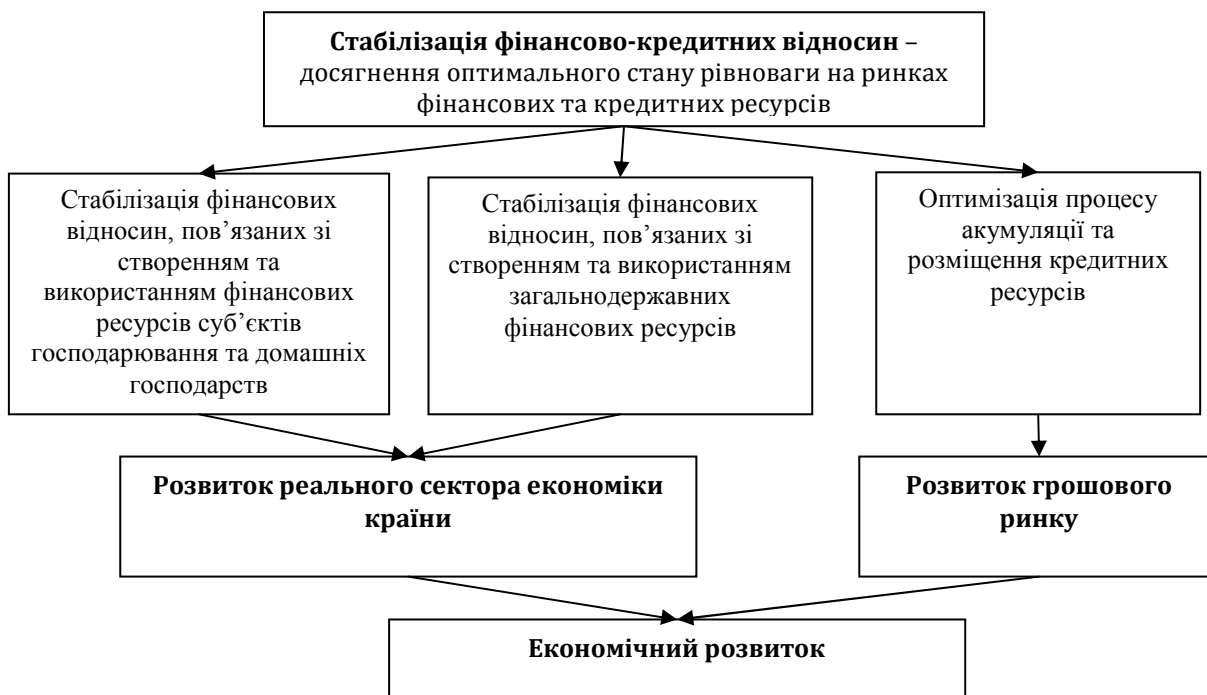


Рис. 1. Основні елементи стабілізації фінансово-кредитних відносин та їх вплив на економічний розвиток

Стабілізація фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, передбачає досягнення стійкої рівноваги між величиною грошових доходів і надходжень нефінансових підприємств та розміром грошових коштів, що призначені для виконання його фінансових зобов'язань і фінансування витрат по забезпеченню розширеного відтворення. Зростання величини фінансових ресурсів, що спрямовується на виробничо-господарську діяльність спричиняє позитивний вплив на обсяги виробництва товарів (наданих нефінансових послуг), що виступає чинником збільшення обсягів матеріального виробництва.

Стимулюючий ефект від стабілізації фінансових відносин на рівні суб'єктів господарювання полягає в тому, що саме на рівні виробничої діяльності відбувається процес формування доходів у суспільстві. Решта доходів, а саме від фінансової діяльності, від перерозподілу через фінансово-кредитну систему, відображає перерозподіл саме доходів, отриманих у результаті виробничої діяльності.

Таким чином, основними завданнями стабілізації

фінансових відносин суб'єктів господарювання як джерела економічного розвитку є зростання частки грошових доходів і надходжень нефінансових підприємств, яка бере участь у процесі розширеного відтворення. При цьому домінуючим чинником у реалізації економічних відносин повинна стати їх інвестиційна спрямованість шляхом заміщення спекулятивних операцій з фінансовим капіталом.

Наступним елементом, який характеризує стабілізацію фінансово-кредитних відносин, є сукупність відносин з приводу акумулювання та використання грошових фондів і фінансових активів, необхідних для забезпечення життєдіяльності домогосподарств.

У системі ринкових відносин домогосподарства виступають в ролі: споживача товарів та послуг; постачальника факторів виробництва; агрегату, який формує грошові фонди шляхом виокремлення частини отриманого доходу у вигляді заощаджень; кредитора для різних фінансових посередників та інститутів; платника податків, який формує бюджет. Саме ці особливості і формують фінансово-кредитні відносини домогосподарств. При цьому вихідним пунктом різноманітності проявів фінансово-

кредитних відносин домогосподарств є дохід, який безпосередньо відображає матеріальний стан населення та його економічні інтереси в сферах споживання та заощаджень, вклад у розвиток національної економіки, а також взаємовідносини з державою та суб'єктами господарювання.

Стабілізація фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням фінансових ресурсів домогосподарств, передбачає розробку заходів щодо зменшення впливу факторів, які виникають у процесі формування і використання доходів. За цих умов основним завданням стабілізації фінансових відносин є зростання (збереження) частки доходів домогосподарств у ВВП та підвищення рівня ефективності державних регуляторних інструментів щодо регламентування форм, характеру та спрямованості їх використання. Досягнення запропонованих завдань на фоні стимулювання інвестиційної активності домогосподарств повинно позитивним чином вплинути на реальний сектор економіки країни. Оскільки доходи домогосподарств формують платоспроможний попит населення, виконують стимулюючу роль у виробничому процесі та через систему оподаткування, беруть участь у формуванні загальнодержавних фінансових ресурсів, їх поступове та економічно обґрунтоване зростання виступає одним із чинників соціально-економічного розвитку.

Визначення стабілізації фінансових відносин домогосподарств як джерела економічного розвитку є можливим за умови, що заощадження домогосподарств (як певна частка їх доходів) спрямовуються на приріст споживчих та інвестиційних товарів. Причому інвестиційна спрямованість на перших етапах розвитку повинна бути переважаючою. В іншому випадку це спричинить додатковий інфляційний тиск на товарний ринок країни.

Стабілізація фінансових відносин, пов'язаних зі створенням та використанням загальнодержавних фінансових ресурсів, набуває вагомого значення в умовах посилення ролі держави в регулюванні

економічних та соціальних процесів. Вона пов'язана з досягненням стійкої збалансованості між обсягом суспільної потреби в фінансових ресурсах та їх розміром, що акумулюється в бюджетній системі країни, позабюджетних фондах та у вигляді державного кредиту. Процес стабілізації не повинен звужувати можливості розвитку фінансових ресурсів, нормалізації відтворювального процесу, досягнення стійкого економічного розвитку. Основна мета стабілізації – зациклити (замкнути) кругообіг фінансових ресурсів на національну економіку, спрямувати основні фінансові потоки в реальний сектор економіки країни.

Лише за цих умов стабілізація даної частини фінансових відносин забезпечує безпосередній вплив на розвиток реального сектора економіки країни. Цей вплив забезпечується шляхом: індивідуального та суспільного кругообігу виробничих факторів з позицій їх розширення; регулювання галузевої, секторальної, територіальної та соціальної структури економіки; оптимізації фінансових відносин між державою та домогосподарствами (корегування фінансових потоків, які спрямовуються на охорону здоров'я, освіту, соціальне забезпечення, науку, розвиток соціальної інфраструктури тощо); оптимізації фінансових відносин між державою та суб'єктами господарювання (зміна обсягів та інтенсивності фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток галузей народного господарства, функціонування державного сектора економіки тощо).

В умовах недостатнього обсягу фінансових ресурсів, що функціонують у межах національної економіки, вагомого значення набуває також оптимізація процесу акумуляції та розміщення кредитних ресурсів. Кредит активно впливає (позитивно або негативно) на економічний розвиток країни. Залучення додаткових фінансових ресурсів, сформованих за рахунок заощаджень суб'єктів економічної діяльності та домогосподарств, забезпечує поштовх процесу інвестиційної діяльності та виступає одним із чинників економічного розвитку.

Список літератури

1. Опарін, В. М. Фінанси [Текст] / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
2. Ковалюк, О. М. Фінансовий механізм організації економіки України [Текст] : дис... доктора екон. наук: 08.02.03 / Олексій Миколайович Ковалюк. – Л., 2004. – 420 с.
3. Левина, И. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов [Текст] / И. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – №9. – С. 21-31.
4. Львовичкін, С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання [Текст] / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 2000. – №12. – С. 21-28.
5. Ревчун, Б. «Економічне зростання» чи «економічний розвиток»? [Текст] / Б. Ревчун // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 85-88.
6. Онишко С. Оцінки якості зростання економіки України [Текст] / С. Онишко // Проблеми економіки. – 2003. – № 5. – С. 9-14.
7. Тодаро, М. Экономическое развитие [Текст] / М. Тодаро – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
8. Томас, В. Якість економічного зростання [Текст] / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар та ін. ; пер. з англ. – К.: Основи, 2002. – 350 с.
9. Черничко, Т. В. Роль державних витрат у стимулюванні економічного розвитку [Текст] / Т. В. Черничко // Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. – Львів : УкрДЛТУ, 2005. – Вип. 15.2. – С. 125-130.

10. Черничко, Т. В. Вплив бюджетно-податкового регулювання економіки на активізацію інвестиційних процесів в Україні [Текст] / Т. В. Черничко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Донецьк, 2005. – Вип. 76. – С. 80-88.

РЕЗЮМЕ

Черничко Татьяна

Анализ причинно-следственной зависимости между стабилизацией финансово-кредитных отношений и динамикой экономического развития

Рассмотрены теоретико-методологические принципы взаимосвязи развития финансового и реального секторов экономики страны. Сформулированы основные элементы стабилизации финансово-кредитных отношений и определено их влияние на экономическое развитие.

RESUME

Chernychko Tetyana

An analysis of cause-relation dependence between stabilizing of financial relations and dynamics of economic development

Theoretical and methodological principles of relations of financial and real sectors of economy of country development are considered. The basic elements of stabilizing of financial relations and their influence on economic development are formulated.

СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проведено кількісний аналіз суб'єктів страхового підприємництва, обґрунтовано наслідки впливу фінансово-економічної кризи на діяльність страхових компаній. Виділено особливості та напрямки розвитку страхового підприємництва в Україні.

Ключові слова

Страхове підприємництво, суб'єкти страхового підприємництва, фінансово-економічна криза.

Зміна структури власності, процеси монополізації економіки в Україні охопили усі сфери економічної діяльності, в тому числі й страхову діяльність. Як наслідок, на початку 90-х років ХХ століття починають утворюватись нові за організаційно-правовою формою страхові підприємницькі структури – переважно акціонерні товариства закритого типу. Їх кількість зростала, причому більшість з них будувала свою діяльність або за принципом "фінансових пірамід", або за рахунок інфляційних процесів. До 1996 р. – це період перших хаотичних спроб формування вітчизняного страхового підприємництва. Певні позитивні зміни починають відбуватись як у 1996 р., пов'язані із прийняттям Закону України "Про страхування", так і у 2001р. З цього часу страхова діяльність України набуває розвитку, має свої особливості, характерні риси, у тому числі у період фінансово-економічної кризи. Їх обґрунтування дозволить сформулювати подальші напрямки розвитку вітчизняного страхового підприємництва.

Характеристика тенденцій розвитку страхової діяльності, страхового ринку в Україні перебувала у полі зору низки відомих вітчизняних як теоретиків, так і практиків. Серед них О.Залетов, А.Мазаракі, В.Фурман, А.Самойловський, Г.Піратовський тощо [1-5]. Вплив фінансово-економічної кризи на розвиток діяльності страхових компаній

досліджувався на сторінках вітчизняних фахових журналів. Проте комплексне системне дослідження даної проблеми відсутнє. У зв'язку з цим метою статті є з'ясування основних тенденцій розвитку вітчизняного страхового підприємництва. Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: провести кількісний аналіз суб'єктів страхового підприємництва; обґрунтувати наслідки впливу фінансово-економічної кризи на діяльність страхових компаній; виділити особливості та напрямки розвитку вітчизняного страхового підприємництва.

Кількісний аналіз розвитку страхового підприємництва вказує, що з 2001 р. по 2008 р. кількість страхових компаній зростає: 2003 – 357, 2005 – 398, 2007 – 447, 2008 – 469 [6-10]. Щодо страхових компаній життя, то пожвавлення у їх діяльності починається саме з 2003 р., бо до цього часу реально займалося накопичувальним страхуванням лише 6 компаній, у 2008 р. їх кількість становила 72 [10].

Офіційна статистика не дає групувань українських страхових компаній за організаційно-правовою формою та за формою власності. Власні підрахунки дозволяють зробити висновок, що в Україні переважає закрыта акціонерна форма страхових компаній: у 2008 р. – близько 340 компаній, приблизно 100 компаній створені у формі товариств з додатковою відповідальністю,

незначна кількість відкритих акціонерних товариств (близько 40) і лише одна компанія створена у формі командитного товариства (Українсько-американське командитне товариство «Страхова компанія Мілленіум»). Вітчизняних товариств взаємного страхування не має.

Необхідно виділити особливості нерівномірного розподілу страхових компаній та їх структурних підрозділів в регіонах України. Найбільша концентрація страхових компаній за місцем їх реєстрації характерна для Києва та Київської області (близько 70 % усіх страхових компаній), Донецької (5,6 %), Дніпропетровської (5,4 %), Харківської (4,4 %) та Одеської (3,4 %) областей. У Вінницькій, Волинській, Кіровоградській, Херсонській, Закарпатській та Хмельницькій областях не зареєстрована жодна страхова компанія, там діють структурні підрозділи страхових компаній. В окремих областях страхові компанії та їх структурні підрозділи, посідаючи перші позиції за величиною зібраних страхових премій, займають нижчі позиції за рівнем страхового відшкодування.

До фінансово-економічної кризи позитивними тенденціями характеризуються обсяги страхових послуг. Зокрема величина зібраних страхових премій, як і рівень страхового відшкодування, зростає, хоча й нерівномірно. Ми з'ясували, що частка страхового відшкодування у сумі отриманих страхових премій страховими компаніями покращується: 2003 р. – 11,5%, 2005 р. – 18,1%, 2007 р. – 26,7 %, 2008 р. – 29,4 % [6-10]. Тобто це означає, що у 2007 р. із 100% страхових премій клієнтам повернулось майже 27 % страхового відшкодування. У розвинутих країнах цей показник становить 70-90 %. Для української практики в сучасних умовах значний рівень страхового відшкодування має негативні наслідки для діяльності окремих страхових компаній.

Про непрозорість страхового підприємства свідчить й діяльність так званих кептивних (відомчих) страхових компаній, які часто підтримуються міністерствами та відомствами, а також володіють ексклюзивним правом щодо страхування окремих підприємств певних галузей. Створення страхових кептивів у розвинутих країнах світу та в Україні має низку відмінностей. В Україні у більшості випадків створення кептиву передбачає як покриття внутрішніх ризиків материнської компанії, так й перерозподіл фінансових потоків. Такі страхові компанії досить часто виконують роль "гаманців" при міністерствах чи відомствах, а їх діяльність найбільше стосується обов'язкових видів страхування. У світі обслуговування інтересів материнської компанії є лише одним із напрямів діяльності суб'єкта страхового підприємства.

В Україні кептивна страхова компанія отримує гарантований ринок, але працює «під опікою» певної владної структури: міністерства, відомства, органу місцевого самоврядування тощо. Доступу на

цю територію іншим суб'єктам страхового підприємства немає, навіть за умови, що страхові компанії можуть запропонувати якісніші та дешевші страхові послуги.

Ще одна особливість, яка характерна для страхового підприємства України, – повільні темпи нарощування капіталу переважною більшістю вітчизняних страхових компаній, що приводить до значних обсягів перестраховання ризиків закордоном, до певної міри породжує залежність вітчизняного страхового підприємства від іноземних страховиків. Цей висновок підтверджують такі дані: середній розмір статутного капіталу на одну страхову компанію незначний і становив у 2001 р. – 3,2 млн. грн., 2004 р. – 14,2 млн. грн., 2007 р. – 23,8 млн. грн., 2008 р. – 28,1 млн. грн. [7; 9-10].

Основними методами капіталізації вітчизняних суб'єктів страхового підприємства є: залучення інвестора як внутрішнього, так і зовнішнього; використання механізму штучного збільшення капіталу. В Україні формування статутних капіталів страхових компаній має відбуватись виключно у грошовій формі або цінними паперами, що випускаються державою у розмірі не більше 25% загального розміру статутного капіталу. На практиці статутні капітали формуються без додержання чинних вимог. Кошти, що вносяться до статутного капіталу, досить швидко з використанням різних схем перетворюються в інші активи – низьколіквідні акції, векселі. Справжня вартість таких активів значно менша за ціну, за якою вони придбалися. Через непрозорість балансів страхових компаній ця інформація є невідомою. Використовуючи такі схеми, страхові компанії "роздувають" свої статутні капітали без відповідного балансу ліквідних активів. Це дає підставу для висновку про можливість існування страхових компаній з "надутими" статутними капіталами.

Протягом останніх років розвиток страхового підприємства характеризується зростанням частки іноземного капіталу у ньому. Так, 2007 рік характеризувався високим інтересом іноземних страховиків до національного страхового ринку. Кількість компаній з іноземним капіталом дорівнювала 78. Активність іноземних інвесторів зменшилась у 2008 році: для порівняння до Державного реєстру було включено дві нові страхові компанії з іноземними інвестиціями, обсяг яких становив 22,816 млн. грн. За аналогічний період 2007 року до Державного реєстру було включено 8 страхових компаній з іноземними інвестиціями на суму 65,07 млн. грн. [9-10].

Участь іноземного капіталу у вітчизняному страховому підприємстві характеризується такими ознаками. По-перше, іноземні інвестиції у статутних капіталах українських страховиків представлені такими країнами: Великобританія, Росія, Польща, Америка, Італія, Франція, Данія,

Чехія, Австрія. По-друге, більшість іноземних інвесторів є стратегічними інвесторами, які намагаються отримати власність українського страховика, заволодіти контрольним пакетом акцій і розраховують на дохід не лише від простого володіння акціями, а й від використання власності. У капіталі страховиків України портфельні інвестиції представлені досить слабо, оскільки страховий бізнес не дає великої віддачі в перші роки, а у більшій мірі вимагає значних вкладень. Тому переважають стратегічні інвестори. Винятком є страхова компанія "Універсальна", яка продає незначні обсяги пакету акцій на відкритому ринку. По-третє, іноземні інвестори використовують свої шляхи виходу на український ринок: перший – інвестування в існуючі національні страхові компанії; другий – створення власних повноцінних дочірніх структур. Нині більшість є дочірніми компаніями іноземних страховиків. При цьому такий вихід на ринок може проводитись не прямо, а через афільовані компанії. Інвестори купують як компанії з розгалуженою мережею філій, так і дрібні маловідомі страхові компанії, у більшості випадків заради ліцензії, а в подальшому змінюють назву, стратегію просування на ринок.

Нині в Україні (і це ще одна особливість) існує два страхових ринки: ринок, на якому ведеться цивілізована ділова діяльність і пропонуються класичні страхові послуги; другий ринок, де реалізуються тіньові схеми страхування, через які відмиваються гроші сумнівного походження. За наявними оцінками, місткість тіньового страхового підприємництва становить близько 400 млн. дол. в рік [11, с. 70]. У 2007 р. на ринок класичного страхування припадало 40 % зібраних страхових премій, у 2006 р. – 30 %, у 2004-2005 рр. – його частка становила 20-25 % [12, с. 40].

Передумови для тіньового використання страхового підприємництва в Україні є: по-перше, це відмінності у системі оподаткування страхових підприємницьких структур та інших суб'єктів господарювання; по-друге, включення витрат зі страхування за окремим видами страхування до валових витрат підприємства; по-третє, недокапіталізація вітчизняних страхових компаній змушує використовувати перестраховування зокрема за кордоном для забезпечення своєї фінансової стійкості та платоспроможності. Це породжує умови для організації нелегальних схем відмивання коштів за кордон.

Отже, реформування монополізованої одержавленої власності, відсутність основних інститутів ринку, ринкової інфраструктури, чіткого законодавчого та нормативного забезпечення – це процеси, які мали свою специфіку і вплинули на страхове підприємництво. Окрім цього, наслідки фінансово-економічної кризи мали негативний вплив на розвиток економіки країни загалом і страхове підприємництво зокрема: зниження обсягів промислового виробництва та будівництва,

заморожування споживчого кредитування, зменшення доходів населення та зростання безробіття, брак ліквідних коштів. Порівняно з 2007-2008 рр., де показники розвитку вітчизняного страхового підприємництва зростали, у 2009 р. – вони зменшилися. Цьому сприяли, у першу чергу, такі причини:

1. Залежність від переважно банківських каналів реалізації страхових послуг як ризикових страхових компаній, так і страхових компаній життя. Паралізована діяльність банківських установ, зумовлена фінансово-економічною кризою, мала безпосередній вплив на діяльність страхових компаній.

2. Неправильне формування страхових резервів, бо більшість суб'єктів страхового підприємництва розміщували їх на депозитах у банку чи у цінних паперах. Як наслідок, страхові резерви є заблокованими, бо знаходяться у проблемних банках або мають малу прибутковість через падіння фондового ринку. В окремих страхових компаніях їх було взагалі недостатньо для виконання зобов'язань перед клієнтами.

3. Незбалансований страховий портфель, який страхові компанії роздували за рахунок страхових автотранспортних послуг (їх частка у страховому портфелі становила 80-90%). До таких страхових послуг з метою успішної їх реалізації застосовувався демпінг, виплачувалася значна комісійна винагорода, і як результат – порушувався порядок формування страхових резервів. Страхове відшкодування виплачувалося за рахунок отриманих сум страхових премій за новими укладеними договорами страхування. Тому у значній кількості страхових компаній погіршилась платоспроможність, а окремі – опинилися на межі банкрутства.

Зазначені причини є взаємопов'язані та взаємозалежні, зумовлені неправильною політикою страхових компаній, багато з яких працювали на короткострокову перспективу – вдало знайти інвестора для подальшого продажу, тому розвивали швидкими темпами філійну мережу, захоплювали значну частку ринку, збільшували обсяги страхових премій.

Як результат, у сучасних кризових умовах основні тенденції розвитку страхового підприємництва є такими:

1. Обсяги надходження страхових премій зменшуються, бо втрачено клієнтів банківських установ як основних. Корпоративні клієнти, обсяги виробництва яких скоротилися, відмовляються від співпраці зі страховими компаніями щодо укладання договорів страхування у цілях економії. Подорожчання іноземної валюти привело до того, що багато клієнтів, зокрема страхових компаній життя, не можуть сплачувати страхові премії у визначеному обсязі. Від страхувальників-фізичних осіб у I півріччі 2009 р. надійшло страхових премій на 24% менше аналогічного періоду 2008 р.

2. Внаслідок девальвації гривні зросла вартість послуг щодо врегулювання збитків, обсяги страхового відшкодування збільшуються, зокрема за договорами страхування каско та обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. У першому півріччі 2009 р. страхові компанії заборгували страхувальникам щодо виконання своїх зобов'язань по виплаті страхового відшкодування 200 млн. грн. Разом з тим зростання рівня виплат добровільного страхування фінансових ризиків пов'язане з реалізацією схем оптимізації оподаткування [13].

3. Через нестачу коштів на виплату страхового відшкодування страхові компанії часто вносять зміни у зміст договорів страхування, щоб виплата страхового відшкодування затримувалася, зменшувалася або зовсім не виплачувалася. За п'ять місяців 2009 р. страхувальники скаржились до Держфінпослуг на страхові компанії 1873 рази, що відповідає кількості таких скарг за два попередні роки [14, с. 28]

4. Відбуваються зміни у структурі власності та діяльності страхових компаній. Так закриття одних страхових компаній приводить до відкриття нових. Це зумовлено відсутністю тимчасової заборони в умовах кризи відкривати нові фінансово-кредитні установи. На кінець другого кварталу 2009 р. виключено з Держреєстру 9 компаній, а включено 11 [13]. У свою чергу, невеликі страхові компанії з метою збереження клієнтів спрямовують ризики на перестраховування у значному обсязі. Власники окремих страхових компаній мають намір передавати свої зобов'язання перед клієнтами та активи іншим компаніям.

5. Капіталізація страхових компаній проводиться не за кошти держави, а за кошти акціонерів. Тут у вигіднішій ситуації опинилися компанії з іноземним

капіталом, які відчувають підтримку материнських компаній. Багато компаній зменшують свої витрати, пов'язані із закриттям нерентабельних структурних підрозділів, звільненням працівників тощо. Через незбалансованість антикризових заходів щодо небанківського сектора, і зокрема страхового підприємництва вони залишилися поза увагою регулятора та більшості органів влади. Нині державна антикризова програма для страхового підприємництва полягає у запровадженні тимчасових адміністрацій у проблемні страхові компанії (у структурі Держфінпослуг з'явився спеціальний департамент – тимчасового адміністрування фінансово-кредитних установ); передачі активів у інші більш успішні страхові компанії; рефінансування за рахунок коштів Національного банку України, який відмовив у його проведенні.

Таким чином, діяльність страхових компаній переважно є закритою, структура їх власників невідома, політика щодо формування страхових резервів неправильна. Багато страхових компаній працювали на короткострокову перспективу – вдало знайти інвестора для подальшого продажу, тому розвивали швидкими темпами філійну мережу, захоплювали значну частку ринку, збільшували обсяги страхових премій. У вітчизняному страховому підприємстві використовуються різні тіньові схеми для відмивання коштів, які в умовах фінансово-економічної кризи посилюються. Беззаперечний вплив на подальший розвиток страхового підприємництва матиме держава та українське суспільство. Осмислення необхідності страхового захисту, пов'язане із особистим розвитком кожної людини і відповідним рівнем її добробуту.

Список літератури

1. Залетов, О. М. *Убезпечення життя [Текст] : монографія [Текст] / О. М. Залетов – К. : Бізон, 2006. – 688 с.*
2. *Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку [Текст] : [монографія] / С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 460 с.*
3. Фурман, В. М. *Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку [Текст] : монографія / В. М. Фурман – К. : КНЕУ, 2005. – 296 с.*
4. *Самойловський, А. Л. Менеджмент страхування [Текст] : монографія / А. Л. Самойловський. – К. : Корпорація, 2007. – 318 с.*
5. *Піратовський, Г. Л. Страховий бізнес: управління розвитком [Текст] : монографія / Г. Л. Піратовський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 254 с.*
6. *Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2003 рік [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.*
7. *Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2004 рік [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.*
8. *Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2005 року [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.*
9. *Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2007 рік та 1 квартал 2008 року [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.*
10. *Підсумки діяльності страхових компаній за 2008 рік [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>*
11. *Духненко, В. Ризики, схеми и класика [Текст] / В. Духненко // *Експерт*. – 2005. – №35. – С. 70-73.*
12. *Гусев, Ю. Скрытые страхи [Текст] / Ю. Гусев // *Бизнес*. – 2008. – №26. – С. 40-42.*
13. *Ринок страхових послуг за 6 місяців 2009 року [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків*

фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

14. Гусев, Ю. Тонкий просчет [Текст] / Ю. Гусев // Бизнес. – 2009. – №23. – С.28-30.

РЕЗЮМЕ

Яворская Татьяна

Состояние и направление развития отечественного страхового предпринимательства

Проведен количественный анализ субъектов страхового предпринимательства, обосновано последствие влияния финансово-экономического кризиса на деятельность страховых компаний. Выделены особенности и направление развития страхового предпринимательства в Украине.

RESUME

Yavorska Tetyana

The state and ways of development of national insurance enterprise

The quantitative analysis of subject insurance enterprise is done, the consequences of financial-economic crisis on the functioning of insurance companies is studied. The peculiarities and direction of development of insurance enterprise in Ukraine are defined.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Здійснено аналіз чинників впливу процесів фінансової глобалізації на розвиток банківської системи України. Уточнено сутність поняття «банківська система» в контексті глобалізаційних процесів з позиції ідентифікаційних ознак системи, з врахуванням інституціонального та функціонального підходу до визначення суті банківської системи.

Ключові слова

Банківська система, фінансова глобалізація, центральний банк.

В останні десятиріччя ми спостерігаємо значне розширення міжнародних фінансових ринків, зростання обсягів угод на валютному ринку та ринку капіталів, прогрес в інформаційних та телекомунікаційних технологіях, лібералізацію і дерегуляцію руху капіталів, розробку нових фінансових інструментів. Усі ці процеси стимулюють збільшення обсягів переміщення капіталу, що сприяє підвищенню ефективності світового фінансового ринку. Безперечно, глобалізаційні процеси призводять до зміни практично усіх сфер діяльності економічних суб'єктів держави на макро-, мезо- і мікрорівні, формуючи для національних економік як нові можливості, так і певні загрози.

Нові можливості, які може принести глобалізація світової економіки для національної економіки держави полягають, у першу чергу, в поглибленні диференціацій економічного розвитку країни і, очевидно, зміцнення її економічного потенціалу [1, с. 351]. Це дозволяє окремим країнам суттєво покращити свої економічні позиції, забезпечити політичну стабільність та добробут громадян. Враховуючи те, що процеси глобалізації розгортаються між країнами різного рівня економічного розвитку, скористатися новими можливостями глобалізації світогосподарських зв'язків і посилити свою роль у світовій економіці переважно

можуть саме високорозвинуті країни.

Для інших країн процеси глобалізації створюють здебільшого суттєві загрози, оскільки слаборозвинуті країни зазвичай виступають «сировинним придатком» світової економіки, відстають технологічно, а їх економіка набуває стагнаційного характеру та суттєво залежить від зміни світових цін на сировину. Внаслідок розвитку глобального ринку економічний націоналізм окремих держав практично позбавлений змісту.

Незважаючи на наявність загроз, ми усвідомлюємо незворотність глобалізаційних процесів для країн, ринки яких формуються. При розбудові банківської системи України потрібно враховувати як позитивні, так і негативні фактори процесів глобалізації, зосередивши діяльність на створенні передумов для успішної інтеграції у процес глобалізації, зокрема розвивати на основі стабільної правової основи високоефективну та надійну банківську систему.

Проблемам становлення та функціонування банківської системи України та інших держав в контексті євроінтеграційних процесів присвячено багато досліджень, зокрема праці українських учених: А. С. Гальчинського, О. В. Дзюблюка, В. В. Козюка, В. І. Міщенко, А. М. Мороза, С. І. Юрія, російських учених О. І. Лаврушина, А. Ю. Симановського, А. М. Тавасієва,

В. М. Усоскіна, західних науковців П. Роуза, Дж. Сороса, С. Фішера та ін. Незважаючи на достатньо пильну увагу науковців до питань розвитку банківської системи, сутність банківської діяльності в контексті впливу процесів глобалізації вивчена недостатньо. Дискусійними залишаються підходи до трактування терміну “банківська система”.

Метою статті є аналіз процесів глобалізації та основних чинників їх впливу на банківську систему держави, уточнення сутності банківської системи в контексті фінансової глобалізації.

Детальне дослідження розвитку банківської системи України та впливу глобалізаційних процесів на діяльність банків є вкрай актуальним в останні роки. Це пов'язано з тим, що для банківських систем багатьох країн світу, в тому числі і високо розвинутих, характерним є посилення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, підвищення рівня конкуренції на національних та міжнародних ринках, фінансова та економічна нестабільність. За останні десятиріччя банківські системи багатьох країн світу пережили значну кількість банківських криз, що набули практично перманентного характеру. Підтвердженням цього є дослідження фахівців Міжнародного валютного фонду, котрі, починаючи з 1997 року, ідентифікували 112 системних банківських криз у 93 країнах світу і 51 кризу в 46 країнах між 1975 і 1995 рр. Однією з таких банківських криз була «криза заощаджень і позик» в США наприкінці 1980-х рр., що коштувала американському суспільству понад 150 млрд. доларів США [2, с. 7]. З того часу Аргентина, Росія, Індонезія, Туреччина, Південна Корея та багато інших країн зіштовхнулися з системними банківськими кризами.

Світова валютно-фінансова криза, що охопила переважну більшість держав, починаючи з вересня 2008 року, не лише не оминула, а й безпосередньо стосується банківської системи, оскільки розвиток кризи розпочався з інформації про банкрутство найбільших світових банків (Lehman Brothers, Merrill Lynch) та провідних фінансових компаній світу.

Витоком світової кризи була іпотечна криза в США, що розгорнулася ще в 2007 році, в основі якої було надмірне та неякісне надання іпотечних кредитів населенню, не підкріплене можливостями багатьох громадян сплачувати такі кредити. Підсилення кризові явища отримали внаслідок непрозорості і неконтрольованої діяльності банків та фінансових компаній на фондовому ринку, де продавались активи (похідні фінансові інструменти), що не мали справедливої ринкової вартості. Як наслідок, фінансова криза поширилась на реальний сектор економіки, внісши суттєві корективи в політику ціноутворення на основних сировинних і товарних ринках, і є наймасштабнішою за останнє сторіччя [3, с. 14]. Проте зводити причини розвитку світової кризи

виключно до іпотечних проблем є помилковим. Ми поділяємо точку зору професора А. Гальчинського з приводу більш фундаментальних витоків світової валютно-фінансової кризи, в основі яких є зміна за останні десятиріччя пропорцій у структурі грошей і співвідношенні повноцінних та «квазігрошей», а також ролі банківської системи, в першу чергу комерційних банків, у сфері обслуговування потоків спекулятивних капіталів [4, с. 8].

Враховуючи те, що загальний обсяг іпотечного боргу США (боргу під реальні цінності – нерухомості) становить близько 13 трлн. доларів, а щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку становить близько 2 трлн. доларів США (з яких понад 90% складають спекулятивні трансакції, а з реальною економікою пов'язані лише 5-7%), до причин світової кризи правомірно можна віднести спекулятивні операції фінансових посередників на світовому ринку. Фінансовими посередниками при обслуговуванні усієї суми цих коштів здебільшого є банки, котрі дедалі більше перетворюються на інститути обслуговування спекулятивних капіталів. Тому завданням для науковців є не лише дослідження причин виникнення банківських криз, а й намагання знайти шляхи запобігання кризовим явищам банківського сектора в майбутньому.

В умовах становлення системи ринкових відносин національна банківська система є основою розвитку фінансового ринку і економіки України загалом. Модель банківської системи повинна відповідати національним особливостям розвитку економіки та враховувати тенденції фінансової глобалізації. Для побудови ефективної банківської системи держави важливого значення набуває оцінка усього комплексу умов та факторів стабільної діяльності банків, забезпеченні потреб української економіки в банківських послугах. В методологічному плані оцінка умов та факторів, що здійснюють вплив на формування та розвиток національної банківської системи, а також її основних складових елементів – банків, базується на якісній відмінності впливу макроекономічних факторів на банківську систему держави загалом і діяльність окремого банку (для якого вплив макроекономічних факторів хоча й важливий, проте мікроекономічні фактори, наприклад, можливість отримання максимального прибутку незважаючи на рівень ризику та негативні наслідки для діяльності інших банків, відіграють першочергову роль).

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі представлено багато підходів до визначення сутності банківської системи, проте дискусійними залишаються окремі положення теоретичного обґрунтування даної дефініції. Більшість дослідників традиційно розуміють банківську систему як сукупність різноманітних видів банків та банківських інститутів у їх взаємозв'язку, що існує в країні у певний історичний період [5, с. 21]. Проте для формування цілісного наукового поняття про банківську систему недостатнім є виокремлення та

перерахування окремих елементів банківської системи. Важливо розкрити їх внутрішню закономірність, показати взаємозв'язки, розкрити взаємодію компонентів.

А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк і Т. С. Смовженко розглядають банківську систему як "...сукупність різних банків та інших кредитних установ, котрі функціонують у межах єдиного фінансового механізму" [6, с. 422]. Схожого підходу дотримується російський науковець Г. А. Тосунян, який включає в банківську систему поряд із банками також і "...небанківські кредитні організації" [7, с. 127]. За такого підходу практично нівелюється різниця між банківською і кредитною системами, оскільки до небанківських кредитних установ у широкому розумінні ми відносимо інвестиційні компанії, кредитні спілки, лізингові компанії, ломбарди, трастові компанії та ін., які є складовими кредитної системи. Враховуючи те, що банківська система держави є складовою кредитної системи, то відносити інші кредитні установи до складу саме банківської системи є неправомірним.

Грунтовно до визначення сутності банківської системи підходять відомі науковці О. В. Дзюблук [8, с. 134-140; 9, с. 66-99] і М. І. Савлук [10, с. 92-114; 11, с. 454-469]. Вони комплексно розглядають банківську систему як складний господарський організм, враховуючи її особливе призначення, специфічні функції в економіці. Професор О. В. Дзюблук правомірно розкриває суть банківської системи через дослідження основних організаційно-економічних умов, що визначають її функціональне призначення [8, с. 137]. До таких умов науковець відносить: необхідність регулювання грошового обігу в країні у зв'язку з наявністю у банків можливості застосування емісійного механізму в ході здійснення своїх основних операцій з обслуговування суб'єктів ринку; необхідність організації платежів у господарстві, що пов'язано з опосередковуванням банками обороту переважної частини грошової маси; необхідність підтримання стабільного функціонування банків як гарантії збереження коштів клієнтів і забезпечення нормального процесу кредитування економіки [8, с. 135-136]. З врахуванням зазначених організаційно-економічних умов суть банківської системи професор О. В. Дзюблук визначає "... як сукупність усіх банків країни, які взаємодіють між собою, підпорядковуючись встановленим нормам і правилам ведення банківської справи з метою забезпечення можливості ефективного грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту, а також стабільної діяльності банківських установ" [9, с. 71].

Професор М. І. Савлук також розкриває суть банківської системи через дослідження її функціонального призначення. Обґрунтовуючи три основні функції банківської системи –

трансформаційну функцію, функцію створення платіжних засобів і регулювання грошового обороту (емісійну), функцію забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку (стабілізаційну) науковець визначає банківську систему як "... законодавчо визначену, чітко структуровану та субординовану сукупність фінансових посередників, які займаються банківською діяльністю на постійній професійній основі і функціонально взаємоув'язані в самостійну економічну структуру" [11, с. 455].

Підтримуючи функціональний підхід до визначення суті банківської системи згаданих науковців, вважаємо за доцільне розширити межі дослідження даної дефініції через акцентування уваги не лише з точки зору методології інституціонального та функціонального підходу (наявності системи інститутів та їх функціональних взаємозв'язків), а також із врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на банківську систему держави.

Банківська система не існує сама по собі. Вона є складовою частиною економічної, фінансової системи країни і виконує в складі зазначених систем певні специфічні функції, знаходиться у взаємозв'язку з іншими компонентами економічної і фінансової систем, маючи при цьому певний рівень ієрархічної взаємозалежності [12, с. 35]. Тому банківську систему недоцільно розглядати відокремлено від реальної економіки, а певний рівень взаємозалежності між економічною системою країни і банківською системою дозволяє нам сформулювати висновок про взаємообумовленість і кореляційну залежність ефективного розвитку банківської системи від загального стану економіки держави і соціальної сфери, зважаючи на органічну взаємопов'язаність банків з усіма галузями економіки. Найбільш характерно така взаємозалежність знаходить свій прояв під впливом змін економічної кон'юнктури ринку. Наприклад, у фазі економічного зростання банківська система держави розвивається не лише внаслідок ефективної діяльності окремих банків, а в першу чергу завдяки зростаючому попиту на банківські послуги зі сторони реальної економіки, коли збільшення обсягів виробництва супроводжується збільшенням банківської активності, в першу чергу в сфері кредитування. Така ситуація дозволяє банкам не лише збільшити прибутковість своїх операцій, а й забезпечує стабільний розвиток банківських установ, нарощування їх капіталів. Протилежною є ситуація у фазі економічного спаду, оскільки зменшується потреба суб'єктів господарювання у кредитних ресурсах банків, згортається ділова активність в державі, що об'єктивно призводить і до скорочення обсягу активних операцій банків, зменшення їх прибутків та погіршення стану банківської системи держави у цілому.

Дотримуючись методології системного

дослідження і враховуючи функціональний підхід до визначення суті банківської системи, важливим є знаходження факторів впливу на банківську систему, що можуть спричинити до зміни цілісності системи, її кількісних та якісних характеристик. З цією метою необхідно розглянути категорію “система” в її гносеологічному розумінні, включаючи в поняття “системи” не лише певний порядок у розташуванні і зв’язку частин будь-чого, а й певне ціле, що являє собою єдність закономірно розташованих і взаємозв’язаних частин [13, с. 31].

Враховуючи такий підхід до розуміння сутності “системи”, ключовими ідентифікаційними ознаками, необхідно вважати наявність та дієвість механізмів зв’язку між компонентами системи, її функцію та мету, вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Взаємопов’язані елементи системи утворюються та функціонують в межах певного соціально-економічного середовища під впливом дії механізмів внутрішніх та зовнішніх зв’язків між компонентами системи. Важливо зазначити, що зміна окремих елементів системи (зміна структури, механізму взаємодії окремих елементів, зміна їх вагового впливу) може порушувати цілісність системи, змінювати системні взаємозалежності й приводити до зміни якісних та кількісних характеристик.

Застосовуючи методологію теорії систем для наукового підґрунтя розуміння сутності банківської системи, проаналізуємо її ключові ідентифікаційні ознаки.

Виходячи з дворівневого принципу організаційної побудови банківської системи, першим рівнем якої є незалежний від уряду та підзвітний парламенту центральний банк, а другим – незалежні від органів влади та центрального банку щодо здійснення своєї фінансової діяльності банківські установи (як приватні, так і державні), а також враховуючи функціональне навантаження механізмів зв’язку між основними компонентами банківської системи – банками, розглядати таку систему доцільно з позицій побудови системи за ієрархічним типом з принципами певного підпорядкування, з наявністю ознак керованості та спрямованості системи банком першого рівня – центральним банком. У дворівневій банківській системі взаємовідносини між банками будуються у горизонтальній та вертикальній площинах. Відносини по вертикалі характеризують підлеглість, певну підпорядкованість комерційних банківських установ (як державних, так і приватної форми власності) центральному банку. Відносини по горизонталі являють собою відносини конкурентного рівноправного партнерства банків другого рівня між собою.

Організація функціональних взаємовідносин між банками в межах банківської системи має важливий вплив не лише на ефективну організацію діяльності окремих банків, а й на стабільність банківської

системи, позначається на її взаємодії як з національною економікою держави, так і в межах глобалізованого фінансового ринку.

При дворівневій банківській системі відповідальність центрального банку за підтримку стабільності національних грошей на макrorівні є відмежованою від відповідальності за ефективне використання грошових коштів на мікрорівні банківськими установами. Центральний банк проводить загальне макроекономічне регулювання економіки за допомогою інструментів прямого та опосередкованого впливу грошово-кредитної політики на основні параметри грошового обігу, змінюючи при цьому кількісні показники монетарної сфери через мережу банківських установ для всіх суб’єктів економіки. Центральний банк практично усі свої операції та регуляторний вплив на економіку здійснює через комерційні банки та безпосередньо не взаємодіє з суб’єктами господарювання і населенням. Увесь комплекс операцій щодо організації грошово-кредитних відносин на мікроекономічному рівні з суб’єктами ринку здійснюють комерційні банківські установи. Вони обслуговують усі сфери економіки держави та зовнішньоекономічні зв’язки, виконуючи широкий діапазон банківських операцій з метою задоволення інтересів суб’єктів господарювання та населення. Такий розподіл функцій банків першого і другого рівня в межах банківської системи дозволяє обґрунтувати системність банківської діяльності не лише з позиції організаційної побудови банківської системи, а також з позиції функціонального навантаження при наявності глибинних системних взаємозалежностей між банками (як по горизонталі, так і по вертикалі).

При ідентифікації тієї чи іншої системи, в тому числі банківської, важливу роль відіграє така ознака як мета системи. Як правомірно зазначає М. І. Савлук, “банківська система має своє особливе призначення... Виникає банківська система не внаслідок механічного поєднання окремих банків, а будується по заздалегідь виробленій концепції, в межах якої відводиться певне місце кожному виду банків і кожному окремому банку” [10, с. 95]. Мету діяльності банківської системи України на основі аналізу статті 1 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [14, ст. 1], можна сформулювати як організаційно-правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні, створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника. Така мета розвитку банківської системи України свідчить про наміри держави через механізм ринкової конкуренції розбудовувати національну банківську систему, розвивати правове поле діяльності банків, виходячи зі світового досвіду, чітко законодавчо

розмежовуючи права й обов'язки банків різних рівнів та акцентуючи увагу на їх безпечній діяльності з різних точок зору – як з точки зору комерційного банку як елемента другого рівня банківської системи (регулюючи діяльність банків з позиції мінімізації банківських ризиків, встановлюючи вимоги щодо розміру їх капіталу), так і з позиції захисту інтересів кредиторів та вкладників банків.

Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на функціонування та розвиток банківської системи держави має важливе значення. Беручи до уваги те, що банківська система є складовою системи більш високого порядку – економічної, і враховуючи багатогранність зв'язків елементів банківської системи з усіма галузями народногосподарського комплексу держави, вплив загального стану економіки держави та процесів змін у різних сферах економіки є настільки суттєвим на розвиток банківської системи, що може призвести до порушення якісних характеристик банківської системи і навіть її цілісності.

В останні десятиріччя банківські системи практично усіх держав світу зазнають додаткового потужного впливу, зумовленого пришвидшенням процесів фінансової глобалізації. Вплив процесів глобалізації на стабільність та розвиток банківської системи держави має як позитивні, так і негативні моменти. Проте об'єктивний характер впливу цих процесів стримати в межах окремої держави доволі складно, що й вимагає належного наукового обґрунтування впливу глобалізації на розвиток банківської системи.

Перевагами процесів «фінансового глобалізму» для національної банківської системи та діяльності банківських установ держави є:

- поширення міжнародних стандартів ведення банківської справи, засвоєння передових технологій банківської діяльності;
- створення сприятливих умов для розвитку конкуренції, що спонукає банки підвищувати ефективність своєї діяльності, якість управління активами, удосконалювати і розширювати асортимент банківських послуг та продуктів, покращувати корпоративну культуру та прозорість діяльності;
- зростання можливості залучення недорогих ресурсів на міжнародних ринках, що диверсифікує джерела залучених коштів банків, служить джерелом збільшення обсягу кредитних ресурсів середньострокового та довгострокового характеру, дозволяє знизити загальний рівень процентних ставок в економіці;
- підвищення капіталізації та консолідації національної банківської системи, зокрема через процеси реорганізації шляхом злиття і поглинання вітчизняних невеликих банків іноземними інвесторами;
- підвищення рівня кваліфікації працівників банківської сфери, які працюватимуть за

міжнародними стандартами надання банківських послуг;

– збільшення ефективності банківської системи держави в цілому, враховуючи зростання конкуренції та зменшення дохідності й маржі банків.

До основних негативних моментів і загроз процесів фінансової глобалізації для національної банківської системи можна віднести:

- лібералізацію і демократизацію фінансових ринків, при яких ускладнюються процеси регулювання національної банківської системи, посилюються загрози збереження стабільності фінансових ринків й економічної безпеки держави;
- послаблення позицій національних банків, котрі не можуть належно конкурувати з банками з іноземним капіталом. Іноземні банки, маючи конкурентні переваги, опановують найбільш прибуткові сегменти національного ринку та обслуговують клієнтів з високим кредитним рейтингом, а місцеві банки, не витримуючи конкуренції, вимушені обслуговувати роздрібний кредитний ринок та клієнтів із більшим рівнем ризику;
- низьку прогнозованість поведінки іноземних інвесторів при кризових явищах в економіці країни та світовій економіці, позаяк власники іноземного капіталу керуються виключно приватними інтересами та жодним чином не ставлять за мету дбати про розвиток національної банківської системи. Така ситуація може становити загрозу економічній безпеці держави, спричинену неконтрольованим відпливом іноземного капіталу та фінансових ресурсів.

Беззаперечним є той факт, що залучення державою значних обсягів іноземного капіталу дозволяє забезпечити макроекономічну стабільність і свідчить про певний рівень довіри інвесторів до економіки та політичної влади держави. Хоча мова не йде про короткострокові та спекулятивні капітали іноземних інвесторів, а про переважно довгострокові прямі іноземні інвестиції. Тому вплив позитивних та негативних факторів фінансової глобалізації на банківську систему країни та її економіку залежить від форми присутності іноземного капіталу. Прихід на національний банківський ринок першокласних іноземних банків потрібно розглядати як позитивний момент забезпечення цивілізованості й ефективності української банківської системи, потужний чинник стабільного розвитку банківського сектора на конкурентних засадах, забезпечення високого рівня ліквідності та стійкості національної банківської системи, залучення її у світовий фінансовий простір.

У той же час присутність значних обсягів іноземного капіталу в банківському секторі економіки певним чином послаблює захищеність національної банківської системи від глобальних тенденцій нестабільності даної сфери. Доволі

складно прогнозувати поведінку іноземних інвесторів у банківському секторі в період розгортання фінансових криз, суттєвих фінансових негараздів як всередині країни, так і за її межами. Враховуючи специфіку діяльності банків, суть якої полягає у багаторазовому перевищенні обсягу залучених і запозичених коштів порівняно з власним капіталом банку (власні кошти банків становлять близько 10-15%), у період фінансової нестабільності іноземні інвестори подекуди віддають перевагу втраті усього обсягу власних коштів у порівнянні з більш значними збитками, які вони зазнають при залишенні на ринку країни в період кризи. Прикладів такої поведінки власників банків з іноземним капіталом історія знає чимало, зокрема під час кризи в Аргентині у 2001 році іноземні банки залишили країну, погіршивши фінансово-економічну ситуацію в державі [8, с. 175]. Тому можна погодитися з тим фактом, що ризики та потенційні негативні моменти від процесів фінансової глобалізації та проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему стосуються не стільки ефективності, скільки стабільності банківської системи та рівня

економічного розвитку країни.

Здійснивши аналіз банківської системи з позиції ідентифікаційних ознак системи, можна сформулювати висновок про обумовленість розвитку банківської системи комплексом процесів, що відбуваються як у зовнішньому середовищі, так і у внутрішньому – в межах самої банківської системи. З врахуванням інституціонального та функціонального підходу до визначення суті банківської системи, її доцільно розглядати як ієрархічно структуровану та субординовану цілісну сукупність банків, що здійснюють свою професійну діяльність відповідно до законодавчо встановлених норм і правил, формуються та розвиваються протягом тривалого періоду часу в межах національної економічної системи під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Такий підхід дозволяє розглядати банківську систему як цілісну систему взаємовідносин між банками, що має ознаки керованості, цілеспрямованості та самоорганізації. Вказані ознаки формуються об'єктивно, тобто незалежно від бажань окремих елементів банківської системи.

Список літератури

1. *Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри [Текст] / За ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.*
2. *Rochet, J.-Ch. Why Are There So Many Banking Crises? : The Politics and Policy of Bank Regulation [Text] / Jean-Charles Rochet. – Princeton University Press, 2008. – 310 p.*
3. *Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Текст] / Я. А. Жаліло, О. С. Бабанін, Я. В. Белінська та ін. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2009. – 112 с.*
4. *Гальчинський, А. Світова грошова криза: витоки, логіка трансформацій [Текст] / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 42. – С. 8.*
5. *Банківська енциклопедія [Текст] / Під ред. проф. А. М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 336 с.*
6. *Загородній, А. Г., Вознюк, Г. Л., Смовженко, Т. С. Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Центр Європи, 1997. – 576 с.*
7. *Тосунян, Г. А. Государственное управление в области финансов и кредита в России [Текст] : учебное пособие / Г. А. Тосунян. – М. : Дело, 1997. – 304 с.*
8. *Грошово-кредитна система України в умовах ринкових перетворень в економіці [Текст] : монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2007. – 309 с.*
9. *Дзюблюк, О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки [Текст] / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграф книга, 2000. – 512 с.*
10. *Вступ до банківської справи [Текст] / За ред. д.е.н., проф. М. І. Савлук. – К. : Лібра, 1998. – 344 с.*
11. *Гроші та кредит [Текст] : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.*
12. *Д'яконова, І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України [Текст] : монографія / І. І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга, 2007. – 400 с.*
13. *Орлюк О. П. Банківська система України. Правові засади організації [Текст] / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.*
14. *Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 р. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Адамьк Богдан

Теоретико-методологические принципы влияния процессов глобализации на банковскую систему Украины

Осуществлен анализ факторов влияния процессов финансовой глобализации на развитие банковской системы Украины. Уточнена сутність поняття «банківська система» в контексті глобалізаційних процесів із позиції ідентифікаційних ознак системи, з урахуванням інституціонального та функціонального підходу до визначення суті банківської системи.

RESUME

Adamyk Bogdan

Methodological principles of influence of processes of globalization on the banking system of Ukraine

The analysis of factors of influence of processes of financial globalization on development of the banking system of Ukraine is carried out. Essence of concept «banking system» in the context of globalization processes from position of identification signs of the system, taking into account the institutional and functional methods to determination of the banking system, is specified.

Уляна ВЛАДИЧИН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НОРМ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВНИЦТВА

Розглянуто сутність правового регулювання іноземного банківництва, визначено основні класифікаційні ознаки та види правового регулювання іноземного банківництва та подано перспективні напрями розвитку правового регулювання діяльності іноземних банків в Україні.

Ключові слова

Правове регулювання, іноземне банківництво, банківське право, банківське законодавство.

Стабільний розвиток банківської системи України в умовах формування ринкових засад регулювання економіки неможливий без ефективної законодавчої та нормативно-правової бази. Норми права, які регулюють банківську діяльність в Україні, а також значна кількість правових документів часто викликають дискусії, помилкові тлумачення і суперечки, що призводить до ускладнення практичної діяльності банківських установ. Функціонування банків з іноземним капіталом в Україні регламентується правовими нормами та документами, яких повинні дотримуватися усі банківські установи, які здійснюють свою діяльність на території України.

Дослідженнями проблем державного регулювання та правового забезпечення банківської діяльності приділялась увага у працях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Зокрема теоретичні засади правового регулювання економіки та банківництва досліджено у працях І. Михасюка [8], Л. Швайки [12], А. Яценка [13] та ін. Розвиток банківського законодавства та банківського права досліджували такі науковці, як І. Заверуха [3], Є. Карманов [4], О. Костюченко [6], О. Орлюк [9], О. Селезньова [10] та ін. Питання розвитку вітчизняної банківської системи і діяльності іноземних банків в Україні висвітлені у працях О. Дзюблюка [1], А. Другова,

А. Епіфанова, М. Козоріз [5], С. Лобозинської [7], Т. Смовженко [11] та ін.

Проте проблеми, висвітлені у працях українських та зарубіжних дослідників, стосуються лише загальних питань державного регулювання, а також правових основ регулювання банківської діяльності. Недостатньо уваги приділяється спеціальним правовим нормам регулювання іноземного банківництва в Україні.

Метою даного дослідження є виявлення класифікаційних ознак й особливостей правового регулювання іноземного банківництва та перспективних напрямків вітчизняної правотворчої діяльності, а також оптимізація механізму правового регулювання іноземного банківництва в Україні. З огляду на поставлену мету у статті визначено основні теоретичні засади та практичні аспекти правового забезпечення діяльності іноземних банків в Україні через призму таких завдань, як виявлення класифікаційних ознак і видів правового регулювання, формулювання прогалін та недоліків чинної законодавчої та нормативно-правової бази щодо діяльності іноземних банків, подання рекомендацій щодо створення ефективної системи державного регулювання іноземного банківництва з погляду правового забезпечення.

У науковій економічній літературі часто зустрічаються такі поняття, як «банківське право» та «банківське законодавство». При цьому «банківське право» трактується дослідниками, як правило, як галузь права, а «банківське законодавство» — як сукупність правових актів, спрямованих на здійснення регулювання. На думку Є. В. Карманова банківське право – це «галузь права, яка являє собою систему правових норм, що регулюють суспільні відносини в процесі організації та функціонування банківської системи України для задоволення потреб громадян та держави» [4, с. 28]. Водночас «банківське законодавство» трактується як:

- «система всіх упорядкованих певним чином нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері банківської діяльності» [9, с. 23];
- «сукупність законів, підзаконних нормативно-правових актів, а також міжнародних правових документів, які забезпечують правове регулювання банківських відносин» [3, с. 17];
- «система нормативних актів, правові норми яких закріплюють і регулюють порядок організації та діяльності банків та інших фінансово-кредитних установ України, їх взаємовідносини з клієнтами (юридичними і фізичними особами), а також порядок здійснення ними банківських операцій» [2, с. 62].

Правове регулювання розглядається науковцями-дослідниками як «діяльність органів державної влади й управління щодо встановлення та контролю за дотриманням обов'язкових юридичних правил поведінки суб'єктів права» [12, с. 43].

Під правовим регулюванням іноземного банківництва ми розуміємо сукупність міжнародних та національних законодавчих і підзаконних нормативно-правових актів, які прямо чи опосередковано впливають на діяльність банків з іноземним капіталом, що діють на території України, забезпечуючи захист інтересів акціонерів, вкладників і кредиторів та сприяють підтримці фінансової стабільності банківської системи.

На нашу думку, правове регулювання іноземного банківництва можна класифікувати за певними ознаками:

1. Залежно від території охоплення та дії правових актів:

- міжнародні двосторонні та багатосторонні договори (конвенції), що діють у країнах, які їх підписали;
- уніфіковані правила та звичаї щодо здійснення окремих операцій;
- національні законодавчі та нормативно-правові акти країни-інвестора (правові акти, традиції, принципи та правила ведення банківського бізнесу країни, де розташований материнський банк);
- національна законодавча та нормативно-правова

база країни-реципієнта(приймаючої країни);

- локальні нормативні акти країни-реципієнта (правові акти, прийняті суб'єктами господарської діяльності, наприклад документи, розроблені Асоціацією українських банків та спрямовані на забезпечення стабільності банківської діяльності, захист інтересів прав банків тощо);

- внутрішньобанківські документи (інструкції, положення, картки здійснення операцій тощо).

2. Залежно від суб'єктів правотворчої діяльності доцільно розрізняти регулювання:

- міжнародними наднаціональними органами (Базельським комітетом з банківського нагляду та регулювання, Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським центральним банком тощо);

- органами законодавчої та виконавчої державної влади (Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Президентом України, Національним банком України тощо);

- банківськими установами з іноземним капіталом.

3. Залежно від типу правового документа варто виділити:

- законодавче регулювання (розроблення та прийняття Верховною Радою законів України та постанов, що регламентують діяльність банківських установ в Україні);

- підзаконне нормативно-правове регулювання (укази Президента України та постанови Кабінету Міністрів України, а також акти відомчого характеру центральних органів державного управління, таких, як Національний банк України (нормативно-правові акти, що видаються НБУ у межах його повноважень на виконання законів України, зокрема, постанови, інструкції, правила, положення НБУ), Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку та ін.);

- внутрішньобанківські документи та договори між банком і клієнтами (внутрішньобанківські інструкції, положення, правила, угоди з клієнтами банку, які становлять методологічну основу здійснення банківських операцій).

4. Залежно від сфери впливу:

- відомчий банківський нагляд (регулювання та нагляд за діяльністю іноземних банків, що діють на території України, з боку НБУ, розроблення нормативних вимог до діяльності банків з іноземним капіталом та філій іноземних банків в Україні);

- податкове регулювання (спрямоване на створення умов щодо здійснення контролю за правильністю, повнотою і своєчасністю сплати податкових та інших обов'язкових платежів, достовірності ведення податкового обліку та звітності у банку тощо);

- антимонопольне регулювання (розроблення антимонопольного законодавства сприяє

захисту інтересів споживачів банківських послуг, дозволяє забезпечувати та сприяти розвиткові конкуренції між вітчизняними банківськими установами та банками з іноземним капіталом на банківському ринку України) тощо.

5. Залежно від характеру дії правового акту, на наш погляд, правове регулювання можна поділяти на:

- обмежувальне (передбачає розроблення правових норм, які обмежують здійснення іноземними банками в Україні окремих видів діяльності, що стосується порядку створення філій іноземних банків в Україні, а також реєстрації і ліцензування діяльності банків з іноземним капіталом тощо);
- зобов'язальне (правові документи, що містять окремі положення, які зобов'язують банківські установи до здійснення окремих операцій, виконання вимог щодо дотримання мінімального розміру регулятивного, статутного та приписного капіталу філії іноземного банку в Україні, а також дотримання встановлених обов'язкових нормативів банківської діяльності, формування обов'язкових резервів та резервних фондів, подання звітності тощо);
- рекомендаційне (правові документи, які містять пропозиції та рекомендації щодо встановлення індикативних процентних ставок за основними банківськими операціями тощо);
- інформаційне (полягає у розробленні правового поля щодо здійснення банківської діяльності, аналізу сучасного стану грошово-кредитного ринку, роз'яснень щодо виконання законодавчих та нормативних документів, повідомлень та листів, які інформують банківські установи про умови ведення банківської діяльності тощо).

6. Залежно від способу регулювання виділяємо:

- пряме регулювання (втручання у діяльність банків з іноземним капіталом шляхом встановлення правових норм, як вимоги до створення, ліцензування, дотримання мінімальних вимог щодо розміру регулятивного капіталу тощо);
- непряме (опосередковане) регулювання (пов'язане із створенням сприятливих умов щодо здійснення банківської діяльності на території України).

7. Залежно від норм права можна виділити наступні види регулювання іноземного банківництва:

- конституційне (правові документи передбачають забезпечення конституційних прав і свобод споживачів банківських послуг);
- адміністративне (положення правових актів містять вимоги щодо ліцензування, лімітування, резервування, визначення норм і стандартів ведення банківського бізнесу в Україні);
- цивільно-процесуальне (відновлення прав на втрачені цінні папери на пред'явника, порядок

стягнення за виконавчими документами коштів установ і організацій, що знаходяться в банках);

- фінансове (положення нормативних актів передбачають переліки фінансових звітів, які подаються банківськими установами, порядок розкриття інформації про фінансовий стан банку, розрахунки економічних нормативів тощо);
- кримінальне (встановлення санкцій та кримінальної відповідальності за порушення банківського законодавства, правил валютних операцій тощо).

8. Залежно від операцій, які здійснюються іноземними банками на території України, на нашу думку, слід виокремити правове регулювання:

- депозитних операцій банків (визначається процедура відкриття банківських рахунків, порядок нарахування та виплати процентів за депозитами та ін.);
- кредитних операцій банків (спеціальні документи, які визначають дисципліну проведення кредитної діяльності в банку, оцінки кредитоспроможності позичальників, порядок формування та використання резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, механізми нарахування та сплати процентів за користування кредитними коштами тощо);
- валютних операцій (правові акти, які передбачають порядок відкриття, обслуговування та закриття рахунків клієнтів в іноземних валютах, встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками, здійснення операцій з купівлі-продажу іноземних валют на внутрішньому та міжнародному валютному ринках тощо);
- інвестиційних операцій (визначаються норми здійснення банківських інвестицій, правила оцінки інвестиційних проектів банками та відбору проектів для фінансування, порядок розрахунку та дотримання обов'язкових економічних нормативів інвестування та ін.);
- розрахунково-касових операцій (регулюється порядок здійснення готівкових та безготівкових розрахунків, проведення операцій з емісії та випуску банківських платіжних карток) тощо.

Необхідно зауважити, що в Україні створена правова основа для розвитку іноземного банківництва. Зокрема загальні питання іноземного інвестування регулюються Законами України «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність», Положенням НБУ «Про порядок іноземного інвестування в Україну» тощо. Процедуру створення банків з іноземним капіталом та відкриття філій іноземних банків в Україні визначено Законом України «Про банки і банківську діяльність» та Положенням НБУ «Про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень». Особливості діяльності іноземних банків на території України регламентуються тими ж

законодавчими та нормативними актами, що і діяльність вітчизняних банків.

Таким чином, правове регулювання іноземного банківництва можна класифікувати за певними ознаками, зокрема залежно від території охоплення та дії правових актів, суб'єктів правотворчої діяльності, типу правового документа, сфери впливу, характеру дії правового акту, способу регулювання, норм права, а також операцій, які здійснюються іноземними банками на території України.

Серед перспективних напрямів розвитку правового регулювання іноземного банківництва в Україні виділимо необхідність забезпечення стабільності та систематизації чинної законодавчої та нормативної бази регулювання банківської діяльності, оскільки, на нашу думку, часті внесення змін до правових документів призводять до

виникнення неточностей і суперечностей у термінології й ускладнюють практичну діяльність банків в Україні. Вважаємо за доцільне максимально адаптувати вітчизняне банківське законодавство до міжнародних стандартів з обов'язковим врахуванням особливостей розвитку банківського бізнесу й іноземного банківництва в Україні. Важливе значення в розвитку іноземного банківництва має також модернізація та створення умов для розвитку фінансового ринку та покращення інвестиційного клімату в Україні шляхом мінімізації ризиків входження іноземних капіталів на банківський ринок, ризиків залежного розвитку та забезпечення конкурентних засад здійснення банківської діяльності, розвиток та удосконалення форм і методів іноземного інвестування у банківську систему України.

Список літератури

1. Дзюблук О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи [Текст] / Олександр Дзюблук // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37-46.
2. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / редкол. : В. С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
3. Заверуха І. Б. Банківське право [Текст] : посібник для студентів / І. Б. Заверуха. – Л. : Астролябія, 2002. – 222 с.
4. Карманов Є. В. Банківське право України [Текст] : навч. посіб. / Є. В. Карманов. – Х. : Консул, 2000. – 464 с.
5. Козоріз М. А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України [Текст] / М. А. Козоріз // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 95-103.
6. Костюченко О. А. Правові аспекти банківської діяльності [Текст] : підручник / О. А. Костюченко. – К. : Магістр ХХІ століття, 2005. – 1100 с.
7. Лобозинська С. М. Правове регулювання банківської діяльності в Україні [Текст] / Софія Миколаївна Лобозинська // Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУУ. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 190-194.
8. Державне регулювання економіки [Текст] / [Михасюк І. Р., Мельник А. Ф., Крупка М. І, Залога З. М.] : за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І. Р. Михасюка ; Львівський національний університет ім. І Франка. – Львів : Українські технології, 1999. – 640 с.
9. Орлюк О. П. Теоретичні питання банківського права і банківського законодавства [Текст] / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 104 с.
10. Селезньова О. М. Теоретичні питання банківського законодавства [Текст] / О. М. Селезньова // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – №4. – С. 27-30.
11. Смовженко Т. С. К вопросу о регулировании уровня иностранного капитала в банковской системе (на примере Украины) [Текст] / Т. С. Смовженко, А. А. Другов // Деньги и кредит. – 2008. – № 4. – С. 49-53.
12. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки [Текст] : навч. посіб. / Любов Андріївна Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
13. Яценко А. В. Державне регулювання іноземної інвестиційної діяльності в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / А. В. Яценко. – К, 2001. – 20 с.

РЕЗЮМЕ

Владычин Ульяна

Систематизирование норм правового регулирования иностранной банковской деятельности

Приведена сущность правового регулирования иностранной банковской деятельности, выделены основные классификационные признаки и виды правового регулирования иностранной банковской деятельности и поданы перспективные направления в развитии правового регулирования деятельности иностранных банков в Украине.

RESUME

Vladychyn Ulyana

The systematization of norms of the law regulation of foreign banking activity

In the article the author considers the essence of law regulation of foreign banking activity, determines the main variety of the law regulation of foreign banking activity and gives perspective ways of development of the law regulation of foreign banks in Ukraine.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЮВИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОГРАМ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянуто роль та структуру процесу формування цільових комунікаційних програм просування банківських операцій. Визначена етапність та складові елементи процесу.

Ключові слова

Маркетингові комунікації, програмно-цільовий підхід, цільова комплексна програма.

Розглядаючи сучасний стан управління маркетинговими комунікаціями банківських операцій доцільно звернути увагу на такі його недоліки: нерозробленість комунікаційної політики; відсутність чітких пріоритети та цілей маркетингових комунікацій; більшість маркетингових програм не носять цільового характеру, є спонтанними та епізодичними. Зазначені проблеми, в першу чергу, пов'язані з проблемами в управлінні та відсутністю належного методичного забезпечення з питань програмно-цільового підходу при формуванні стратегії маркетингових комунікацій банківських операцій.

Дослідженню проблемних питань маркетингових комунікацій банку присвятили свої праці такі сучасні науковці: А. Ф. Павленко, І. І. Гончарова, І. Л. Решетнікова, М. В. Баханова, Н. А. Маслова, Г. А. Рижкова, А. П. Романова та ін. Теоретичні розробки вітчизняних і закордонних вчених-маркетологів з питань особливостей формування та бюджетування маркетингових комунікацій займають значне місце в багатьох наукових працях. Однак дослідження різних джерел спеціальної літератури з проблем становлення і розвитку маркетингу в банківській сфері [1-4; 8] дозволяє зробити висновок про відсутність у теорії досить повного і закінченого алгоритму складання програми просування банківських операцій та програмно-цільових бюджетів. У зв'язку з цим є доцільним розробка

відповідного алгоритму формування цільових комунікаційних програм маркетингових відділів банківських установ, що враховував би специфіку галузі.

Метою статті є визначення ролі та структури процесу формування цільових комунікаційних програм просування банківських операцій.

У світовій практиці менеджменту і маркетингу програмно-цільове планування в організаціях діє з початку 1960-х років. За цей час такий вид планування зарекомендував себе, як один з надійніших [5, с. 9].

За визначенням Е. А. Черниша, програмно-цільове планування – це один із видів планування, в основі якого лежить орієнтація діяльності для досягнення поставлених цілей. Безперечно, будь-який метод планування спрямований на досягнення будь-яких конкретних цілей, однак, в основі процесу планування лежить визначення та постановка цілей, а також шляхів їх досягнення [6, с. 18].

Відповідно до програмно-цільового методу планування спочатку визначаються цілі організації, які мають бути досягнуті, потім намічаються шляхи їх реалізації, деталізуються засоби та способи. Особливістю цього методу планування є не просто прогнозування майбутніх станів системи, а складання конкретної програми досягнення бажаних результатів.

Даний метод дозволяє розглядати вирішення проблеми як

цілеспрямований процес, що передбачає: розукрупнення проблеми на складові частини (задачі); виявлення несуперечливості цих частин і їх взаємозв'язок; встановлення пріоритетів; виділення провідної ланки в сукупності завдань; визначення умов для їх комплексного вирішення.

Програмно-цільовий метод планування реалізується через цільові комплексні програми. На думку Д. М. Стеченко, цільова комплексна програма – це документ, в якому міститься визначений за ресурсами, виконавцями та строками здійснення комплекс заходів, спрямованих на досягнення цілей [7]. Цілі, на які має бути спрямована цільова комплексна програма, обумовлені стратегією банку, наявністю конкретної або кількох суміжних фінансово-економічних проблем.

Управління програмою вимагає використання детальної інформації. Показники можуть охоплювати, зокрема призначення програми; принципи і способи її здійснення; кадрове забезпечення; тривалість функціонування програми; фінансування, основні джерела отримання коштів, розміри асигнувань; опис системи управління програмою.

Відповідно до системного підходу й основних принципів програмно-цільового планування (цільова спрямованість на досягнення кінцевих результатів, комплексність, альтернативність, керованість) передування етапів розробки та реалізації цільових комунікаційних програм здійснюється за такою схемою:

1. Визначення проблеми та формулювання цілей.
2. Розробка й реалізація програми, спрямованої на

досягнення цілей.

3. Систематичний контроль за якістю та результатами робіт, передбачених програмою.
4. Оцінка корисного результату (ефекту).

На етапі визначення проблеми та формулювання цілей, які є основою для складання маркетингових комунікаційних програм банку, відбувається визначення основних та пріоритетних напрямків розвитку комунікаційної системи. Визначаються основні цілі, задачі за якими складаються цільові комплексні програми та підпрограми маркетингових комунікацій банківських операцій.

На наступному етапі відбувається розробка й реалізація програми, спрямованої на досягнення цілей. Відповідно до сучасної тенденції клієнт-орієнтованого підходу процес складання маркетингових комунікаційних програм банку має такий вигляд (рис. 1).

Прогнозування програмно-цільових показників. Даний процес характеризується визначенням основних планових показників програм, які формуються на основі аналізу загальних показників минулого періоду та мети. Відповідно відслідковуються і підтримуються кількісні, якісні та соціальні показники роботи комерційного банку. До кількісних показників належать: розмір клієнтської бази, кількість рахунків, обсяг депозитів, максимальні і середні суми виданих кредитів, масштаби інвестиційної діяльності, рівень диверсифікації банківських ресурсів і т. д. Кількісним показником, що обчислюється, є також прибуток.

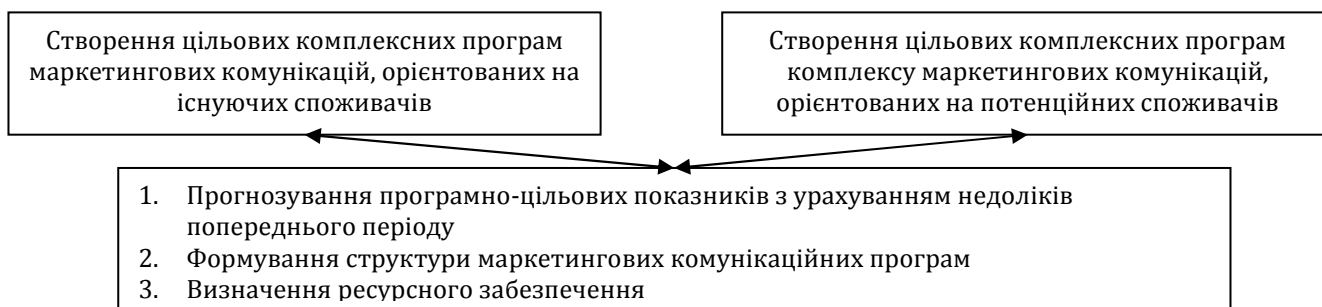


Рис. 1. Процедура складання цільових комунікаційних програм, орієнтованих на потенційних та існуючих споживачів

Якісні показники можуть також мати кількісний вираз, наприклад, рентабельність, швидкість обігу коштів, витратність і трудомісткість окремих операцій, тимчасові показники технологічного циклу, опрацювання документації. Таким показникам, як задоволеність споживачів структурою та якістю послуг, надійність банку, ступінь захищеності інформації, можна дати лише відносну оцінку або описову характеристику. Крім того, неабияке значення мають вигляд та обладнання приміщення банку, рівень сервісу, ставлення персоналу банку [8, с. 132].

Відділом планування розраховуються прогнозні

значення показників ефективності роботи банку на наступний період, відповідно до даних прогнозів формуються значення показників, що мають бути досягнуті за рахунок ефективної маркетингової комунікаційної політики банку. Досягнення запланованих показників характеризує ефективність розроблених цільових комунікаційних програм.

Відсутність прогнозних показників ефективності породжує проблеми, зокрема можливість спрямування запланованих коштів на реалізацію тих програм, у виконанні яких зацікавлене обмежене коло осіб; необґрунтованість витрачання

фінансових ресурсів бюджетних коштів, що дає змогу завищити показники витрат, які необхідні для виконання розпорядником, покладених на нього функцій. При цьому практично неможливо здійснити контроль за виконанням бюджетної програми, оскільки відсутніми будуть базові показники, з якими повинні порівнюватись фактичні результати виконання завдань і заходів, що передбачені відповідною бюджетною програмою.

Формування структури маркетингових комунікаційних програм. Структура (склад та співвідношення) комплексу маркетингових комунікацій підбирається індивідуально для різних сегментів ринку і різних ринкових ситуацій. Комунікаційний інструментарій може включати засоби реклами, стимулювання збуту, PR, прямого маркетингу, особистого продажу і т. д. Можливість гнучкого вибору між різними інструментами є надзвичайно важливою, оскільки дозволяє погоджувати витрати на цільові комунікаційні програми із фінансовими можливостями банку.

Слід мати на увазі, що існує певна відповідність між цілями комунікаційного впливу та його інструментами. Очевидно, що постановка і реалізація таких цілей, як досягнення належного рівня поінформованості про банк та його продукти забезпечується насамперед використанням інструментів PR і реклами. Що стосується збільшення обсягу продаж, то основними інструментами досягнення таких цілей будуть методи особистої продажі та стимулювання збуту.

Отже, на етапі формування структури маркетингових комунікаційних програм відбувається визначення найоптимальнішого комплексу комунікаційних інструментів відповідно до цілей конкретної програми.

Наступним визначається перелік основних заходів програми. Він розробляється в календарному та відомчому розрізах. План заходів відображає, хто, що саме та в які строки повинен зробити, для розв'язання певного завдання.

Реальність заходів програми значною мірою залежить від *ресурсного забезпечення*. Діагностика проблеми передбачає необхідність визначення ресурсних обмежень. Обмеження (неадекватність трудових, матеріальних, фінансових ресурсів) варіюються залежно від характеру й специфіки проблеми. Для обґрунтування заходів цільових комунікаційних програм розробляються баланси

тих ресурсів, які використовуються під час реалізації комунікаційних програм.

Систематичний контроль за якістю та результатами робіт, передбачених програмою. Звіт про виконання цільових комунікаційних програм є складовою частиною контролю. Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей програми. Метою контролю є сприяння тому, щоб фактичні результати якомога більше відповідали цілям програми [9, с. 167]. Результати контролю є інформацією, що необхідна для планування в майбутньому з урахуванням помилок минулого.

У процедурі контролю виділяють три основні підетапи: розробка нормативів і критеріїв; порівнювання з ними реальних результатів і життя необхідних коригуючих заходів.

Розробка критеріїв і нормативів здійснюється під час розробки проекту програми. По суті, критерії та нормативи – показники програми, за допомогою яких описуються цілі, підцілі та завдання цільових комунікаційних програм [10, с. 152].

Останній етап розробки та реалізації цільових комунікаційних програм – оцінка корисного результату (ефекту). На цьому етапі відбувається оцінка ефективності комунікаційних заходів відповідно до цілей програми, зокрема, за такими показниками: кількість нових клієнтів, що звернулися до банку під впливом комунікаційних заходів, плинність клієнтів, кількість придбаних операцій, тощо.

За кінцевим результатом можна судити, наскільки ефективно проведена систематизація цілей розвитку, вибрані шляхи, методи розподілу та використання ресурсів для досягнення цілей комунікаційних програм [11, с. 109].

Отже, запропонована структура процесу формування цільових комунікаційних програм просування банківських операцій основана за загальної концепції програмно-цільового підходу в процесі планування та адаптована під особливості банківського маркетингу. Застосування програмно-цільового підходу у плануванні маркетингових комунікацій банківських операцій є необхідним і зумовлене багатьма факторами: наявністю незадоволеного попиту на послуги; надмірними та нераціональними витратами ресурсів і, як наслідок, виникненням негативних зовнішніх ефектів; потребою в глибоких структурних перетвореннях і т. п.

Список літератури

1. Майдебура, Е. В. *Маркетинг услуг [Текст] / Е. В. Майдебура.* – К. : ВИРА-Р, 2001. – 574 с.
2. Примак, Т. О. *Маркетингові комунікації на сучасному ринку [Текст] : навч. посіб. / Т. О. Примак.* – К. : МАУП, 2003. – 200 с.
3. Лук'янець, Т. І. *Маркетингова політика комунікацій [Текст] : навч. посіб. / Т. І. Лук'янець.* – 2-ге вид. доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 524 с.
4. Павленко, А. Ф. *Формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів [Текст] : монографія / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, І. І. Гончарова.* – К. : КНЕУ, 2005. – 321 с.
5. Басовский, Л. С. *Прогнозування і планування за умов ринка [Текст] : навч. посіб. / Л. С. Басовский.* – М. : ИНФРА-М,

2003. – 418 с.

6. *Прогнозування і планування за умов ринку [Текст] : навч. посіб. / Е.А. Черниш, Т. А. Салтанова, М.П. Молчанов, А.Д. Новикова. – М. : ПРИОР, 1999. – 432 с.*
7. *Стеченко, Д. М. Програмно цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону [Текст] / Д. М. Стеченко // Університетські наукові записки. – 2007. - № 3 (23). – С. 167-171.*
8. *Ткачук В. О. Маркетинг у банку [Текст] : навч. посіб. / В. О. Ткачук. – Тернопіль : Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.*
9. *Стеченко, Д. М. Управління регіональним розвитком [Текст] : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вища шк., 2000. – 223 с.*
10. *Борисевич, В.І. Прогнозування і планування економіки [Текст] : навч. посіб. / В. І. Борисевич, Г. А. Кандаурова. – Мн. : Экоперспектива, 2000. – 347 с.*
11. *Комов, Н. И. Программно-целевое управление: возможности и перспективы адаптации к условиям переходной экономики [Текст] / Н. И. Комов, Я. В. Маркова // Проблемы прогнозирования. – 1998. – №3. – С. 109-116.*

РЕЗЮМЕ

Гузь Марина

Формирование целевых коммуникационных программ продвижения банковских операций

Рассмотрена роль и структура процесса формирования целевых коммуникационных программ продвижения банковских операций. Определена этапность и составные элементы процесса.

RESUME

Guz Maryna

Forming of special purpose communication programs for advancement of bank transactions

A role and structure of process of forming of special purpose communication programs for advancement of bank transactions is considered. Component elements of the programmatic-purpose planning of marketing communications in a bank are determined.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НЕПАРАМЕТРИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

Розроблена модель, яка дає можливість оцінити загальну зміну ліквідності балансу банку та порівняти зміни ліквідності балансів різних банків з урахуванням загальних тенденцій їх розвитку.

Ключові слова

Ліквідність банку, ліквідність балансу банку, динамічний індикатор ліквідності, аналіз ліквідності.

На сучасному етапі розвитку банківської системи України гостро стоїть питання управління ліквідністю банків. Причини цього в нестабільності економіки та фінансових ринків, які впливають на послаблення ліквідності банків. Основою ефективного управління ліквідністю є науково обґрунтовані підходи до правильної її оцінки. З урахуванням цього в Україні існує потреба у розробці сучасних підходів до оцінки ліквідності банку, які б давали змогу враховувати при аналізі негативні тенденції в розвитку фінансових ринків, рівень ризику операцій, що зростає, і нестабільність економіки в цілому. Наявність проблемних аспектів в аналізі ліквідності вітчизняних банків зумовлює актуальність дослідження.

Ліквідність банку як одна з основних характеристик його фінансового стану, стабільності та надійності на практиці часто визначається шляхом розрахунку ліквідності його балансу. Такий підхід використовується як самим банком (є частиною внутрішніх методик аналізу, оцінки ліквідності), так і Національним банком України з метою регулювання ліквідності банків шляхом встановлення обов'язкових нормативів ліквідності. Аналіз ліквідності банку через визначення ліквідності його балансу використовується зовнішніми суб'єктами, які мають обмежений доступ до інформаційного забезпечення і можуть використовувати лише дані публічної звітності банку [1,2,3,9].

Під ліквідністю балансу банку ми

розуміємо співвідношення вимог (статей активу) та зобов'язань (статей пасиву) на певний момент часу. Баланс вважається ліквідним, якщо його стан дозволяє за рахунок швидкої реалізації коштів по активу покривати термінові зобов'язання по пасиву.

Найпоширенішим методом оцінки ліквідності балансу банку є коефіцієнтний метод, який базується на розрахунку співвідношень різних абсолютних показників діяльності банку між собою [10]. Кожен суб'єкт аналізу розробляє свою систему коефіцієнтів, значення яких найбільш повно розкриває явище, що досліджується, та дає змогу досягти мети аналізу [5, 6]. Система показників комплексно висвітлює ліквідність балансу банку, якщо аналіз окремих коефіцієнтів дозволяє оцінити [7]:

- ліквідність активів;
- сталість зобов'язань;
- ризиковість діяльності.
- Перевагами коефіцієнтного аналізу є:
 - легкість імплементації моделі аналізу;
 - доступність інформаційної бази для аналізу зовнішньому користувачу.

Одним із недоліків методики є неможливість оцінки загальної зміни ліквідності балансу банку через аналіз окремих коефіцієнтів.

Для отримання комплексної оцінки динаміки ліквідності балансу можливе використання моделі непараметричної статистики, що базується на розрахунку динамічного індикатора ліквідності.

Динамічний індикатор ліквідності – комплексний розрахунковий показник, побудований з використанням ординальної (порядкової) шкали, що являє собою ранжований ряд критеріїв, які використовуються при обчисленні коефіцієнтів ліквідності [4, с. 8].

За допомогою даної методики була проаналізована динаміка ліквідності банків I групи за 2008 рік (динамічний індикатор розрахований на

основі 9 показників). За результатами дослідження (рис. 1) видно, що в більшості банків наявна негативна тенденція зміни окремих факторів ліквідності балансу, що при побудові моделі призводить до втрати її чутливості та зниження адекватності результатів. За умови загального погіршення ситуації неможливо порівняти динаміку ліквідності балансу окремих банків.

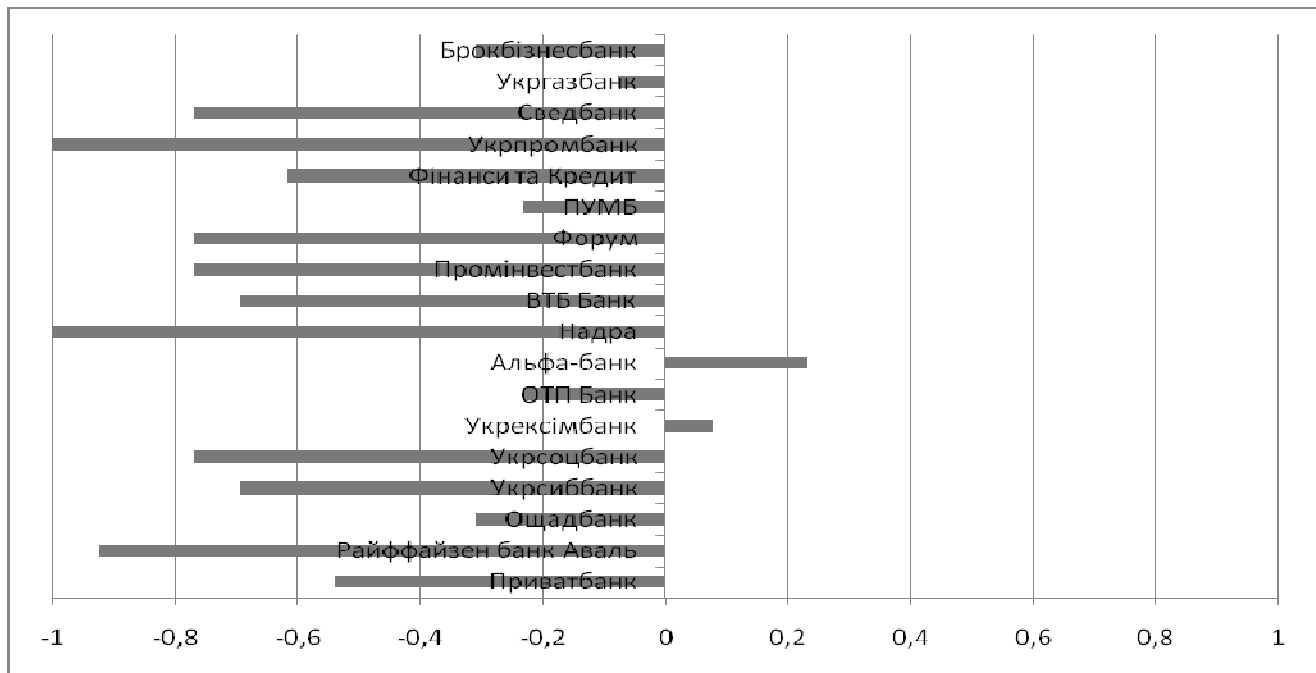


Рис. 1. Рівень динамічного індикатора ліквідності банків I групи станом на 01.01.2009 р.

Метою дослідження була розробка моделі, яка б давала можливість оцінити загальну зміну ліквідності балансу банку та порівняти динаміку ліквідності балансів різних банків з урахуванням загальних тенденцій їх розвитку.

Запропонований новий підхід до побудови динамічного індикатора базується на векторних перетвореннях у багатовимірному просторі. Для побудови моделі аналітик визначає систему з n коефіцієнтів ліквідності балансу банку.

Коефіцієнт ліквідності балансу:

$$\text{Коефіцієнт ліквідності балансу} = \frac{\dots}{\dots}; \quad (1)$$

Назвемо ліквідною позицією балансу (на початок та кінець аналізованого періоду) точку, координатами якої є значення відповідних коефіцієнтів:

$$(2)$$

$$(3)$$

Фактичний вектор динаміки ліквідної позиції розраховується як:

$$(4)$$

Для побудови оптимального вектора динаміки на кожній позиції вказуємо, чи є для банку позитивним зростання чи зменшення відповідного коефіцієнта:

$$(5)$$

Нормований вектор динаміки розраховується шляхом попарного зіставлення знаків координат векторів та \dots .

Запропоновано розраховувати динамічний індикатор (DI) за формулою:

$$\dots;$$

З геометричної точки зору розрахований таким чином DI чисельно дорівнює косинусу кута нахилу між вектором оптимальної динаміки та нормованим вектором фактичної динаміки в n -вимірному просторі. З алгебраїчної точки зору,

При чому DI набуває значення 1 у випадку, коли напрямок розвитку повністю відповідає напрямку,

визначеному як оптимальний, і (-1) в протилежному випадку.

Для порівняння динаміки ліквідності банків між собою виокремимо дію факторів, зміна яких є домінуючою тенденцією. Домінуючою тенденцією в своєму дослідженні ми вважаємо зміну показника, яка проявилася не менш, ніж в 70% банків з числа тих, що досліджувались.

Для кожного такого фактора визначимо зону нечутливості – критичне значення коефіцієнта,

перетин якого вважається негативною тенденцією. В даному дослідженні зоною нечутливості є середнє значення відповідного коефіцієнта. Скориговане значення дає змогу оцінити динаміку з урахуванням загальних тенденцій розвитку, притаманних більшості банків з групи, що досліджувалась.

Результати апробації моделі аналізу на банках I групи наведені на рис. 2.

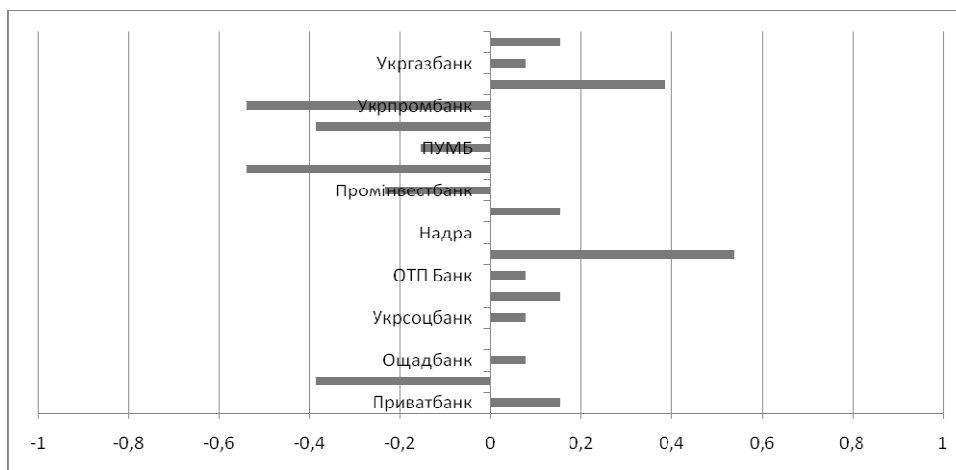


Рис. 2. Рівень динамічного індикатора ліквідності банків I групи станом на 01.01.2009 р., розрахованого за векторною методикою

На основі запропонованого методу розрахунку побудована модель порівняльного аналізу динаміки ліквідності банків з урахуванням загальних умов функціонування досліджуваної групи.

Перевагами застосування даної моделі є:

- комплексність оцінки, що дає змогу оцінити не тільки розвиток кожного окремого фактора ліквідності балансу, а й зіставити зміни факторів між собою;

- можливість індивідуального вибору сукупності факторів для аналізу, що дає змогу суб'єкту аналізу формувати для побудови моделі ту систему чинників, яка найбільш адекватно відображає ситуацію, що склалася;

- єдиний комплексний показник значно спрощує інтерпретацію результатів аналізу, дозволяє легко оцінити зміну становища за декілька періодів дослідження.

Список літератури

1. Щибиволок, З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник / З. І. Щибиволок ; ред. С. І. Шкарабан. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2007. – 311 с. – ISBN 966-346-275-2.
2. Парасій-Вергуненко, І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчально-методичний посібник / І. М. Парасій-Вергуненко ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. – ISBN 966-574-453-4.
3. Слав'янська, Н. Г. Банківські операції [Текст] : підручник / Н. Г. Слав'янська ; ред. В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2006. – 727 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-8148-27-4.
4. Карчева, Г. Т. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 31-40.
5. Корнієнко, Т. В. Ліквідність комерційного банку: фактори, що впливають, методи управління [Текст] / Т. В. Корнієнко // Финансовые риски. – 2001. – № 3. – С. 51-54.
6. Висоцька, Л. Напрямки формування комплексної статистичної системи показників ліквідності банків [Текст] / Л. Висоцька // Банківська справа. – 2005. – № 5. – С. 39-52.
7. Галицька, Е. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків [Текст] / Е. Галицька, Л. Висоцька // Банківська справа. – 2002. – № 2. – С. 19-26.
8. Управління банківськими ризиками [Текст] : навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"; ред. Л. Примостка. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с. – ISBN 978-966-483-001-7.
9. Олійник, Д. Управління ліквідністю комерційного банку та оптимізація фінансового результату [Текст] / Д. Олійник // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 8. – С. 28-30.
10. Сало, І. В. Фінансовий менеджмент банку [Текст] : навчальний посібник / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с. – ISBN 978-966-680-312-5.

РЕЗЮМЕ

Качаев Алексей

Использование методов непараметрической статистики для анализа ликвидности банка

Разработана модель, которая дает возможность оценить общее изменение ликвидности баланса банка и сравнить изменения ликвидности балансов разных банков с учетом общих тенденций их развития.

RESUME

Kachayev Oleksiy

Using of nonparametric statistics methods for analysis of the bank's liquidity

The model which makes it possible to assess the overall change of bank's liquidity and to compare the dynamics of the liquidity positions of different banks, taking into account general trends on financial and banking markets, is drafted.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РЕГУЛЯТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Здійснено оцінку еволюційного процесу організаційної структури банківського регулювання та нагляду в Україні впродовж 1992-2009 р. Розроблено авторську організаційно-функціональну структуру Дирекції з банківського регулювання та нагляду у складі Національного банку України.

Ключові слова

Банківський нагляд, банківське регулювання, реорганізація, ліквідація, Дирекція з банківського регулювання та нагляду.

Динаміка розвитку світового банківського ринку вимагає від державного управління розробки ефективних механізмів державного регулювання, які б своєчасно реагували на всезростаючі ризики банківництва. Забезпечити стабільний розвиток фінансових інститутів та гарантувати захист прав учасників фінансового ринку можливо лише за належної діяльності банківського регулятора. Згідно із чинним законодавством (Законом України "Про банки і банківську діяльність", Законом України "Про Національний банк України") функцію банківського регулювання та нагляду покладено на Національний банк України.

Вітчизняні науковці неодноразово акцентують увагу у свої дослідженнях на проблемах організації системи регулювання та нагляду центральним банком держави. Зокрема методологічні основи реалізації банківського нагляду та регулювання присвячені наукові роботи А. Єпіфанова, В. Міщенко, К. Раєвського, С. Реверчука, М. Сала, В. Стельмаха та ін. Однак питанням удосконаленню операційного апарату служби банківського нагляду центрального банку присвячена незначна увага, це й обумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Метою наукового дослідження є оцінка еволюційних процесів організаційної структури банківського нагляду Національного

банку України та вироблення пропозицій щодо подальшого вдосконалення його структури.

Поставлена мета буде досягнутою за умови вирішення таких завдань: проаналізувати зміни організаційної структури апарату банківського нагляду; розробити пропозиції щодо вдосконалення інституційної складової банківського нагляду у функціональній структурі НБУ. Процес формування банківської системи України із здобуттям незалежності був позбавлений плановості та послідовності. Багато важливих процедур у банківстві були нерегульованими або регулювалися банківським законодавством Радянського Союзу, яке втратило свою актуальність у результаті переходу вітчизняної економіки на ринкові механізми функціонування. Масові зловживання при здійсненні банківської діяльності, відмивання коштів, набутих злочинним шляхом через банки, порушення ринкової дисципліни кредитними структурами спонукало керівні органи Національного банку до створення окремого структурного підрозділу, який би здійснював належний відомчий контроль за банками України. Таким чином у травні 1992 р. було укомплектовано штат працівників з питань банківського нагляду.

Організаційна структура банківського регулювання та нагляду мала свій еволюційний шлях,

який був окреслений об'єктивними змінами, що відбувалися у банківській системі, та пріоритетністю завдань, які ставило перед собою те чи інше Правління НБУ.

Зупинимось детальніше на розгляді структури наглядових підрозділів НБУ.

Перша структура банківського нагляду була представлена Головним управлінням з контролю за банківською діяльністю, до якого входило два управління: управління з контролю за дотриманням нормативів та управління інспектування. Ця структура проіснувала лише один рік, після чого було створено ще одне управління – реєстрації комерційних банків. Згодом у 1994 р. Головне управління було ліквідовано, а управління як самостійні підрозділи перебували під кураторством заступника [1, с. 51].

У 1995 р. Національним банком України прийнято рішення про створення профільних департаментів. Служба банківського нагляду в цій структурі була представлена Департаментом банківського нагляду, до якого входили чотири управління: реєстрації та ліцензування комерційних банків і контролю за дотриманням економічних нормативів, інспектування банків, координації та організації банківського нагляду. З цього ж року було впроваджено ліцензування банківських операцій.

Налагодження системи банківського нагляду потребувало формування методологічної основи проведення інспектування та безвізного контролю. Методичні вказівки щодо інспектування комерційних банків та банківських установ України для банківських інспекторів, які були затверджені Правлінням Національного банку України у грудні 1996 р., окреслили перші методологічні процедури інспектування. У цьому ж році у складі департаменту банківського нагляду було створено Управління з контролю за діяльністю банків. Протягом 1997 р. була проведена ґрунтовна підготовка інспекторів в усіх територіальних управліннях Національного банку України з питань використання Методичних вказівок щодо інспектування комерційних банків.

Зміни, які відбулися в цих сферах банківського нагляду, а також погіршення фінансового стану групи комерційних банків спонукали до створення у 1996 р. додаткової функції банківського нагляду – реабілітації та ліквідації банків. В умовах повномасштабної банківської кризи особливо актуальними стають питання методологічного забезпечення процесу реструктуризації, ліквідації, націоналізації, банкрутства вітчизняних банківських структур.

У 1997 р. за рекомендацією міжнародних фінансових організацій було прийнято рішення підвищити статус служби банківського нагляду в Україні. На базі діючого департаменту було створено чотири департаменти та одне самостійне управління: департамент реєстрації та ліцензування

банків, департамент безвізного нагляду, департамент інспектування банків, департамент з питань роботи з проблемними банками, управління координації з питань банківського нагляду. Цього ж року Національним банком

України створено Комісію з питань нагляду та регулювання діяльності банків. Працював постійний радник з питань нагляду від міжнародних організацій та група радників за напрямками нагляду.

У 1999 р. знову відбулися структурні зміни в підрозділах банківського нагляду центрального апарату. Створено департамент пруденційного нагляду, до складу якого входили: управління методології та координації банківського нагляду і співробітництва з фінансовими установами, управління безвізного нагляду, управління інспектування банків, відділ нагляду за міжнародною діяльністю банків.

У 2000 р. відповідно до принципів Базельського комітету було сформовано нову структуру банківського нагляду в системі Національного банку України. Ця структура передбачала наявність генерального департаменту банківського нагляду, у підпорядкуванні якого були такі департаменти й управління: департамент реєстрації та ліцензування банків, департамент інспектування та моніторингу банків, департамент реорганізації та ліквідації; управління стратегії, планування та координації; управління методології, управління економічного аналізу та звітності, Управління менеджменту та зовнішніх зв'язків [2].

Постановою Правління НБУ №17 від 9.02.2005 р. «Про внесення змін у структуру центрального апарату Національного банку України» було покладено функції реалізації банківського регулювання та нагляду на чотири департаменти: реєстрації і ліцензування банків (зі штатом 23 особи); банківського регулювання і нагляду (126 осіб); методології і організації банківського нагляду (85 осіб); валютного контролю і ліцензування (41 особа) [3].

Протягом 2005-2008 рр. велася робота з удосконалення методологічної та нормативно-правової бази банківського регулювання та нагляду, спрямована на зниження ризиків у діяльності банків та забезпечення відповідності вимогам Базельських принципів ефективного банківського нагляду та законодавства Європейського Союзу з питань нагляду.

Досягнення зазначених цілей потребувало і внесення певних коригувань у організаційну структуру банківського регулятора. Відповідно в структурі НБУ була створена дирекція з банківського регулювання та нагляду, у підпорядкуванні до якої попали такі п'ять департаментів: департамент банківського регулювання та нагляду, департамент реєстрації та ліцензування, департамент методології банківського регулювання та нагляду, департамент

припинення діяльності банків, департамент з питань запобігання використанню банківської системи для легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму [2].

У вересні 2009 р. організаційно-функціональна структура НБУ зазнала змін, у тому числі й дирекція з банківського регулювання та нагляду, зокрема до її складу увійшли такі елементи: департамент нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду, департамент безвізного банківського нагляду, департамент інспектування банків, управління кризового менеджменту, управління ліквідації банків, управління юридичного забезпечення банківського нагляду [2].

Схвалення викликає доповнення структури дирекції з банківського регулювання та нагляду відділом контролю за дотриманням наглядових регламентів, який безпосередньо підпорядкований директору дирекції. Належне виконання обов'язків працівниками цього відділу сприятиме підвищенню якості банківського нагляду шляхом своєчасного виявлення та виправлення недоліків у методологічній частині реалізації нагляду та усунення від посадових обов'язків осіб несумлінних та некомпетентних. Важливим та правильним рішенням є створення управління кризового менеджменту, зважаючи на скрутне фінансове становище більшості вітчизняних комерційних банків в умовах системної економічної кризи.

Із структури дирекції з банківського регулювання та нагляду було виведено департамент реєстрації та ліцензування, який разом із управлінням контролю ризиків перейшов у безпосереднє підпорядкування заступника Голови Правління НБУ. На нашу думку, така реорганізація не є коректною, оскільки реєстрація та ліцензування є вступним контролем за дотриманням вимог чинного законодавства, при відокремленні цього департаменту з структури Дирекції з банківського регулювання та нагляду

порушується системність банківського нагляду, що передбачає проведення вступного, попереднього та поточного контролю.

Департамент із питань запобігання використанню банківської системи для легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму у діючій структурі НБУ підпорядкований виконавчому директору з питань валютного регулювання та контролю. Недоречним є звуження функцій департаменту лише до контролю за операціями в іноземній валюті, які спрямовані на легалізацію кримінальних доходів та фінансування тероризму. Методологічні розробки щодо запобігання використанню банківської системи для легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму повинні стосуватися всієї банківської діяльності, не зважаючи, в якій площині вона здійснюється: на валютному ринку чи з використанням національної грошової одиниці. Це ж стосується і нагляду, який повинен проводитися на постійній основі із застосуванням системи фінансового моніторингу по відношенню до всіх учасників банківського ринку, які здійснюють операції як в національній, так і в іноземній валюті. Тому місце цього департаменту у структурі дирекції з банківського регулювання та нагляду.

Інституційна складова банківського регулювання та нагляду, як показує аналіз, зазнавала чимало змін, зважаючи на вплив внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку вітчизняної банківської системи. Однак вважаємо, що інституційна структура потребує вдосконалення. На нашу думку, структурними елементами дирекції з банківського регулювання та нагляду мають бути спеціальні департаменти та управління. Ця структура повинна бути централізованою з чіткою вертикаллю підпорядкування. Оптимальна модель інституційної складової регулятивної діяльності Національного банку повинна виглядати наступним чином (рис.1):



Рис. 1. Доцільна структура Дирекції з банківського регулювання та нагляду

Зважаючи на перебування фінансових посередників у системній банківській кризі, аргументованим є створення департаментів з чіткою спеціалізацією банківського регулювання та нагляду. Вважаємо, що дирекція з банківського регулювання та нагляду повинна у своїй структурі мати зазначені вісім департаментів. У підпорядкуванні кожного департаменту повинні знаходитися спеціалізовані управління. Зокрема вважаємо, що діяльність департаментів здійснюватиметься за напрямками функціонування спеціалізованих управлінь. Так до складу департаменту нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду повинні входити такі управління: розробки концептуальних основ та методологічних процедур банківського нагляду; координації та організації банківського нагляду; підготовки до впровадження нових методів нагляду та комплексних наглядових систем; оцінки ефективності впровадження новітніх методологічних процедур та регулятивних актів з питань нагляду.

Структура департаменту реєстрації та ліцензування банків повинна охоплювати такі елементи: управління реєстрації банків та банківських об'єднань; управління ліцензування банківської діяльності; управління ліцензування валютних операцій та валютного контролю; управління нагляду за процесами капіталізації банків.

Департамент безвізного банківського нагляду повинен реалізовувати свою діяльність у таких функціональних складових: управління нагляду за дотриманням економічних нормативів банківської діяльності; управління аналізу достовірності банківської звітності; управління ранньої діагностики проблемних банків; управління нагляду за віртуальним банківництвом та здійсненням інтернет-банкінгу.

Безумовно важливим є департамент інспектування. Особливістю його є те, що він був присутній майже у всіх організаційно-функціональних моделях банківського регулювання та нагляду як окрема структурна одиниця. Саме інспектування на місцях дозволяє виявити реальні ризики та проблеми банківської установи, надати об'єктивну оцінку ефективності її діяльності. Ми вбачаємо успішну діяльність департаменту інспектування у наступному складі: управління організації виїзного інспектування; управління інспектування банків 1 та 2 груп (за класифікаційною ознакою НБУ – обсяг активів банку); управління інспектування банків 3 та 4 груп; управління інспектування проблемних банків. Доповнювати діяльність попереднього департаменту зобов'язаний департамент реорганізації та ліквідації банків. Його діяльність повинна реалізовуватись за допомогою таких управлінь: регулювання процесів реорганізації банків; нагляду за діяльністю банків з тимчасовою

адміністрацією та кураторами; моніторингу за банками у стадії ліквідації.

Беручи до уваги складне фінансове становище багатьох українських банків у системній економічній кризі, участь держави у капіталі банків стала одним із інструментів антикризового державного управління. Це сприяло виникненню нової групи фінансових посередників – націоналізованих банків. Перебуваючи у власності держави, вони поруч із державними банками можуть бути задіяні у реалізації важливих стратегічних проектів економічно-соціального розвитку країни. Тому регулювання їхньої діяльності та нагляд за ними повинен стати одним із важливих напрямків діяльності центрального банку. З огляду на це, рекомендуємо створити департамент нагляду за діяльністю державних та націоналізованих банків, який б діяв у складі двох управлінь: управління аналізу ефективності діяльності державних банків й управління нагляду за процесами націоналізації банків та аналізу їхньої діяльності.

Зважаючи на лібералізацію банківського законодавства та інтенсивний розвиток процесів глобалізації, необхідним стає налагодження системи нагляду за банківською діяльністю на світових ринках капіталу. Тому рекомендуємо створити департамент нагляду за міжнародною банківською діяльністю. Це департамент повинен реалізовувати свою роботу у розрізі таких структурних одиниць: управління нагляду за реалізацією кредитних ліній міжнародних фінансових організацій; управління нагляду за діяльністю філій та представництв іноземних банків на території України; управління нагляду за діяльністю філій та представництв вітчизняних банків за кордоном.

Вразливість банківської системи до зовнішніх загроз спонукає до створення в організаційній структурі банківського регулювання та нагляду департаменту моніторингу загроз фінансової стійкості банківської системи. Діяльність цього департаменту могла б забезпечувати такі підрозділи: управління нагляду за кредитною діяльністю вітчизняних банків на міжнародних банківських ринках; управління нагляду за діяльністю банків з іноземним капіталом, власниками істотної участі яких є іноземна держава; управління з питань запобігання використанню банківської системи для легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму; управління контролю за дотриманням наглядових процедур.

Отже, рекомендована модель інституційної структури банківського регулювання та нагляду є спроможною ефективно реалізовувати регулювання та нагляд за вітчизняним банківництвом в умовах світової фінансової кризи та системної кризи в країні, а також впроваджувати комплекс превентивних заходів щодо попередження виникнення зовнішніх та внутрішніх

загроз фінансової стійкості банківської системи в майбутньому.

Список літератури

1. Банківський нагляд [Текст] : навч. посіб. / В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О. Г. Коренева. – К. : Знання, 2004. – 406 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. Структура Національного банку України : [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Про внесення змін в структуру центрального апарату Національного банку України [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ №17 від 9.02.05. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Попередні підсумки діяльності банків станом на 14.09.09 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд [Текст] : монографія / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, М. А. Єпіфанова. – Суми : Університетська книга, 2006. – 432 с.
6. Зінченко В. О. Організація ефективного банківського нагляду в Україні [Текст] / В. О. Зінченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – №2(21). – С. 68-73.
7. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Положення про планування та порядок проведення інспекційних перевірок [Електронний ресурс]: затверджене Постановою Правління № 276 від 17.07.01 р. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Лобозинская София

Усовершенствование институциональной составляющей регулятивной деятельности Национального банка Украины

Выполнена оценка эволюционному процессу организационной структуры банковского урегулирования и надзора в Украине на протяжении 1992-2009 г. Разработана авторская организационно-функциональная структура Дирекции по банковскому урегулированию и надзору в составе Национального банка Украины.

RESUME

Lobozynska Sophia

The improvement of institutional component of regulatory activity of the National Bank of Ukraine

The appraisal of evolutionary process of organizational structure of banking regulation and supervision in Ukraine for a period of 1992-2009 yy. is realized. The organizational-functional structure of Directorate of banking regulation and supervision of the National Bank of Ukraine is developed.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕПРЯМОГО ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ОКРЕМИХ КРАЇН СНД

Проаналізовано масштаби погіршення якості кредитного портфеля банків окремих країн СНД внаслідок реалізації непрямого валютного ризику.

Ключові слова

Непрямий валютний ризик, валютна експозиція, валютна позиція, аналіз.

У вітчизняній науковій літературі поширеною є думка, що валютний менеджмент банку зводиться до управління його відкритою валютною позицією. Однак, валютна позиція характеризує розмір експозиції банку лише до транзакційного валютного ризику. Серед видів валютного ризику такі науковці, як Ф. Гаджиєв [1], Х. Грюнінг [2], С. Пивоваров [3], А. Петров [4], К. Рэдхед [5], М. Саприкіна [6], Л. Тэпман [8], К. Уваров [9], В. Ющенко [10], окрім транзакційного, також виділяють операційний та трансляційний ризик. Якщо перші два види є економічними ризиками за природою, то останній – бухгалтерським.

Зазначені види ризику пов'язані з безпосереднім впливом змін валютних курсів на параметри діяльності банку. Однак, на нашу думку, необхідно виділяти також непрямий валютний ризик, який виникає внаслідок впливу позицій в іноземних валютах, сформованих позичальниками, на їхню кредитоспроможність. Такий вплив позначається на якості обслуговування кредитної заборгованості, що, в свою чергу, транспонується на фінансовий стан самого банку. Отже, відбувається трансформація валютного ризику у кредитний. Особливо такі процеси стосуються приватних та корпоративних клієнтів банку, які мають набагато менше моделей ефективного управління валютним ризиком, порівняно з фінансовими установами [7, с. 29].

Отже, незважаючи на глибину наукових досліджень у сфері управління валютним ризиком

банку, наявні розробки та рекомендації не дають цілісного уявлення про природу валютних ризиків, їх види та вплив на діяльність банку.

Метою дослідження є виявлення впливу реалізації непрямого валютного ризику на діяльність банків України, Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизстану, Грузії, Молдови та Болгарії.

На нашу думку, існує декілька трансмісійних каналів реалізації непрямого валютного ризику:

– по-перше, за умови, що клієнти та контрагенти банку мають власні економічні та бухгалтерські валютні експозиції (наприклад, значні обсяги залучень ресурсів, у тому числі банківських кредитів в іноземних валютах), зміни курсів валют впливають на їх фінансовий стан. Несприятливі зміни негативно позначаються на здатності корпоративного та банківського сектора розраховуватись за отриманими кредитами;

– по-друге, зміна обмінного курсу впливає на вартість обслуговування кредитів, отриманих приватним сектором, який, як правило, не має постійних джерел надходжень у іноземних валютах;

– по-третє, в результаті коливань курсів валют посилюється вплив операційного валютного ризику на вітчизняний корпоративний сектор, що призводить до зниження рівня його конкурентоспроможності у порівнянні з іноземним корпоративним сектором. У такому випадку спостерігається зменшення обсягів реалізації товарів та послуг і, як наслідок, зниження кредитоспроможності корпоративних клієнтів банків.

У період з 01.01.2008 р. по 01.07.2009 р. відбулося розгортання світової фінансової кризи, яке супроводжувалося підвищенням волатильності обмінних курсів, тому даний часовий інтервал було обрано для дослідження.

Для банків зазначених країн СНД було проаналізовано квартальні темпи приросту офіційного курсу національної валюти до долара США та частки проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля. Розрахунки базувалися на статистичних даних, розміщених на сайтах центральних банків країн.

На основі проведеного дослідження було визначено, що суттєва девальвація національної грошової одиниці спостерігалася в окремих країнах у різні періоди 2008-2009 рр. Із застосуванням аналізу розподілених лагів було виявлено наявність часового інтервалу між стрибками обмінного курсу та значним приростом частки проблемних кредитів у структурі загального кредитного портфеля банків. За розрахунками лаг складає один квартал (табл. 1). Такий результат пов'язаний з мінімальним періодом оприлюднення звітності, дані якої були використані під час дослідження, тому реальне значення лагу може бути меншим.

Таблиця 1. Темпи приросту окремих показників діяльності банків деяких країн СНД у III кварталі 2008 р. – II кварталі 2009 р.

Країни	Темп приросту курсу національної валюти до долара США		Темп приросту частки проблемних кредитів	
	Період	%	Період	%
Білорусь	I кв. 2009 р.	27,55	II кв. 2009 р.	21,68
Болгарія	III кв. 2008 р.	12,03	IV кв. 2008 р.	25,75
Грузія	IV кв. 2008 р.	18,3	I кв. 2009 р.	37,02
Казахстан	I кв. 2009 р.	25,08	II кв. 2009 р.	30,05
Киргизстан	IV кв. 2008 р.	7,83	I кв. 2009 р.	20,87
Молдова	IV кв. 2008 р.	3,02	I кв. 2009 р.	106,74
Росія	III кв. 2008 р.	8,39	IV кв. 2008 р.	46,21
Україна	III кв. 2008 р.	16,56	IV кв. 2008 р.	30,9

Оскільки в структурі проблемної заборгованості присутня частка кредитів у іноземній валюті, то зі зміною курсу валют відбувається переоцінка зазначеного показника (прямий вплив обмінного курсу). Цей факт не дає можливості на основі отриманих результатів оцінити масштаби непрямого впливу зміни валютних курсів на якість кредитних портфелів банків.

Подальші розрахунки проводилися на основі ряду припущень:

а) у зв'язку з відсутністю даних про структуру проблемної заборгованості у розрізі валют, вважалося, що зі зміною курсу відбувалася переоцінка всього обсягу проблемних кредитів;

б) враховувалася динаміка курсу національної валюти лише до долара США. Зазначимо, що частка кредитів банків у доларах США в аналізованому періоді складала в середньому 70-80% загального обсягу валютного кредитного портфеля;

в) свідченням погіршення якості кредитного портфеля банку вважалося зростання проблемної заборгованості більшими темпами, ніж зростання обсягу самого кредитного портфеля;

г) зміна обсягу проблемних кредитів, що не була обумовлена зростанням загальної суми кредитного портфеля та переоцінкою проблемної заборгованості внаслідок зміни валютного курсу, пояснювалася, в тому числі, реалізацією непрямого валютного ризику.

Для зазначених країн СНД було розраховано

темпи приросту обсягу кредитного портфеля, скоригованого на суму переоцінки частини кредитів у іноземній валюті у відповідності до змін валютного курсу. Нівелювання впливу змін курсу національної валюти та обсягу скоригованого кредитного портфеля на темпи приросту суми проблемних кредитів дозволило визначити масштаби погіршення якості кредитної заборгованості банків. У аналізованих країнах таке погіршення спостерігалася в різні періоди 2008-2009 рр. (табл. 2).

На основі аналізу розподілених лагів було виявлено відсутність чіткої часової залежності між початком першої хвили суттєвої девальвації національної валюти (див. табл. 1) і значним погіршенням якості кредитного портфеля (див. табл. 2). Характерним є те, що до того часу, як відбулося суттєве погіршення якості кредитного портфеля, у банках аналізованих країн спостерігалася поступове покращення зазначеного показника.

На наш погляд, розраховані масштаби погіршення якості кредитного портфеля (шостий стовпчик табл. 2) є значно заниженими внаслідок застосування наведених вище припущень.

Також було виявлено зв'язок між часткою кредитів в іноземній валюті та масштабами погіршення якості кредитної заборгованості (коефіцієнт кореляції Пірсона дорівнює 59,78%, а коефіцієнт рангової кореляції Спірмана складає

69,05%). Цей факт, з одного боку, підтверджує наявність впливу зміни курсу національної валюти на обсяги проблемних кредитів, а з іншого боку

свідчить, що розмір експозиції банку до непрямого валютного ризику не обмежується обсягами кредитів, наданих у іноземній валюті.

Таблиця 2. Значення окремих показників діяльності банків деяких країн СНД у IV кварталі 2008 р. – I кварталі 2009 р.

Країни	Період	Темп приросту обсягу проблемних кредитів, %	Темп приросту курсу національної валюти до долара США, %	Темп приросту обсягу скоригованого кредитного портфеля, %	Скоригований темп приросту обсягу проблемних кредитів, %	Частка кредитів в іноземній валюті, %	Лаг, кварт.
1	2	3	4	5	6=3-4-5	7	8
Білорусь	I кв. 2009 р.	96,68	3,14	27,55	65,98	35,48	0
Болгарія	IV кв. 2008 р.	30,78	9,10	3,67	18,00	59,96	1
Грузія	I кв. 2009 р.	27,51	4,80	0,12	22,59	76,23	1
Казахстан	I кв. 2009 р.	57,03	-1,39	25,08	33,34	52,12	0
Киргизстан	IV кв. 2008 р.	20,75	-5,79	7,83	18,72	65,93	0
Молдова	I кв. 2009 р.	100,39	-3,67	4,36	99,70	41,47	2
Росія	IV кв. 2008 р.	52,79	2,04	15,84	34,90	29,71	1
Україна	I кв. 2009 р.	57,90	24,65	-1,86	35,11	58,25	2

Отже, значні коливання валютних курсів через механізм реалізації непрямого валютного ризику негативно впливають на якість кредитного портфеля банку. Зазначений вплив не обмежується погіршенням якості валютного кредитного портфеля, оскільки, внаслідок підвищення вартості

обслуговування валютних кредитів, відволікаються додаткові обсяги фінансових ресурсів позичальників, що також знижує їх можливість розраховуватися за кредитами в національній валюті.

Список літератури

- Гаджиев, Ф. Р. Валютный риск и его разновидности [Текст] / Ф. Р. Гаджиев // Финансы и кредит . – 2001. – № 4. – С. 60-70.
- Грюнинг, Хенни ван. Анализ банковских рисков [Текст] : пер. с англ / Х. ван Грюнинг, Братанович С. Брайович. – М. : Весь мир, 2004. – 304 с.
- Международный менеджмент [Текст] / под ред. С. Э. Пивоварова, Л. С.Тарасевича, А. И. Майзеля. – СПб. : Питер, 2001. – 576 с.
- Петров, А. В. Валютный риск: оценка и методы управления [Текст] / А. В. Петров, И. А. Зарипов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2002. – № 2. – С. 79-83.
- Рэдхэд, К. Управление финансовыми рисками [Текст] / К. Рэдхэд, С. Хьюс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
- Саприкіна, М. В. Інформаційна база для оцінювання валютних ризиків [Текст] / М. В. Саприкіна //Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. –С. 199-205.
- Суварян, Г. Г. Совершенствование внутренних методов регулирования валютного риска коммерческим банком [Текст] / Г. Г. Суварян // Банковские услуги. – 2007. – № 10. – С. 27-34.
- Тэпман, Л. Н. Риски в экономике [Текст] : учеб. пособие [для вузов] / Л. Н. Тэпман ; под ред. проф. В.А. Швандара. –М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
- Уваров, К. В. Управління ризиками операцій банків на валютному ринку [Текст] / К. В. Уваров // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004. – С. 51-57.
- Ющенко, В. А. Управління валютними ризиками [Текст] : навч. посібник / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, КОО, 1998 – 444 с.

РЕЗЮМЕ

Ребрик Михаил

Исследование влияния реализации непрямого валютного риска на деятельность банков отдельных стран СНГ

Проанализированы масштабы ухудшения качества кредитного портфеля банков отдельных стран СНГ в результате реализации непрямого валютного риска. Определенно, что размер экспозиции банка к непрямого валютному риску не ограничивается объемами кредитов, предоставленных в иностранной валюте.

RESUME

Rebryk Mykhailo

The research of the indirect currency risk realization's influence on the bank's activity in the separate countries of the CIS

The article deals with the analysis of worsening scale of bank's credit portfolio quality in the separate countries of the CIS as a result of indirect currency risk realization. It is determined that the size of bank's exposure to the indirect currency risk is not limited by the volume of credits given in foreign currency.

МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

Викладено концептуальні основи фінансового стану кредитних спілок України та проведено порівняльний аналіз кривих попиту кредитного ринку. Побудовано економіко-математичну модель, яка дає змогу знайти оптимальне співвідношення між розміром тарифної ставки та кількістю клієнтів.

Ключові слова

Кредитна спілка, еластичність попиту, модель, оптимальна тарифна ставка.

Сучасний стан грошового ринку України характеризується посиленням конкуренції кредитних спілок, яка виявляється у боротьбі за клієнта. При цьому спілки вдаються або до зниження відсоткових ставок, або до зміни умов прийняття внесків (особливі умови, франшизи). Ці два фактори надзвичайно важливі у зв'язку з високою чутливістю споживача до послуг кредитної спілки й умов повернення коштів.

Характерною особливістю українського ринку кредитних послуг є його хаотичність, зокрема відсотки по наданню споживчого кредиту на однакових умовах у різних спілках відрізняються в 1,5-2 рази.

Аналіз тарифної політики українських спілок дозволив виділити три основні причини різниці в цінах (тарифах) на послуги кредитної спілки - різні умови обслуговування, демпінг, вихід на ринок нових спілок з великим власним капіталом. Низькі тарифи та маркетингова політика сприяють залученню значної кількості клієнтів, із зростанням клієнтської бази нагромаджуються статистичні дані. Через деякий період, впродовж якого кредитна спілка працює за відповідним напрямком собі у збиток, цих даних стає достатньо для розрахунку математично обґрунтованих тарифів. Надалі тарифи лише коректуються з урахуванням особливостей різних споживчих груп: для клієнтів, що найбільше піддаються ризику, підвищуються, для клієнтів з потенційно низькою збитковістю знижуються [1].

Коливання ціни на послуги

кредитної спілки має певні межі. Перевищення цієї межі ставить спілку в не вигідну конкурентну позицію і вона втрачає клієнтів. У сучасній кредитній практиці в країнах з розвинутими кредитними спілками мінімум ціни на кредитну послугу значною мірою визначається успішною фінансовою діяльністю кредитної спілки, її інвестиційними можливостями. Якщо кредитна спілка володіє достатньо великим і сформованим кредитним портфелем, витрати на ведення справи низькі, а дохід від діяльності, в основному кредитування, високий, внески можуть бути нижчими за ту величину, яка традиційно вважалася необхідною для забезпечення еквівалентності зобов'язань кредитора та позичальника [2].

Проведені дослідження показують, що в економічно розвинутих країнах основними факторами для вибору кредитної спілки за однакових умов є (в порядку значимості):

- ціна продукту;
- якість послуг (особливо умови врегулювання збитків);
- довіра кредитора до позичальника (престиж) [3].

У той же час соціологічне дослідження вітчизняного кредитного ринку свідчить про те, що значимість вказаних факторів для українських кредитних спілок прямо залежна.

У зв'язку з жорсткою конкуренцією спілок та високою насиченістю ринку їх продукцією в європейських країнах основним фактором, що визначає вибір клієнтом спілки, є вартість послуг.

Так, наприклад, у Німеччині 59 % позичальників щодо основного фактора вибору кредитної спілки особистого називають ціну послуги, значимість інших факторів (якість послуг, своєчасність виплат дивідендів, рейтинг) не перевищує 5-7% [3]. В Україні значимість цінового фактору є дещо нижчою, проте якраз ця обставина відкриває перед спілками ширші можливості при формуванні цінової політики, яка поєднала б інтереси залучення клієнтів і отримання доходу від кредитної діяльності. Для досягнення найкращих результатів спілка повинна правильно оцінювати результати впливу зміни цін своєї продукції на загальні підсумки діяльності за даним видом кредитування. Однак питання цінової еластичності, обґрунтованого зниження цін, проблеми співвідношення та попиту на послуги кредитних спілок в Україні майже не досліджуються.

Економічна теорія допомагає виявити чинники, які впливають на чутливість попиту на послугу спілки до ціни (еластичність попиту):

1. Близькість та кількість заміників.
2. Частка бюджету споживача, що йде на покриття позики (послуги).
3. Потреба в позиці — не є очевидною для споживачів.

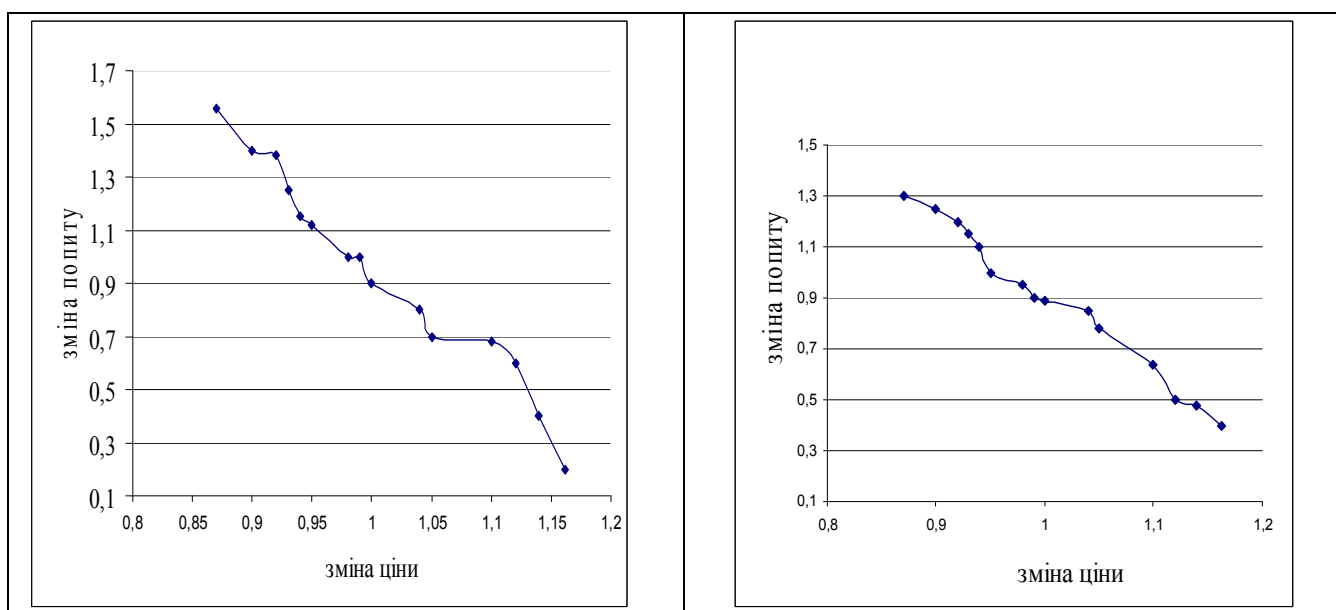
Аналіз наведених чинників свідчить, що попит на послугу спілки є дуже еластичним, за винятком обов'язкових внесків для членів кредитної спілки, попит на які нееластичний.

Взаємозв'язок ціни та попиту на послуги спілки можна вивчати:

- за допомогою опитування клієнтури;
- методом експертних оцінок, зроблених спеціалістами;
- шляхом аналізу статистичних даних, що характеризують зміну продажу послуг залежно від зміни рівня цін.

Ми провели дослідження еластичності попиту для споживчих позик як однієї з найпоширеніших видів кредитування на українському кредитному ринку. В якості базової ціни стосовно якої фіксуються зміни, використовувалась середня вартість надання від однакового набору ризиків у кредитних спілках, що надають аналогічні позики. Одержані результати порівнювались із функціями попиту для німецького кредитного ринку.

Порівняння кривих попиту для українського і німецького ринку (рис. 1) показує, що українські кредитні спілки менш чутливі до зміни цін на послуги, ніж німецькі.



а)

б)

Рис. 1. Залежність зміни попиту (в частках від поточного попиту) від зміни ціни (в частках від поточної ціни) послуг по наданню споживчих кредитів на (а) німецькому та (б) українському ринках*

* складено автором за даними НАКСУ

Тобто, свобода маневру українських спілок у питаннях ціноутворення на свої послуги значно вища, ніж у розвинутих європейських країнах. Однак із розвитком ринку кредитних спілок, появою своїх традицій і усвідомленням необхідності користування послугами ця різниця поступово буде зникати.

Для встановлення ступеня реагування величини

попиту на зміну ціни послуг, що надають кредитні спілки, визначимо цінову еластичність попиту за формулою:

$$E_d = \frac{(Q_2 - Q_1) / (Q_2 + Q_1)}{(P_2 - P_1) / (P_2 + P_1)}, \quad (1)$$

де E_d – цінова еластичність попиту;

P_1 і Q_1 – початкова ціна і величина попиту;

P_2 і Q_2 – змінена ціна і величина попиту, що їй

відповідає.

Залежно від E_d встановлюється різний взаємозв'язок між зміною ціни та доходу спілки:

якщо попит відносно еластичний ($E_d > 1$), то за умови зниження ціни слід очікувати росту доходів від надання додаткових позик.



Рис. 2. Цінова еластичність попиту на споживче кредитування*

* складено автором за даними НАКСУ

Проаналізуємо зміну доходів кредитної спілки у випадку підвищення цін на свої послуги, враховуючи, що збільшення доходу від надання позик відбувається внаслідок приросту ціни, а дохідність визначається зміною як доходу, так і кількості клієнтів. Для цього побудуємо графіки залежності доходу і обсягу надання в залежності від ціни, а також дослідимо зміну доходу у зв'язку із змінами доходу та кількості клієнтів.

Як видно з рис. 3, при незначному підвищенні цін збільшення доходу від надання послуг перекидає втрати, викликані зменшенням кількості членів спілки. Ця тенденція зберігається до рівня приросту цін 1,07-1,08, при цьому спостерігається ріст доходу

спілки від споживчих кредитів, оскільки попит на цьому відрізку майже незмінний. При подальшому підвищенні цін ефект від зростання доходу не перекидає збитки, пов'язані з втратою клієнтури, тому загальний прибуток за портфелем починає знижуватись. Таким чином, для українських спілок оптимальним є перевищення власних цін над середньоринковим рівнем не більше, ніж на 7-8%, в той час як для європейського ця межа становить лише 2-3% [3].

Коефіцієнт кореляції між кількістю попиту та доходом від надання позик і послуг дорівнює 0,9796, що свідчить про досить тісний взаємозв'язок між цими змінними.

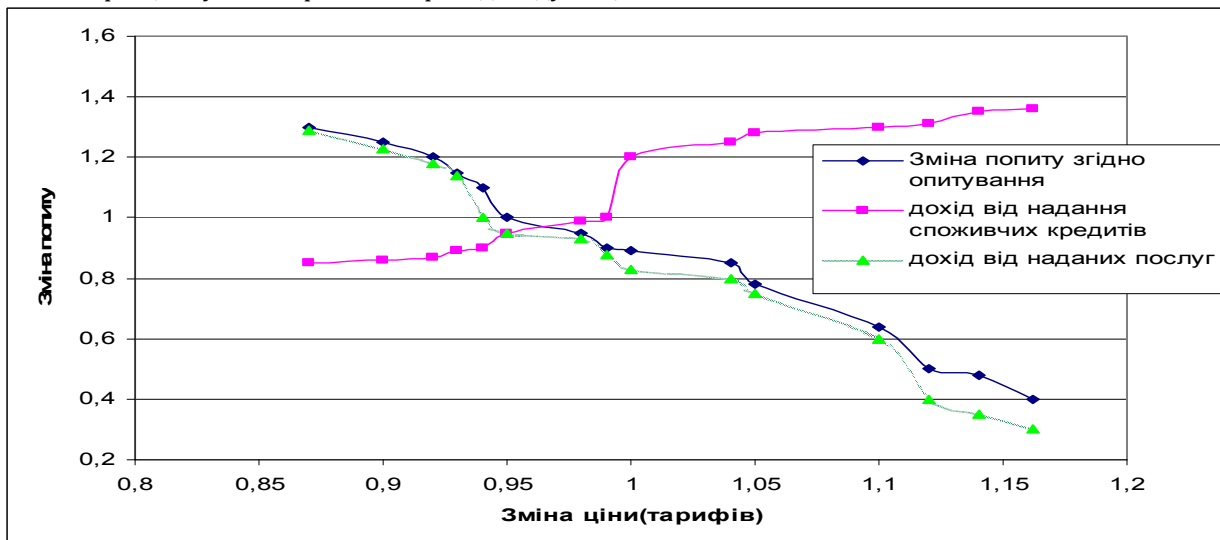


Рис. 4. Результати продажу*

* складено автором за даними НАКСУ

Оскільки ринкова ціна послуг кредитної спілки в будь-якому випадку орієнтується на реальний рівень витрат спілки, то зниження тарифів у конкурентній боротьбі на ринку можливе за

рахунок: зменшення норми доходу спілки, використання ефекту, застосування франшизи. Вплив рівня безумовної франшизи на зміну кількості наданих послуг в Україні має особливості:

на відміну від європейського ринку чутливість споживачів до збільшення розміру безумовної франшизи в Україні є вищою, ніж до підвищення ціни на певну послугу. Це пояснюється тим, що франшиза сприймається українськими кредитними спілками як можливість невиконати позики, що, зважаючи на фактор недовіри до кредитних спілок, оцінюється негативно.

Метою спілки при розрахунку величини внесків є формування резервного фонду, який би з наперед заданою ймовірністю перевищив суму майбутніх збитків (виплат) спілкою за всіма договорами:

$$P(X < F) \geq \xi,$$

де

X – випадкова величина, яка описує сумарні виплати спілки;

F – резервний фонд, тобто сумарна величина внесків членів спілки:

$$F = \sum_{i=1}^N G_n \times S_i = G_n \times S \times N,$$

де: G_n – нетто-ставка для даного виду послуг;

S_i – сума i -го договору;

S – середня сума за договорами даного виду послуг;

N – кількість договорів даного виду у кредитному портфелі спілки;

ξ – величина гарантії безпеки, яка встановлюється самою спілкою і, як правило, знаходиться в межах від 0,85 до 0,99.

Розрахунок тарифів ґрунтується на припущенні, що випадкова величина X , яка описує сумарні виплати спілки, є сумою великої кількості незалежних випадкових величин x_i , — виплат за i -м договором: $X = \sum_{i=1}^N x_i$

теореми Ляпунова розподілена за нормальним законом [7]. Якщо портфель спілки містить невелику кількість договорів, то застосування стандартної методики розрахунку тарифів за ризиковими видами послуг [8], яка базується на гіпотезі про нормальний закон розподілу майбутніх втрат, є недоречним. Тому кредитна спілка прагне залучити якомога більшу кількість клієнтів N , оскільки лише за цієї умови ймовірностей дає змогу вивести закономірності розподілу виплат, обчислити їх сподівану величину та стандартне відхилення

$$X = N \times M_B \times p + \Phi^{-1}(\xi) \times M_B \times \sqrt{Np \left(1 - p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2} \right)}, \quad (2)$$

де: M_B – математичне сподівання величини майбутніх виплат, його емпірична оцінка - середнє значення виплат за договорами;

p – ймовірність настання випадку, її емпірична оцінка - частота виплат;

$\Phi(\xi)$ – стандартна функція нормального розподілу;

σ_B^2 - дисперсія виплат.

Прирівнявши величину внесків до сумарних сподіваних виплат спілки, знаходимо розмір нетто-ставки:

$$G_n = \frac{M_B \times p + \Phi^{-1}(\xi) \times M_B \times p \times \sqrt{\frac{1 - p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2}}{Np}}}{S} = \frac{M_B \times p}{S} \times \left[1 + \Phi^{-1}(\xi) \times \sqrt{\frac{1 - p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2}}{Np}} \right] \quad (3)$$

Нетто-ставка складається з основної частини (чистої нетто-ставки) $\frac{M_B \times p}{S}$, яка забезпечує лише 50%-ву гарантію беззбитковості спілки, та ризикової надбавки, що покриває можливі відхилення реальної суми виплат від їх сподіваної величини. Чим вищий рівень гарантії безпеки ξ встановлює спілка, тим більший розмір ризикової надбавки. Наприклад, якщо кредитну спілку задовольняє рівень безпеки 84%, то тариф буде складатись з чистої нетто-ставки та ризикової надбавки, обчисленої, виходячи з одного середнього відхилення $[\Phi^{-1}(\xi)=1]$. Якщо ж ξ прийняти рівним 98%, то значення необхідного розміру резервного фонду до очікуваної середньої величини збитків необхідно додати подвійне середньоквадратичне відхилення суми виплат і т.д.

Як видно з формули (3), із збільшенням кількості договорів N зменшується другий доданок - стандартне відхилення суми виплат. Це і дозволяє великим кредитним спілкам, на відміну від новостворених і дрібних, знижувати тарифи без втрати початкового рівня безпеки. Крім того, коефіцієнт ризику спілки, який визначається як відношення середньоквадратичного відхилення майбутніх збитків до їх сподіваної величини з збільшенням кількості клієнтів N знижується пропорційно до \sqrt{N} .

$$K = \frac{M_B \sqrt{Np \left(1 - p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2} \right)}}{N \times p \times M_B} = \sqrt{\frac{\left(1 - p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2} \right)}{Np}}$$

Кредитною спілкою можна вважати спілку, коефіцієнт ризику якої не перевищує 0,5 [8]. Для досягнення цього показника кредитній спілці необхідно розширювати клієнтську мережу.

Одержаний тариф G_n є платою спілки за передачу ризику позичальнику, ціною послуги кредитної спілки без врахування витрат на ведення справи.

Проте на практиці може виявитись, що за даної ціни реальний попит на послугу буде меншим за прогнозований:

$$N_p < N$$

Завищена оцінка кількості договорів призводить до заниження тарифів і, в результаті, до нестачі коштів резервного фонду для виплати вкладникам: фактичний рівень безпеки буде нижчим за бажаний ($\xi_p < \xi$). Така ситуація позбавляє змісту розрахунок

тарифних ставок згідно стандартної методики, оскільки основна мета актуарних розрахунків – забезпечення беззбитковості кредитних операцій – не досягається.

Якщо залежність попиту на послугу кредитної спілки N від її ціни G виразити у вигляді неперервної незростаючої функції $N=f(G)$, яка перетворюється в нуль за деякого надто високого тарифу, то цінова еластичність попиту для певного виду послуг дорівнюватиме похідній функції попиту $f(G)$

З формули (3) випливає, що залежність G_H^* від обсягів портфеля N та бажаного рівня безпеки ξ має вигляд:

$$G_H^* = G_0 \times \left(1 + \Phi^{-1}(\xi) \frac{G_1}{\sqrt{N}}\right),$$

$$\text{де } G_0 = \frac{M_B}{S} p, G_1 = \sqrt{\frac{1-p + \frac{\sigma_B^2}{M_B^2}}{p}}$$

причому G_0 і G_1 , не залежать від N та ξ .

Оцінка цінової еластичності попиту для певного виду послуг, тобто похідна функції попиту $N=f(G_H)$ у деякій точці G_H^* , що відповідає тарифній ставці даного позичальника, дозволяє приймати рішення щодо збільшення або зменшення ставки G_H^* з метою максимізації гарантії безпеки кредитної спілки:

$$\xi = \Phi\left(\frac{G_H^* - G_0}{G_0 G_1} \sqrt{N}\right) = \Phi\left(\frac{G_H^* - G_0}{G_0 G_1} \sqrt{f(G)}\right) \rightarrow \max. \quad (4)$$

З огляду на монотонність функції розподілу Φ і додатність $G_0 G_1$ мета виразу (4) зводиться до максимізації функції:

$$u(G) = (G_H^* - G_0) \sqrt{f(G)} \rightarrow \max \quad (5)$$

Похідна функції $u(G)$ в точці G_H^* має вигляд:

$$u'(G_H^*) = \sqrt{f(G_H^*)} + \frac{(G_H^* - G_0) f'(G_H^*)}{2\sqrt{f(G_H^*)}}. \quad (6)$$

Якщо $u'(G_H^*) > 0$, то збільшення тарифу призводить до підвищення гарантії безпеки кредитної спілки. Отже, індикатором необхідності збільшення тарифної ставки є нерівність:

$$\frac{f'(G_H^*)}{f(G_H^*)} > -\frac{2}{G_H^* - G_0} \text{ або } f'(G_H^*) > -\frac{2f(G_H^*)}{G_H^* - G_0}. \quad (7)$$

Використовуючи наближення $f'(G) \approx \frac{\Delta f(G)}{\Delta G}$ отримуємо нерівність, яка дозволяє обчислити величину зміни тарифної ставки у відсотках:

$$\frac{|\Delta f(G_H^*)|}{f(G_H^*)} < 2 \frac{\Delta G_H^*}{G_H^* - G_0}. \quad (8)$$

У випадку

$$u'(G_H^*) < 0 \text{ і } f'(G_H^*) < -\frac{2f(G_H^*)}{G_H^* - G_0} \quad (9)$$

підвищення гарантії безпеки ξ досягається лише зменшенням ціни послуги кредитної спілки.

Користуючись формулами (7)-(9), менеджери кредитної спілки можуть знайти оптимальне співвідношення між розміром тарифної ставки та кількістю клієнтів. Однак при цьому необхідно враховувати, що нецінові фактори також мають дуже суттєвий вплив на кількість клієнтів.

Список літератури

1. Луцишин, О. О. Кредитні спілки на ринку фінансових послуг України: проблеми та пріоритети розвитку [Текст] / О. О. Луцишин // Світ фінансів. – 2006. – Випуск 3. – С. 114-127.
2. Гончаренко, В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика [Текст] / В. В. Гончаренко. – К.: Наукова думка, 1997. – 240 с.
3. International Co-operative Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ica.coop>.
4. Дослідження громадської думки членів кредитних спілок та населення України [Текст] / фонд «Демократичні ініціативи». – К.: Демократичні ініціативи, 2005.
5. Вітлінський, В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
6. Практикум з теорії імовірностей та математичної статистики [Текст]: навчальний посібник / В. О. Єрмоменко, М. І. Шинкарик, Р. М. Бабій, А. І. Процик. — Тернопіль: Економічна думка, 2005. — 317 с.
7. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст]: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
8. Основи кооперації [Текст] / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей та ін. – К.: Знання, 2004. – 470 с.
9. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Руська Руслана

Модель диагностики финансового состояния кредитных союзов

Изложены концептуальные основы финансового состояния кредитных союзов Украины, и сделан сравнительный анализ кривых спроса их кредитного рынка. Построена экономико-математическая модель которая дает возможность найти оптимальное соотношение между размером тарифной ставки и количеством клиентов.

RESUME

Rus'ka Ruslana

Model of diagnostics of the financial state of credit unions

The conceptual bases of the financial state of credit unions of Ukraine are expounded, and the comparative analysis of demand curves is done. The economic-mathematical model which enables the finding of an optimum between the size of tariff rate and amount of clients is drafted.

АНАЛІЗ СЦЕНАРІЇВ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Розглянуто нові підходи до обґрунтування та прийняття оптимальних рішень в умовах невизначеності та ризику з використанням економіко-математичних методів.

Ключові слова

Інвестиційні рішення, інвестиційний проект, невизначеність, ризик, економіко-математичні методи, дерево рішень.

Стагнація економіки України, призупинення діяльності й розвитку промислових підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до прийняття інвестиційних рішень в умовах ризику та невизначеності зовнішнього середовища. Сьогодні дана проблема досить детально розглянута на теоретичному рівні у працях Л. М. Борщ, С. В. Герасимової [1], Я. І. Єлейка, О. І. Єлейка, К. Є. Раєвського [2], В. М. Гриньової, В. О. Коюди, Т. І. Лепейко [5], Я. І. Легкої [6], В. І. Любімова [7], М. О. Павловської [8] та інших. Прикладний аспект реалізації управлінських рішень із використанням економіко-математичних методів проаналізований В. В. Вітлінським, Г. І. Великоіваненком [2]. Однак при дослідженні даного питання проблеми оцінки ризиковості реалізації інвестиційних рішень залишаються поза увагою. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності з використанням критеріїв Лапласа, Вальда, Севіджа, Гурвіца, Байєса проаналізовані О. Т. Івашуком [4, с. 112-118]. Проте автор не використовує "дерево рішень" для розрахунку оптимального рішення. Обґрунтування інвестиційного рішення в умовах багатокритеріальної невизначеності та ризику з використанням економіко-математичних методів дає змогу уникнути помилок на етапі розробки й впровадження інвестиційного проекту.

У даній статті досліджуються основні проблеми та завдання розрахунку та вибору інвестиційних рішень із використанням економіко-математичних методів. Метою статті є обґрунтування необхідності використання "дерева рішень" для оптимізації прийняття інвестиційних проектів в умовах стохастичного характеру розвитку економічних процесів.

В умовах невизначеності та ризику потрібно вміти оцінювати та аналізувати грошові потоки, які можна отримати від реалізації інвестиційних проектів [2, с. 5-7; 3, с. 3-10; 6, с. 10-12; 7, с. 2-5; 8, с. 2-5; 9, с. 7-15]. Так як грошові надходження у подальших періодах часу є невизначеними, а тому більш ризикованими, то для їх оцінки необхідно використовувати техніку дисконтування [1, с. 410-417; 5, с. 275-310].

Теперішня вартість майбутніх надходжень (вигод) обчислюється за формулою:

$$PV(B) = \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

де: $PV(B)$ – теперішня вартість майбутніх надходжень (вигод); B_t – майбутні надходження (вигоди) від реалізації проекту протягом часового періоду t ; r – величина дисконтної ставки; T – термін реалізації інвестиційного проекту. Для оцінки ефективності інвестиційного проекту необхідно зіставити обсяги майбутніх надходжень (вигод) і суму

інвестицій для реалізації цього проекту. Таким чином, розраховується значення чистої теперішньої вартості (NPV). Якщо сума інвестицій одноразова, то величина NPV обчислюється за формулою:

$$NPV = \frac{\sum_{t=1}^T B_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2)$$

де: I_0 – початкова вартість інвестиційних вкладень.

При здійсненні інвестицій протягом різних проміжків часу NPV обчислюється за формулою:

$$NPV = \frac{\sum_{t=1}^T B_t}{(1+r)^t} - \frac{\sum_{t=1}^T C_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (3)$$

де: C_t – обсяг інвестиційних коштів (затрат), необхідних для реалізації проекту в періоді t .

Випадковий (імовірнісний) характер розвитку економічних процесів визначає багатовекторність, тобто ми маємо безліч варіантів реалізації рішення. Здійснити оцінку ефективності реалізації рішення пропонуємо з допомогою “дерева рішень” і значень числових характеристик досліджуваної випадкової величини. Значення числових характеристик NPV розраховуються за такими формулами:

а) сподіване значення

$$M(NPV) = \sum_{i=1}^m NPV_i \cdot p_i,$$

де: m – кількість гілок “дерева ймовірностей”;

NPV_i – чиста приведена вартість для i -го варіанту реалізації проекту; p_i – імовірність виникнення i -го варіанту реалізації проекту;

б) дисперсія

$$D(NPV) = \sum_{i=1}^m (NPV_i)^2 \cdot p_i - (M(NPV))^2;$$

в) середнє квадратичне відхилення

$$\sigma(NPV) = \sqrt{D(NPV)};$$

г) коефіцієнт варіації

$$Var = \frac{\sigma(NPV)}{M(NPV)} \cdot 100\%$$

Дисперсію та середнє квадратичне відхилення використовують для аналізу величини відхилень та ризикованості проекту, а коефіцієнт варіації дає можливість порівняти ризикованість і дохідність проекту.

Представимо “дерево рішень” [10, с. 380-383] і здійснимо аналіз наступного умовного проекту, тривалість якого два роки (рис. 1). Теперішні вартості майбутніх надходжень (вигод) розраховані з допомогою вбудованої функції NPV табличного процесора MS EXCEL, яка використовує величину ставки дисконтування та вартості майбутніх виплат і надходжень (табл. 1), можливі сценарії реалізації проектів для різних економічних ситуацій (гілки “дерева рішень”) та відповідні їм результативні ймовірності розраховані у табл. 2.

Таблиця 1. Значення теперішніх вартостей майбутніх надходжень (вигод) та чистих теперішніх вартостей для різних варіантів розвитку подій при реалізації умовного проекту*

І рік	ІІ рік	Теперішня вартість майбутніх надходжень (вигод), PV(B)	Чиста теперішня вартість, NPV
Зростання економіки	Зростання економіки	12 148,76 грн.	9 148,76 грн.
	Стагнація	9 752,07 грн.	6 752,07 грн.
	Рецесія	7 107,44 грн.	4 107,44 грн.
Стагнація економіки	Зростання економіки	7 049,59 грн.	4 049,59 грн.
	Стагнація	5 801,65 грн.	2 801,65 грн.
	Рецесія	1 900,83 грн.	-1 099,17 грн.
Рецесія економіки	Зростання економіки	1 652,89 грн.	-1 347,11 грн.
	Стагнація	330,58 грн.	-2 669,42 грн.
	Рецесія	-2 727,27 грн.	-5 727,27 грн.

*Розраховано автором самостійно

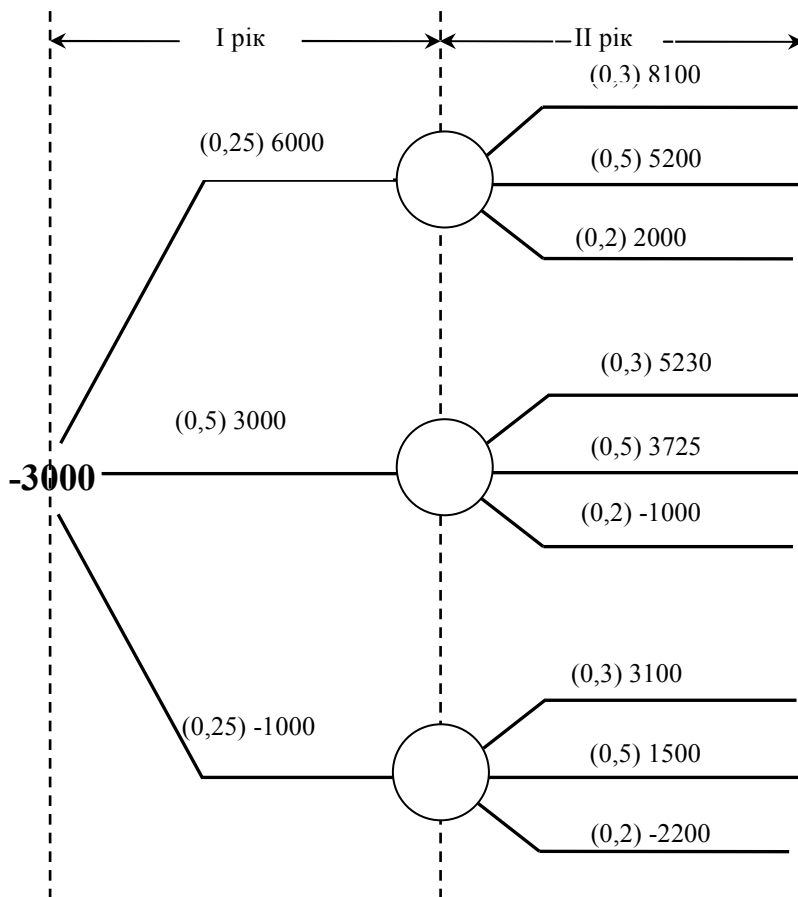


Рис. 1. Дерево рішень

Таблиця 2. Рівні ймовірності та обсягу грошових потоків протягом періоду реалізації умовного проекту*

I рік		II рік		Результативна ймовірність
Ймовірність	Грошовий потік	Ймовірність	Грошовий потік	
0,25	6000	0,3	8100	0,075
		0,5	5200	0,125
		0,2	2000	0,05
0,5	3000	0,3	5230	0,15
		0,5	3720	0,25
		0,2	-1000	0,1
0,3	-1000	0,3	3100	0,075
		0,5	1500	0,125
		0,2	-2200	0,05

*Розраховано автором самостійно

Числові характеристики проекту наступні:

$$M(NPV) = 3282 \text{ тис. грн.}$$

$$\sigma(NPV) = 2575,997$$

$$Var = 78,5\%$$

Градація рівнів ризику дає можливість оцінити відносні переваги капіталовкладень. Широка дисперсія доходів проекту свідчить про більше відхилення можливих результатів у ту чи іншу

сторону від очікуваного результату. Звичайний шлях визначення ризику активів – це визначення відхилення від середнього чи сподіваного доходу, де основним завданням є визначення діапазону відхилення реальних доходів від сподіваних. Якщо сподівані доходи від реалізації проектів однакові, то саме ширина меж дисперсії або середньоквадратичного відхилення визначає величину ризику. В підсумку необхідно відзначити,

що використання економіко-математичних методів є необхідною умовою для пошуку оптимальних управлінських рішень, а тому дослідження можливостей їх використання в управлінському процесі має перспективний характер.

Список літератури

1. Борщ, Л. М. Інвестування: теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
2. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Єлейко, Я. І. Інвестиції, ризик, прогноз [Текст] / Я. І. Єлейко, О. І. Єлейко, К. Є. Раєвський – Львів : Львівський банківський інститут НБУ, 2000. – 176 с.
4. Іващук, О. Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування [Текст] : навч. посібник / О. Т. Іващук. – Тернопіль : ТАНГ, Економічна думка, 2004. – 262 с.
5. Інвестування [Текст] : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
6. Легка, Я. І. Інвестиційні ризики: еволюція поглядів та класифікація [Текст] / Я. І. Легка // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 14. – С. 10-12.
7. Любімов, В. І. Оцінювання інвестиційного середовища в умовах ризику [Текст] / В. І. Любімов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 14. – С. 2-5.
8. Павловська, М. О. Прийняття інвестиційних рішень в умовах багатокритеріальної невизначеності: теоретичний аспект [Текст] / М. О. Павловська // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 2-5.
9. Шегда, А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління [Текст] : навч. посіб. / А. В. Шегда, М. В. Голованенко. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
10. Van Horne, J. C. *Fundamentals of financial management* [Text] / J. C. Van Horne, J. M. Wachowicz. – : Prentice Hall PTR, 2001. – 743 p.

РЕЗЮМЕ

Пласконь Светлана

Анализ сценариев реализации инвестиционного проекта

Рассмотрены новые подходы к обоснованию и принятию оптимальных решений в условиях неопределенности и риска с использованием экономико-математических методов.

RESUME

Plaskon' Svitlana

Analysis of scenarios of investment project realization

The new approaches to a ground and acceptance of optimum decisions in the conditions of vagueness and risk with the use of economic-mathematical methods are considered.

Iryna SPILNYKPh. D, assistant professor of economic analysis department,
Ternopil national economic university**Pavlo SPILNYK**student,
Ternopil national economic university**SOME PRACTICAL ASPECTS OF EQUITY RISK PREMIUM VALUATION***An attempt to find a method of equity risk premium calculation in a newly emerged economy and specific issues, which are to appear in such case. Based on the Polish capital market data.***Keywords***Equity risk premium, equity estimation models, risk-free rate, national market indexes, capitalization, bond price, coupon rate, real rate, bond yield, Polish capital market, volatility, forecast evaluation.*

The processes of globalization and new market economies emergence change the world economy perspective. Capital becomes much more liquid and is looking for further perspectives on the international level. In such situation, value of business can differ from one place to another and regional indicator can make the difference between success and failure. Equity risk premium is one of such indicators. It shows the return on investments excluding its riskless part, and therefore is vital for evaluation of capital investments.

Till this time the problem of direct market investigation of ERP was not to be done in countries with young market economy. It was said that data arrays are too short for drawing any conclusions and forecasts; local equity markets are not liquid enough and still emerging. Polish national equity market is an object of the research as being the main source of useful data

This work is dedicated to finding possibility of calculating risk premium in a newly emerged economy and specific issues, which are to appear in such case. Its goal is estimation of ERP calculation possibility, calculation specifics and different forecasts credibility. The expected equity risk premium can be defined as the additional return an investor expects to receive to compensate for the additional risk associated with investing in equities as opposed to

investing in riskless assets. It is an essential component in several costs of equity estimation models, including the buildup method, the capital asset pricing model (CAPM), and the Fama-French three factor model. It is important to note that the expected equity risk premium, as it is used in discount rates and cost of capital analysis, is a forward-looking concept. That is, the equity risk premium that is used in the discount rate should be reflective of what investors think the risk premium will be going forward.

Unfortunately, the expected equity risk premium is unobservable in the market and therefore must be estimated. Typically, this estimation is arrived at through the use of historical data. The historical equity risk premium can be calculated by subtracting the long-term average of the income return on the riskless asset (Treasuries) from the long-term average stock market return (measured over the same period as that of the riskless asset) [7].

In using a historical measure of the equity risk premium, one assumes that what has happened in the past is representative of what might be expected in the future. In other words, the assumption one makes when using historical data to measure the expected equity risk premium is that the relationship between the returns of the risky asset (equities) and the riskless asset (Treasuries) is stable.

Since the expected equity risk premium must be estimated, there is much controversy regarding how the estimation should be conducted.

A variety of different approaches to calculating the equity risk premium have been utilized over the years. Such studies can be categorized into four groups based on the approaches they have taken. The first group of studies tries to derive the equity risk premium from historical returns between stocks and bonds as was mentioned above. The second group, embracing a supply side model, uses fundamental information such as earnings, dividends, or overall economic productivity to measure the expected equity risk premium. A third group adopts demand side models that derive the expected returns of equities through the payoff demanded by investors for bearing the risk of equity investments. The opinions of financial professionals through broad surveys are relied upon by the fourth and final group [1].

The range of equity risk premium estimates used in practice is surprisingly large. Using a low equity risk premium estimate as opposed to a high estimate can have a significant impact on the estimated value of a stream of cash flows. This chapter addresses many of the controversies surrounding estimation of the equity risk premium and focuses primarily on the historical calculation but also discusses the supply side model [7].

In measuring the historical equity risk premium one must make a number of decisions that can impact the resulting figure; some decisions have a greater impact than others. These decisions include selecting the stock market benchmark, the risk-free asset, either arithmetic or a geometric average, and the time period for measurement. Each of these factors has an impact on the resulting equity risk premium estimate.

The stock market benchmark chosen should be a broad index that reflects the behavior of the market as a whole. Two examples of commonly used indexes are the S&P 500 and the New York Stock Exchange Composite Index. Although the Dow Jones Industrial Average is a popular index, it would be inappropriate for calculating the equity risk premium because it is too narrow [10].

The equity risk premium can be calculated for a variety of time horizons when given the choice of risk-free asset to be used in the calculation. Usually calculations are done for short-, intermediate-, and long-term horizon equity risk premia. The short-, intermediate-, and long-horizon equity risk premia are calculated using the income return from a 30-day Treasury bill, a 5-year Treasury bond, and a 20-year Treasury bond, respectively [3].

Although the equity risk premia of several horizons are available, the long-horizon equity risk premium is preferable for use in most business-valuation settings, even if an investor has a shorter time horizon. Companies are entities that generally have no defined life span; when determining a company's value, it is important to use a long-term discount rate because the life of the company is assumed to be infinite. For this reason, it is appropriate in most cases to use the long-

horizon equity risk premium for business valuation.

The US equity risk premium data usually calculated by historical method are arithmetic average risk premia as opposed to geometric average risk premia. The arithmetic average equity risk premium can be demonstrated to be most appropriate when discounting future cash flows. The geometric average is more appropriate for reporting past performance, since it represents the compound average return.

The argument for using the arithmetic average is quite straightforward. In looking at projected cash flows, the equity risk premium that should be employed is the equity risk premium that is expected to be actually incurred over the future time periods. There is considerable volatility in the year-by-year statistics. At times the realized equity risk premium is even negative.

The estimate of the equity risk premium depends on the length of the data series studied. A proper estimate of the equity risk premium requires a data series long enough to give a reliable average without being unduly influenced by very good and very poor short-term returns. When calculated using a long data series, the historical equity risk premium is relatively stable. Furthermore, because an average of the realized equity risk premium is quite volatile when calculated using a short history, using a long series makes it less likely that the analyst can justify any number he or she wants. The magnitude of how shorter periods can affect the result will be explored later in this chapter.

Some analysts estimate the expected equity risk premium using a shorter, more recent time period on the basis that recent events are more likely to be repeated in the near future; furthermore, they believe that the 1925, 1935, and 1945 contain too many unusual events. This view is suspect because all periods contain "unusual" events. Some of the most unusual events of the last hundred years took place quite recently, including the inflation of the late 1970 and early 1980, the October 1987 stock market crash, the collapse of the high-yield bond market, the major contraction and consolidation of the thrift industry, the collapse of the Soviet Union, the development of the European Economic Community, the attacks of September 11, 2001 and the latter so-called "financial crisis" [7].

It is even difficult for economists to predict the economic environment of the future. For example, if one were analyzing the stock market in 1987 before the crash, it would be statistically improbable to predict the impending short-term volatility without considering the stock market crash and market volatility of the 1929-1931 period.

Without a depreciation of the 1920 and 1930, no one would believe that such events could happen. The 80-year period starting with 1926 is representative of what can happen: it includes high and low returns, volatile and quiet markets, war and peace, inflation and deflation, and prosperity and depression. Restricting attention to a shorter historical period underestimates the amount of change that could occur in a long future

period. Finally, because historical event-types (not specific events) tend to repeat themselves, long-run capital market return studies can reveal a great deal about the future. Investors probably expect "unusual" events to occur from time to time, and their return expectations reflect this [7].

A relatively stable US market ERP mean is being easily calculated and receives a small adjustment from year to year. Some analytical companies, like Ibbotson Associates and Damodaran Studies issue annual publications on risk premia forecasts for different horizons and capitalization levels. Professional services companies and business analytics in purposes of financial valuation and management are globally using this information.

The ERP of local market can be calculated in the same way, but in many cases a number of problems can be encountered. Local equity market can be too small and not liquid, it can be too young and still emerging or there would be no way of defining a riskless rate.

To deal with this issue a country-spread model is utilized. It is based on the spread between the yield on 20-year U.S. Treasury bonds in USD and the 20-year yield on local currency.

Sometimes country ratings of institutional investor or other agencies are used. These ratings capture the political, economic, financial and other risks very well. However, they rank these risks on their own scale. It is hard to justify the way the country risk was derived from this scale and the range of the country risk premium. For example, the Institutional Investor Magazine begins with the rank 100 having a risk factor equal to zero and ends theoretically at 0.14 Institutional Investor assigns a zero country risk premium for the countries ranking 100-95, 1% for the countries ranking 95-90, 2% for the countries ranking 90-80, etc. The lowest rank of 15-0 assumes a country risk of 10%. Thus these ratings assess the risks in detail but fail to explain the determinants of the selected level of country risk premium [10].

In that way we receive so-called Country Risk Premium, which tends to be dependable on political stability and economical perspectives of a country.

Country risk premium method seems to be suitable to some extent but is being indirect and therefore less reliable and reflective towards local market specifics. Determining local ERP via direct historical method can

bring benefit in more precise business pricing, more accurate discount rate and business forecast. In many ways we can speak that ERP of a local national market can reflect the market premia of a whole global region. For instance, Poland can represent the whole Central Europe.

While emerging to market economy Poland has suffered from severe recession in 1989-1991, around 1000% inflation in 1993, but generally managed to increase GDP 15 times till 2008 (\$632 billion, \$17,500 per capita), and today is one of the most powerful economies in the region [4]. It is one of the best examples of well-developed post-centralized market economy.

The main source of capital market information is the stock market, which is represented by the Warsaw Stock Exchange (WSE). It was found in 1991 and listed only 5 companies in the first year, but experienced a period of exponential growth. Today it counts 373 companies in total with common capitalization of 279479 mil PLN and 331316 mil PLN share turnover [9]. While comparing to western capital market it seems rather small both in absolute measure and comparing to national GDP, but has been described as of comparatively high liquidity since 1996. Therefore, WSE suits being a source of regional capital market data.

While defining a long-period riskless rate, a long-term governmental bond (10, 15, 20, 30 years to maturity) is usually taken and its yield is being calculated by adjusting value of the bond to its annual mean.

Methodological problems, which have occurred in Poland, can be described in following short milestone [2]:

- 10 year floating rate bonds are available since 1995 but are not issued 2002;
- 10 year fixed rate bonds are available since 1999;
- 20 year fixed rate bonds are available since 2002.

The floating rate in Poland is determined as a weighted average of 52-week bond yield + 1% and is rather inappropriate as a riskless rate, because of its more volatile income [3].

In the table 1 and table 2 the difference between the returns on floating (dz series) and fixed (ds series) rate bonds is observed. Financial market imperative says that additional yield represents additional risk.

Table 1. Fixed rate bond yield

As at	Bond Series	Bond Price [3]	Coupon Rate [2], %	Real rate,%
31.12.1999	DS0509	800	6,00	7,50
31.12.2000	DS1109	734	6,00	8,17
31.12.2001	DS1110	832	6,00	7,21
31.12.2002	DS1110	1026	6,00	5,85
31.12.2003	DS1113	894	5,00	5,59
31.12.2004	DS1113	945	5,00	5,29
31.12.2005	DS1115	1094	6,25	5,71
31.12.2006	DS1115	1070	6,25	5,84
31.12.2007	DS1117	950	5,25	5,53
31.12.2008	DS1117	990	5,25	5,30

Table 2. Floating rate bond yield

As at	Bond Series	Bond Price [3]	Coupon Rate [5],%	Real rate, %
31.12.1998	DZ0708	996	22,13	22,22
31.12.1999	DZ0109	973	13,36	13,73
31.12.2000	DZ0110	999,9	19,12	19,12
31.12.2001	DZ0811	1027	17,19	16,74
31.12.2002	DZ0811	1003	10,12	10,09

A stock market benchmark should represent the behaviour of the whole market. Methodology used in counting American ERP is based on large-stock industry-weighted indexes, like S&P 500 or simply the largest deciles [7].

Polish specifics can be observed by the fact that there is only one quoted equity market (WSE) and the presence of less than 400 companies even in the best periods of development. There are two major indexes,

WIG and WIG20, which can be used to define market ERP. WIG is a "Total stock exchange" index, while WIG 20 is composed only from 20 most liquid and capitalized companies. On the table 3 total annual returns on indexes are shown, which resemble a slight difference and high level of relativity. Choosing WIG20 index seems to be more appropriate, so ERP received could be compared to large-cap calculated US ERP and estimation of a local company size premium in the future.

Table 3. Return on stock indexes [8]

Year	WIG (%)	WIG20 (%)
1995	1,50	8,20
1996	89,00	82,10
1997	2,30	1,10
1998	-12,80	-16,20
1999	41,30	43,80
2000	-1,30	3,40
2001	-21,99	-33,60
2002	3,19	-2,70
2003	44,92	33,90
2004	27,94	24,56
2005	33,66	35,42
2006	41,60	23,75
2007	10,39	5,19
2008	-51,07	-48,21

While speaking of historical representativeness of an index, we have to take into account the forces, which pull the desired period length in different directions. It can be distorted throughout being too small to represent the market, including events not likely to happen in the future or being unsustainable as a sample. From another point of view, the whole calculation becomes statistically less reliable with a smaller period investigated. If the conveniences of representativeness are suited, the period should be as long as possible.

Warsaw Stock Exchange has experienced the lowest returns in 2008 (-51,3%) and the highest in 1993 (1095%, nominal value caused by hyperinflation). It shows many aspects of still being merged. Nevertheless, analysts tend to speak of it as of being highly liquid and well capitalized, so it can generally represent all Polish capital market.

Due to the fact that first long-term fixed rate treasury bonds were issued in 1999 there is no methodology to estimate ERP for the earlier periods. Further checking of index representativeness is being

based on statistical approach. We can generally assume that index has no internal specific and use it as a sample. After calculating standard deviation of its companies' capitalization-weighted returns, the level of statistical error can be seen.

The investigation has shown that means are approaching normal distribution. As you can see in the table 4, the error is at minimum.

Having this data, we can calculate historical ERP by subtracting riskless rate from WIG20 returns. As it is seen in the table 5, the realized equity risk premium seems to deviate in the range between -55% and 40% without any time tendencies.

Making a further forecast depends of criteria chosen. Most reasonable are listed below:

1. Arithmetical average as being regarded to be the best in discounting future cash flows [7].
2. Geometric mean as being regarded to be better for the past performance evaluation [7].
3. Linear trend can be an issue for the country with economy still developing

4. Last year as possible alternative for a short-term prognosis. It has been reported that next year ERP is correlated to previous year [7].
5. Other criteria, including hybrids and adjustments.

Table 4. Standard deviation of Returns on WIG20 shares

Year	Standard Deviation, %	Error, %
2001	3,31	0,74
2002	1,58	0,35
2003	2,09	0,47
2004	2,66	0,59
2005	2,99	0,67
2006	2,78	0,62
2007	1,06	0,24
2008	2,12	0,47

Table 5. Historical ERP Data

Year	Returns,% [8]	LT Treasury Bond Yield,%	ERP,%	Deviation,%
1999	43,80	7,50	36,30	-
2000	3,40	8,20	-4,80	8,00
2001	-33,50	7,20	-40,70	15,00
2002	-2,70	5,80	-8,50	10,00
2003	33,90	5,60	28,30	10,00
2004	24,60	5,30	19,30	8,00
2005	35,40	5,70	29,70	8,00
2006	23,80	5,80	17,90	7,00
2007	5,20	5,50	-0,30	6,00
2008	-48,20	5,30	-53,50	9,00

To evaluate the most credible prognosis, the forecasts presumably done by this method are compared (subtracted) to the result of next period. The difference received is being summed up and divided by the number of years in order to receive an average of an error. The prognosis with the smallest error is the most credible. In order to receive more precise data first four year prognoses are not taken into account as containing statistically useless amount of data.

Chart 1 shows the credibility of different forecast methods. As it can be seen, arithmetic average has the largest error and therefore can seldom be used as a tool of forecast for the next year. In fact, the most precise method was to assume that ERP is going to be around its last year meaning. But even better results were obtained from having an average of an arithmetic mean and previous year forecasts (adjusted mean). The adjusted mean 2 is a credibility weighted forecast, which is a sophistication of a simple previous year adjusted mean. While making this prognosis the previous year forecast error is used as a weight in order to draw it to empirically proved real level of credibility. However, such sophistication did not give positive result.

On the *Chart 1* ERP forecasts compared to the ERP results in a graphical view. Average becomes more stable in longer periods, while ERP tends to cross average line twice, rather being closer to previous means than to the average. This tendency is going to be

eliminated if the periods are to be enlarged (for example 2-year ERP result would generally approach average).

With this information, it is assumed that previous year adjustment is to be done for the next year forecast.

However, we can't find the same tendency on the S&P500. Chart 3 shows totally reverted credibility error data, which can be explained either non-credibility of Polish research or the difference in market behaviour.

By taking a look at Chart 4 it is visible that S&P500 market tends to act more volatile, usually crossing or approaching average line in each period.

Another problem to be faced is inclusion of the year 2008. Economical breakdown, which appeared in the second part of the year, was concluded as the worst in last 50 years. Although it is highly important to include all phases of financial cycle, many analytics point this crisis to be a highly exclusive event, which is not likely to happen in near future. [4]. It would positively adjust 50-year long observation but would critically distort one, which has only nine years. Table 6 shows crucial difference between 1999-2007 and 1999-2008 data.

As the last argument already mentioned country risk premium based method can be used. Poland seems to be quite stable and perspective country (group A bond security), still not as reliable as United States of America (group AAA). Additional risk premia derived from the bond spread is 0,9% which together with 7,6% of US market ERP (arithmetic average) [7]. It gives a result closer to the average excluding year 2008 rather than

for the whole period.

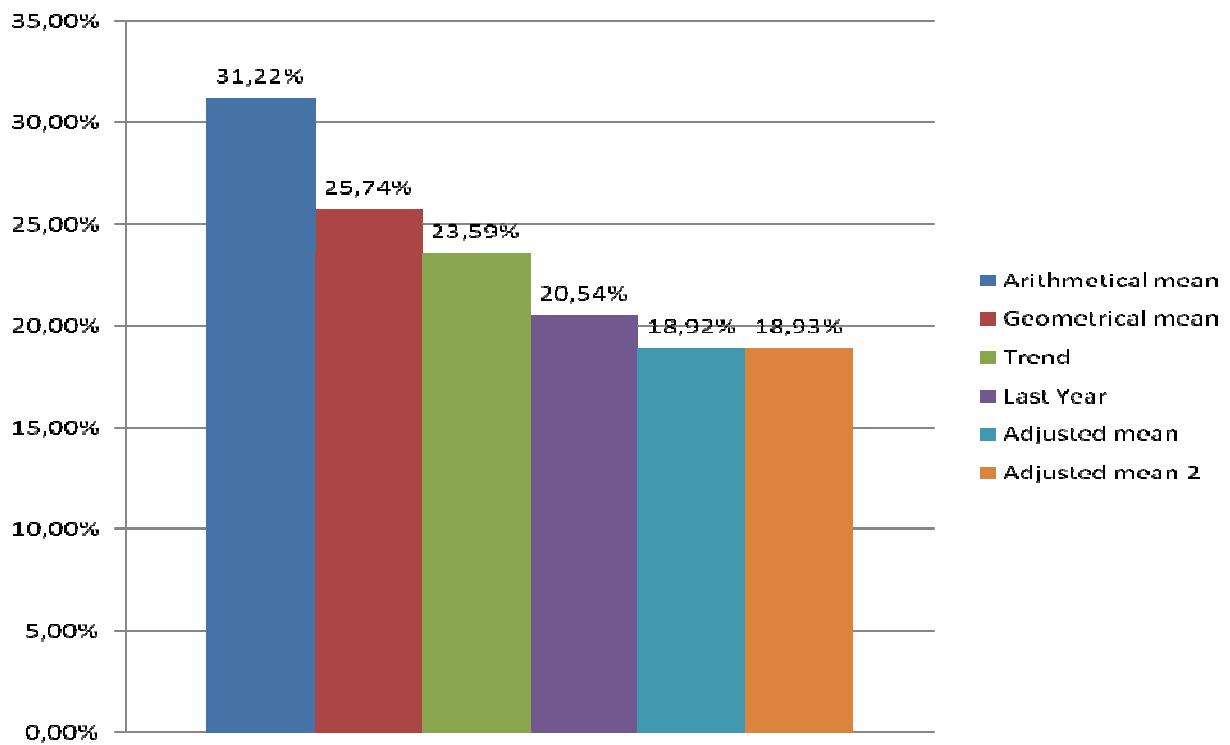


Chart 1. Level of Forecast Error

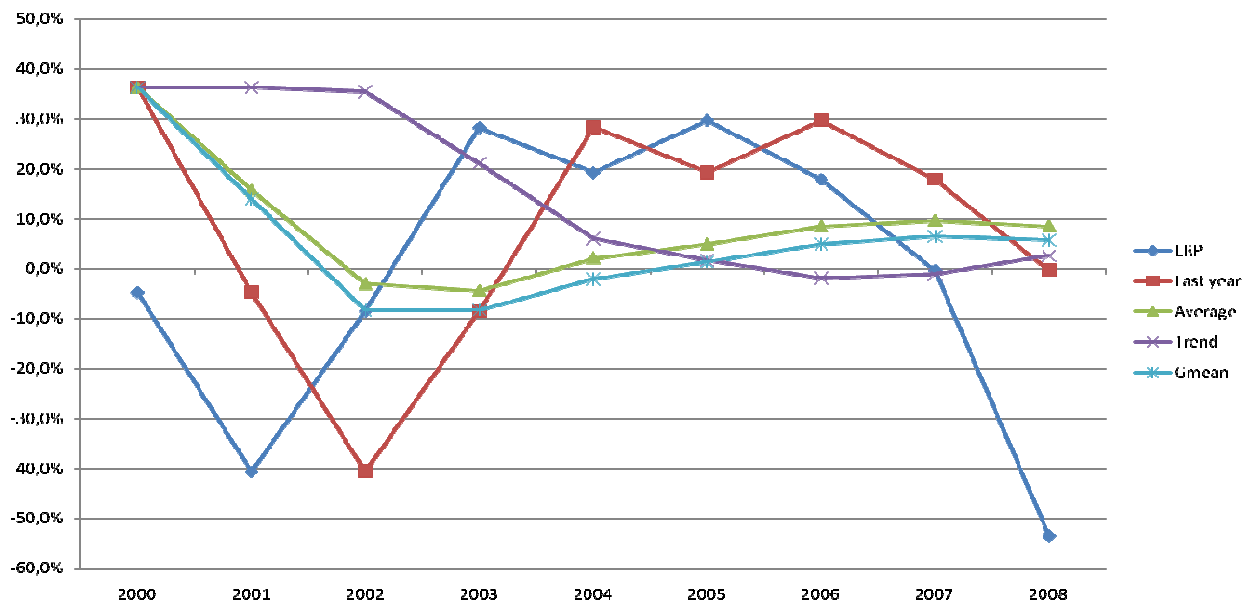


Chart 2. Real ERP in comparison to the forecast

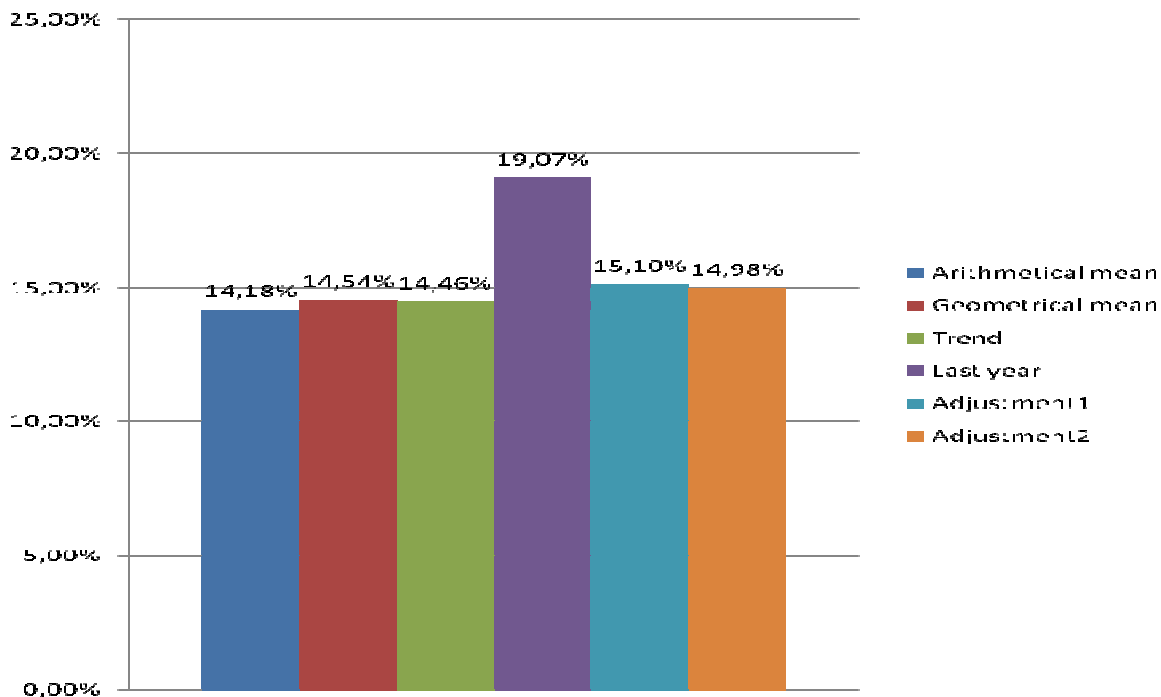


Chart 3. S&P500 Forecast Volatility

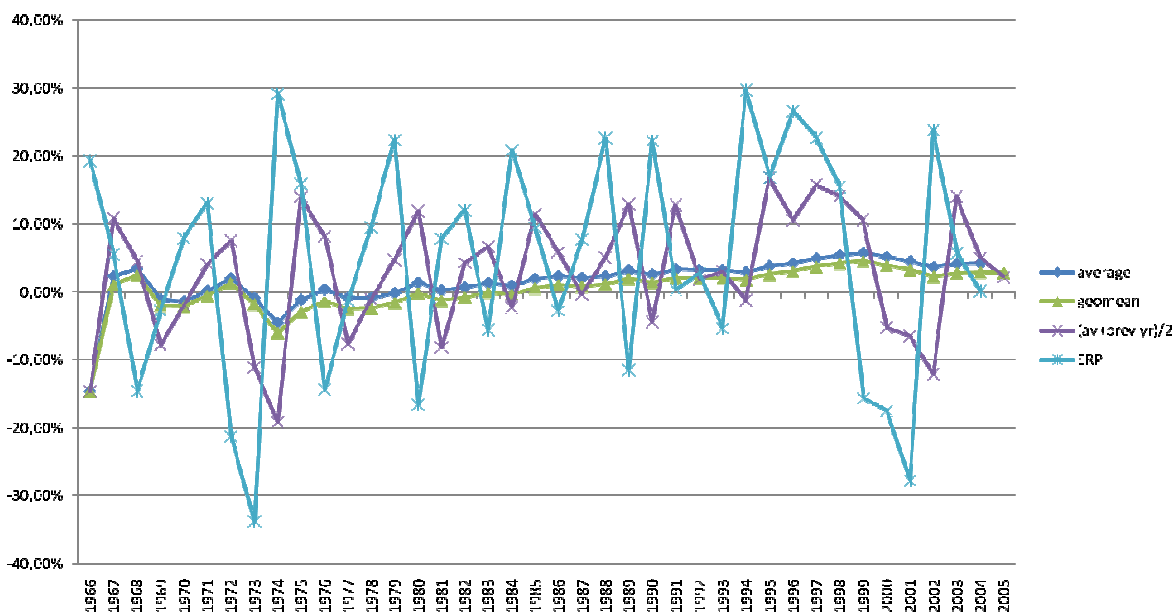


Chart 4. S&P 500 comparison to the forecast

Table 6. Different period results comparison, (%)

Indicators	1999-2007	1999-2008
Arithmetic average	8,57	2,36
Geometric average	5,67	-2,66
Previous year adjusted average	4,05	-25,57

In conclusion we can summarise that:

- Equity risk premium is a forward-looking concept of what an investor expects to be a return for taking

market risk. This concept is important for business valuation and can also be used for characterizing and comparing different equity markets both in time and

- space.
- Traditionally ERP index is being based on a large-stock market benchmark returns and a long-horizon risk-free rate and is derived from arithmetic or geometric average. It tends to become relatively stable in large period of time.
 - While specifying an industry, company size or adjusting the index to other country specific risks can be calculated and added. This can be done directly by calculating another market or indirectly by using bond and stock spreads. Direct methods base themselves on local market behaviour and therefore are preferable; despite they are not always available.
 - Poland as a most developed representative of Central European region is a potential base of direct ERP calculation. Although having a short history of free market, it shows an estimate level of capitalization and high liquidity, has come over several economic cycles and proven itself relatively stable.
 - Due to market reasons resulted equity risk premium can be calculated only since 1999, and WIG20 index is a reliable source of market trend indication. The basing data is enough for ERP calculation via historical method.
 - Due to Polish equity market behaviour specifics, next year ERP is most likely to be between the previous year indicator and arithmetic average. Longer period forecasts would approach towards arithmetic mean.
 - The year 2008 should be temporarily excluded from contemporary calculations of Polish ERP as containing events that are not likely to happen in such a short time period.
 - Both direct and indirect approaches give close meanings of the data received, indicating average ERP in range of 8,5%-8,6% that serves a proof of a proper calculation.
- Investigation and analysis of Polish equity risk premia in following years will give further information for adjustment of these issues.

List of references

- Anderson, P. L., *Business Economics and Finance* [Text] / Patrick L. Anderson., – Chapman & Hall/CRC, 2005.
- Bond issue information [Electronic resource] / Wyniki przetargów obligacji skarbowych oraz przetargów uzupełniających, Ministerstwo Finansow. – Available from : http://www.mf.gov.pl/_files_/dlug_publiczny/obligacje_hurtowe/pliki_do_pobrania/obligacjehurtowe.xls.
- Bond Prices [Electronic resource] // WSE Infospace. – Available from : http://www.wseinfospace.eu/palio/html.run?_Instance=cms_gpww.pap.pl&_PageID=2&_OID=141&_Lang=en&_Checksum=304426945.
- Economist Intelligence Unit, *annual reports on Poland 1997-2008* [Electronic resource], – Available from : http://www.eiu.com/index.asp?layout=displayIssue&publication_id=70000807
- Floating rate bond statistics [Electronic resource]. – Available from : <http://aktyprawne.rp.pl/aktyprawne/akty/akt.spr?id=76964>, <http://aktyprawne.rp.pl/aktyprawne/akty/akt.spr?id=120773>, <http://aktyprawne.rp.pl/aktyprawne/akty/akt.spr?id=142974>, <http://aktyprawne.rp.pl/aktyprawne/akty/akt.spr?id=163978>.
- French, C. W. *The Treynor Capital Asset Pricing Model* [Text] / Craig W. French // *Journal of Investment Management*. – 2003. – Vol. 1. – No. 2.
- SBBi Valuation* [Text]. – 2007 Morningstar, NY.
- Stock market annual statistics [Electronic resource] // WSE main statistics. – Available from : http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=e_informacje&k=1&i=/periodical_statistic/opis_statistic&sky=1&nagnaz=Information%20and%20statistics.
- Stock market detailed statistics [Electronic resource] // WSE annual bulletin. – 2001-2008. – Available from : http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=informacje_gieldowe&k=18&i=/statystyki/roczne&sky.
- Yee, K. K. *Earnings Quality and the Equity Risk Premium: A Benchmark Model* [Text] / Kenton K. Yee // *Contemporary Accounting Research*. – Fall 2006. – Vol. 23. – No. 3. – pp. 833-877.

РЕЗЮМЕ

Спільник Ирина, Спільник Павло

Деякі прикладні аспекти визначення ринкового рівня прибутковості

Здійснено спробу визначення ринкового рівня прибутковості капіталу (премії за ризик) у новосформованій ринковій економіці. Розглядаються деякі супутні специфічні прикладні аспекти. За даними польського ринку капіталів.

РЕЗЮМЕ

Спільник Ирина, Спільник Павло

Некоторые прикладные аспекты определения рыночного уровня прибыльности

Предпринята попытка определения рыночного уровня прибыльности капитала (премии за риск) в новосформированной рыночной экономике. Рассматриваются некоторые сопутствующие специфические прикладные аспекты. Используются данные польского рынка капиталов.

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ОБ'ЄКТА ІНВЕСТУВАННЯ

Охарактеризовано основні визначення поняття “інвестиційний клімат”, проаналізовано основні методи оцінки інвестиційної привабливості країни, галузей, регіонів, підприємств.

Ключові слова

Інвестиційна активність, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, рівні інвестиційної привабливості.

Інвестиційна активність суб'єктів господарювання напряму залежить від умов, в яких вони здійснюють свою діяльність. Сприятливий інвестиційний клімат є основним чинником, що визначає вибір окремого інвестора щодо можливості вкладення в певну галузь господарювання. Українська економіка характеризується низькою інвестиційною активністю суб'єктів господарювання, що не в змозі забезпечити реальних структурних перетворень. Нестача внутрішніх джерел накопичень змушує їх нарощувати зовнішні інвестиційні вливання й оптимізувати використання національного капіталу для комплексного вирішення накопичених соціально-економічних проблем. Причини інвестиційної кризи зумовлені низькою інвестиційною привабливістю виробничого сектора, призупиненням ринкових перетворень, а також відтоком фінансових ресурсів у тіньову економіку. Тому інвестори при прийнятті рішень щодо здійснення вкладень керуються результатами оцінок інвестиційної привабливості, що здійснюються на окремих рівнях.

Питанням щодо визначення інвестиційної привабливості присвячено багато праць вчених-економістів, які пропонують як власні методики, так і аналізують існуючі, зокрема І. Бланк, Г. Прибіткова, О. Носова, В. Кардаш, А. Черваньов, Н. Клімова, Г. Харламова, К. Гурова, О. Сталінська,

А. Іванов та інші. Водночас проблема оцінки інвестиційної привабливості є різноплановою, тому вимагає додаткового дослідження.

Метою та завданням нашого дослідження є з'ясування сутності поняття «інвестиційний клімат» та аналіз основних методик його оцінки на виокремлених рівнях. Для вирішення основних теоретичних та методологічних завдань використовувались прийоми теоретичного узагальнення, порівняльний, системний і структурно-функціональний підходи.

Інвестиційна активність іноземних суб'єктів господарювання значною мірою визначається інвестиційною привабливістю окремого об'єкта інвестування. Кінцеве рішення інвестора визначається наявністю сприятливого інвестиційного клімату. Формування сприятливого інвестиційного клімату (середовища) є важливою складовою державної політики України. Вчені-економісти дають ряд трактувань щодо поняття “інвестиційний клімат”:

- сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють (гальмують) процес інвестування в економіку (на макрорівні) та окремі підприємства, компанії, галузі (на мікрорівні) [4, с. 636-647];
- сукупність політичних, економічних, юридичних та інших факторів і умов

регулювання інвестиційної діяльності, які визначають рівень ризику інвестицій і можливість їх ефективного використання [3, с. 29];

- середовище, в якому проходять інвестиційні процеси [1, с. 83];
- багатофакторна система цілеспрямованих вчинків і дій, яка свідомо формується на державному та регіональному рівнях в інтересах широкого залучення на конкретну територію додаткових ресурсів як в грошовій, так і в матеріальній формах [7, с. 139];
- ступінь сприятливої ситуації, що складається в тій чи іншій країні стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країну (галузь, регіон, підприємство) [6, с. 14].

Така кількість трактувань зумовлює наявність широкого методологічного інструментарію щодо оцінки інвестиційного клімату на окремих рівнях: країна, галузь, регіон, підприємство.

Економічний розвиток світу характеризується нерівномірним розподілом інвестиційних ресурсів, що зумовлює існування в певних країнах надлишку, а в інших дефіциту інвестиційних коштів. На потенційних інвесторів впливає оцінка інвестиційної привабливості країни на основі формування рейтингів (більшість з них не спроможні проводити власні детальні дослідження), що здійснюються міжнародними фінансовими організаціями та інституціями. В умовах економічної глобалізації все більшого значення набувають загальносвітові рейтинги (індекси), які спрямовані на порівняльну оцінку розвитку державного управління та економіки, розповсюдженості корупції чи поширення новітніх технологій у країнах світу. Світові рейтинги формують сприйняття країни міжнародною спільнотою та можуть слугувати важливим індикатором для іноземних інвесторів. Вони спроможні відображати об'єктивну ситуацію в межах одного регіону та особливості сприйняття національною елітою або громадянами ситуації в державі. Міжнародні агенції для аналізу використовують такі показники як структура та динаміка приросту ВВП, стан платіжного балансу, фінансового ринку країни, обслуговування боргу (внутрішній, зовнішній). Метою таких досліджень є оцінка економічної та інвестиційної конкурентоспроможності. Найвпливовішими є рейтинги наступних агенцій: World Economic Forum, Heritage Foundations, Transparency International, Foreign Policy, UNCTAD, "Moody's Investors Service Inc", "Standard and Poor's Corporation", Fitch Ratings LTD, Euromoney, Economic Intelligence Union.

Достатньо часто їх використовують для порівняння розвитку країн у регіоні, а також для оцінки динаміки розвитку однієї країни. Разом з тим світові рейтинги слугують лише певним орієнтиром. Проблема в тому, що різні рейтинги використовують різні джерела інформації. До того ж

іноді значну частину цієї інформації складають результати соціологічних опитувань тих чи інших груп громадян або експертів. Ставлення чи оцінка цими групами певних явищ має свої особливості в кожній країні, що може унеможливити порівняння між країнами на основі рейтингів.

Наступним рівнем оцінки інвестиційної привабливості є галузь. Щодо галузевої інвестиційної привабливості, то необхідно відзначити її взаємозалежність із загальнонаціональними умовами інвестування, а методи й послідовність інвестиційного аналізу галузі багато в чому відповідають загальнодержавним. Інвестиційна привабливість галузі залежить від стадії життєвого циклу, на якому вона знаходиться (народження, ріст, зрілість, спад).

Найбільш детальну методіку оцінки галузі розроблено І. Бланком [2, с. 236]. В основу оцінки інвестиційної привабливості галузей ним були покладені дані офіційної статистики, що характеризують роль окремих галузей в економіці держави, перспективність і ефективність їх розвитку, рівень державної підтримки цього розвитку й інші дані щодо галузей економіки, що впливають на прийняття інвестиційних рішень. Оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей орієнтовані на формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності. Ця обставина зумовила виключення з розгляду короточасних кон'юнктурних чи суб'єктивних факторів. Дослідник вважає, що інвестиційну привабливість галузей неможливо оцінити без глибоких маркетингових досліджень, які враховують специфіку внутрішнього ринку.

Г. Прибіткова [10, с. 3-9] для оцінки інвестиційної привабливості галузевої економіки пропонує методологію, в якій пріоритет надано групі економічних індикаторів, а саме: величині виробничого потенціалу підприємств даної галузі; фінансовим результатам діяльності підприємств галузі; інвестиційній активності підприємств галузі; трудовому потенціалу підприємств галузі.

А. Черваньов при визначенні інвестиційної привабливості окремої сфери діяльності пропонує враховувати такі фактори: важливість галузі; рівень конкуренції в ній; рівень державного втручання в розвиток галузі; соціальну значущість сфери діяльності; фінансові умови роботи галузі.

Важливого значення сьогодні набувають методіки вітчизняних вчених щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів країни. Найбільш використовуваними є методіки: агентства Експерт-РА, розроблена авторським колективом Міністерства економіки РФ та РАН, Н. І. Клімової, І. О. Бланка, Інституту Реформ, О. В. Носової, матрична модель О. П. Процьків, експертно-аналітичного центру "Соціум", Г. О. Харламової, К. Д. Гурової, Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, О. В. Колосової, Г. О. Сталінської.

Розрахунок показників рейтингу регіонів здійснюється на основі виключно офіційних даних Державного комітету статистики, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерства фінансів, Національного банку України, Державної комісії з питань фондового ринку та цінних паперів, Державного комітету зв'язку та інформатизації, управлінь обласних державних адміністрацій та ін.

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України зводиться до ранжування регіонів за рівнем їхньої привабливості для інвестора. Перераховані автори провели оцінку привабливості регіонів за окремими параметрами. Інтегральний показник економічного потенціалу розраховувався шляхом визначення питомих ваг із урахуванням їхньої порівняльної значимості у формуванні даного показника.

При здійсненні оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовують «Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій», затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, яка базується на визначенні інтегральної оцінки інвестиційної привабливості або показника, у якому відтворюються значення інших показників [8].

Згідно із запропонованою методикою використовуються наступні показники: показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта, оцінка фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства, оцінка ліквідності активів інвестованого підприємства, показники оцінки ділової активності та показники ринкової активності інвестованого об'єкта. Основна мета цієї методики – оцінити інвестиційну привабливість підприємств за допомогою економіко-математичного аналізу даних річного балансу та звіту про фінансові результати діяльності підприємств. Ця методика дозволяє інвестору комплексно оцінити теперішнє становище підприємства, але не враховує майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання.

Російський учений А. П. Іванов при оцінці інвестиційної привабливості підприємства пропонує підхід, який базується на двох етапах – аналізі економічної спроможності емітента цінних паперів і оцінці ризику та доходності акцій у ринковому обороті [5, с. 175]. Розглянемо

теоретичні основи загального підходу, запропонованого О. В. Носовою для розробки методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Застосування інтегральної оцінки дозволяє об'єднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю й іншими характеристиками факторів. Це спрощує процедуру аналізу конкретної інвестиційної пропозиції, а іноді розглядається як єдиний можливий варіант її проведення та надання об'єктивних остаточних висновків. Для підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства при визначенні її інтегрального показника приділяється увага групі показників, вагомість яких у загальній сукупності максимальна. Відповідно до напряму оптимізації цих показників О. В. Носова пропонує довести їх значення до оптимальної для даного підприємства величини. Після оптимізації показників, що мають найбільшу вагомість, необхідно вивчати й інші параметри. Показники оборотності активів, прибутковості капіталу, фінансова стійкість, ліквідність активів використовуються дослідницею як критерії для визначення інвестиційної привабливості підприємства.

Згідно з отриманими показниками О. В. Носова виділяє наступні групи: 1) інвестиційно привабливі підприємства; 2) низько інвестиційно привабливі підприємства; 3) інвестиційно непривабливі підприємства. Відповідно до напряму оцінки показників необхідно довести їх значення до екстремальних величин для підприємств однієї галузі. Після ранжування підприємств у межах однієї галузі, що мають найбільшу вагомість, необхідно вивчати й інші показники. При розробці стратегії інвестування потенційні інвестори враховуватимуть дані оцінок моніторингу підприємств галузі залежно від рівня інвестиційної привабливості [9, с. 119].

У результаті аналізу наявних методик щодо оцінки інвестиційної привабливості можна констатувати, що їх є достатня кількість, яка характеризує окремий рівень, але вважаємо за доцільне розробку комплексної методики інвестиційної привабливості країни, галузі, регіону, окремого суб'єкта господарювання. Створення такої методики дасть можливість розширити інвестиційні можливості приймаючої сторони, буде стимулювати інвестиційні потоки, зміцнить економічну систему України.

Список літератури

1. Асаул, А. Формування інвестиційного клімату [Текст] / А. Асаул // *Економіка України*. - 2002. - № 4. - С. 83-87.
2. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. - К. : Эльга-Н. - 2001. - 536 с.
3. Денисенко, М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах [Текст] / М. Денисенко // *Економіка України*. - 2003. - № 1. - С. 29.
4. *Економічна енциклопедія* [Текст] : у 3 т. Т 1. / [відп. ред. С.В. Мочерний та ін.]. - К. : Академія, 2000. - С. 636-637.
5. Иванов, А. П. Инвестиционная привлекательность акций [Текст] / А. П. Иванов. - М. : Акционер. - 2002. - 192 с.
6. *Инвестиционный климат в России* [Текст] : Докл. экспертного института / Экспертный институт. - М. : Экспертный институт, 2000. - 50 с.

7. Карпінський, Б. А. Інвестиційний клімат України [Текст] / Б. А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 139-148.
8. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій [Текст] : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. Про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18-28.
9. Носова, О. В. Інвестиційна привабливість підприємства [Текст] / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (2). – С. 120-126.
10. Прибыткова, Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики [Текст] / Г. Прибыткова // Инвестиции в России. – 2005. – №3. – С. 3-9.

РЕЗЮМЕ

Феєр Оксана

Анализ методологического инструментария оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования

В статье охарактеризованы основные определения понятия "инвестиционный климат". Проанализированы основные методы оценки инвестиционной привлекательности страны, отраслей, регионов.

RESUME

Feyer Oksana

Analysis of methodological tool of estimation of investment attractiveness

In the article main determinations of concept "investment climate" are described. The basic methods of estimation of investment attractiveness of country, industries and regions are analyzed.

**ОЦІНКА РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ІНВЕСТУВАННЯ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ
ВЛАСНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА***Розглянуто ризики, що виникають при оцінці інтелектуальної власності.***Ключові слова***Ризик, інвестиції, інновації, інтелектуальна власність.*

Інноваційна політика у сфері інтелектуальної власності є складним і не позбавленим ризику процесом, проходження якого зумовлений багатьма факторами. Вона охоплює соціально-економічне середовище, включаючи виробництво, банківську сферу, науково-технічні кадри, рівень науково-технічної грамотності населення і є сукупністю заходів, пов'язаних з просуванням нової або покращеної продукції на внутрішні та зовнішні ринки збуту.

Необхідність в оцінці ризиків у процесі вкладення інвестицій в інтелектуальну власність виникає у разі купівлі-продажу ліцензій; при укладанні договорів на передачу ноу-хау; під час передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного фонду господарських товариств і підприємств; при укладанні договорів про спільну діяльність; якщо необхідно визначити збитки внаслідок несанкціонованого використання інтелектуальної власності при недобросовісній конкуренції.

Нині в майні підприємств значно зростає частка інтелектуальної власності (нематеріальних активів). Актуальності набуває питання розробки методик оцінювання такого виду майна. Вартість інтелектуальної власності залежить від мети оцінки (визначення ринкової вартості або вартості для бухгалтерського обліку) та застосовуваних підходів [3]. При цьому виникає ряд складних питань, пов'язаних, з одного боку, з різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для

товарів і послуг, програми для ЕОМ, ноу-хау), а з іншого – з різними формами їх практичного використання як нематеріальних активів.

Інтелектуальна власність – це особливий вид власності, що охоплює всі права, які поширюються на винаходи, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, фірмові найменування. У межах дослідження розглядаємо лише промислову власність. Майнові права на об'єкти інтелектуальної власності, відображені у бухгалтерському обліку підприємства, набувають статусу нематеріальних активів [2].

Вартість інтелектуальної власності оцінюється також і тоді, коли встановлюється ринкова вартість підприємства з метою купівлі-продажу майна; при отриманні кредитів під заставу; визначенні бази для оподаткування; страхуванні майна; визначенні вартості паїв учасників під час реорганізації та ліквідації підприємства.

Діяльність з оцінки інтелектуальної власності в Україні регламентується відповідними законами України. Проте ці нормативні акти не регламентують детально порядок та підходи до оцінювання, яке здійснюється фахівцями-оцінювачами та спеціалізованими організаціями, котрі мають відповідну кваліфікацію та сертифікат.

Основним видом вартості, який розглядається при експертній оцінці, є ринкова вартість. У Міжнародних стандартах оцінки дається таке її визначення: «ринкова вартість — це розрахована сума на дату оцінки, за яку

інтелектуальна власність обмінюється між готовим купити покупцем та готовим продати продавцем у комерційній угоді після належного маркетингу, під час якої кожна зі сторін діяла компетентно, виважено та без примусу».

Ринкова вартість визначається як найімовірніша ціна на ринку на дату оцінки. Це максимальна ціна, якої може досягти продавець, та мінімальна, що може бути запропонована покупцем. Вважається, що покупець не заплатить за конкретну інтелектуальну власність ціну більшу, ніж коштує інша інтелектуальна власність, яка має ті самі споживчі якості.

Оцінювач аналізує реальні ринкові угоди і порівнює оцінюваний об'єкт з іншими, які мають аналогічні споживчі якості.

Крім ринкової, визначаються ще й інші види вартості, основними з яких, згідно з міжнародними стандартами, є: споживча, інвестиційна, вартість відтворення об'єкта, вартість заміщення, страхова вартість, вартість для цілей оподаткування майна юридичних та фізичних осіб, ліквідаційна вартість.

За своєю природою інтелектуальна власність – це особливий вид власності, для оцінки якої неможливо використати традиційні підходи, котрі застосовуються щодо нерухомості та рухомого майна. До того ж нереально розробити універсальну методику оцінки інтелектуальної власності. Це пов'язано насамперед з тим, що ця власність неоднорідна за своїм складом, характером використання чи експлуатації у процесі виробництва та має різний ступінь впливу на фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Основними факторами, які визначають вартість об'єкта інтелектуальної власності, є правові, витратні та прибуткові.

При оцінюванні інтелектуальної власності виникають певні ризики пов'язані з одержанням майбутніх доходів. Ставка ризику повинна перевищувати безризикову ставку та забезпечувати дохід за всі види ризику, що пов'язані з інвестуванням в інтелектуальну власність, що оцінюється. Такими видами ризику є:

- розмір підприємства;
- якість менеджменту підприємства;
- територіальна та виробнича характеристика підприємства;
- структура капіталу підприємства;
- різноманітність потреб споживачів;
- стабільність та ймовірність отримання прибутків підприємства.

У промислово розвинутих країнах безризикова ставка приймається на рівні 3-4 %. До цієї ставки додається премія за всі можливі ризики. В Україні рекомендується за основу брати ставку за депозитними вкладками юридичних осіб найнадійніших банків. Ця ставка (початкова) включає безризикову ставку та ставку за ризик, пов'язаний із інвестиціями в економіку України.

Інвестиції в інноваційні проекти

супроводжуються підвищеним ризиком для інвестора. Конкуренція, боротьба за ринки збуту зумовлюють існування ризику для інвестора як неминучого чинника економічної діяльності. Тому першим і найважливішим етапом оцінки інноваційного проекту є оцінка ризиків, пов'язаних з його здійсненням. Великий ризик вкладання коштів у здійснення запатентованої технології може обернутись як великими прибутками, так і фінансовими збитками. Найменш ризикованими вважаються за традицією державні фінансові зобов'язання. Серед них можна виділити зобов'язання національних банків за депозитними вкладками. Але така обережність — коли ставка дисконту не перевищує відсоткової ставки за банківськими депозитами (чи перевищує її лише на інфляційні відсотки) – фактично гальмує впровадження інновацій. Тоді виникає запитання навіщо взагалі ризикувати та зв'язуватися з винаходами, різними ноу-хау та іншими новаціями, якщо кошти можна покласти на депозит до банку і спокійно очікувати «набігання» депозитного доходу? На щастя, більшість інвесторів так не вважає і згодні ризикувати заради кінцевого виграшу, який може значно перевищувати «спокійні» кошти, отримані за рахунок банківських відсотків. Для прийняття рішень таким інвесторам треба знати, які види ризику існують при здійсненні конкретної придбаної ліцензії, яка ймовірність їх наявності, до яких фінансових, технологічних, екологічних наслідків може призвести їхня матеріалізація.

Наявність ризиків і їх порівняно велика кількість зумовлюють невизначеність економічного середовища для інноваційних інвестицій. Таку невизначеність значною мірою можна усунути, детально розглянувши ризики, які супроводжують купівлю і здійснення, наприклад, патентної ліцензії (тобто ліцензії, складовою якої є винахід чи група винаходів, корисних моделей, промислових зразків, захищених відповідними охоронними документами). Класифікація ризиків інвестування в інноваційну сферу під час оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності, за умов економічної невизначеності, становить самостійну дослідницьку задачу. Ми відзначимо лише ті види ризиків, що зустрічаються в економічній літературі, які можуть мати місце при здійсненні ліцензійного договору, до яких належать: діловий ризик, ризик інфляції, кредитний ризик, податковий ризик, ризик примусового відчуження прав, ризик нежиттєвості продукції, ризик на більш прогресивне технічне рішення.

Найбільш ефективним активом оцінки інноваційного проекту, в тому числі патентної ліцензії, є розрахунок інтегрального дисконтованого майбутнього доходу. При визначенні чистого зведеного доходу (NPV) враховуються чинники інфляції, ризику та ціноутворення продукції за ліцензією.

Враховуючи високий рівень ризику для реалізації довгострокових інвестиційних проектів, необхідність інвестицій у наукомісткі розробки та відсутність достатніх передумов для отримання коштів у фінансових посередників, потрібно значну

увагу та контроль приділяти питанням патентування і гарантування прав інтелектуальної власності, яка в даних умовах стає рушієм і необхідним компонентом інвестиційної сфери.

Список літератури

1. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України // ВВР. — 1995. — № 4. — С. 28.
2. Соловьева, Г. М. Учет нематериальных активов [Текст] / Г. М. Соловьева. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 109 с.
3. Федотова, М. А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки [Текст] / М. А. Федотова. — М. : Перспектива, 1996. — 103 с.

РЕЗЮМЕ

Бабий Петр

Оценка рисков в процессе инвестирования в интеллектуальную собственность предприятия

Рассмотрены риски, которые возникают при оценке интеллектуальной собственности.

RESUME

Babiy Petro

Estimation of risks in process of investing into intellectual property of enterprise

Risks which arise at an intellectual property appraisal are considered.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Розглянуто особливості здійснення економічного аналізу в господарській діяльності підприємства. Визначено роль аналізу в умовах економічної кризи в Україні та запропоновано шляхи подолання існуючих проблем діяльності підприємства у сфері аналізу.

Ключові слова

Діяльність підприємства, ринкові умови, чинники, аналіз, економічна криза.

Розв'язання сучасних проблем розвитку України пов'язують з переходом до економіки. Саме ринок найбільш сприятливі умови для суспільного прогресу [3, с. 7]. Розглядаючи роль економічного аналізу в господарській діяльності підприємства в ринкових умовах, насамперед необхідно відзначити, що аналіз – це комплекс системного дослідження господарської діяльності підприємств та об'єднань з метою підвищення ефективності й об'єктивності результатів оцінки [5, с. 6]. Питання економічного аналізу відіграють важливу роль при оцінці ефективності господарської діяльності та пошуку шляхів її підвищення. Будь-яка підприємницька діяльність потребує постійного контролю за своїм розвитком, аналізу процесів, під дію яких потрапляє підприємство в сучасних умовах господарювання. Це передусім пов'язано зі зміною економічних умов, в яких працює підприємство, кон'юнктури ринку, додаткового законодавства тощо.

Суть проблем, що сьогодні постають в аналітичній роботі підприємства, полягає в наступному.

По-перше, більшість підприємців, які зіштовхнулися з перешкодами, не задумуються над необхідністю та важливістю саме економічного аналізу своєї діяльності, а тому взагалі його не здійснюють.

По-друге, на підприємствах відсутні

кваліфіковані економісти, які могли б ефективно здійснювати аналіз основних показників діяльності підприємства та своєчасно розробляти можливі шляхи виходу з кризових ситуацій (зниження рівня збуту продукції, зменшення кількості потенційних клієнтів, захоплення запланованої частки ринку конкурентом тощо). Це зумовлено як відсутністю знань відповідного рівня, так і небажанням поступово підвищувати свою кваліфікацію працівниками [2, с. 3-11]. По-третє, не повною мірою використовується автоматизація інформаційної бази економічного аналізу на підприємствах.

По-четверте, недостатній обсяг навчального часу, відведений на вивчення економічного аналізу у вищих навчальних закладах, а відповідно й відсутність аналітичної практики для студентів-майбутніх економістів.

Крім того, можна виділити такі проблеми автоматизації економічного аналізу на підприємствах України:

1. Недостатній рівень кваліфікації спеціалістів у галузі комп'ютерних технологій. Він проявляється відсутністю достатнього обсягу знань у працюючих, що унеможлиблює пристосування діяльності підприємства у сфері автоматизації до передових комп'ютерних засобів.
2. Небажання адміністрації підприємств йти шляхом інтенсивного розвитку

та застосовувати новітні технології.

3. В більшості випадків керівництво віддає перевагу вже існуючій та перевіреній техніці і при цьому вважає недоцільним застосовувати нову, більш прогресивну техніку, щоб не допустити негативних фінансових результатів своєї діяльності.
4. Значні витрати на придбання програмного забезпечення та необхідність його постійного оновлення.
5. Невідповідність існуючих програмних засобів особливостям діяльності суб'єктів господарювання. У даному випадку це пов'язане з тим, що, використовуючи нові підходи у своїй діяльності, на підприємствах залишаються незмінними засоби комп'ютерного забезпечення, які не є пристосовані до такого господарювання.
6. Недостатня комп'ютеризація діяльності підприємств. В процесі своєї діяльності підприємство використовує значно менше комп'ютерної техніки, ніж насправді потрібно для його нормального функціонування.

Сьогодні проблемами ролі економічного аналізу займається велика кількість економістів-науковців: В. М. Івахненко, В. О. Мец, А. Ф. Павленко, Є. В. Мних, В. І. Захарченко та інші. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології економічного аналізу та її практичне втілення. У науковій літературі питання розробки та використання програмних засобів щодо економічного аналізу висвітлені недостатньо. Наприклад, розглядаються функціональні можливості тих чи інших програм з економічного аналізу, але публікації часто носять рекламний характер і не завжди відзначаються належним рівнем компетентності і об'єктивності думок.

Метою статті є визначення ролі економічного аналізу в сучасних умовах господарювання, що склалися в Україні, способів і шляхів протидії кризовим явищам на підприємстві, а також пошук основних шляхів вирішення проблем автоматизації аналітичної діяльності.

Завданнями статті є:

- ознайомитись з існуючими проблемами, які існують на підприємстві і пов'язані з проведенням економічного аналізу;
- дослідити залежність економічного аналізу від різних чинників у ринкових умовах;
- визначити роль аналітичної роботи в умовах економічної кризи;
- сформулювати рекомендації щодо можливих шляхів усунення існуючих проблем у сфері економічного аналізу

Економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від задумів і формування підприємства до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципів послідовності проведення самого аналізу [4, с. 55-61].

У ринкових умовах необхідність та ефективність економічного аналізу залежить від багатьох чинників. На діяльність підприємства впливає ряд чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, основними з яких є наступні.

Зовнішні чинники – це забезпеченість виробничими ресурсами (матеріальними, трудовими, технологічними системами), політична стабільність, ефективність системи державного регулювання економічних процесів, наявність та ефективна реалізація відповідної національної програми тощо. Саме ці чинники сьогодні гальмують економічний прогрес в Україні, стримують ділову активність підприємств.

Внутрішні чинники – це раціональність організаційно-управлінської структури підприємства, висока конкурентоспроможність технологій виробництва, високий рівень організації та культури виробництва, раціональна виробничо-збутова політика, ефективність виробничо-фінансового менеджменту та ін. [7, с. 59].

Вплив цих та інших чинників, а також оцінка тієї кризової ситуації, що сьогодні спостерігається в економіці України, потребують розробки ефективних антикризових заходів, що забезпечать не просто виживання підприємства, а його стійкий фінансово-економічний розвиток. Цей процес потребує проведення комплексного аналізу як економічних показників, так і окремих сфер і напрямів діяльності підприємства [7, с. 57]. Під час проведення економічного аналізу основну увагу необхідно приділяти пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом більш детального аналізу основних показників виробничої діяльності. В ситуації, що склалася сьогодні в Україні, роль економічного аналізу значно зростає, коли саме завдяки проведенню комплексного економічного аналізу вдається визначити причини кризи та розробити і обґрунтувати можливі шляхи виходу з неї. Криза економіки України потребує активної аналітичної роботи, бо саме економічний аналіз дає змогу виявити й кількісно виразити залежності між результатами діяльності підприємств та ресурсами, заробітком, формами власності. Економічний аналіз сприяє бережливості, умілому витрачання всіх видів засобів, ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат.

Функціонування економіки підприємств у сучасних умовах неможливе без використання інформаційних технологій. Не викликає сумнівів необхідність використання комп'ютерних систем для підготовки бухгалтерських документів, розрахунку заробітної плати, податків, зборів і підготовки бухгалтерської звітності. Сучасний економічний аналіз дає можливість запроваджувати на підприємстві системи комп'ютерного аналізу основних показників діяльності підприємства, але недоліком є те, що в Україні така практика проведення економічного аналізу не знайшла

широкого розповсюдження [1, с. 24].

Проведення автоматизованого аналізу передбачає широке використання для обробки первинної документації сучасної обчислювальної техніки, що дасть можливість за один раз без повторного звернення до первинного документа одержати всю необхідну для управління інформацію. Створення аналітичної системи має першорядне значення, оскільки безпосередньо впливає на ефективність управління всіма бізнес-процесами підприємства. Якість і обґрунтованість управлінських рішень у значній мірі залежать від достовірності, доступності й оперативності одержуваної інформації, а також від своєчасності і повноти її аналізу.

Отже, економічний аналіз, який дає змогу правильно оцінити роботу підприємства і його підрозділів, виявити причини негараздів і наявні резерви, уможливує значне поліпшення рівня всієї економічної роботи, робить її серйозним стимулом науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва. За цих умов аналіз забезпечує можливість об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності трудових колективів, визначення їхнього місця в галузі, регіоні, а також визначення внеску кожного робітника в загальний економічний результат діяльності підприємства відповідно до кількості та якості його трудових затрат.

Таким чином, можна запропонувати наступні шляхи вирішення існуючих проблем у господарській діяльності підприємств щодо організації аналітичної роботи, а саме:

- з метою стимулювання діяльності та отримання даних організувати на підприємствах проведення різного роду аналітичних дій, що в кризових умовах є досить важливим і дасть можливість інформувати про можливі недоліки, непередбачені ситуації, щоб уникати їх;
- організувати спеціальні відділи щодо проведення аналітичної роботи на підприємствах, які були б зорієнтовані виключно на здійсненні аналізу основних показників діяльності господарюючих

суб'єктів, і своєчасно розробляти можливі шляхи виходу з кризових ситуацій;

- доцільно підвищити увагу щодо підготовки спеціалістів у сфері аналізу (організувати відділи підготовки та перепідготовки працівників безпосередньо на підприємстві, встановити більш жорсткі умови прийому на роботу тощо);
- забезпечити впровадження автоматизації економічного аналізу. Цього можна добитись найбільш простим способом шляхом використання електронних таблиць Microsoft Excel, а уже згодом вдосконалювати отриманий досвід. Доцільним є застосування таких програмних засобів, як програмний продукт, побудований на платформі 1С – 1С «Фінансове планування», програма «Фінансовий аналіз» (розроблена ТОВ «Константа»), НІКОС-СОФТ: Корпоративна інформаційна система NS2000, програмний комплекс «ІНЕК-АФСР», а також забезпечення економічного аналізу на основі автоматизованого банку даних (АБД) [8, с. 8].

На нашу думку, автоматизація економічного аналізу дасть змогу підвищити ефективність управління, оскільки буде налагоджений оперативний зв'язок між головним центром управління і підрозділами підприємства [6, с. 2]. Для цього потрібні програмісти, які займаються безпосередньо супроводом програмного засобу, придбаного організацією.

За ринкових реформ, коли на перший план виходять економічні методи управління, економічний аналіз набуває досить важливого значення: він має не лише виявляти хиби, а й розкривати можливості дальшого зростання економіки. Вітчизняна та зарубіжна практика свідчить про доцільність збереження та вдосконалення економічного аналізу. А в сьогоднішніх ринкових умовах можна говорити про перспективи його подальшого зростання, що проявляються не лише в зростанні необхідності проведення аналітичної роботи в господарській діяльності підприємства, а й в поступовому переході до автоматизації економічного аналізу з використанням зарубіжного досвіду.

Список літератури

1. Бражникова, О. Д. Оцінка програмних засобів автоматизації планування і економічного аналізу на сільськогосподарських підприємствах [Текст] / О. Д. Бражникова, А. М. Д'яков // Економіка сільського господарства Росії. – 2006. – № 10. – С. 24.
2. Захарченко, В. І. Економічний аналіз процесів ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем [Текст] / В. І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 3-11.
3. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
4. Мних, Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 1. – С. 55-61.
5. Попович, П. Я. Економічний аналіз суб'єктів господарювання [Текст] : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 416 с.
6. Трещевский, Ю. И. Применение кибернетической модели анализа и проектирования организационных изменений в системах бизнеса [Текст] / Ю. И. Трещевский, М. Б. Табачникова // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 15(72). – С. 2.

7. Цигилик, І. І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності [Текст] / І. І. Цигилик // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 7. – С. 90-96.
8. Шешукова, Т. Г. Многомерный анализ данных: теория и практика [Текст] / Т. Г. Шешукова, М. Л. Буторіна // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2006. – № 18 (75). – С. 8.

РЕЗЮМЕ

Бажовская Галина, Попович Петр

Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия в рыночных условиях

Рассмотрено особенности осуществления экономического анализа в хозяйственной деятельности предприятия. Определенно роль анализа в условиях экономического кризиса в Украине и предложены пути преодоления существующих проблем деятельности предприятия в сфере анализа.

RESUME

Bazhovska Halyna, Popovych Petro

Role of economic analysis in efficiency increasing of enterprise activity in market conditions

The article deals with the peculiarities of accomplishing an economic analysis in economic activity of an enterprise. The role of analysis in the conditions of economic crisis is identified. The ways of overcoming the existing problems of the enterprise in the sphere of analysis are offered.

Ірина БЕНЬКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності,
Тернопільський національний економічний університет

Віталій БЕНЬКО

студент,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ПОСЛУГИ ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто особливості аналізу дебіторської заборгованості за послуги зв'язку, висвітлено рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів по категоріях споживачів.

Ключові слова

Дебіторська заборгованість, споживачі, активи підприємства, тарифні доходи.

В умовах ринку, з його динамізмом і конкуренцією, роль зв'язку постійно зростає. Здійснювати управління господарськими процесами можна тільки на основі інформації, що створюється в обсягах і у терміни, які необхідні для прийняття рішень. Продукцією галузі зв'язку є процес переміщення інформації, що виконується за допомогою засобів зв'язку. Актуальність теми обумовлена особливим місцем зв'язку в економіці країни. Основним завданням зв'язку є збереження при передачі цінності інформації, що надходить у систему зв'язку від підприємств, організацій і населення. Різні види зв'язку мають і різні якісні показники. Споживачі вибирають той чи інший вид зв'язку залежно від обсягу інформації, що передається, від вимог швидкості її проходження в системі зв'язку, а також від доступності засобів зв'язку [2, с. 102].

Виходячи з актуальності теми роботи, її метою стала розробка методичних і практичних рекомендацій щодо аналізу дебіторської заборгованості за послуги зв'язку, тому що вона має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства.

З метою теоретичного вивчення та аналітичної оцінки даної проблеми в роботі ставилися такі основні завдання:

– вивчити теоретичні аспекти, що стосуються ролі та місця галузі

зв'язку в економіці України;

- вивчити існуючу структуру дебіторської заборгованості за послуги зв'язку;
- проаналізувати склад та структуру рівнів дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів по категоріях споживачів.

З. Манів, Т. Лозова, В. Орлов [6; 7; 8] та інші автори вказують, що аналіз сучасного стану ринку телекомунікаційних послуг у галузі є вкрай необхідним і сприятиме швидкій інтеграції держави у світове економічне співтовариство.

У процесі діяльності Тернопільська філія ВАТ „Укртелеком” здійснює розрахунки з іншими підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які пов'язані з наданням послуг зв'язку, передачею в оренду майна, виконанням робіт. У зв'язку із цим у філії виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу. Оскільки відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства

подають також проміжну (квартальну) звітність, то суму дебіторської заборгованості підприємства слід визначати щоквартально. Дебіторська заборгованість відображається у формі № 1

„Баланс" у складі активів. Активи підприємства — це ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому [7, с. 98].

Таблиця 1. Показники дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком" у 2008 році на дату балансу

Показник	01.01.2008 р.	01.04.2008 р.	01.07.2008 р.	01.10.2008 р.	01.01.2009 р.
Сума заборгованості, тис. грн.	9600,3	10105,3	10228,0	10318,1	9785,3
У розрахунку на 1 грн. доходів	0,87	0,91	0,97	0,99	0,89

Приведені дані таблиці 1 свідчать про те, що сума дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком" в 2008 році на дату балансу має тенденцію до зростання протягом перших трьох кварталів 2008 року і зниження на кінець року. Дане коливання в основному пов'язане з тим, що бюджетні установи через незадовільне фінансування основні кошти

отримують під кінець фінансового року. Саме тоді вони і погашають борги. Звичайно, економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує отримати грошові кошти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником [6, с. 48].

Таблиця 2. Динаміка дебіторської заборгованості за послуги зв'язку в розрізі категорій споживачів у Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком" на початок і кінець 2008 року

Категорії споживачів	01.01.2008 р.		01.01.2009 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Державний бюджет	1387,4	14,4	1469,3	15,0	+ 81,9	+0,6
Місцевий бюджет	181,3	1,9	168,5	1,7	- 12,8	-0,2
Компенсації пільговим категоріям громадян	226,0	2,4	241,3	2,5	+ 15,3	+ 0,1
Державні небюджетні підприємства	304,3	3,2	285,1	2,9	-19,2	-0,3
Недержавні підприємства	1356,1	14,1	1406,7	14,4	+ 50,6	+ 0,3
АПК	82,9	0,9	91,3	0,9	+ 8,4	0,0
Населення	6062,3	63,1	6123,1	62,6	+ 60,8	-0,5
Всього	9600,3	100,0	9785,3	100,0	+ 185,0	X

Як свідчать приведені дані таблиці найбільшим дебітором Тернопільської філії ВАТ „Укртелеком" протягом 2008 року було населення. Питома вага дебіторської заборгованості становила 63,1 % на початок року і 62,6 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна сума заборгованості протягом року зросла на 60,8 тисяч гривень. Другим за величиною дебітором є установи, які фінансуються з державного бюджету. До них відносяться всі силові структури СБУ, МВС, ЗСУ, МНС та установи державного управління - адміністрації. Питома вага дебіторської заборгованості становила 14,4 % на початок року і 15,0 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна сума заборгованості протягом року зросла на 81,9 тисячі гривень. Значною є заборгованість такої категорії споживачів, як недержавні підприємства. Тернопільська філія ВАТ „Укртелеком" до цієї категорії споживачів відносить підприємства, які повністю або частково засновані на основі приватної власності, а також приватних підприємств. Питома вага дебіторської заборгованості становила 14,1 % на початок року і 14,4 % на кінець 2008 року. При цьому абсолютна

сума заборгованості протягом року зросла на 50,6 тисячі гривень. Таким чином можна зробити висновок про те, що три найбільші дебітори Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком" (населення, установи, які фінансуються з державного бюджету, а також приватні структури) за 2008 рік збільшили дебіторську заборгованість за послуги зв'язку з 91,6 % до 92 %, що в абсолютній сумі склало 193,3 тисячі гривень.

Слід відзначити, що розрахунки зі всіма без винятку юридичними особами Тернопільською філією ВАТ „Укртелеком" здійснюються із застосуванням авансової системи розрахунків і лише населення має змішану форму розрахунків (аванс пропонується сплачувати по абонементній платі з телефону і радіоточки, а міжміські і міжнародні телефонні розмови, похвилинну оплату місцевих телефонних розмов і інші разові послуги цієї категорії споживачів надаються в кредит). Виходячи з викладеного занепокоєння викликають рівні заборгованості, що виникли по юридичних державних і недержавних підприємствах. При цьому бізнесові структури мають рівні дебіторської

заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів навіть вищі за підприємства державної форми власності, при цьому згідно з договором вони повинні здійснювати авансові розрахунки [8, с. 137].

Відповідно до Положення про порядок формування дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів ВАТ „Укртелеком”, затвердженого наказом ВАТ „Укртелеком” № 553 від 17.12.2007

року „Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику в структурних підрозділах ВАТ „Укртелеком” здійснюється класифікація дебіторської заборгованості за телекомунікаційні послуги та її групування за такими строками непогашення: до 90 днів, від 91 до 180 днів, від 181 до 360 днів, від 1 до 2 років, від 2 до 3 років, із застосуванням коефіцієнта сумнівності 0,6 до дебіторської заборгованості.

Таблиця 3. Динаміка дебіторської заборгованості Тернопільської філії ВАТ „Укртелеком” за термінами існування

	01.01.2008 р.		01.01.2009 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
До 90 днів	7748,4	80,7	7930,0	81,0	+ 181,6	+0,3
Від 91 до 180 днів	285,1	3,0	273,1	2,8	-12,0	-0,2
Від 181 до 360 днів	345,6	3,6	362,4	3,7	+ 16,8	+0,1
Від 1 до 2 років	598,1	6,2	534,1	5,5	-64,0	-0,7
Від 2 до 3 років	623,1	6,5	685,7	7,0	+ 62,6	+0,5
Всього	9600,3	100,0	9785,3	100,0	+ 185,0	X

З приведених даних можна зробити висновок про те, що в цілому по Тернопільській філії ВАТ „Укртелеком” ріст дебіторської заборгованості відбувся за рахунок збільшення заборгованості терміном до 90 днів (абсолютне збільшення заборгованості 185,0 тисяч гривень в тому числі терміном до 90 днів 181,6 тисяч гривень). Однак необхідно зосередитись на тих негативних тенденціях, які відбуваються між термінами її виникнення. Так зменшення дебіторської заборгованості від 91 до 180 днів на 12 тисяч гривень фактично відбулося за рахунок її переходу в терміни від 181 до 360 днів (+16,8 тисяч гривень). Негативна ситуація склалася щодо дебіторської заборгованості терміном від 2 до 3 років на 62,6 тисяч гривень. Фактично ріст відбувся за рахунок

зменшення заборгованості від 1 до 2 років (- 64,0 тисяч гривень). Все це свідчить про недостатню роботу працівників філії щодо відшкодування заборгованості з тривалими термінами існування.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості є її зіставлення з місячними тарифними доходами по категоріях споживачів. Це дасть змогу встановити реальні заборгованості окремих споживачів.

Таблиця 4. Рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів за категоріями споживачів у Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» протягом 2008 року

Показник	01.01.2008 р.	01.04.2008 р.	01.07.2008 р.	01.10.2008 р.	01.01.2009 р.
Державний бюджет	1,74	1,87	1,91	1,97	2,02
Місцевий бюджет	0,69	0,65	0,67	0,68	0,63
Пільговики	2,1	2,1	2,3	2,4	2,5
Державні підприємства	0,78	0,77	0,75	0,76	0,78
Недержавні підприємства	0,89	0,91	0,93	0,88	0,90
АПК	1,37	1,44	1,67	1,56	1,49
Населення	0,87	0,89	0,85	0,83	0,81

Як свідчать приведені дані таблиці, найбільші рівні дебіторської заборгованості в розрахунку до місячних тарифних доходів склалися по відшкодуванню за розрахунками з бюджетом і позабюджетними фондами, до якої включається заборгованість фінансових та податкових органів з

компенсації виплат особам, що постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС, ветеранам війни і пораненим до них особам та інших компенсаційних виплат 2,1 і 2,5 місячних нарахувань відповідно на початок і кінець 2008 року. Більше двох місяців на кінець 2008 року

склала заборгованість установ, що фінансуються з державного бюджету. До цих установ належать органи внутрішніх справ, військові частини і комісаріати, служба безпеки України, а також установи, які здійснюють державне управління (структури міністерств, відомств, обласні і районні державні адміністрації).

За даними бухгалтерської звітності (ф.1, ф.2) можна визначити низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості.

До цих показників належать:

1. Оборотність дебіторської заборгованості:

$$Od = V : D (1),$$

де Od – оборотність дебіторської заборгованості;

V – обсяг виручки від реалізації продукції за рік, тис. грн.;

D – середньорічний обсяг дебіторської заборгованості, тис. грн.

Підставивши дані у формули, одержимо результат:

$$Od\ 2007\ p. = 126512,2 : 9600,3 = 13,2\ \text{рази.}$$

$$Od\ 2008\ p. = 133691,8 : 9785,3 = 13,6\ \text{рази.}$$

Таким чином можна зробити висновок про те, що ріст дебіторської заборгованості в 2008 році склав 185 тисяч гривень і її оборотність зросла.

2. Період погашення дебіторської заборгованості:

$$Pd = 360\ \text{днів} : Od. (2),$$

де Pd – період погашення дебіторської заборгованості, днів;

Od – оборотність дебіторської заборгованості, раз.

$$Pd\ 2007\ p. = 360\ \text{днів} : 13,2 = 27,3\ \text{дні.}$$

$$Pd\ 2008\ p. = 360\ \text{днів} : 13,6 = 26,5\ \text{дні.}$$

Як свідчать приведені розрахунки період погашення заборгованості зменшився на 0,8 дня, хоча і в 2007 році цей показник у цілому є досить позитивним.

Якщо порівняти показники дебіторської заборгованості, можна зробити висновок щодо того, чи поліпшився, чи погіршав стан розрахунків з споживачами послуг зв'язку проти минулого року. Якщо у філії зросла сумнівна дебіторська заборгованість, а також загальна частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів, то можна зробити висновок про зниження ліквідності поточних активів у цілому, а отже, про погіршення фінансового стану підприємства. Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стійкості підприємства та потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Розглядаючи питання аналізу дебіторської заборгованості Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком», слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями, що широко

використовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами, — методом надання знижок за дострокової оплати. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунку (наприклад, у десятиденний термін), ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Аналіз дебіторів дозволяє визначити надійність покупців для підприємства. Зазвичай покупців поділяють на три умовні групи:

- клієнти з позитивною кредитною історією, від яких підприємство має великі та довгострокові замовлення, оплата яких здійснюється в обумовлений термін (VIP-клієнти);

- клієнти з позитивною кредитною історією, від яких підприємство має середні та невеликі, але постійні замовлення, оплата яких здійснюється в терміни, близькі до договірних (найчисленніша група);

- клієнти з ненадійною або невідомою кредитною історією, від яких підприємство має невеликі непостійні або разові замовлення.

Виходячи з цього, підприємство складає стосовно цих клієнтів свою політику цін, надання знижок, відстрочень платежу, черговість і терміновість виконання замовлень тощо. Утримання постійних і надійних покупців забезпечує регулярне і прогнозоване надходження грошей на підприємство [10, с. 149].

Розробка стратегії укладення договорів збільшує приплив коштів і мінімізує неплатежі за поставлену продукцію. Договори повинні мати гнучкі умови і способи платежу, що базуються, з одного боку, на фінансовому аналізі, а з іншого боку - на їх привабливості для покупців.

Система знижок має заохочувати покупців або більше купувати, або раніше платити. Якщо повна передплата неможлива, можна застосовувати часткову передплату. Хоча знижки виправдані тоді, коли вони призводять до більш високого загального прибутку, та їх можна надавати і з метою збільшення припливу грошей у визначений період, коли підприємство відчуває їх дефіцит, наприклад, при наближенні терміну сплати податків.

Існують різні категорії знижок: за передплату, за великий обсяг купівлі, для довгострокового контракту, для VIP-клієнта, за високий кредитний рейтинг покупця, за невисоку якість продукції, за негарантовані терміни постачання тощо.

При розгляді питання про штрафи за прострочений платіж, за всіх інших рівних умов, слід віддавати перевагу знижкам за передплату і більш ранні платежі, тому що заохочення завжди діє краще, ніж покарання. Можна розробити таку шкалу знижок, яка б зіставляла терміни оплати з

величиною знижок і включала в себе додаткові платежі (а по суті — штрафи) за більш пізню оплату. Для цього порівняймо два можливі варіанти формувань договору надання послуг телефонного зв'язку.

Таблиця 5. Варіанти формування договору надання послуг телефонного зв'язку

Умови договору	Варіант 1	Варіант 2
Сума договору, грн.	1000	1100
Термін оплати, днів	20	20
Штраф за прострочення платежу, %	10	—
Знижки		
За повну передоплату, %	—	15
За оплату протягом 20 днів після отримання послуг, %	—	10
Сума договору через 20 днів після отримання послуг, грн.	1100	1100

Отже, аналізуючи дані дебіторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві. Це дасть можливість встановити контроль за надходженням коштів від дебіторської заборгованості.

Список літератури

1. Економіка підприємства: практичний посібник [Текст] / В. І. Осіпов, А. І. Ягодзинський, В. Д. Граждан, А. Т. Никифоренко. – Одеса : Астропрінт, 2006. – 356 с.
2. Економіка зв'язу [Текст] / О. С. Срапионов, Т. А. Кузовкова, Г. М. Жигульская и др. ; под. ред. О. С. Срапионова и В. Н. Болдина. – М. : Радио и связь, 2005. – 296 с.
3. Жатько, К. С. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях [Текст] : навчальний посібник / К. С. Жатько. – К. : ЦУЛ, 2008. – 112 с.
4. Про зв'язок : закон України від 16 травня 1995 р. № 161/95-ВР – К. : Укртелеком, 1995. – 26 с.
5. Про телекомунікації : закон України від 21 грудня 2003 р. № 161/95-ВР – К. : Укртелеком, 2003. – 84 с.
6. Манів, З. О. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
7. Орлов, В. Н. Економіка зв'язу [Текст] / В. Н. Орлов. – Одеса : УДАЗ, 2006. – 331 с.
8. Орлов, В. Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України [Текст] : навчальний посібник / В. Н. Орлов. – Одеса, 2007. – 246 с.
9. Орлова, В. К. Основи бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник. – К. : ЦУЛ, 2008. – 294 с.
10. Основы экономики телекоммуникаций (связи) [Текст] : учебник для вузов / М. А. Горелик, Е. А. Голубицкая, Т. А. Кузовкова и др. ; под ред. М. А. Горелик и Е. А. Голубицкой. – М. : Радио и связь, 2004. – 412 с.

РЕЗЮМЕ

Бенько Ирина, Бенько Виталий

Анализ дебиторской задолженности за услуги связи

Рассмотрены особенности анализа дебиторской задолженности за услуги связи, отражены уровни дебиторской задолженности в расчете к месячным тарифным доходам по категориям потребителей.

RESUME

Ben'ko Iryna, Ben'ko Vitaliy

An analysis of account receivable for services of connection

The features of analysis of account receivable for services of connection are considered. The levels of account receivable in a calculation to the monthly tariff profits on the categories of users are reflected.

ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено питання оцінки інноваційного потенціалу підприємств на основі використання матричних методів, а саме методу балів, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність потенціалу. Запропоновано методика оцінки інноваційного потенціалу як складової управлінського потенціалу.

Ключові слова

Інноваційний потенціал, складова інноваційного потенціалу, оцінка інноваційного потенціалу, матричні методи аналізу.

На сучасному етапі економічного розвитку країни важко собі уявити успішність функціонування будь-якого підприємства без інноваційної активності. Реалії вітчизняної економіки свідчать про те, що саме інновації можуть забезпечити економічне зростання підприємства.

Вирішення завдань економічного росту пов'язані з підвищенням ефективності функціонування підприємств на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, раціонального використання капітальних, трудових, енергетичних та фінансових ресурсів [1, с. 26-30]. Раціональне використання ресурсів підприємства на основі інновацій особливої актуальності набуває у період загальної економічної кризи. Щоб ефективно використати ресурси, підприємству необхідно оцінити свої інноваційні можливості.

В умовах ринкової економіки також виникає необхідність також оцінки конкурентоспроможності потенціалу. Вважаємо, що тільки у порівнянні з конкурентами та у використанні є сенс оцінювати інноваційний потенціал підприємства, який може розглядатися як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної інноваційної діяльності підприємства у сфері пошуку, розробки і впровадження інноваційних продуктів і процесів [2,

с. 130-137].

Питання оцінки інноваційного потенціалу мають займати ключове місце в інноваційній діяльності підприємства, що дозволить правильно сформувати стратегію його розвитку. Сьогодні проблемою є деяка недооцінка важливості саме цих питань, що призводить до неефективного використання інвестиційних ресурсів.

Зауважимо, що наше дослідження умовно об'єднує в собі два напрямки економічної науки. Перший напрямок вивчає питання інновацій і інноваційної діяльності. Другий напрямок вивчає потенціал економічних систем, а це література, що присвячена переважно питанням оцінки економічного потенціалу підприємства. Оцінка саме інноваційного потенціалу є доволі новим напрямком у комплексі питань потенціалу економічних систем і є лише частиною у багатьох питаннях управління інноваційним розвитком. Серед дослідників існують різні підходи до питання оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Відзначимо лише, що більшість дослідників використовують так званий ресурсний підхід в оцінці потенціалу та застосовують при цьому різноманітний математичний апарат [3-7]. Серед найхарактерніших досліджень останніх років виділимо роботи Ю. М. Бажала, С. В. Валдайцева, А. В. Гриньова, А. П. Воронкової, С. М. Ілляшенко, П. Н. Завліна,

С. Н. Краснокутської, І. М. Репіної, І. С. Федоніна, Н. І. Чухрай.

Незважаючи на появу в останні роки значної кількості методичних розробок щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємств, залишається проблемним питання побудови ефективної методики його оцінки. Такої методики, яка б відповідала сучасному рівню інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, була б практичною і ґрунтувалась на доступному математичному апараті.

Отже, мета статті і полягає у дослідженні питань оцінки формування, використання та конкурентоспроможності інноваційного потенціалу підприємств,

Для цього, по-перше, стисло визначимо ті головні засади, за якими формується наша методика оцінки інноваційного потенціалу підприємств. А це – практичність та гнучкість методики, її уніфікованість. Така методика повинна ґрунтуватись на доступних для використання джерелах інформації. Таким можна вважати форми фінансової та статистичної бухгалтерської звітності.

Коли мова йде про такий інструментарій аналізу як діагностика, то звичайно напрошується використання таких індикаторних методів, як метод різниць і метод рангів. Метод різниць використовується, коли потрібно порівняти підприємство, що оцінюється, тільки з одним конкурентом. А метод рангів дозволяє порівнювати таке підприємство з цілою групою інших.

Якщо на основі індивідуальних показників розраховується загальний показник потенціалу підприємства, то є сенс застосувати більш складні методи, що дали б об'єктивні результати оцінки. Таким можна вважати один з матричних методів – метод балів. Взагалі використання матричних методів дозволяє кількісно визначити значення інтегрального рейтингового показника окремого підприємства [8, с. 52]. Метод балів при оцінці інноваційного потенціалу (його конкурентоспроможності) є найбільш ефективним, бо дозволяє визначити і основних конкурентів, і місце самого підприємства серед них і, що найголовніше – кількісно оцінити відставання від конкурентів.

Отже, застосуємо для діагностування інноваційного потенціалу, його конкурентоспроможності саме один з матричних методів – метод балів. Для цього треба сформулювати матрицю оціночних (індикаторних) показників (позначимо їх m) для відповідної кількості підприємств (позначимо їх n). Звідси кожен i -й показник ($1 \leq i \leq m$) на j підприємстві ($1 \leq j \leq n$) задається величиною відповідного коефіцієнта: K_{ij} . Як результат отримуємо матрицю X , рядки якої характеризують усі визначені нами аспекти оцінки інноваційного потенціалу підприємства за різними показниками.

Надалі можна побудувати вектор, наприклад (K_1, K_2, \dots, K_m) , де K_i – коефіцієнт вагомості кожного показника. Відразу відзначимо, що вагомість показників визначалась у нас шляхом опитування керівників економічних ланок підприємств, що досліджувались, тобто експертним шляхом.

Таким чином визначимо вектор, що складається з найкращих (максимальних) значень за кожним з m показників. Це будуть показники кращого підприємства, $K_{\max i}$ – показники, де

$$K_{\max i} = \max K_i \quad (1 \leq i \leq m) \quad (1)$$

На наступному етапі зіставимо показники всіх підприємств з показниками кращого підприємства, тобто формується деяка матриця X' шляхом розрахунку K_{ij}' , а саме:

$$K_{ij}' = \frac{K_{ij}}{K_{\max i}} \quad (2)$$

Далі треба розрахувати бали, що отримані підприємствами за певним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими у сукупності:

$$B_{ij} = K_{ij}' * B_{\max i} \quad (3)$$

де $B_{\max i}$ – максимально встановлений бал оцінювання показника. Нарешті за формулою:

$$K_{\text{ін.п.}j} = \sum_{i=1}^m B_{ij} * K_i \quad (4)$$

розрахуємо загальну бальну оцінку інноваційного потенціалу кожного з підприємств.

Отже, за своєю суттю остання формула і є математичною моделлю оцінки інноваційного потенціалу. Але вона у нас формується з двох складових. Перша складова – ресурсна. Вона у різних інтерпретаціях (більш чи менш повній) діагностує ресурсні можливості підприємства у напрямку щодо реалізації інновацій у порівнянні з конкурентами. Друга складова, так би мовити, є результатною. У роботі [9, с. 48-52] ми відповідно до схематичної моделі потенціалу (за видовими проявами), умовно виділяємо виробничу, маркетингову та фінансову складові потенціалу. Там же обґрунтовується відбір наведених нижче показників оцінки потенціалу.

Більшість дослідників, як правило, виділяють значно більше складових інноваційного потенціалу. Наприклад, у роботі С. М. Ілляшенко [10, с. 226] виділяються такі складові: ринкова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, інформаційна, інтерфейсна, науково-дослідна. Ми вважаємо, що у форматі дослідження можна всі ці складові об'єднати у три вищенаведені – виробничу, маркетингову та фінансову.

Отже, показники за цими складовими характеризують результати використання інноваційних ресурсів та можливостей. У нашій

методиці обидві складові отримують інтегральну оцінку. Але найголовнішим є те, що ми зіставляємо ці складові (результатну та ресурсну) та отримуємо таким чином оцінку саме управлінського потенціалу. Тобто, діагностуємо потенціал у його використанні як управлінський. Це є у методиці найважливішим. Хоча оцінка кожної із складових окремо є не менш характерною та дозволяє судити про рівень конкурентоспроможності потенціалу.

У частині ресурсної складової визначимо наступні показники: кількісне відношення інженерно-технічних робітників до всього виробничого персоналу ($Ч_{imp}$); показник частки основних фондів (далі ОФ) у всіх активах підприємства ($Ч_{OF}$) та коефіцієнт придатності ОФ ($К_{пр OF}$); показник частки нематеріальних активів у вартості необоротних активів підприємства ($Ч_{НА}$) та коефіцієнт придатності нематеріальних активів ($К_{пр НА}$); коефіцієнт автономії ($К_a$) як співвідношення власного капіталу та всіх ресурсів підприємства; коефіцієнт маневрування ($К_m$) як співвідношення – власний оборотний капітал / власний капітал; показник частки інноваційних витрат у загальній сумі операційних витрат підприємства ($Ч_{inv}$).

У частині результатної складової визначимо такі показники: темп зростання виручки ($T_{зрв}$), що відповідає за виробничу складову потенціалу; коефіцієнт оборотності запасів ($К_{обз}$), що характеризує маркетингову складову потенціалу; показник рентабельності власного капіталу ($P_{влк}$), який відноситься до проявів фінансового потенціалу; коефіцієнт критичного рівня кредитування, що характеризує можливість для підприємства залучення кредитних ресурсів ($К_{крр кред}$). Його умовно можна визначити як стратегічний потенціал, бо він більшою мірою визначає можливість підприємства у майбутньому. Цей показник ми розраховували як відношення рівня рентабельності капіталу підприємства до існуючої середньої ставки кредитування. Середню відсоткову ставку кредитування за рік ми взяли на рівні двадцяти відсотків.

Визначимо вагомість кожної зі складових в оцінці потенціалу. Рівень коефіцієнтів визначається експертним методом за десятибальною шкалою. Спочатку зробимо це за показниками ресурсної складової: наявність та стан основних фондів – 0,2; наявність та стан нематеріальних активів – 0,1; забезпеченість власними фінансовими ресурсами – 0,3; мобільність власних фінансових ресурсів – 0,4.

Визначимо ступінь впливу складових потенціалу у його результатній частині на загальний показник оцінки інноваційного потенціалу: виробничий потенціал – 0,4; маркетинговий потенціал – 0,3; фінансовий потенціал – 0,2; стратегічний потенціал – 0,1.

Звідси є можливим отримання бальної оцінки підприємств та побудова їх рейтингу. Треба зауважити, що всі показники в інтегральному показнику є якісними та односпрямованими, тобто

чим більше значення показників ресурсної складової, тим має бути вище значення показників результатної (в економічній постановці завдання). Якісні показники роблять аналіз коректним з точки зору врахування масштабів діяльності кожного з підприємств.

Отже, надамо оцінку у найдоступнішій інтерпретації, тобто за даними лише фінансової звітності підприємств. Визначимо індикаторні показники оцінки інноваційного потенціалу підприємств у таблиці 1.

У таблиці 2 маємо змогу визначити рівень впливу окремих складових потенціалу на загальний показник.

Якщо зіставити інтегральні показники результатної та ресурсної складових, то отримаємо оцінку саме управлінського потенціалу. Назвемо цей показник інтегральним показником оцінки ефективності використання інноваційних можливостей підприємства.

Якщо навести ці показники відповідних підприємств за рівнем їх зростання, то отримаємо наступні результати:

- АТ „Одеський коньячний завод” – $2,91/6,8 = 0,42$;
- ТОВ СП „Аквашінтекс” – $7,12/10,1 = 0,7$;
- ЗАТ „Одеський завод шампанських вин” – $6,53/8,84 = 0,73$;
- ВАТ „Унгвар” – $5,45/7,14 = 0,76$.

Тобто, можна припустити, що найбільшу віддачу матимуть інвестиційні ресурси на ВАТ „Унгвар”. Тим паче, що це підприємство має і відносно значні можливості залучення кредитних ресурсів. Значення коефіцієнту критичного рівня кредитування на ньому складає 0,088. Це означає, що підприємство може мати частку кредиту у всіх своїх фінансових ресурсах у розмірі 8,8 відсотків. Іншими словами, при відповідній середньорічній відсотковій ставці кредитування та відповідному рівні рентабельності всіх своїх фінансових ресурсів воно може забезпечити виконання обов'язків за кредитами у такому обсязі.

Якщо зважити окремо на оцінку ресурсної та результатної складових, то у такому разі у лідери виходять ТОВ СП „Аквашінтекс” та ЗАТ „Одеський завод шампанських вин”. Отже, якщо потенційного інвестора приваблює у першу чергу ресурсна база підприємства, то він має звернути увагу саме на таку оцінку. Але загальна тенденція за інтегральними показниками свідчить, що значна ресурсна база, як правило, дає і вагому віддачу.

Висновки.

1. Умови ринкової економіки вимагають оцінювати конкурентоспроможності інноваційного потенціалу, а також рівень його використання. Тільки у використанні та у порівнянні з конкурентами проявляється потенціал.
2. Методика оцінки інноваційного потенціалу підприємства має бути практичною та гнучкою, базуватися на доступному математичному

апараті та відповідати сучасному рівню підприємств.
інноваційного розвитку вітчизняних

Таблиця 1. Результати розрахунку індикаторних показників оцінки інноваційного потенціалу підприємств, що займаються виробництвом напоїв

Показники	Значення показників відповідних підприємств			
	ВАТ „Унгвар” (вир. напоїв)	ТОВ СП „Аквалінтекс” (вир. вин)	АТ „Одеський коньячний завод”	ЗАТ „Одеський завод шампанських вин)
Показники ресурсної складової потенціалу				
1. Показник частки основних фондів у активах, коеф. $Ч_{пр. оф}$	0,8	0,069	0,388	0,53
2. Коефіцієнт придатності, $K_{пр. оф}$	0,355	0,821	0,746	0,241
3. Показник частки нематеріальних активів у необоротних активах, коеф. $Ч_{на}$	0	0,0013	0,18	0,567
4. коефіцієнт придатності нематеріальних активів, $K_{пр. на}$	0	0,824	0,023	0,872
5. Коефіцієнт автономії, K_a	0,496	0,611	0,585	0,575
6. Коефіцієнт маневреності, K_m	0,426	0,906	0,199	0,499
Показники результатної складової				
1. Коефіцієнт темпів зростання виручки, $T_{зр в}$	2,263	3,435	0,94	1,227
2. Коефіцієнт оборотності запасів, $K_{об.з.}$	2,58	5,197	1,321	3,727
3. Рентабельність власного капіталу, коеф. $R_{влк.}$	0,035	0,003	0,026	0,072
4. Коефіцієнт критичного рівня кредитування, $K_{кред.}$	0,088	0,009	0,076	0,207

Таблиця 2. Рівень впливу окремих складових інноваційного потенціалу на загальний показник

Показники	Значення показників за підпр. (K_{ij})				K_{maxi}	B_i	Бали за оцінними показниками (B_{ij})				Вагомість (K_j)	Зважені бали ($B_{ij} \cdot K_j$)				
	1	2	3	4			1	2	3	4		1	2	3	4	
Ресурсної складової																
1. $Ч_{пр. оф}$	0,8	0,069	0,388	0,53	0,8	10	10	0,8	4,8	6,6	0,2	2	0,16	0,96	132	
2. $K_{пр. оф}$	0,355	0,821	0,746	0,241	0,821	10	43	10	9,08	2,9	0,1	0,86	2	1,8	0,5	
3. $Ч_{на}$	0	0,0013	0,18	0,567	0,567	10	0	0,02	3,17	10	0,1	0	0,002	0,3	1	
4. $K_{пр. на}$	0	0,824	0,023	0,872	0,872	10	0	9,4	0,26	10	0,1	0	0,94	0,02	1	
5. K_a	0,496	0,611	0,585	0,575	0,611	10	8,1	10	9,5	9,4	0,3	2,4	3	2,85	2,82	
6. K_m	0,426	0,906	0,199	0,499	0,906	10	4,7	10	2,19	5,5	0,4	1,88	4	0,87	2,2	
Інтегральний показник												7,14	10,1	6,8	8,84	
Результатної складової																
1. $T_{зр в}$	2,263	3,435	0,94	1,227	3,435	10	6,5	10	2,7	3,5	0,4	2,6	4	1,08	1,4	
2. $K_{об.з.}$	2,58	5,197	1321	3,727	5,197	10	4,9	10	2,5	7,1	0,3	1,47	3	0,75	2,13	
3. $R_{влк.}$	0,035	0,003	0,026	0,072	0,072	10	4,8	0,4	3,6	10	0,2	0,96	0,08	0,72	2	
4. $K_{кред.}$	0,088	0,009	0,076	0,207	0,207	10	4,2	0,4	3,6	10	0,1	0,42	0,04	0,36	1	
Інтегральний показник												5,45	7,12	2,19	6,53	

3. Один з матричних методів аналізу – метод балів у ракурсі поставленої задачі оцінки інноваційного

потенціалу (його конкурентоспроможності) є найбільш ефективним, бо дозволяє визначити і основних конкурентів, і місце самого підприємства серед конкурентів.

4. У запропонованій методиці оцінки інноваційного потенціалу підприємства інтегральну оцінку отримують і ресурсна, і результативна складові потенціалу. Але найголовнішим є те, що ми зіставляємо ці складові та отримуємо таким

чином оцінку управлінського потенціалу. Оцінка кожної з складових є не менш характерною та дозволяє судити про рівень конкурентоспроможності потенціалу.

5. Результати дослідження можуть сприяти подальшому формуванню та розробці методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств.

Список літератури

1. Афанасьев, Е. В. Системный анализ і оцінка ресурсно-виробничого потенціалу промислового підприємства [Текст] / Е. В. Афанасьев, Н. І. Рябикіна // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дн.: ДНУ, 2001. – Випуск 81. – с. 26-30.
2. Капітан, І. Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком [Текст] / І. Б. Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12 (66). – с. 130-137.
3. Гриньов, А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства [Текст] / А. В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – №12. – С. 12-15.
4. Репіна, І. Н. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління [Текст] / І. Н. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 271-276.
5. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І.Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса. Управление стоимости предприятия [Текст] : учеб. пособие / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 720 с.
7. Чухрай Н. І. Формування інноваційного підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення [Текст] : монографія / Н. І. Чухрай. – Львів : Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
8. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Бланарь, О. П. Інноваційний потенціал як результат стратегічного управління підприємством [Текст] / О. П. Бланарь // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – Од. : ОДЕУ, 2008. – Випуск 30. – с. 48-52.
10. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.

РЕЗЮМЕ

Бланарь Олег

Использование матричных методов анализа в оценке инновационного потенциала предприятий

Исследовано вопрос оценки инновационного потенциала предприятий на основе использования матричных методов, а именно метода баллов, что позволяет оценить конкурентоспособность потенциала. Предложена методика оценки инновационного потенциала как составляющей управленческого потенциала.

RESUME

Blanar' Oleg

Use of matrix methods of analysis in the estimation of innovative potential of enterprises

The article deals with the investigation of the question of estimation of innovative potential of enterprises on the basis of the use of matrix methods. The method of estimation of innovative potential as a constituent of administrative potential is offered.

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ТОВАРООБІГУ ПІДПРИЄМСТВА НА ВИТРАТИ ОБІГУ

Проаналізовано та визначено основні теоретичні точки зору та напрями аналізу витрат торгових організацій. Розглянуто зміст та складові показника рівень витрат обігу торгових організацій. На прикладі підприємства розглянута методика оцінки впливу окремих чинників на рівень витрат обігу товарів.

Ключові слова

Товарообіг, витрати обігу, структура товарообігу, відносний рівень витрат обігу, факторний аналіз, гуртова торгівля, роздрібна торгівля.

В умовах кризового стану економіки гостро стоять проблеми підвищення рівня використання ресурсного потенціалу суб'єктами господарювання. Повною мірою це стосується і торговельних підприємств. У сучасній Україні торгівля є однією із найбільш розвинутих галузей економічної діяльності. Кількість торговельних підприємств як гуртових, так і роздрібних збільшується з кожним роком. Так станом на 1 липня 2009 року кількість суб'єктів господарювання України склала 1240776, у тому числі тих, що займаються гуртовою торгівлею 221972, а роздрібною торгівлею – 67274 [1]. Торгівлею, ремонтом автомобілів, побутових виробів займається 25 % від загальної кількості суб'єктів господарювання. Вивчення рівня показників діяльності торговельних підприємств показало, що вони в переважаючій кількості є низькорентабельними або збитковими. Частка збиткових у складі підприємств, що займаються гуртовою торгівлею 39,1 %, а роздрібною – 34,9 % [1]. Важлива роль у підвищенні ефективності використання ресурсів усіх суб'єктів господарювання належить економічному аналізу, основними функціями якого є оціночно-діагностична, прогностична, пошукова та контрольна [2, с. 31]. Від того, наскільки грамотно та вчасно буде проведений аналіз діяльності підприємств, зокрема і підприємств, що займаються просуванням товару

до споживача, залежить ефективність їхнього функціонування в майбутньому.

Важливим показником діяльності торгових підприємств є витрати обігу. Витратами обігу називаються витрати у вартісному виразі, пов'язані з просуванням товарів від виробника до споживача [3, с.547]. Вони включають витрати на оплату праці працівників торгівлі, транспортування, збереження, упакування і підготовку товарів до продажу, а також витрати на організацію закупівлі і реалізації, на керування торгівлею, ведення обліку та контролю за виконанням планів торгово-фінансової діяльності. Проблематику аналізу показників торгових організацій у різні періоди досліджували такі вчені, як М. І. Баканов, А. Д. Шеремет, І. М. Дмитрієва, Л. Р. Смирною, А. І. Меркушев, Л. І. Кравченко, І. В. Єгоров, М. П. Балабан, Ю. В. Бакун, В. В. Ковальов та інші.

Найбільш повно завдання аналізу витрат торговельних підприємств сформульовані такими вченими як Л. І. Кравченко [4, с. 96], М. І. Бакановим, І. М. Дмитрієвою, Л. Р. Смирнова [5, с. 328], А. Д. Шереметом [6, с. 296]. При цьому серед пріоритетних є: оцінка динаміки, виконання планових завдань за величиною витрат обігу;

- аналіз витрат у цілому, а також за елементами витрат, статтями, товарними групами,
- найменуванням товарів;
- оцінка відносного рівня витрат обігу;

- оцінка впливу окремих факторів на рівень витрат обігу в цілому і за окремими статтями (групами товарів, видами витрат);
- виявлення резервів зниження витрат обігу торгових підприємств, пошук непродуктивних витрат [5, с. 328].

Витрати обігу в торгівлі та матеріально-технічному забезпеченні завжди відображали та будуть відображати якість роботи цих підприємств. У процесі аналізу витрат обігу особлива увага авторами приділяється оцінці їх рівня. Показник "рівень витрат обігу" є відносним і характеризує в процентному відношенні до товарообігу витрати торговельних підприємств [7, с. 126; 8, с. 133]. З погляду Ковальова В. В., показник є "ключовим у системі внутрішнього фінансового аналізу" і розраховується за формулою:

$$P_{BO} = \frac{BO}{T} * 100, \% \quad (1)$$

де BO – обсяг витрат обігу, T – обсяг товарообігу [9, с. 102].

Відносне зниження витрат обігу поряд зі зменшенням собівартості продукції є економічною умовою зниження роздрібних цін, росту чистого доходу, зміцнення фінансового стану торговельних організацій і підприємств. Більшість авторів при проведенні аналізу рівня витрат обігу пропонують досліджувати наступні питання: оцінку виконання плану, динаміки; виявлення в показнику постійної і змінної частин; оцінку впливу на рівень витрат структурних змін [4, с. 149; 8, с. 136].

В. В. Ковальов і Л. І. Кравченко відзначають, що досить актуальною у даний час залишається методика факторного аналізу відносного рівня витрат обігу з оцінкою впливу на нього структури товарообігу та рівня витрат окремих груп товарів (продовольчих і непродовольчих) [4, с. 149; 9, с. 102]. При цьому пропонується оцінювати структуру роздрібного товарообігу з урахуванням форми розрахунку (продаж населенню за готівку та безготівковий розрахунок, у кредит і

дрібногуртовий відпуск) [4, с. 149]. У такому випадку є можливість дати оцінку впливу форми розрахунків на рівень витрат обігу.

При наявності на підприємстві одночасно гуртової і роздрібною торгівлі або роздрібною і торгівлі через підприємства громадського харчування, не досить вивченими виявилися питання аналізу рівня витрат обігу. Зокрема, відсутня методика оцінки впливу виду торговельної діяльності (роздрібна, гуртова торгівля і через підприємства громадського харчування) на відносний загальний показник по підприємству "рівень витрат обігу".

Мета нашого дослідження – визначення шляхів удосконалення методики факторного аналізу відносного рівня витрат обігу для торговельного підприємства.

Методику факторного аналізу рівня витрат обігу розглянемо на прикладі підприємства "Енерготорг", яке є структурною одиницею ВАТ "Донбасенерго". "Енерготорг" – торговельно-виробниче підприємство робочого постачання. Предметом його діяльності є гуртова реалізація товарів бюджетним організаціям Донецької області; роздрібна торгівля промисловими та продовольчими товарами через мережу магазинів і через підприємства громадського харчування (їдальні, кафе). Гуртова торгівля здійснюється на підприємстві в різних формах: складській і транзитній. При складській формі товари відвантажуються зі складів і баз підприємства. При транзитній формі товари відвантажуються безпосередньо зі складів підприємства-виробника [3, с. 34].

Результати аналізу структури товарообігу підприємства за два роки за видами продажів (табл. 1) свідчать, що гуртова торгівля займає найбільш питому вагу в структурі товарообігу. За два роки відбулися істотні зміни в структурі продажів підприємства: питома вага роздрібною торгівлі зросла на 3,23 %, гуртової торгівлі знизилась на 2,25 %, а підприємств громадського харчування – на 0,98 %.

Таблиця 1. Динаміка складу та структури товарообігу підприємства «Енерготорг»

Показники	2007 рік, грн.	% до підсумку	2008 рік, грн.	% до підсумку	Темп приросту, %
Товарообіг - усього	29261789	100,00	36778153	100,00	25,69
У тому числі:					
роздрібна торгівля	11427151	39,05	15550942	42,28	36,09
гуртова торгівля	15245 429	52,10	18333289	49,85	20,25
громадське харчування	2589209	8,85	2893922	7,87	11,77

Половину доходу досліджувана організація одержує за рахунок гуртової реалізації. Важливим показником торговельних підприємств є витрати обігу. У таблиці 2 дана порівняльна оцінка динаміки доходів і витрат підприємства в цілому та за

окремими напрямками діяльності. Витрати обігу по підприємству «Енерготорг» у 2008 році в порівнянні з 2007 роком зросли на 25,93%. Темпи приросту показника по гуртовій, роздрібною торгівлі і на підприємствах громадського харчування склали

відповідно 27,65%, 29,95% і 17,44%. Таким чином, найбільший відносний приріст витрат обігу спостерігався в роздрібній торгівлі.

До оціночних показників діяльності торговельних організацій відносяться також питомі витрати обігу. Цей показник оцінюється в динаміці та за різними видами діяльності підприємства.

Дослідження показують, що відносний рівень витрат значно відрізняється на підприємствах гуртової і роздрібною торгівлі. Зокрема, по досліджуваному нами підприємству рівень витрат обігу склав у 2008 році відповідно 11,57% (гуртова торгівля), 17,82% (роздрібна торгівля), 54,33% (підприємства громадського харчування) (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка складу доходів і витрат обігу за видами діяльності по підприємству «Енерготорг»

Показники	2007 рік	2008 рік	Абсолютне відхилення	Темп приросту (зниження),%
Доходи від реалізації, грн. усього	29 261 789	36778153	7 516 364	25,69
У тому числі:				
від гуртової торгівлі	15245429	18333289	3 087 860	20,25
від роздрібною торгівлі	11427151	15550942	4 123 791	36,09
від підприємств громадського харчування	2589209	2893922	304 713	11,77
Витрати обігу, грн., усього	5 134 374	6 465 915	1 331 541	25,93
У тому числі:				
по гуртовій торгівлі	1662635	2121875	459 240	27,62
по роздрібній торгівлі	2133041	2771845	638 804	29,95
по підприємствах громадського харчування	1338698	1572195	233 497	17,44
Рівень витрат обігу, %- усього	17,55	17,58	0,03	0,17
У тому числі:				
по гуртовій торгівлі	10,91	11,57	0,66	6,05
по роздрібній торгівлі	18,67	17,82	- 0,85	- 4,55
по підприємствах громадського харчування	51,70	54,33	2,63	5,09

Витрати обігу значно впливають на формування фінансового результату. У зв'язку з цим ми розглянули формування фінансового результату по

підприємству «Енерготорг» за окремими напрямками діяльності. Результати аналізу наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Структура фінансового результату підприємства «Енерготорг»

Напрямок діяльності	2007 рік		2008 рік		Зміни у структурі
	тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку	
Роздрібна торгівля	-397202	- 286,27	-379104	- 202,51	83,76
Підприємства громадського харчування	-346831	- 249,96	-307370	- 164,19	85,77
Гуртова торгівля	882786	636,23	873678	466,70	- 169,53
Разом	138753	100,00	187204	100,00	0,00

Як бачимо, для підприємства прибутковим напрямком є гуртова торгівля, а в результаті роздрібною торгівлі та діяльності їдалень і кафе воно отримує збитки. Це, перш за все, пов'язано з таким фактором, як значна питома вага витрат, що перевищує рівень торговельної націнки. У роздрібній торгівлі задіяна велика кількість людей, яким потрібно виплачувати заробітну плату та відповідно здійснювати від неї відрахування в соціальні фонди. Крім структури й обсягу товарообігу, на рівень витрат підприємств впливає

багато інших факторів. Так нерівномірне розміщення підприємств-виробників товарів визначає розходження у транспортних витратах торговельних підприємств, через сезонність виробництва та споживання ряду товарів доводиться створювати запаси, що призводить до збільшення витрат щодо їх збереження.

Зупинимося докладніше на оцінці рівня витрат обігу підприємства. Рівень витрат обігу по підприємству в 2008 році склав 17,58%. Абсолютний приріст показника в порівнянні з 2007

роком склав 0,03 %, а відносний (температура приросту) – 0,17 %. Попередній аналіз дозволяє зробити висновок про те, що на сформовану тенденцію показника вплинули зміни в структурі продажів (табл.1) і рівні витрат обігу за кожним із видів діяльності підприємства (табл. 2). Кількісну оцінку впливу зазначених факторів на сукупний рівень витрат можна одержати використовуючи метод абсолютних різниць, що є частковим вираженням методу ланцюгових підстановок [10, с. 48)]. При цьому розрахункова формула може бути наведена у

такий спосіб:

$$P_{BO} = \sum P_{BO_i} * \alpha_i, \% \quad (2)$$

де α_i - частка виду торгівлі в загальному обсязі продажів;

P_{BO} - рівень витрат обігу за видами торгівлі.

У табл. 4 дана оцінка впливу кількісного фактору (структури продажу) на зміну загального показника "рівень витрат обігу".

Таблиця 4. Розрахунок впливу структури товарообігу на рівень витрат обігу

Показники	Структура товарообігу, %			Базовий рівень витрат обігу, %	Вплив структурних зрушень на середній рівень витрат обігу (к. 4 * к. 5 : 100)
	2007 рік	2008 рік	Відхилення		
Товарообіг гуртової торгівлі	52,10	49,85	- 2,25	10,91	- 0,2455
Товарообіг роздрібною торгівлі	39,05	42,28	3,23	18,67	0,6030
Товарообіг підприємств громадського харчування	8,85	7,87	- 0,98	51,70	- 0,5067
Усього	100,0	100,0		17,55	- 0,1492

Таким чином, відносний рівень витрат обігу в 2008 році у порівнянні з 2007 роком знизився на 0,1492 % внаслідок структурних зрушень, що

відбулися у товарообігу. Кількісна оцінка впливу якісного фактору (рівень витрат обігу за видами торгівлі) наведена в табл. 5.

Таблиця 5

Розрахунок впливу витрат обігу за видами діяльності на їхній середній рівень

Напрямок діяльності	Структура товарообігу за 2008 рік (у %)	Рівень витрат обігу, %			Вплив витрат обігу на їхній середній рівень (к. 2 * к. 5 : 100), %
		2007 рік	2008 рік	Відхилення	
1	2	3	4	5	6
Гуртова торгівля	49,85	10,91	11,57	0,66	0,3290
Роздрібна торгівля	42,28	18,67	17,82	-0,85	-0,3590
Підприємства громадського харчування	7,87	51,7	54,33	2,63	0,2070
Усього	100,0	17,55	17,58	0,03	0,1770

Таким чином, відносний рівень витрат обігу в 2008 році у порівнянні з 2007 роком збільшився на 0,177 % внаслідок зміни рівня витрат обігу за видами торгівлі. Сумарний вплив двох факторів склав: - 0,1492 + 0,1770 = - 0,0278 (%), що з урахуванням округлень дорівнює відхиленню загального рівня витрат у 2008 році в порівнянні з 2007 роком (0,03 %) (табл. 2).

Досліджуючи показники торгових підприємств, визначаємо, що витрати торгівлі можуть бути значно скорочені за рахунок усунення впливу негативних факторів. У тих випадках, коли на підприємствах є різні види діяльності, що відрізняються рівнем відносних витрат (гуртова

торгівля, роздрібна торгівля), існує можливість зниження рівня загальних витрат за рахунок збільшення частки тих напрямків, що є менш витратними. Загальну зміну показника можна визначити за допомогою факторного аналізу, зокрема з використанням способу абсолютних різниць. Підсумовуючи результати досліджень, можна стверджувати, що торгове підприємство за умови своєчасного проведення якісного аналізу може значно підвищити якість та ефективність управління внутрішніми процесами. Подальші дослідження повинні стосуватися висвітлення інших напрямків удосконалення методики аналізу витрат торгових підприємств.

Список літератури

1. Фінансові результати діяльності підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2009 року. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
2. Парасий-Вергуненко, И. Современный инструментарий экономического анализа в системе стратегических исследований [Текст] / И. Парасий-Вергуненко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 9. – С. 30-39.
3. Бухгалтерський облік у торгівлі [Текст] : підручник [для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець, М. В. Кузьельний, Ю. І. Осадчий та ін. – Житомир : Рута, 2002. – 573 с.
4. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учебник / Л. И. Кравченко. – М. : Новое знание, 2004. – 544 с.
5. Баканов, М. И. Экономический анализ в торговле [Текст] : учеб. пособие / М. И. Баканов, И. М. Дмитриева, Л. Р. Смирнова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 400 с.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
7. Меркушев, А. И. Анализ хозяйственной деятельности снабженческо-сбытовых организаций [Текст] : учебник / А. И. Меркушев. – М.: Высшая Школа, 1979. – 256 с.
8. Намазалиев, Г. И. Экономический анализ хозяйственной деятельности в материально-техническом обеспечении [Текст] : учеб. пособие / Г. И. Намазалиев. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 320 с.
9. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
10. Мних, Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – К. : КНЕУ, 2008. – 514 с.

РЕЗЮМЕ

Бортникова Наїля

Влияние структуры товарооборота предприятия на расходы обращения

Проанализированы и определены основные теоретические точки зрения и направления анализа расходов торговых организаций. Рассмотрено содержание и составляющие показателя уровня расходов обращения торговых организаций. На примере предприятия рассмотрена методика оценки влияния отдельных факторов на уровень расходов обращения товаров.

RESUME

Bortnikova Nailya

The influence of structure of turnover of the enterprise on the selling expenses

The basic theoretical points of view in the directions of trade expenses analysis have been analyzed and defined in this article. Contents and constituents elements index of the level of appeal auctions organizations have been considered. The method of estimation procedure influence some factors on the level of selling expenses is considered.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ ЗАТ «ЛІКТРАВИ»

Обґрунтована можливість впровадження концепції маркетингу в діяльність ЗАТ «Ліктрави». В ході роботи проаналізовано господарську діяльність підприємства, визначено його виробничий напрямок та профілюючий вид продукції. Встановлена доцільність та обґрунтовані основні підходи щодо подальшої раціоналізації системи управління підприємством.

Ключові слова

Місія, стратегія, цілі маркетингу, організація маркетингу, ефективність господарської діяльності.

В умовах становлення ринкової економіки важливим чинником успішного функціонування вітчизняного підприємства є розвиток його маркетингової діяльності. Впровадження концепції маркетингу у практику дає можливість формувати раціональні виробничі програми, оперативно реагувати на ринкову ситуацію та переваги в умовах конкуренції. Суть і зміст маркетингу відображає об'єктивні умови розвитку ринку, який повною мірою втрачає хаотичність у ході його вивчення і підпадає під регулюючий вплив господарських зв'язків, де особлива роль відводиться споживачу. Споживач висуває свої вимоги до продукту, його техніко-економічних характеристик, кількості, термінів поставки і тим самим створює передумови для розподілу ринку між виробниками. Зростає значення конкуренції, боротьби за споживача, за прибутки. Це змушує виробників старанно та глибоко вивчати конкретних потенційних споживачів та запити ринку, який пред'являє високі вимоги до якості та конкурентоздатності продукції.

Метою даного дослідження є вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності ЗАТ «Ліктрави», аналіз його маркетингової діяльності, визначення місії, цілей підприємства та пропозиції щодо організації його маркетингової стратегії.

Сучасний маркетинг завдяки своїм технологічним,

інформаційним та креативним можливостям значно впливає на функціонування сучасних вітчизняних підприємств. Теоретичні аспекти даної проблематики розглядають Т. Г. Амблер, Г. Армстронг, О. Вонг, Е. Долан, Д. Джоббер, Дж. Литл, Ф. Котлер, В. Прауде, Дж. Сондерс та ін. Вивченню окремих аспектів маркетингу, зокрема маркетингу в торгівлі, на фармацевтичних підприємствах та підприємствах-виробниках лікарської сировини присвячено значну кількість публікацій, проте вони не повністю висвітлюють комплекс маркетингової діяльності, а тому потребують подальшого дослідження.

У 1994 році на підставі загальних зборів в м. Житомирі було засноване закрите акціонерне товариство "Ліктрави". Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації і здійснює свою діяльність згідно діючого законодавства України та статуту. ЗАТ "Ліктрави" (м. Житомир) займається заготівлею лікарської рослинної сировини (ЛРС), її переробкою та фасуванням, виробництвом і продажем лікарських засобів, товарів народного споживання та іншими видами діяльності. Заводом приймається суха ЛРС 70 найменувань. Постачальниками сировини є сільськогосподарські підприємства, що спеціалізуються на вирощуванні лікарських рослин.

У результаті аналізу

господарської діяльності ЗАТ "Ліктрави" встановлено, що виробництво лікарських засобів з лікарської рослинної сировини є рентабельним (табл. 1). Рівень рентабельності підприємства у

2007 р. зріс на 1,5 % порівняно з 2005 р. Економічна ефективність господарської діяльності за останні 3 роки є стабільно високою.

Таблиця 1. Економічна ефективність господарської діяльності ЗАТ "Ліктрави" за період 2005-2007 рр.

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	Відхилення, 2007 р. до 2005 р., %
Валовий дохід в розрахунку на:				
- 1 середньорічного працівника, тис. грн.	42,7	51,4	59,9	140,3
- 1 грн. ОВФ, грн.	1,84	2,33	3,02	164,1
Отримано чистого прибутку в розрахунку на:				
- 1-го середньорічного працівника, тис. грн.	8,4	10,1	11,9	141,6
- 1 грн. ОВФ, грн.	0,36	0,45	0,60	166,7
- 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,20	0,20	0,21	105,0
Рівень рентабельності, %	26,8	26,3	28,2	105,2

Поряд із цим існують значні резерви щодо підвищення ефективності виробництва на підприємстві та можливості отримання максимального прибутку. Завод має достатні виробничі потужності щодо розфасовки ЛРС (приблизно 52 млн. упаковок на рік) і складські приміщення для того, щоб сконцентрувати всю заготівлю та стати монополістом в Україні не тільки з переробки, але і заготівлі та реалізації лікарських трав. Складність полягає у тому, що заготівля сировини триває 3-4 місяці і заводу потрібні вільні оборотні кошти в розмірі 500 тисяч доларів для масової закупівлі сировини саме в ці місяці. Через відсутність у достатній кількості сировини протягом останніх років підприємство знизило обсяг виробництва приблизно на половину від рівня 1990 року, але незважаючи на це залишається прибутковим і збільшує обсяги виробництва продукції.

Основними споживачами продукції заводу є аптечна мережа України. Значна кількість продукції реалізується комерційним структурам країн СНД. Вся продукція, що випускається заводом, зареєстрована та дозволена до застосування Міністерством охорони здоров'я. Всі лікарські трави, що реалізуються, супроводжуються сертифікатами якості, виданими ВТК (відділом технічного контролю) заводу та паспортами державної інспекції з контролю якості лікарських засобів.

Успіх діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від вміння належним чином планувати свою діяльність. Планування маркетингу - це управлінський процес, який ґрунтується на результатах стратегічного аналізу ринку і допускає формування довготермінових та короткотермінових цілей підприємства, маркетингової стратегії, програми конкретних дій і додержання відповідності між прийнятими рішеннями і потенційними можливостями

підприємства.

Стратегічний план містить результати аналізу, на підставі яких описуються стратегічні рішення, які приймаються для довгострокового розвитку підприємства [9, с. 203]. Переваги стратегічного планування полягають у тому, що воно змушує керівників постійно мислити перспективно, веде до встановлення показників діяльності до наступного контролю, сприяє чіткому координуванню застосовуваних підприємством зусиль тощо.

Враховуючи вищенаведене, процес розробки маркетингової стратегії ЗАТ "Ліктрави" може бути представлений у вигляді трьох взаємопов'язаних агрегованих блоків, що включають наступні кроки (рис. 1):

- визначення основних пріоритетів ЗАТ «Ліктрави»;
- розробку та формування його стратегії;
- реалізацію стратегії.

Визначення основних пріоритетів починається з узагальненого аналізу. Він включає в себе аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Основним кроком стратегічного планування є визначення місії як відправної точки стратегічних дій.

Місія - це загальна мета організації, яка визначає чітко окреслену причину, необхідність її існування та формується на основі визначення її місця на споживчому ринку.

Місію ЗАТ "Ліктрави" можна сформулювати наступним чином: зберегти лідируюче положення в галузі шляхом задоволення потреб споживачів на високому рівні, а також за рахунок покращання управління господарською діяльністю підприємства.

Цілі маркетингу як ринкової концепції управління підприємством завжди і відображенням довгострокових та короткострокових цілей підприємства. Цілі підприємства - це конкретний кінцевий стан, до якого прямує підприємство.

Вироблені на основі місії цілі організації є критерієм для наступного прийняття управлінських рішень. Тому неможливо допустити, щоб якісь цілі були неконкретними. Вони повинні відповідати таким

вимогам: бути конкретними; мати чітко визначений горизонт планування; бути досяжними; повинні забезпечуватись ресурсами фірми та відповідати зовнішнім умовам.

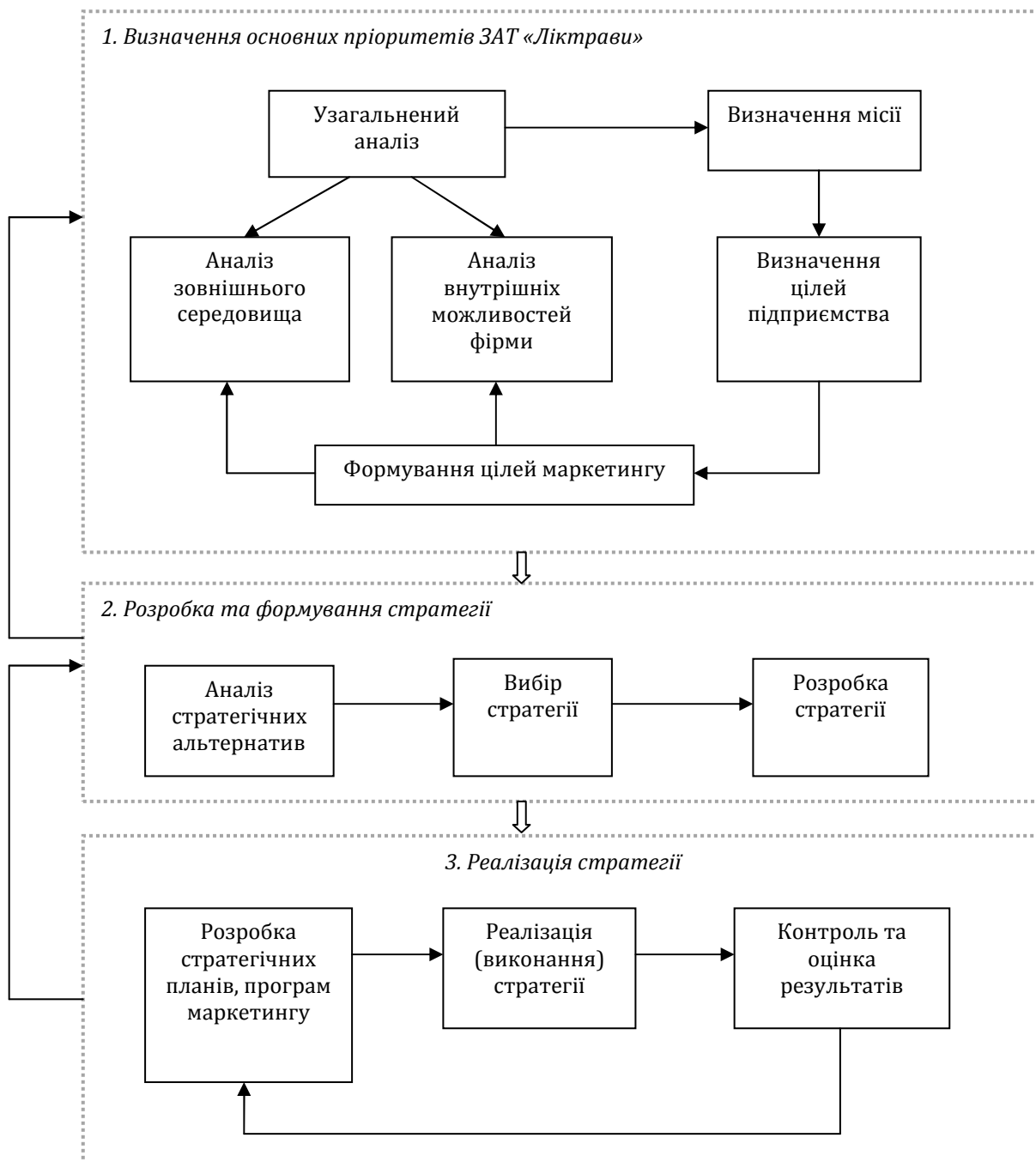


Рис. 1. Процес стратегічного маркетингового планування ЗАТ «Ліктрави»

Цілі ЗАТ "Ліктрави" наступні:

1. Економічні:

- збільшення прибутку;
- зростання рівня рентабельності;
- завоювання нових ринків;
- зниження собівартості продукції.

2. Організаційні:

- удосконалення рівня управління;
- впровадження більш ефективної системи

управління.

3. Технічні:

- використання диверсифікації;
- підвищення якості продукції;
- розширення і поліпшення номенклатури продукції;
- розробка нової продукції;
- підвищення конкурентоспроможності;
- розробка ефективної системи управління

якістю.

4. Соціальні:

- досягнення оптимального рівня чисельності персоналу;
- підвищення рівня ефективності праці;
- розробка ефективної системи мотивації.

Цілі маркетингу є свого роду інструментом для досягнення цілей підприємства. Основними цілями маркетингу ЗАТ "Ліктрави" є:

- забезпечення зростання чисельності споживачів продукції;
- вдосконалення продукції таким чином, щоб забезпечити найбільший споживчий ефект;
- завоювання нових ринків шляхом проведення комплексу маркетингових заходів;
- покращання організаційної структури служби маркетингу;
- забезпечення гнучкої цінової політики;
- створення ефективної системи товароруху та просування товарів;
- забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності;
- формування позитивного іміджу фірми.

На основі вищевказаних даних аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, визначених місії та цілей підприємства та маркетингу формується його стратегія. Розробка стратегії – це приведення можливостей та цілей підприємства у відповідність з існуючою ситуацією на ринку. Маркетингову стратегію ЗАТ "Ліктрави", яка сформована на основі поставлених цілей, можна визначити як стратегію розвитку (зростання).

Основними складовими маркетингової стратегії ЗАТ є:

1. Інтенсивний розвиток, а саме:

- глибоке проникнення на ринок (що дозволяє підприємству отримувати більше прибутку);
- розширення меж ринку (виробництво нового товару – нові види фіточаю – дозволило підприємству розширити долю ринку за допомогою стратегії завоювання лідерства на основі долі ринку);
- удосконалення товару (модернізація та модифікація вже існуючого. Результатом заходів з удосконалення є випуск лікарських трав в одноразових фільтр-пакетиках по 20 штук в упаковці).

2. Інтеграційний розвиток:

- регресивна інтеграція (здійснення контролю за діяльністю постачальників, активний пошук постачальників лікарської рослинної сировини за кордоном);
- прогресивна інтеграція (жорсткий контроль за діяльністю системи товароруху, робота з дилерами на контрактній основі, надання посередникам знижок);
- горизонтальна інтеграція (контроль за діяльністю конкурентів).

3. Диверсифікаційний розвиток:

- концентрична диверсифікація, яка передбачає розширення номенклатури виробів за рахунок ідентичних товарів (за рахунок пошуку нових видів лікарської рослинної сировини, а також шляхом винаходу і випуску нових зборів лікарських рослин);
- горизонтальна диверсифікація – це поповнення асортименту товарами, так чи інакше пов'язаними з тими, що випускає підприємство (настойки, бальзами, сиропи);
- конгломератна диверсифікація являє собою поповнення асортименту іншими товарами (виробництво якісно нових фітопрепаратів у майбутньому, що передбачає співпрацю з науково-дослідницькими організаціями).

Контроль за реалізацією стратегії відбувається поетапно:

1. Опрацювання стандартів (нормативів) контролю.
2. Порівняння результатів зі стандартами.
3. Коригування планів.

Слід зазначити, що на підприємстві не вироблено чіткої стратегії просування товару. Витрати на маркетингові заходи досить низькі та недостатні. Беручи до уваги вищевказане, стратегію товариства можна визначити як стратегію пасивного маркетингу. Така стратегія зумовлена перш за все тим, що місткість ринку даної продукції досить велика, достатньою є і обізнаність споживача щодо товарів підприємства, конкуренція є невеликою, з огляду на специфіку ринку товару, що пропонується (водночас аналізу діяльності конкурентів приділяється значна увага).

Таким чином, на основі проведеного аналізу господарської діяльності ЗАТ "Ліктрави" встановлено необхідність здійснення процесу стратегічного управління, що позитивно вплине на діяльність підприємства. Встановлено, що основними складовими маркетингової стратегії закритого акціонерного товариства повинні бути: інтенсивний, інтеграційний та диверсифікаційний розвиток. Адже для того, щоб стратегія управління маркетингом була ефективною, вона повинна відповідати сукупності таких критеріїв як гнучкість, чіткість, своєчасність, узгодженість всіх її складових. Без подальшої раціоналізації системи управління підприємством, формування його ефективної маркетингової стратегії марним буде очікування високих прибутків у майбутньому, оскільки споживач висуває свої вимоги до продукту, його техніко-економічних характеристик, кількості, строків поставок і тим самим створює передумови для розподілу ринку між виробниками, зростання конкуренції. Це змушує виробників, базуючись на маркетингових засадах, старанно та глибоко вивчати конкретних потенційних споживачів і запиту ринку, який пред'являє високі вимоги до якості та конкурентоздатності продукції.

Список літератури

1. Амблер, Т. *Практический маркетинг [Текст]* / Т. Амблер ; под общей ред. Ю. Н. Каптуревского ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 400 с.
2. Армстронг, Г. *Маркетинг. Загальний курс [Текст]* : учеб. пос. / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ. – М. : Вільямс, 2001. – 608 с.
3. Джоббер, Д. *Принципы и практика маркетинга [Текст]* : учеб. пос. / Девид Джоббер ; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2000. – С. 688.
4. Литл, Дж. Ф. *Основы маркетинга. Чего хотят ваши потребители. Надежный способ это выяснить [Текст]* / Джон Ф. Литл. – Ростов на Дону : Феникс, 1997. – 400 с.
5. Котлер, Ф. *Основы маркетинга [Текст]* / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. – М. ; СПб. : Вільямс, 1998. – 120 с.
6. Кредісов, А. І. *Маркетинг [Текст]* / А. І. Кредісов. – К. : Україна, 1994. – 400 с.
7. Островський, П. І. *Аграрний маркетинг [Текст]* : навч. посіб. / П. І. Островський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
8. Прауде, В. Р. *Маркетинг [Текст]* : навч. посіб. / В. Р. Прауде, О. Б. Білий. – К. : Вища школа, 1994. – 256 с.

РЕЗЮМЕ

Будник Ольга

Усовершенствование организации маркетинга ЗАО «Ликтравы»

Обоснована возможность внедрения концепции маркетинга в деятельность ЗАО «Ликтравы». В ходе работы проанализирована хозяйственная деятельность предприятия, определено его производственное направление и профилирующий вид продукции. Установлена целесообразность и обоснованы основные подходы относительно последующей рационализации системы управления предприятием.

RESUME

Budnik Olga

Improvement of organization of marketing of JSC «Liktravy»

Possibility of marketing conception introduction in activity of JSC «Liktravy» is grounded. Economic activity of enterprise is analysed. Expedience is set and basic approaches in relation to subsequent rationalization of control the system by an enterprise are grounded.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Ключові слова

Розглянуто історію становлення і розвиток оперативного економічного аналізу.

Оперативний економічний аналіз, теорія, практика, ринок, управління.

В умовах розвитку національної економіки роль економічного аналізу постійно зростає.

Основним завданням оперативного економічного аналізу є постійний контроль раціональності функціонування господарської системи за виконанням оперативних планових завдань, процесами виробництва та реалізації продукції, а також своєчасне виявлення і використання внутрішньовиробничих резервів з метою забезпечення успішного виконання бізнес-плану. Зростаючі масштаби виробництва на підприємствах різних форм власності, широке впровадження в управління сучасних засобів обчислювальної і організаційної техніки створюють хороші передумови для повного впровадження його в практику.

В умовах ринку завдання оперативного економічного аналізу полягає у виявленні попиту на продукцію підприємства та забезпечення швидкого реагування системи управління на зміни, що відбуваються щоденно на ньому. З цією метою доцільно організувати оперативний аналіз кон'юнктури як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Підвищеної уваги вимагає оперативний аналіз якості, надійності, довговічності продукції, її конкурентоспроможності з врахуванням національних і історичних традицій, природно-кліматичних умов і ряду інших факторів. В даному випадку оперативний аналіз повинен бути тісно пов'язаний із системою маркетингу та сприяти постійному зростанню випуску продукції, яка користується підвищеним попитом.

Оперативний аналіз ринку передбачає вивчення загальної ситуації, а також позицій і конкретних можливостей підприємства відносно існуючих конкурентів.

На сучасному етапі розвитку нашої держави економічний аналіз, як одна із важливих функцій управління на всіх його рівнях, набуває широкого застосування. У вітчизняній і зарубіжній літературі найбільш детально розроблено методики послідуемого економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання. Проте цей вид аналізу має суттєвий недолік – його результати система управління одержує із значним запізненням, тому надолжити виявлені негативні явища та втрачені можливості вже не можна.

Найбільш ефективним для досягнення короткострокових цілей управління є оперативний економічний аналіз. Будучи функцією оперативного управління, він призначений для забезпечення оперативних управлінських рішень. На відміну від послідуемого, характерною рисою оперативного економічного аналізу є максимальне наближення до часу здійснення господарських операцій і процесів.

Розвиток і становлення оперативного економічного аналізу, як і інших видів аналізу йшло в ногу з розвитком виробничих відносин. Оперативний аналіз покликаний давати щоденну інформацію системі управління про стан господарської діяльності та її результати.

Однак на сьогодні відсутні єдині підходи до трактування предмета і об'єкта оперативного економічного аналізу. Тому вважаємо за доцільне

розглянути етапи історії становлення та розвитку оперативного економічного аналізу.

Першим відомим вченим, який започаткував становлення оперативного економічного аналізу був Н. Р. Вейцман. У своїх наукових працях він висловлював думку про необхідність все більшої оперативності аналізу. Особливо підкреслювалась необхідність всебічного пристосування обліку для потреб оперативного аналізу. Розвитку оперативного аналізу послужила робота А. П. Рудковського «Аналіз балансу». В своїй роботі автор робить спробу підпорядкувати облік і аналіз цілям оперативного управління.

Певний інтерес для розуміння ролі оперативного обліку й оперативного аналізу в системі оперативного управління представляє робота І. І. Кошкіна «Оперативно-балансовий облік» (1933р.) [9, с. 205] Автор вперше запропонував дати систематизовано побудований курс оперативно-балансового обліку як наукової дисципліни.

Значний внесок у становлення і розвиток оперативного аналізу внесла книга німецького вченого Курта Шмальца "Оперативний аналіз підприємства", яка була перекладена на російську мову В. А. Белоусовим і В. В. Цубербіллером, в якій оперативність ототожнювалась з господарністю. Цікавим в роботі К. Шмальца є спроба чіткого розмежування окремих видів аналізу залежно від його цілей.

Вперше методика оперативного аналізу собівартості продукції розглядалась у статті М. К. Жебрака "Оперативний аналіз собівартості", опублікованій в журналі «Організація управління» в 1934 році. [8, с.78]

Були опубліковані також роботи М.А.Блатова «Элементарный курс общей бухгалтерии» Н. Р. Вейцмана «Счетный анализ (методы исследования деятельности торгового предприятия по данным его бухгалтерии)», в яких певною мірою розглядалися окремі питання оперативного аналізу.

У цей же період, визначальний для становлення оперативного обліку й аналізу, з'явилась посмертно видана книга проф. Н. Р. Вейцмана «Счетный анализ», в якій вперше методу оперативного обліку присвячений окремий розділ.

Одним із перших авторів, які розпочали розробку питань теорії оперативного аналізу, можна по праву назвати Л. Д. Яхніна. Ним були видані роботи з техніко-економічного аналізу собівартості продукції. За його твердженням, основні риси оперативного аналізу такі: невеликі відрізки часу; гнучкість і оперативність; максимальна деталізація і конкретизація.

Вагомий вклад в розвиток оперативного аналізу внесли роботи з техніко-економічного аналізу авторів П. М. Есманського, А. П. Александровського, В. І. Стоцького.

П. М. Есманський у своїй роботі «Оперативно-техническое руководство й производственный учет. Метод предельных й нормальных висот» зробив

висновок, що повсякденний облік й аналіз повинні стати основою оперативно-технічного керівництва. В роботі багато цінних пропозицій, які стосуються питань правильної організації оперативно-технічного керівництва, внутрівиробничого планування, обліку і аналізу [7, с. 206].

Безперечний інтерес представляла робота А. П. Александровського «Расчеты по анализу работы предприятия». Автором підкреслювалась необхідність вибору відрізка часу, становлення його ліміту в залежності від природи самого показника, щоб він не втрачав своєї оперативності і значення.

У книзі В. І. Стоцького «Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий» визначені оперативні функції аналізу, які на думку автора, полягають: у своєчасній сигналізації про причини наявних відхилень від планових завдань, в пошуку способів усунення причин, які негативно впливають на роботу підприємства, і одночасного посилення дії позитивних чинників, чим забезпечується можливість систематичного покращення цієї роботи в оперативному порядку [10, с.374].

В 1950 – 1960 роках почалась нова епоха в розвитку теоретичних питань організації оперативного економічного аналізу в роботах А. М. Дліна, М. С. Рубінова, Д. П. Раковського, Н. Р. Вейцмана, І. Г. Старичкова, І. І. Поклада.

Починаючи з шістдесятих років ХХ століття прискорився розвиток оперативного аналізу як в теоретичному, так і практичному напрямках, видаються монографії, навчальні посібники, захищаються кандидатські та докторські дисертації (І. І. Каракоз, В. І. Стражев, С. І. Шкарабан). В періодичній пресі, особливо на сторінках журналу «Бухгалтерский учет», публікуються статті, що висвітлюють досвід підприємств з удосконалення організації оперативного обліку й аналізу, а також матеріали його узагальнення і подальшого розвитку. Проводиться ряд наукових конференцій, присвячених питанням оперативного обліку й аналізу, в Москві, Санкт-Петербурзі, Києві, Кишиневі, Тернополі і інших містах.

Вчені І. І. Поклад, В. І. Стражев, С. І. Шкарабан і інші автори справедливо підкреслювали, що єдина типова методика не спроможна врахувати конкретні галузеві особливості. Тому розвиток оперативного аналізу пішов у галузевому розрізі.

Так, роботи В. І. Стражева написані стосовно до текстильної промисловості, Й. П. Сабурова, В. Ф. Журко, В. Д. Пантелеєва і Б. О. Рябініна – машинобудівної, В. Г. Корнева – вугільної, Ю. П. Калмикова – автомобілебудування, Н. Р. Устінової – торгівлі, С. Г. Бабаджанова, Б. І. Валуєва, С. І. Шкарабана, Р. В. Федоровича, З. І. Щибиволака, Л. А. Блажей – легкої промисловості, П. Я. Поповича – м'ясної, З. А. Тейфа і Є. Є. Познахівського – капітального будівництва. Деякі загальні питання оперативного аналізу знайшли відображення в роботах М. І. Баканова,

С. Б. Барнгольц, М. Г. Белопольського,
Е. В. Долгополова, В. І. Дворецького,
Б. І. Майданчика, Г. С. Мергелова, С. В. Поляка,
А. Д. Шеремета і інших авторів [2, с. 5].

На сьогоднішньому етапі розвитку нашої економіки економічний аналіз в цілому й оперативний зокрема, як важливі функції управління набувають все ширшого застосування.

Особливо сприятливі умови для впровадження оперативного економічного аналізу створюються на тих підприємствах, які застосовують сучасну

обчислювальну та комп'ютерну техніку. В даному випадку весь процес збору й обробки інформації здійснюється автоматично, а економісту залишається лише логічна обробка й аналіз одержаної інформації. Керівник підприємства на її основі щоденно приймає відповідні управлінські рішення.

При цьому організація оперативного економічного аналізу повинна враховувати конкретні особливості окремої галузі промисловості.

Список літератури

1. Шкарабан, С. І. *Оперативний економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навчальний посібник / С. І. Шкарабан, Р. В. Федорович. – Тернопіль : ТАНГ, 1998. – 173 с.*
2. Шкарабан, С. І. *Оперативный экономический анализ теория и практика применения [Текст] / С. І. Шкарабан, А. Н. Бортник. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2004. – 160 с.*
3. Бутинець, Ф. Ф. *Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.*
4. Баканов, М. І. *Теория экономического анализа [Текст] / М. І. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 197 с.*
5. Каракоз, І. І. *Теория экономического анализа [Текст] / І. І. Каракоз, В. І. Самборский. – Киев : Выща школа, 1989. – 206 с.*
6. Коробов, М. Я. *Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навч. посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.*
7. Есманский, А. П. *Расчеты по анализу работы предприятия. Стандартизация и рационализация [Текст] / А. П. Есманский. – Л. – М; 1934. – 230 с.*
8. Жебрак, М. *Оперативный анализ себестоимости [Текст] / М. Жебрак. – "Организация управления", 1934, сентябрь-октябрь. – с. 78.*
9. Кошкин, І. А. *Оперативно-балансовый учет [Текст] / І. А. Кошкин. – М. : Леоноблиздат, 1933. – 408 с.*
10. Стоцкий, В. І. *Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий [Текст] / В. І. Стоцкий. – Л.: 1938. – 374 с.*

РЕЗЮМЕ

Гнатишин Андрей

Становление и развитие оперативного экономического анализа

Рассмотрена история становления и развитие оперативного экономического анализа.

RESUME

Gnatyshyn Andriy

Formation and development of operative economic analysis

The history of formation and development of operative economic analysis is considered.

МОНІТОРИНГ КЛІЄНТІВ ЯК АНАЛІТИЧНИЙ ПРИЙОМ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНОГО МЕРЕЖЕВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено доцільність використання моніторингу клієнтів у діяльності роздрібно мережевого підприємства. Розглянуто сутність та процес моніторингу клієнтів роздрібно мережевого підприємства. Показано напрямки використання моніторингу клієнтів для вирішення поточних та стратегічних проблем роздрібно мережевого підприємства.

Ключові слова

Торговельна мережа, потік клієнтів, інтенсивність потоку покупців, автоматизація торговельних процесів, моніторинг клієнтів.

Маркетинг як сфера діяльності містить підходи щодо вивчення особливостей купівельної поведінки цільових груп покупців. В арсеналі цієї науки присутні технології (сегментація, позиціонування) та інструменти впливу на покупців (комплекс маркетингу). Але досліджуючи наповнення різноманітних спеціалізованих курсів, присвячених маркетингу, можна дійти висновку, що через значні інформаційні обсяги предметів, в них майже відсутній опис реальних формалізованих процедур та технологій маркетингу, зокрема моніторингу клієнтських потоків.

Питання моніторингу клієнтів досліджувалось у працях К. Андерсена, М. Баканова, А. Белгородова, Н. Бурмістрової, К. Керр, С. Козирькова, І. Перевозченко, В. Степанова та інших. Проте в сучасній науковій літературі, на наш погляд, приділено недостатньо уваги методиці організації моніторингу клієнтів. Тому варто сконцентруватись на описанні формалізованої процедури такого моніторингу, який би охоплював не лише збір та опрацювання статистичної інформації про продажі, але й давав змогу торговельному підприємству розпізнавати зміни, пристосовуватись до них та приймати ефективні управлінські

рішення.

Основною метою статті є доведення доцільності здійснення моніторингу покупців, який дозволяє вирішувати не лише оперативні, але й стратегічні проблеми сучасного торговельного підприємства. Крім того, потрібно продемонструвати можливість здійснення моніторингу клієнтів звичайним торговельним закладом, використовуючи наявне обладнання, персонал та інформаційні ресурси.

Завданням статті є розробка методики організації моніторингу продажів з метою визначення особливостей купівельної поведінки покупців торговельного закладу і на цій основі пристосування його діяльності до вимог цільового сегмента.

Останні кілька років спостерігається зростання кількості торговельних закладів сучасних форматів. Кількість мережевих торговельних закладів у 2008-му порівняно з 2007-м роком зросла на 20% - до 1351 одиниць [1, с. 40]. За підсумками 2008-го року на частку організованого ритейлу припадало близько половини роздрібного товарообороту, тобто приблизно 220 млрд. грн. із 449 млрд. грн. (для порівняння в Польщі дискаунтери, супер- і гіпермаркети займають 70-80% усього роздробу) [2, с. 27].

Вітчизняні торговельні мережі

мають значний потенціал для збільшення продажів. Проте постає питання вивчення потоків клієнтів для того, щоб ефективно управляти усіма торговельними процесами. Роздрібні підприємства мають у своєму розпорядженні значні обсяги інформації, які не завжди використовуються належним чином. Для прийняття ефективних рішень за всіма напрямками діяльності торговельної мережі необхідно чітко систематизувати всю інформацію, що має відношення до комерційної діяльності [3].

Для грамотного планування закупівель, оптимізації структури асортименту, продуманої цінової політики, правильних і своєчасних розрахунків з постачальниками необхідно вести точний облік кожного акту продажу за наявним артикулом. Проте традиційний облік, який практикується багатьма торговельними організаціями, не дозволяє здійснити повноцінного оперативного аналізу продажів в розрізі номенклатури і до того ж створює умови для зловживань з боку несумлінних працівників [4].

Не менш важливою є раціональна організація роботи з покупцями. Черги, що повільно рухаються, відсутність актуальних асортиментних позицій та інші традиційні проблеми – це найкращі засоби для того, щоб зменшити кількість покупців і зруйнувати бізнес.

Всі ці обставини змушують керівників торговельних закладів до пошуків оптимальних програмно-апаратних рішень, що дають реальні механізми управління асортиментом і дозволяють не тільки зберегти, але й привернути клієнтуру. Необхідність вивчення клієнтів, спостереження за особливостями купівельної поведінки основних цільових покупців пояснюється актуальною потребою торговельних підприємств у розвитку в кризовий час, коли значним чином змінився попит та преференції споживачів.

Однією із сучасних маркетингових методик є моніторинг потоку споживачів, що являє собою організацію збору та використання інформації про кількість відвідувань клієнтами конкретного торговельного закладу.

Досить часто під потоком клієнтів розуміють потік заявок (вимог, замовлень) у вигляді потреби в обслуговуванні, яка надходить від об'єкта, що знаходиться у системі обслуговування. При цьому зауважують, що такі об'єкти можуть мати будь-яку природу, оскільки з математичної точки зору неважливо, чи об'єктом є людина, технічний пристрій або електричний сигнал. Тому під вимогою звичайно розуміють потребу в обслуговуванні, що виникає в об'єкта та й сам об'єкт. Послідовність об'єктів-вимог, що надходять у систему обслуговування, створюють вхідний потік вимог. Під обслуговуванням розуміють сукупність певних дій (операцій), які необхідно виконати згідно вимогам, що надходять [5].

Ми не можемо повністю погодитись із наведеним

вище тлумаченням потоку клієнтів, оскільки не беруться до уваги серйозні відмінності, що існують між випадковими відвідувачами, зацікавленими візитерами, потенційними покупцями, постійними споживачами та лояльними (прихильними) клієнтами.

З точки зору маркетингу особи, що стають потоком клієнтів, мають різну купівельну спроможність, керуються різними мотивами при здійсненні купівлі тощо. Тому варто вивести відповідну категорію потоку клієнтів, під якою потрібно розуміти неоднорідний і нерегулярний прихід у систему обслуговування осіб, що мають зацікавленість та намір провести певний час у цій системі обслуговування. Передбачається, що навіть ті особи, які не здійснюють покупку, все одно вважаються клієнтами, оскільки отримавши відповідне задоволення від перебування у торговельному закладі, вони будуть намагатись повернутися до нього в інший час і здійснити покупку. Завдання торговельного закладу у цьому зв'язку – зробити такий прихід клієнта регулярним.

На нашу думку, варто вивчати не стільки потік потенційних та реальних клієнтів, скільки інтенсивність або густоту такого потоку – кількість осіб за одиницю часу.

Інтенсивність потоку покупців здебільшого використовується у контексті імітаційного моделювання системи масового обслуговування. Робота подібної системи полягає в обслуговуванні потоку вимог, що поступово надходять до неї. При цьому в більшості випадків виникає неприпустима ситуація: час очікування і кількість клієнтів, які очікують обслуговування, зростають надзвичайно швидко. Таким чином, настає момент, коли клієнти не хочуть більше чекати і через погане обслуговування намагаються знайти таку організацію, яка забезпечує їм належне обслуговування [6].

Саме фізичний потік присутніх у торговельній залі покупців дає змогу оцінити зусилля закладу із приваблення покупців – правильного розташування магазину, приємної атмосфери в ньому. Для підрахунку такої кількості провідними торговельними закладами використовуються відповідні пристрої – лічильники, відеокамери [7]. На жаль, такі пристрої не дають якісної картини продажів – не показують, наскільки успішно торговельний заклад налагодив свої бізнес-процеси від закупівлі продукції до викладки, цінової політики, стимулювання збуту тощо. Хоча стеження за покупцями у торговельній залі дозволяє визначити правильність організації торговельного приміщення, розташування торговельного обладнання, товарів на полицях, ефективності оформлення вітрин тощо [8, с.40]

В окремих публікаціях можна зустріти таке поняття як напливи клієнтів, хоча описання процедури вирахування або спостереження знайти не можливо. На нашу думку, під напливами клієнтів

варто розуміти нерівномірність потоку клієнтів упродовж різних інтервалів. Вивчення таких нерівномірностей дозволяє ефективно управляти потоком клієнтів – в одних випадках стимулюючи більший їх прихід (завдяки зниженням цін, розпродажам), а в інших – розвантаження потоку. Такі розвантаження корисні у випадках, коли упродовж доби спостерігаються значні стрибки кількості клієнтів у торговельній зоні. В таких випадках потрібно знаходити шляхи переорієнтації клієнтів на більш спокійні години.

Інтенсивність потоку покупців залежить від кількох факторів. Підвищеною інтенсивністю відвідувань володіють торговельні заклади, що розташовані поблизу транспортних вузлів. Тому на етапі проектування магазинів враховують цю особливість при розрахунку пропускної спроможності торговельного закладу. Надмірно інтенсивний потік покупців у роздрібній мережі призводить до низки проблем: виникнення черг у час-пік; підвищений знос обладнання; підвищена ймовірність відмов від купівлі; збільшена кількість помилок операторів (продавців, касирів) [9].

Крім того, варто зауважити, що існують проблеми не тільки надмірної інтенсивності потоку клієнтів, але й їх відтоку. Для багатьох продуктових магазинів, розташованих у спальних районах, важливою справою є збереження функцій вихідного дня і уникання у вихідні та передсвяткові дні масового відтоку клієнтів у крупні торговельні комплекси та інші заклади [10].

Моніторинг як систематичний і безперервний процес отримання інформації дозволяє простежити динаміку зростання продажів, збільшення кількості клієнтів, розміру одноразової закупки, інтенсивність потоку споживачів за годинами і днями тижня.

Більшість вітчизняних великих та середніх закладів роздрібної та гуртової торгівлі використовують у своїй повсякденній діяльності засоби автоматизації процесів збуту. За наявності в магазині простих касових апаратів, інформацію про продажі можна отримати або у вигляді кількості чеків, або через загальну суму товарообігу за період. Здебільшого торговельні заклади використовують стандартне програмне забезпечення (1С Підприємство, 1С Бухгалтерія). Хоча такі програми не повністю відповідають специфіці роботи торговельних підприємств, однак вони дозволяють накопичувати стратегічну інформацію про покупки клієнтів. Такі програми дозволяють вилучити масиви інформації за визначений період часу і за окремими критеріями. Крім того, можливо здійснювати не тільки кількісний аналіз відвідувань клієнтів, але й надавати йому якісну оцінку – визначати найбільш популярні види продукції, продуктовий кошук у розрізі груп покупців та інше.

Найбільш цікавим є той факт, що на основі існуючих програм можливо отримати і накопичувати дані, які цікаві з точки зору

маркетингу. Сучасні комп'ютерні програми можливо налаштовувати таким чином, щоб створювати підпрограми або окремі алгоритми, які на основі поточної інформації можуть вилучати та опрацьовувати потрібну інформацію. Такий підхід дає можливість торговельним підприємствам зекономити кошти на купівлі сучасних прогресивних програмних засобів та без особливих зусиль налаштувати власні.

На базі такого забезпечення можливо зробити відповідне налаштування і організувати моніторинг клієнтів. Процес моніторингу клієнтів охоплює наступні етапи, відображені на рис.1.

Організація вибірки необхідних даних із загального масиву інформації вимагає допомоги фахівців, які здійснюють нагляд за функціонуванням програмного забезпечення. Якщо підприємство використовує засоби автоматизації та відповідні програмні забезпечення, то, як правило, усі касові термінали з'єднані в одну мережу.

У розпорядженні торговельного підприємства знаходиться уся кількісна та якісна інформація про продажі. Фактично з кожного касового терміналу можливо як окремо, так і консолідовано отримати дані про кількість покупок (клієнтів, що здійснили покупку), дату і час реалізації, розмір чека (загальну вартість та кількість позицій).

Питання полягає в тому, яким чином варто розпорядитись таким інформаційним ресурсом для організації моніторингу клієнтів. Для вибірки даних можна закладати наступні критерії:

- інтервал часу (календарні дати, в межах яких здійснюється реалізація продукції);
- номери чеків (кожен чек символізує покупку, здійснену одним клієнтом);
- дату і час здійснення покупки;
- кількість позицій чека, його вартісний обсяг (розмір покупки).

Кількісний аналіз реалізації продукції за відповідний період часу дозволяє вирішити низку завдань:

- управляти графіком роботи торговельного підприємства – за специфічного напливу клієнтів збільшувати або зменшувати робочі години, при потребі перейти на цілодобове функціонування;
- розрахувати потребу в персоналі різних категорій – касирів, операціоністів, товарознавців, охоронців, мерчендайзерів, вантажників, технічних та складських працівників;
- розрахувати завантаження касово-розрахункових вузлів, оптимізувати кількість часу на обслуговування одного клієнта;
- управляти потоком покупців (ліквідувати черги або збільшувати наповненість торговельної зони покупцями у різні години доби);
- вибирати оптимальний час для проведення промо-акцій у межах торговельного закладу;

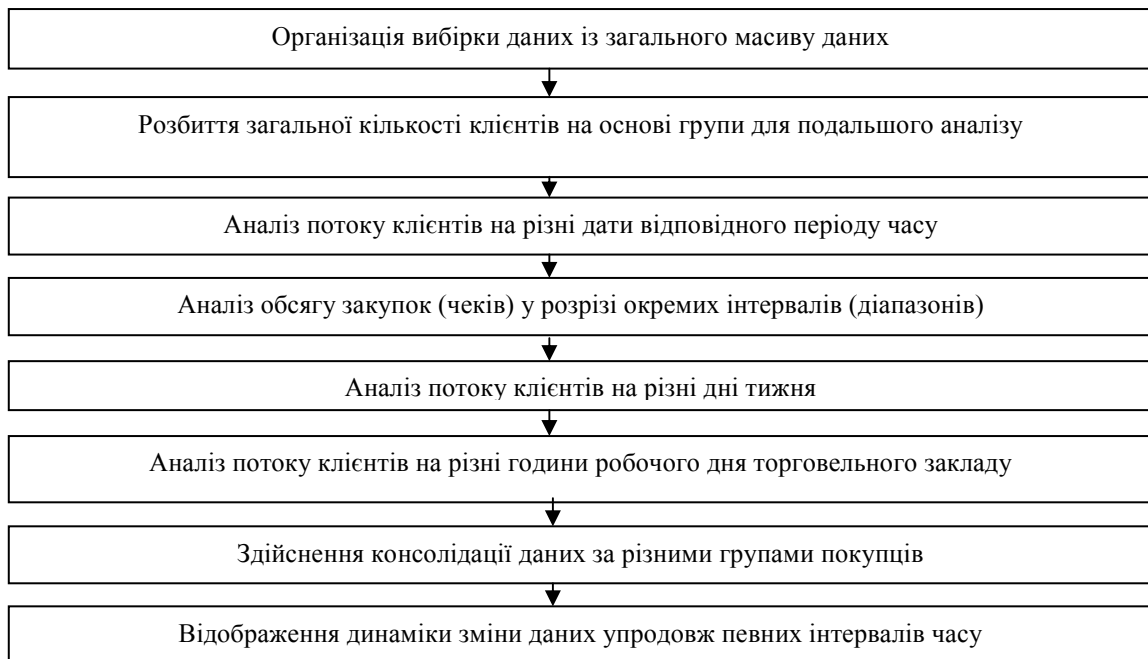


Рис. 1. Процес моніторингу клієнтів

- оцінити ефективність заходів з реклами та стимулювання збуту;
- відшукати можливості збільшення розміру однієї закупки;
- організувати гнучку цінову політику згідно коливань у відвідуванні клієнтів.

Добовий аналіз кількості покупок дозволяє розв'язати проблему з недостатністю в певний час відповідних товарних груп. Клієнти з різними рівнями доходів не тільки відвідують магазини в різний час, але і здійснювані ними покупки в одній групі товарів відносяться до різних частин цінового спектра. Так дешеві товари краще продаються у ранішній і денний час. Товари середньої цінової групи - в денний і вечірній час, а дорогі товари – увечері. Більш точно представити ситуацію допоможе погодинний аналіз покупок. Формування асортименту на підставі години доби дозволить максимально ефективно використовувати торгові площі та максимально задовольнити потреби покупців (за оцінками фахівців це дозволяє збільшити ефективність продажів на 7-10%).

Кількісний аналіз відвідування клієнтів дозволяє отримати наступні результати:

- здійснити рейтинг основних груп покупців за датами;
- порівняти питому вагу основних груп покупців та їх динаміку,
- розрахувати середній розмір покупки (чека) у розрізі цільових груп покупців, середню кількість покупок за день, середній виторг на 1 покупця;
- дозволяє виявити діапазони покупок;
- оцінити коливання кількості клієнтів різних груп на різні дати місяця, днями тижня та годинами доби (інтенсивність потоку покупців);
- виявити “найкращий” і “найгірший” день тижня,

місяця з урахуванням специфіки клієнтів.

Дані можна отримувати на кожний день, а можливо демонструвати відвідування за місяць (або інший період часу). Така інформація дозволяє порівнювати стан справ на підприємстві та гнучко реагувати на зміни.

Одним з популярних заходів, завдяки якому управляють напливом клієнтів, є надання знижок в години, коли в магазинах не так багато покупців – таким чином, і кількість відвідувачів в ці періоди зростає, і знижується наплив покупців у піковий час (при збереженні або навіть збільшенні загальної кількості клієнтів).

Інформація про кількість відвідувачів дозволяє оптимізувати витрати на заробітну плату і графіки роботи персоналу, найбільш ефективно розподіляти торговельні площі, оцінювати віддачу рекламних кампаній і промо-акцій, коригувати товарний асортимент, підвищити якість обслуговування клієнтів. Все це приносить бізнесу додаткові доходи та створює довгострокові конкурентні переваги.

Вивчення інтенсивності потоку клієнтів, його структури та динаміки дозволяє правильним чином визначити пропускну спроможність торговельного залу. Але самого моніторингу клієнтів недостатньо – він повинен як окремий елемент системи спостереження та аналізу забезпечувати керівників відповідних підрозділів даними для подальших розрахунків. Саме для розрахунку пропускну спроможності торговельного закладу потрібно додатково дослідити пропускну спроможність окремих торговельних зон – тих приміщень, у яких клієнти безпосередньо здійснюють покупки та сумарну пропускну спроможність касово-розрахункових вузлів.

Зокрема, визначення потужності касового вузла

торговельного підприємства є непростим завданням. Такі економіко-організаційні показники, як навантаження товарообігу на 1 кв. м торговельної площі, пропускна спроможність підприємства, час перебування покупців в магазині, а також показники рівня технологічного рішення торгового залу: співвідношення площ зон самообслуговування і розрахункового вузла, коефіцієнти настановної і виставкової площ у значній мірі визначаються пропускною спроможністю касового вузла.

Організація моніторингу клієнтів на торговельному підприємстві дозволяє вирішувати не тільки оперативні питання, але й стратегічні проблеми. Йдеться про те, що за такого моніторингу, досліджуючи стан, характер та динаміку продаж, торговельне підприємство має

змогу правильним чином сегментувати своїх клієнтів, налагоджувати правильну комунікацію, будувати довготривалі стосунки з найперспективнішими клієнтами, здійснювати ефективне управління продажами, правильно вибирати інструменти впливу на покупців. Моніторинг дозволить оперативно реагувати на зміни в оточуючому середовищі.

Систематичне опрацювання результатів моніторингу дає змогу створити клієнтську базу даних, на основі якої підприємство отримує змогу будувати довготривалі стосунки із клієнтами. В кінцевому рахунку це дозволить досягти стратегічної мети маркетингу – підвищення прихильності клієнтів до відповідного торговельного закладу, в чому полягає джерело конкурентної переваги.

Список літератури

1. Новини. Тенденції [Текст] // *Контракти*. – 2008. – № 41. – С. 40.
2. Перевозченко, І. Нешвидка допомога [Текст] / І. Перевозченко // *Контракти*. – 2009. – № 5. – С. 27-28.
3. Козырьков, С. Мониторинг продаж как способ повышения эффективности реализации продукции [Электронный ресурс] / С. Козырьков. – Режим доступа: <http://www.retail.ru/biblio/category05.htm>.
4. С "БЭСТом" – за прилавком [Электронный ресурс] // *Бухгалтер и Компьютер*. – 2000. – № 3. – Режим доступа: <http://www.bestnet.ru/papers/2000/30.htm>.
5. Баканов, М. И. Информационные технологии контроля качества функционирования систем обслуживания в торговле [Электронный ресурс] / М. И. Баканов, В. Г. Степанов. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/afa/2000-4/52_bak.shtml.
6. Бурмистрова, Н. А. Имитационные методы анализа экономических процессов. [Электронный ресурс] / Н. А. Бурмистрова. – Режим доступа: <http://ito.bitpro.ru/1999/11/4/473.html>.
7. Белогородов, А. Главный конкурент розницы – рестораны [Электронный ресурс] / А. Белогородов // *Мое дело*. – 2005. – Режим доступа: <http://www.retailstudio.org/trends/490.htm>.
8. Бондар, М. Усміхніться, вас знімають! [Текст] / М. Бондар // *Контракти*. – 2009. – № 41. – С. 40-41.
9. Андерсен, К. Менеджмент, ориентированный на потребителя [Текст] / К. Андерсен, К. Керр ; пер. з англ. Н. М. Середи. – М. : Фаир-Пресс, 2003. – 436 с.
10. Американские супермаркеты должны измениться, чтобы важить [Электронный ресурс] / *KPMG Insiders*. – 2005. – Режим доступа: <http://www.retailstudio.org/retailth/829.htm>.

РЕЗЮМЕ

Дейнека Елена

Мониторинг клиентов как аналитический прием исследования особенностей функционирования розничного сетевого предприятия

Определена целесообразность использования мониторинга клиентов в деятельности розничного сетевого предприятия. Рассмотрена сущность и процесс мониторинга клиентов розничного сетевого предприятия. Показаны направления использования мониторинга клиентов для решения текущих и стратегических проблем розничного сетевого предприятия.

RESUME

Deyneka Olena

Monitoring of clients as analytical reception of research of features of functioning of retail chain enterprise

Expedience of the use of monitoring of clients in activity of retail chain enterprise is inetified. Essence and process of monitoring of clients of retail chain enterprise are considered. Directions of the use of monitoring of clients for the decision of current and strategic problems of retail chain enterprise are defined.

МОДЕЛЬ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ У ФОРМУВАННІ АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто основні проблеми комплексної оцінки діяльності підприємств туристичного бізнесу за допомогою збалансованої системи показників. Визначено основні критерії діяльності підприємств туристичного бізнесу та його підрозділів для оперативного управління розвитком.

Ключові слова

Збалансована система показників, ключові показники ефективності, управління розвитком, критерії оцінки ефективності

У сучасних умовах господарювання оцінка ефективності тільки в розрізі економічних цілей і відповідних їм критеріїв не дає повної і адекватної картини дійсного стану діяльності господарюючих суб'єктів. Дані фінансової звітності, джерелом яких є система бухгалтерського обліку, як основи для прийняття управлінських рішень, не дозволяють отримувати інформацію про фактори, що впливають на ріст продуктивності праці і обсяг реалізації послуг, збільшення ваги ринку та прибутку, відношення результативності господарських операцій зі стратегічними цілями підприємства.

Оцінка ефективності є тим важелем, який є основою для аналізу умов беззбитковості та результатом складання поточного планування і перспективного прогнозування. Це той інструмент, який необхідно використовувати як для підготовки бізнесу, так і для оперативного управління підприємством. В умовах конкуренції і прагнення до економічного розвитку аналіз ефективності набуває все більшого значення і є невід'ємною функцією управління. Отже, виникає об'єктивна необхідність розглядати економічні аспекти ефективності одночасно з соціальними, управлінськими та маркетинговими.

Метою статті є дослідження проблем, пов'язаних з вибором та

застосуванням збалансованої системи показників та методики для оцінки ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу і його підрозділів.

Розвитку методології аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємств сприяли праці М. Г. Чумаченка [4], Н. Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер [3], Р. Каплана [1; 2], В. В. Ковальова [6], Н. К. Моїсеєва [5], Д. Нортон [1; 2], Г. В. Савицької [8], О. О. Соболевої, І. І. Соболева [9] та інших. Проте проблему оцінювання ефективності усе ще не вирішено остаточно, не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи й особливості оцінки ефективності окремих напрямків діяльності підприємств туристичного бізнесу.

Необхідно зазначити, що на відміну від західних досліджень, у вітчизняній науковій літературі подібні універсальні підходи до ефективності активно використовуються лише для оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також у системі менеджменту якості. У контексті оцінки ефективності діяльності підприємств їх використання ігнорується. Дана обставина викликана двома взаємозалежними причинами.

По-перше, використанням витратно-ресурсного (традиційного)

підходу до оцінки ефективності, по-друге, загально визнаною думкою, що соціальна ефективність не піддається виміру, тому оцінку ефективності діяльності підприємств можна давати лише в ракурсі досягнення економічних цілей.

Оцінюючи ефективність діяльності підприємств туристичного бізнесу, важливо, щоб поліпшувалися значення соціальних критеріїв. Оскільки система мотивації персоналу являє собою пов'язану з результатами праці систему матеріальних і нематеріальних стимулів, що створюють для персоналу спонукальні мотиви досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Ефективність діяльності підприємств туристичного бізнесу залежить не тільки від рівня професіоналізму працівників, але й від усіх якостей людини, його схильностей, індивідуальних особливостей, особистості. Відносно управління персоналом ефективність діяльності підприємств туристичного бізнесу досягається правильним підбором співробітників, збереженням зацікавленості в досягненні цілей підприємства (низькою плинністю кадрів), диференційованим стимулюванням категорій персоналу залежно від ступеня впливу на кінцеві результати роботи.

Управлінський аспект, спрямований на оцінку ефективності управління в цілому, найчастіше виражається цілями, наприклад, максимізації прибутку при мінімальних витратах. Маркетинговий аспект виражається у максимізації обсягів реалізації при мінімальних витратах на маркетинг.

Отже, вимір ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу можна розглядати як збалансовану систему критеріїв, що дозволяє одержати максимально повну інформацію про ефективність діяльності, що характеризує різні її сторони: економічну, управлінську, соціальну та маркетингову.

Управління розвитком підприємств туристичного бізнесу припускає формування індивідуальної методології управління підприємством. Однією з методик виміру ефективності діяльності підприємств є збалансована система показників (ЗСП), розроблена Р. Капланом і Д. Нортоном [1, с. 14], яка дозволяє управляти розвитком підприємств на основі значень ключових показників ефективності. Збалансована система показників дозволяє відстежувати різні види діяльності на підприємствах: внутрішні бізнес-процеси, роботу з клієнтами, діяльність посередників, враховувати інтереси власників, аналізувати ризики вкладення засобів. Тому, збалансовану систему показників можна використовувати як сучасний ефективний інструмент стратегічного управління розвитком підприємств в умовах, що швидко змінюють ринок.

Розробка збалансованої системи показників припускає розробку груп показників, спрямованих на рішення стратегічних завдань і підвищення

результатів діяльності підприємства, а саме: поліпшення фінансового стану підприємства; активізацію роботи зі споживачами; цілеспрямовану організацію внутрішніх бізнес-процесів; управління процесами підвищення кваліфікації персоналу підприємства.

Враховуючи, що дана система застосована до стандартизованих об'єктів, розглянемо один з можливих варіантів її адаптації на прикладі створення системи показників для оцінки ефективності реалізації туристичних продуктів (послуг) менеджерами на підприємстві туристичного бізнесу.

Впровадження збалансованої системи показників у діяльність підприємств туристичного бізнесу має свої особливості. При розробці та впровадженні збалансованої системи показників за допомогою аналізу визначаються значимі для підприємства напрямки діяльності, для кожного з яких обирають ключові показники, що підлягають регулярному виміру. У результаті дослідження було визначено шість важливих критеріїв оцінки ефективності роботи менеджерів підприємств туристичного бізнесу, для кожного з яких були виділені показники (табл. 1).

Запропоновані в таблиці 1 показники дозволяють оперативно контролювати ефективність роботи менеджерів підприємств туристичного бізнесу. Їх можна використовувати й у системі мотивації персоналу, оскільки залежність оплати праці від обсягів реалізованих туристичних продуктів (послуг) не завжди ефективна. Для малих підприємств, до яких відносять і підприємства туристичного бізнесу з простою структурою управління, призначення показників оцінки ефективності полягає в оцінці минулої діяльності та прогнозуванні майбутнього стану, а також мотивації і заохочення працівників.

Таким чином, запропонована методика оцінки ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу дозволить комплексно оцінити всі аспекти діяльності, сформулювати повну інформаційну базу й розробити рекомендації для прийняття рішень з подальшого забезпечення розвитку підприємства. У західній практиці широко поширена методика виміру ефективності діяльності підприємств збалансованої системи показників, заснована на розрахунку ключових показників ефективності. На українських підприємствах застосування методики не одержало поки широкого використання. Важливими проблемами, що перешкоджають її впровадженню, є відсутність розроблених методичних підходів до вибору критеріїв і показників ефективності, а також необхідність інтеграції системи в бізнес-процеси підприємств. В умовах жорсткої конкуренції в більшості вітчизняних підприємств виникне проблема в оцінці ефективності, що в результаті приведе до активного впровадження системи ключових показників діяльності і у практику підприємств

туристичного бізнесу.

Таблиця 1. Збалансована система показників ефективності роботи менеджерів із реалізації туристичних продуктів (послуг)

Критерій	Показник	Формула розрахунку
1. Фінанси	Виручка (доход) від реалізації туристичних продуктів (послуг) за аналізований період, грн. Загальний обсяг реалізації туристичних продуктів (послуг) за аналізований період по і-му менеджеру Питома вага обсягу реалізації туристичних продуктів (послуг), забезпечених і-м менеджером, у загальному обсязі реалізації підприємства за аналізований період	B_i B_{ji} $\sum B_{ji} / \sum B_j$
2. Клієнти	Кількість реалізованих туристичних продуктів (послуг) по і-му менеджеру Кількість клієнтів, що обслуговані за аналізований період Середня вартість туру по і-му менеджеру, грн.	$\sum_{n=1}^N M_n$ N $B_{ji} / \sum_{n=1}^N M_n$
3. Бізнес-процеси: 3.1. Робота з постійними клієнтами	Кількість постійних клієнтів Частка постійних клієнтів у клієнтській базі підприємства Обсяг реалізації послуг, забезпечений постійними клієнтами і-м менеджером, грн. Питома вага реалізованих туристичних послуг, що забезпечені постійними клієнтами і-м менеджером, у загальному обсязі реалізації послуг туристичного підприємства за аналізований період	K K / N $\sum_k B_i \Pi_{ki}$ $\sum_k B_{ij} \Pi_{ki} / B_i$
3.2. Залучення нових клієнтів	Кількість потенційних клієнтів Частка потенційних клієнтів в інформаційній базі Обсяг реалізації туристичних продуктів (послуг), забезпечений потенційними клієнтами і-м менеджером Питома вага обсягу реалізованих туристичних продуктів (послуг) забезпечених потенційними клієнтами і-м менеджером у загальному обсязі реалізації послуг підприємства за аналізований період	M M / N $\sum_m B N_{mi}$ $\sum_m B_{ij} N_{mi} / B_i$
3.3. Втрата клієнтів	Кількість клієнтів, що пішли Частка клієнтів, що пішли, у клієнтській базі Обсяг реалізованих туристичних продуктів (послуг), що недоотримало туристичне підприємство, за рахунок клієнтів, що пішли, і-м менеджером, грн. Питома вага обсягу реалізованих туристичних (послуг), що недоотримало підприємство за рахунок клієнтів, що пішли, і-м менеджером, у загальному обсязі реалізації послуг підприємства за аналізований період	Y Y / N $\sum_y B_{ij} Y_{yi}$ $\sum_y B_{ij} Y_{yi} / B_i$
4. Навчання та ріст персоналу	Рівень кваліфікації фахівців Витрати на навчання персоналу, грн. Задоволеність персоналу	Визначається тестуванням Z_{on} / Z_{oa} Експертна оцінка

Список літератури

- Каплан, Р. С., Нортон Д. П. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 384 с.
- Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию: Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. М. Павлова. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. XVIII, – 392 с.
- Ольве, Н. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей [Текст] / Н. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 304 с.
- Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; за ред. акад. НАНУ,

- проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
5. Моисеева, Н. К. Стратегическое управление туристической фирмой [Текст] / Н. М. Моисеева. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 208 с.
 6. Ковалёв, В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 768 с.
 7. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] : навчальний посібник / За ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І. – Тернопіль : ТАНГ, 1999. – 406 с.
 8. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб / Г. В. Савицька. – 2-е вид. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
 9. Соболева, Е. А. Финансово-экономический анализ деятельности туристической фирмы [Текст] : учеб.-методич. пособие / Е. А. Соболева, И. И. Соболев – М. : Финансы и статистика, 2001. – 128 с.

РЕЗЮМЕ

Димеденко Ирина

Модель сбалансированной системы показателей в формуванні аналітичної інформації діяльності підприємств туристичного бізнесу

Рассмотрены основные проблемы комплексной оценки деятельности предприятий туристического бизнеса с помощью сбалансированной системы показателей. Определены основные критерии деятельности предприятий туристического бизнеса и его подразделов для оперативного управления развитием.

RESUME

Dymedenko Iryna

Model of the balanced system of indicators in forming of the analytical information of the enterprises of tourist business

The basic problems of a complex estimation of activity of the enterprises of tourist business by means of the balanced system of indicators are considered. The basic criteria of activity of the enterprises of tourist business and its subdivisions for an operational administration by development are defined.

Ольга ЗАГОРОДНАкандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет**Павло ІВАНЕЧКО**аспірант,
Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВІДХИЛЕНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні методичні підходи щодо обліку та аналізу відхилень у системі управління витратами за «місцями виникнення» та «центрами відповідальності». Показано алгоритм проведення оперативного аналізу відхилень.

Ключові слова

Відхилення, стандартні витрати, облік та аналіз відхилень, «місця виникнення», «центри відповідальності», управлінський облік.

Необхідною умовою успішного функціонування підприємства є реалізація продукції, виробництво якої було б вигідним для нього. Досягти цього можна двома шляхами: перший - передбачає ефективне управління поведінкою витрат з метою оптимізації їх величини;

другий - пов'язаний із постійним збільшенням доходів від продажу продукції. Це в свою чергу потребує від системи обліку формування інформації, яка б давала можливість складати попередні кошториси, досліджувати «поведінку витрат», розробляти альтернативні варіанти управлінських рішень і вибирати на їх основі оптимальні. Розв'язати ці завдання повинна вітчизняна система управлінського обліку. При цьому витрати стають не тільки об'єктом поточного управління, а й базою для прийняття рішень та прогнозування майбутньої діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємств потребує щоденних оперативних даних, які стосуються як обсягів виробництва, продажу, так і процесу формування собівартості продукції, робіт, послуг. Це пов'язано з тим, що виявлення відхилень до або під час здійснення будь-якого процесу дає змогу керівникам структурних підрозділів оперативно втручатися в хід виробництва та попереджувати необґрунтовані втрати, що має велике

значення для підвищення його ефективності. Тому впровадження обліку витрат за «місцями виникнення» і «центрами відповідальності» знаходить практичне застосування на підприємствах вітчизняного сектора економіки і є предметом обговорення в науковому світі.

Питанням методології та методики обліку та аналізу витрат науковці приділяють досить значну увагу. Так в працях Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, І. Є. Давидовича, В. О. Ластовецького, В. С. Лень, М. Р. Лучка, Є. В. Мниха, М. С. Пушкара, П. Я. Хомина, М. Г. Чумаченка та інших досить широко розглянуті теоретичні та прикладні аспекти планування, обліку, аналізу витрат стосовно галузевих особливостей того чи іншого виробництва. Вагому роль при дослідженні даної тематики відіграє методологічна база, створена іноземними науковцями Е. Аткинсоном, Р. Банкером, К. Друрі, Р. Ентоні, Р. Капланом, Дж. Рис, Дж. Фостером, Ч. Т. Хорнгреном, М. Янгом, котрі власне і є родоначальниками управлінського обліку.

Однак ми вважаємо, що питання сутності обліку та аналізу відхилень, організаційно-методичних особливостей їх побудови в системі управлінського обліку витрат

потребують подальшого вивчення та обговорення.

Надзвичайно важливим при впровадженні обліку витрат за «місцями виникнення» та «центрами відповідальності» є так звані організаційні елементи. Адже використання такого обліку не потребує зміни структури підприємства, однак покликане вдосконалити систему управління підприємством, рівномірно та закономірно розподілити відповідальність за витрати та сфери впливу на чинники, що спричиняють виникнення витрат, відповідно до потреб керівництва, виходячи з реальних умов виробництва, можливостей технічного забезпечення і т. д.

«Центри відповідальності» виступають формою локалізації витрат. Ці центри припускають деталізацію відповідальності в середині місць виникнення витрат майже до кожного працівника, зокрема щодо браку у виробництві, непродуктивних витрат. Одне місце виникнення витрат може охоплювати декілька таких центрів відповідальності, які можуть у певній частині збігатися з центрами витрат, що і визначає мету нашого дослідження.

Ефективність використання виробничих ресурсів у місцях виникнення витрат залежить не тільки від зусиль їх виробничих колективів, але і від діяльності маркетингових, технологічних та інших відділів управління підприємством. Вони в свою чергу впливають на величину витрат у виробничих підрозділах в основному через зміну виробничого споживання під впливом удосконалення організації, планування та нормування виробництва. Контроль за витратами у відділах та службах управління здійснюється за допомогою обліку зміни норм у виробничих підрозділах. Тому такий центр відповідальності може охоплювати декілька виробничих місць виникнення витрат.

Таким чином, організація та створення центрів відповідальності за витратами передбачає – нормування, планування, облік та аналіз витрат з метою здійснення контролю за показниками певного структурного підрозділу. Тому вважаємо, що базисним в обліку за центрами відповідальності є виявлення, накопичення та аналіз відхилень від нормативних (стандартних) показників у процесі господарської діяльності.

Важливість обліку та аналізу відхилень зумовлена насамперед тим, що:

- нормативні показники встановлюються з урахуванням існуючої технології та організації виробництва, продуктивності праці, кваліфікації працівників, тарифних угод, динаміки цін тощо;
- фактичні витрати виникають у процесі господарської діяльності та є безповоротним явищем, інформація щодо них не є релевантною.

Саме виявлені відхилення сигналізують про неузгодженості, збої в керованій системі та тому викликають особливий інтерес у керівництва підприємства. Відхилення фактичних витрат від нормативних є важливими для прийняття рішень,

оскільки оцінюючи величину відхилень, її причини, виявляються негативні тенденції та розробляються варіанти управлінських рішень щодо їх усунення. Схематично організаційну побудову обліку відхилень можна зобразити на рисунку 1.

Виходячи з окресленої нами схеми, можна виділити наступні етапи ведення обліку щодо відхилень:

- Перший. На цьому етапі формуються нормативні (стандартні, бюджетні показники) відповідно до технологічних умов виробництва. На даному етапі, якщо відбувається перший запуск виробництва, немає місця відхиленням. У подальшому в процесі діяльності інформація про відхилення на цьому етапі буде впливати на планування та розробку нормативів.
- Другий. Власне облік відхилень. Відображення та накопичення відхилень на рахунках бухгалтерського (управлінського) обліку та складання на основі обліку відхилень звітної інформації для вищого керівництва. На цьому етапі: “Бухгалтерія точно вказує менеджерам, де виникли відхилення, а керівники можуть провести необхідні дослідження, щоб знайти причини відхилень” [3; с. 161]. Також на цьому етапі здійснюється оперативний контроль за відхиленнями в межах компетенції керівників структурного підрозділу виробництва та здійснюється оперативне управління з метою усунення негативних тенденцій.
- Третій. Здійснення аналізу відхилень. Основним на даному етапі є визначення причин та величини відхилень у відповідності до принципу “причина-величина”. Це означає, що конкретній причині виникнення відхилень повинно відповідати певне цифрове значення величини відхилення. Особливу роль вищеописаний принцип відіграє у розмежуванні, коли загальній величині відхилення відповідають декілька причин.

Облік відхилень проводиться з метою забезпечення керівників виробництва своєчасною інформацією про обсяги, причини та винуватців додаткових, не передбачених нормами витрат та вжиття необхідних заходів для запобігання їм, у разі економії – з метою поширення передового досвіду [4, с. 67].

Відповідно до наказу про облікову політику підприємство обирає метод обліку затрат – нормативний чи облік фактичних затрат. При нормативному у процесі господарської діяльності використані ресурси підприємства списуються на виробництво по затверджених нормативах. У бухгалтерському (управлінському) обліку дані операції з використання ресурсів відображаються на відповідних аналітичних рахунках. Водночас здійснюється порівняння з фактичними показниками та визначається розмір відхилення.

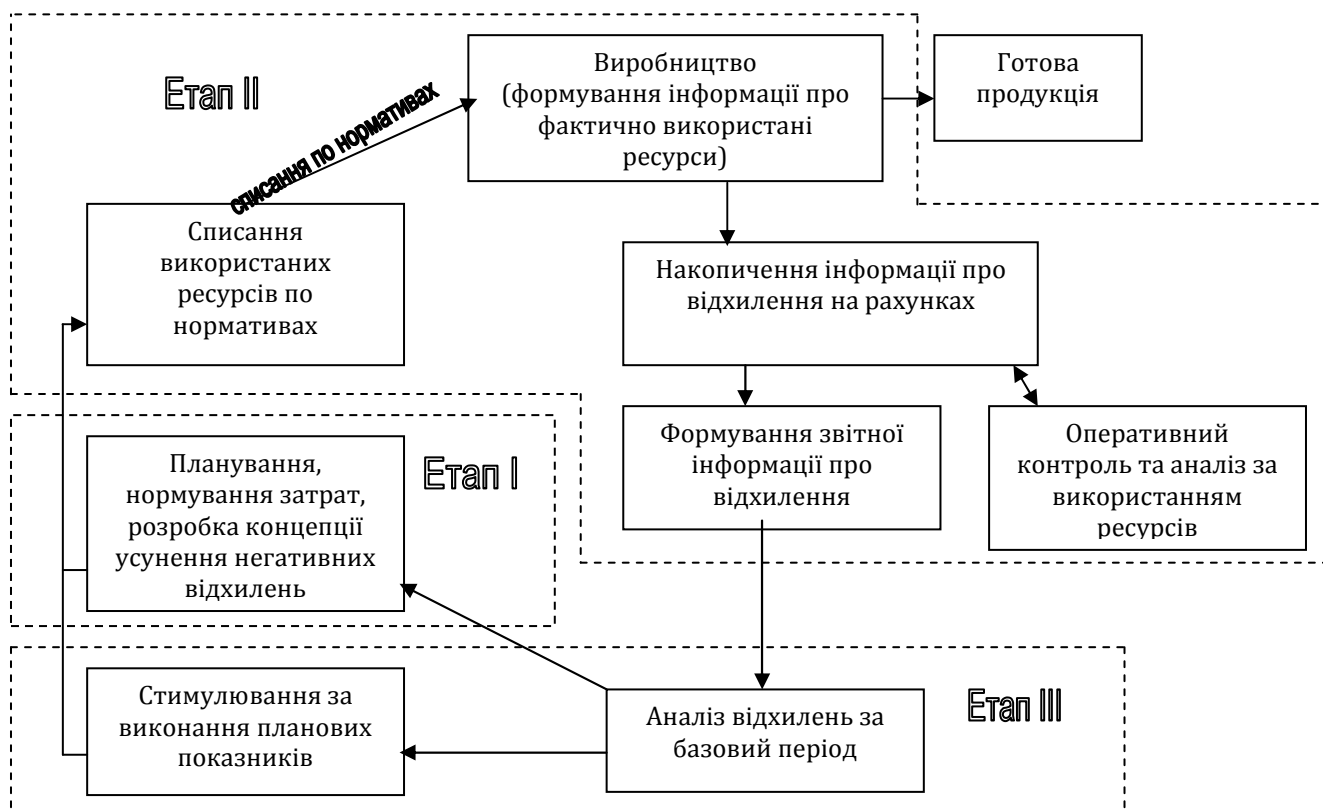


Рис. 1. Організаційна схема обліку відхилень

При обранні методу обліку фактичних затрат використані ресурси списуються за фактичними показниками, а виявлення відхилень проводиться відповідно до затверджених нормативних показників витрат.

При цьому слід пам'ятати, що облік затрат, як такий, регламентований законодавчо та обов'язковий щодо ведення і подання у подальшому

інформації зовнішнім користувачам, що і є завданням фінансового обліку. Тому ведення подвійного обліку витрат за фактичними та нормативними показниками прерогатива управлінського обліку. Синергія фінансового та управлінського обліку дає можливість створити ефективну систему бухгалтерського обліку витрат.

Дт	Кт	
Виробництво	Використані ресурси підприємства	→ Проведення у фінансовому обліку
Відхилення негативні (перевитрати)	Використані ресурси	→ Проведення в управлінському обліку
Використані ресурси	Відхилення позитивні (економія ресурсів)	→ Проведення в управлінському обліку

Рис. 2. Відображення використання ресурсів та обліку відхилень на рахунках бухгалтерського обліку

Накопичення відхилень на рахунках бухгалтерського обліку відбувається таким чином (рис. 2):

- за дебетом рахунку відхилень – перевитрати ресурсів (негативні відхилення);
- за кредитом – економія ресурсів (позитивні відхилення).

Як видно з рисунка, інформація про витрати підприємства згідно обраного методу обліку затрат формується у системі фінансового обліку, а інформація про відхилення складається на основі показників фінансового обліку у системі

управлінського обліку.

Для детальнішого вивчення та спрощення в подальшому процесу формування звітної інформації, відхилення необхідно обліковувати в розрізі об'єктів калькуляції затрат (виробленої продукції, переділів, процесів тощо) та використаних ресурсів (робоча сила, використані матеріали (сировина), застосування машин та обладнання тощо). Також безпосередньо у "центрі відповідальності" доцільно вести облік відхилень в розрізі місць (центрів) виникнення затрат.

Формування та представлення звітної інформації

про відхилення затрат відповідного “центру відповідальності” повинно відповідати певним вимогам:

- по-перше, форма звіту повинна бути зручною для користування;
- по-друге, зміст інформації повинен відповідати вимогам користувачів звітів;
- по-третє, інформація повинна бути повною та неупередженою. Не варто зводити обліково-інформаційні показники, котрі доцільно розглядати окремо і розгортати інформацію, що не є релевантною для прийняття рішень. Для більш глибокого вивчення проблемних питань доцільно формувати додатки, пояснювальні записки (бажано в графічному вигляді) тощо, котрі додаються до основного звіту;
- по-четверте, інформацію повинна представляти особа, котра є компетентною щодо усієї сукупності показників звітності: керівник “центру відповідальності” та бухгалтер, за яким закріплена дана ділянка обліку тощо.

Узагальнення інформації про відхилення здійснюється у так званому звіті про виконання (бюджету, плану тощо).

Звіт про виконання (Performance Report) – це звіт, що містить порівняння запланованих і фактичних показників і розрахунок відхилень із зазначенням їх причин. Звіт про виконання готують регулярно, здебільшого щомісяця [5, с. 367].

Оперативний аналіз відхилень нормативних витрат від фактичних проводиться, виходячи з наявного інформаційного забезпечення, що є основою такого аналізу. Відповідно до розробленої нами схеми обліку відхилень (Рис. 1), вважаємо, що аналіз відхилень слід проводити у такій послідовності (рис. 2).

На першому етапі аналіз проводиться на основі даних оперативного обліку та контролю використаних ресурсів безпосередньо на місцях, в середині “центру відповідальності” в розрізі “місць виникнення” витрат. Дані такого аналізу допомагають визначити обсяг та причини відхилень у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), посилити контроль за використанням ресурсів, визначити “слабкі місця” виникнення витрат, обґрунтувати оперативні управлінські рішення керівника “центру відповідальності” за затратами у процесі господарської діяльності.

На другому етапі узагальнюється інформація керівником “центру відповідальності” та надаються власні пропозиції щодо функціонування підпорядкованого йому структурного підрозділу. Для аналізу використовуються реєстри бухгалтерського (управлінського та фінансового) обліку. Головною перевагою проведення такого аналізу є можливість оцінити власну діяльність на посаді керівника (здійснити самооцінку), розробити аргументовані пропозиції вищому керівництву щодо усунення негативних тенденцій діяльності підпорядкованого підрозділу.

На третьому етапі аналіз проводиться керівництвом підприємства на основі звітної інформації за “центрами відповідальності” для оцінки діяльності структурних підрозділів та відповідальних осіб. Проведення такого аналізу є фундаментальним для подальшого планування, нормування, розробки концепції усунення негативних відхилень, дані аналізу є підставою для розробки основних положень щодо стимулювання керівників “центрів відповідальності”.

Види відхилень, визначені нами на рис. 2, відповідно відображають і причини відхилень. Так, оцінюючи загальні відхилення по матеріалах, виділяють дві його складових – відхилення ціни і відхилення обсягу споживання матеріалів.

Відхилення за рахунок ціни показує, в якій мірі відхилення за матеріальними ресурсами обумовлено різницею між фактичною і нормативною ціною на матеріали. Відхилення ціни може бути зумовлене різними причинами. Якщо підприємство зуміло домовитися із постійним постачальником про купівлю сировини зі знижкою або придбало матеріали у іншого постачальника за вигіднішою ціною, то це свідчить про розумний підхід і успішну діяльність менеджерів відділу постачання. Можливо на ринку змінився попит на певні види матеріалів і ціна на них знизилась – це також позитивна зміна ситуації для підприємства. Якщо низькі ціни відображають той факт, що підприємство придбало сировину низької якості, то це негативно позначиться на результатах роботи підприємства в майбутньому. Оцінка відхилень ціни дозволяє не тільки контролювати виробничий процес, але й оптимізувати роботу складів, відділу постачання, більш ефективно управляти закупками.

Відхилення обсягу споживання ресурсів показує, як загальні відхилення по матеріалах залежать від того, на скільки більше (чи менше) сировини, матеріалів було використано у виробництві порівняно із нормативним (стандартним) обсягом. Оцінюючи причини такого відхилення, можна припустити, що мало місце недобросовісне (безвідповідальне) ставлення робітників підприємства до використання матеріальних ресурсів або були придбані сировина та матеріали низької якості, що і зумовило проблеми з їх використанням. Низька якість матеріальних ресурсів може призвести до їх більшого витрачання на одиницю продукції.

Аналогічний аналіз відхилень проводять і за іншими видами витрат, попередньо визначивши фактори, які можуть вплинути на загальну величину відповідних відхилень.

Відхилення незалежно від рівня їх деталізації вказують на проблемну ділянку, але без подальшого аналізу не є доказом персональної відповідальності того чи іншого керівника за виявлені диспропорції. Детальне вивчення відхилень дозволяє знайти відповідальну особу, котра зможе відреагувати на зміну ситуації і спробує її виправити.

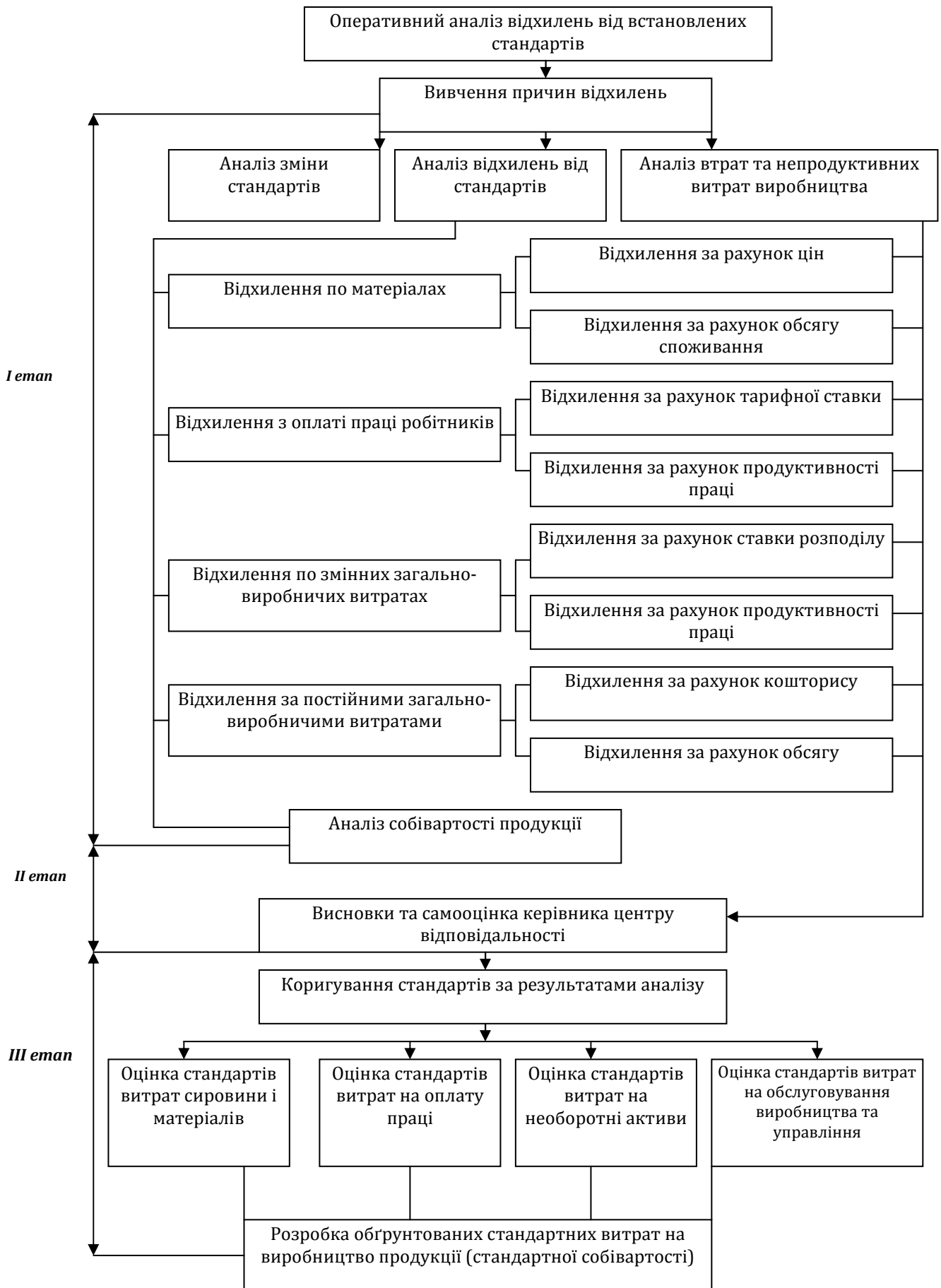


Рис. 2. Схема організації оперативного аналізу відхилень

Основною причиною використання керівництвом підприємства детального аналізу відхилень є те, що такі дослідження дозволяють виявити деякі проблеми управління, посилити контроль за функціонуванням найбільш складних ділянок виробництва та виявити міру відповідальності окремих керівників за результати діяльності підрозділу. Однак необхідно враховувати, що розрахунок і детальний аналіз відхилень може створювати в аналітиків і керівництва неправдиве уявлення, що всі важливі фактори знаходяться під контролем. При цьому такий аналіз аж ніяк не відображає, наприклад, якість продукції (робіт, послуг), яку виробляє підприємство. Зміна умов функціонування підприємства може призвести до негативних відхилень. Припустимо, що попит на продукцію підприємства збільшився. У даній ситуації було б логічно збільшити обсяги випуску продукції, якою цікавиться споживач. негайне задоволення попиту вимагатиме додаткових ресурсів, можливо, робітники працюватимуть деякий час і понаднормово. Така терміновість може призвести до збільшення купівельної ціни на

сировину та матеріалів у постачальників і підвищення погодинної оплати понаднормової праці. Тобто, необхідність негайного реагування на зміну умов ведення бізнесу може призвести до зростання негативних відхилень, незважаючи на можливі переваги такої ситуації для середньої та довгострокової стратегії підприємства.

Незважаючи на вказані негативні моменти аналізу відхилень, інформація про них є без сумніву тим індикатором, котрий визначає доцільність втручання у виробничий процес з метою коригування та внесення змін.

У свою чергу, облік та аналіз відхилень є дієвим інструментом контролю за витратами, способом їх оптимізації, базовим елементом системи обліку витрат за місцями виникнення та центрами відповідальності.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать, що саме обґрунтоване обліково-аналітичне забезпечення є основою управління за відхиленнями та необхідною і важливою передумовою його практичного використання.

Список літератури

1. Івакіна, І. Управлінський облік: стисло і доступно [Текст] / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2007. – 320 с.
2. Управленческий учет [Текст] / Энтони А. Атkinson, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Марк С. Янг; пер. с англ. – 3-е издание. – М. : Вильямс, 2007. – 880 с.
3. Корецький, М. Х. Управлінський облік [Текст] : навч. посібник / М. Х. Корецький, Н. В. Дацій, Л. В. Пельтек. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 296 с.
4. Лень, В. С. Управлінський облік [Текст] : навч. посіб. / В. С. Лень. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
5. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
6. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : підручник [для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна та ін. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2005. – 480 с.

РЕЗЮМЕ

Загородная Ольга, Иванечко Павел

Учет и анализ отклонений в системе управления затратами

Рассмотрены основные методические подходы учета и анализа отклонений в системе управления затратами за «местами возникновения» и «центрами ответственности». Показан алгоритм проведения оперативного анализа отклонений.

RESUME

Zahorodna Olha, Ivanechko Pavlo

Exception accounting and analyzis in management system by expenses

This article deals with main methodological approaches to accounting and analyzis of exceptions in the management system by expenses according to the «places of appearance» and «responsibility centres». The algorithm of exception operative analyzis of carrying out is shown.

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблено інструментарій управління конкурентоспроможністю підприємства на основі комплексу статичних, динамічних, лінійних та нелінійних економіко-математичних моделей, який дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Ключові слова

Управління, підприємство, економіко-математична модель, кластер, аналіз, інструментарій, оцінка, рівень, фактор.

Підвищення рівня конкурентоспроможності є основною умовою ефективного функціонування вітчизняних підприємств та ключовим фактором успішної інтеграції в світове співтовариство. Передумовою завоювання лідируючих позицій вітчизняними підприємствами на міжнародних ринках є проведення об'єктивної, адекватної та комплексної оцінки рівня їх конкурентоспроможності. Ефективне управління конкурентоспроможністю повинне базуватися на розробленні комплексного інструментарію для оцінки та аналізу конкурентоспроможності підприємства.

Дослідження проблем конкурентоспроможності підприємства проводили провідні вітчизняні та закордонні вчені: Г. Л. Азоєв, І. Ансофф, С. Л. Брю, А. Е. Воронкова, Ю. Б. Іванов, Дж. М. Кейнс, М. О. Кизим, Ю. І. Коробів, Д. З. Міаль, Ф. Найт, А. П. Наливайко, В. С. Пономаренко, М. Портер, Л. Г. Раменський, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, Н. Є. Сіміонова, О. М. Тридід, Р. А. Фатхутдінов, Ф. А. Хайек, П. Хайне, В. Г. Шинкаренко, Й. Шумпетер, Д. Ю. Юданов. [2, с. 10; 3, с. 17; 4, с. 65; 5, с. 42; 6, с. 14; 7, с. 54; 8, с. 23; 9, с. 10; 10, с. 34-38]. Наукові питання, пов'язані з розробленням комплексного інструментарію конкурентоспроможності залишаються відкритими.

Метою написання статті є

розроблення комплексного інструментарію для підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства.

Комплексність управління конкурентоспроможністю пропонується розглядати в аналізі та синтезі інструментарію для проведення оцінок: факторів конкурентоспроможності; впливу виявлених факторів в поточному та попередніх періодах на конкурентоспроможність підприємства; процесів зміни конкурентоспроможного потенціалу; рівня конкурентоспроможності; динаміки процесів конкурентоспроможності. Досягти ефекту комплексності управління конкурентоспроможністю підприємства дозволять економіко-математичні моделі та методи: факторний та кластерний аналіз, нейросітьова модель, мультиплікативна модель декомпозиції динамічного ряду, лагова, трендова, регресійна та авторегресійна моделі.

Використання інструменту факторного аналізу дає унікальну можливість визначити приховані фактори конкурентоспроможності підприємства, які глибоко проникли у внутрішню діяльність підприємства та є визначальними та закономірними для оцінки його конкурентоспроможності (табл. 1).

Головними цілями факторного аналізу є: скорочення числа змінних (редукція ознакового простору) і

визначення структури взаємозв'язків між змінними, тобто класифікація змінних. Тому факторний аналіз використовується або як метод скорочення даних або як метод класифікації. Факторний аналіз як складова комплексного інструментарію, дозволить виявити найбільш суттєві фактори, які будуть комплексно характеризувати ефективність

управління конкурентоспроможністю підприємства, та, в свою чергу, є вихідною системою показників для побудови нейронної мережі. Фактори, які виявлено в результаті дії факторного аналізу, можна назвати латентними, що визначається їх взаємозалежністю та тим, що вони можуть бути загальними причинами деяких наслідків.

Таблиця 1. Методика управління конкурентоспроможністю підприємства

Етап	Економіко-математичний інструментарій	Програмний засіб	Результати дослідження
Визначення пріоритетних факторів конкурентоспроможності	Факторний аналіз обертання матриці варімакс	ППП «Statgraphics plus»	Виявлення латентних факторів конкурентоспроможності підприємств
Визначення рівня конкурентоспроможності	Кластерний аналіз метод Уорда, Евклідова відстань	ППП «Statgraphics plus»	Кластеризація підприємств за рівнем їх конкурентоспроможності
Класифікація та прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства	Побудова нейронних мереж, синтез лінійних моделей та багат шарового перцептрона	ППП «Statistica neural networks»	Удосконалення класифікації підприємств на основі навчання мережі та прогнозування рівня конкурентоспроможності
Оцінка індикаторів конкурентоспроможності підприємства	Мультиплікативна модель декомпозиції динамічного ряду, виділення трендової, циклічної, сезонної та випадкової складових	Табличний редактор «Excel»	Оцінка поточних та прогнозних показників прибутковості як індикаторів рівня конкурентоспроможності підприємства
Оцінка конкурентоспроможного потенціалу	Економіко-математична модель з лаговими незалежними змінними, виявлення шагу запізнення в досліджуваних процесах	ППП «Statgraphics plus»	Оцінка та аналіз впливу частинних показників в попередніх періодах на результативний показник поточного періоду
Дослідження тенденцій індикаторів конкурентоспроможності	Трендова економіко-математична модель, згладження тенденцій показників	Табличний редактор «Excel»	Прогнозування основних показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства
Виявлення впливу факторів на конкурентоспроможність підприємства	Регресійна множинна економіко-математична модель	ППП «Statgraphics plus»	Оцінка та аналіз сили впливу показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства на результативні показники
Дослідження динаміки показників прибутковості як ключових для управління конкурентоспроможністю	Авторегресійна економіко-математична модель, виявлення шагу запізнення в змінах результативного показника	ППП «Statgraphics plus»	Оцінка та аналіз сили впливу індикаторів конкурентоспроможності попередніх періодів на індикатори поточного періоду

Отримання адекватної класифікації ознак є пріоритетним завданням при проведенні оцінки конкурентоспроможності підприємств. Основною вимогою при виконанні групування та класифікації підприємств виступає її проведення тільки в однорідних групах спостережень. З метою вирішення проблеми об'єктивної класифікації пропонується виконати процедуру кластерного аналізу. За допомогою кластерного аналізу доцільно формувати групи підприємств за рівнем їх конкурентоспроможності.

При використанні нейронної мережі у вхідні елементи подаються значення вхідних змінних, потім послідовно відпрацьовують нейрони проміжних і вихідних шарів [1, с. 554].

Контроль над ефективністю управління конкурентоспроможністю підприємства дає змогу здійснити нейронні мережі на основі побудови багатшарового нейронного перцептрона. Даний інструмент дозволяє, зокрема, перевірити правильність виконаної класифікації конкурентоспроможності підприємств.

Ефективним інструментом досягнення стійких конкурентних позицій підприємств є врахування загальних порівняльних тенденції розвитку результативного показника підприємства, виділення його циклічної, сезонної та випадкової складових. Всі без виключення системи, в тому числі і підприємства, розвиваються циклічно. Врахування попередніх, поточних та прогнозних циклічних коливань результативного показника підприємства дозволить своєчасно ввести технологічні та технічні інновації, підвищити кваліфікацію персоналу, підвищити якість продукції, яка випускається, розрахувати необхідну для ринку кількість продукції, що дозволить підприємству підготуватись до етапу спаду.

Сезонні зміни об'ємів та цін реалізації продукції для підприємств-конкурентів співпадають, але інформація про сезонні коливання дозволить запровадити стратегію диверсифікації саме протягом непродуктивних сезонів підприємства та його конкурентів. У будь-якому процесі, або явищі є випадкова складова, врахування якої в загальній тенденції функціонування або розвитку підприємства дозволить йому динамічно та з високим ступенем гнучкості адаптуватись до змін зовнішнього середовища. Всі наведені складові можливо виділити на основі побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду результативного показника підприємства.

Дослідження процесів зміни конкурентоспроможного потенціалу пропонується проводити на основі використання економіко-математичної моделі з лаговими незалежними змінними. Вплив факторів конкурентоспроможності на результативні показники діяльності підприємства проявляється не відразу, а поступово, протягом деякого періоду часу. Поступове

зростання впливу факторів конкурентоспроможності обумовлює процеси нарощування, а поступове зниження – обумовлює процеси виснаження конкурентоспроможного потенціалу. Об'єктивна інформація відносно процесів нарощування або виснаження конкурентоспроможного потенціалу дозволить приймати стратегічно-обґрунтовані управлінські рішення.

Виявлення загальних тенденцій фінансово-економічних процесів є дієвим індикатором ефективності функціонування та розвитку підприємства. Визначення попередніх тенденцій дає можливість приймати гіпотези відносно прогнозних тенденцій показників або факторів, які досліджуються. Економіко-математичні методи, які дозволяють прогнозувати фінансово-економічну діяльність підприємства на основі визначених поточних тенденцій при незмінності інших умов та обставин, називаються методами екстраполяції. Ключовим із них є моделі у вигляді тренду, які дозволяють не тільки згладжувати динамічний ряд, а й прогнозувати його розвиток. Використання в управлінні конкурентоспроможністю трендових економіко-математичних моделей дозволить з високою достовірністю виконувати прогнозування показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства.

Виявлення впливу факторів конкурентоспроможності на її результативний показник пропонується здійснювати за допомогою побудови регресійної множинної економіко-математичної моделі. При цьому важливою умовою є формування оптимального набору факторів конкурентоспроможності, які детально характеризують діяльність підприємства.

Дослідження сили впливу результативного показника конкурентоспроможності попередніх періодів на конкурентоспроможність поточного періоду виконується на основі авторегресійної моделі.

Запропонована методика управління конкурентоспроможністю базується на дослідженні: пріоритетних факторів, рівня, індикаторів конкурентоспроможності, конкурентоспроможного потенціалу, тенденцій індикаторів конкурентоспроможності.

Управління конкурентоспроможністю підприємства буде ефективним лише за умови використання повного набору економіко-математичних моделей та систематичного виконання всіх етапів.

Серед переваг розробленого інструментарію для управління конкурентоспроможністю підприємства можна виділити наступні:

- синтез лінійних та нелінійних економіко-математичних моделей;
- об'єднання статичних та динамічних економіко-математичних моделей;
- автономність, що передбачає можливість

застосування кожного етапу та економіко-математичної моделі окремо;

- комплексність, що дає змогу використовувати всі наведені етапи моделювання, або декілька з них;
- можливість проведення всебічного аналізу конкурентоспроможності підприємства та її факторів за допомогою запропонованого інструментарію.

Запропонована методика управління конкурентоспроможністю підприємства на основі

комплексного інструментарію є багатофункціональним арсеналом економіко-математичного моделювання, яка дозволить відтворювати надзвичайно складні залежності факторів, показників та процесів конкурентоспроможності підприємства. Розроблена методика дозволить приймати раціональні управлінські рішення відносно підвищення конкурентоспроможності підприємства та завоювання нових конкурентних позицій.

Список літератури

1. Боровиков, В. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: Для профессионалов [Текст] / В. Боровиков. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2003 – 688 с.
2. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : НОВОСТИ, 2000. – 256 с.
3. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст] : монография / А. Э. Воронкова. – 2-е изд. – Луганск : Издательство ВНУ имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
4. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия [Текст] / Ю. Б. Иванов. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
5. Наливайко, А. П. Теория стратегии предприятия. Современный стан та напрямки розвитку [Текст] : монография / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
6. Симионова, Н. Е. Методы анализа рынка [Текст] : учебное пособие / Н. Е. Симионова. – М. : Экспертное бюро, 2000. – 128 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
8. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия [Текст] / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
9. Юданов, А. Ю. Конкуренция: Теория и практика [Текст] / А. Ю. Юданов. – М. : АКАЛС, 1996. – 272 с.
10. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: конкурентные войны в России [Текст] : учебн.-практ. пособие / А. Ю. Юданов, Фин. Академия при Правительстве РФ. – 3-е изд. – М. : Издательство Гном и Д, 2001. – 304 с.

РЕЗЮМЕ

Иващенко Анна

Разработка комплексного инструментария для управления конкурентоспособностью предприятия

Разработан инструментарий управления конкурентоспособностью предприятия на основе комплекса статических, динамических, линейных и нелинейных экономико-математических моделей, который позволит повысить эффективность принятия управленческих решений.

RESUME

Ivaschenko Anna

Development of complex tool for the management of a competitiveness of enterprise

The tool of management of enterprise competitiveness on the basis of complex of static, dynamic, linear and nonlinear economic-mathematical models, which will allow to promote efficiency of acceptance of administrative decisions, is developed.

ФІЗИЧНЕ ЗНОШУВАННЯ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ

Розглянуто сутність, причини та види фізичного зносу засобів праці. Класифіковані методи оцінки фізичного зносу машин та обладнання.

Ключові слова

Фізичне зношування, засоби праці, види, класифікація, оцінка.

Продуктивне використання засобів праці призводить до їх поступового, прогресуючого у часі фізичного зношування. Наявність зносу – це об'єктивна реальність. Підприємства не можуть уникнути цього процесу, але своєчасне проведення різних за спрямованістю відновлювальних робіт пригальмовує процес фізичного зношування засобів праці, створює умови для продовження терміну їх корисного використання тощо.

Засоби праці та різновиди їх зношування були предметом наукових досліджень протягом усієї історії розвитку економічної науки. В умовах ринкової економіки ця проблема не втратила своєї актуальності. Це пов'язане з тим, що рівень та інтенсивність фізичного зношування засобів праці не тільки впливає на вартість активів підприємства, але й формує його кінцеві результати.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності категорії «фізичний знос (зношування)». Так в економічній енциклопедії до пояснення цієї категорії наведено наступне: «Зношування основних виробничих фондів (далі ОВФ) – втрата ОВФ споживчих якостей і вартості внаслідок їх експлуатації, підвищення вимог екологічних і соціальних стандартів, впливу навколишнього середовища та науково-технічного прогресу. У процесі експлуатації ОВФ зазнають фізичного та морального зношування» [2, с. 607].

А. Загородній та Ю. Стадницький при розгляді поняття фізичного зношування наголошують: «Зовнішнє середовище та експлуатаційні

навантаження викликають так зване матеріальне (фізичне) зношування основних фондів, яке полягає у зміні (втраті) ними своїх початкових (механічних, фізичних, хімічних тощо) властивостей» [3, с. 111].

Російські вчені В. Рутгайзер, О. С. Назаров, Е. О. Третьяков у навчально-практичному виданні, присвяченому оцінці ринкової вартості машин та обладнання, наводять наступне визначення: «физический знос – обусловленный частичной потерей работоспособного состояния машин и оборудования вследствие их эксплуатации или длительного хранения ...» [5, с. 39].

У вітчизняних навчальних посібниках для студентів вищих навчальних закладів фізичний знос також розглядається як втрата. Наприклад, О. О. Гетьман, В. М. Шаповал трактують фізичний знос як втрату основними виробничими фондами первісної споживчої вартості, через яку вони поступово втрачають свою дієздатність [1, с. 243]. П. В. Круш, В. І. Подвігіна, О. В. Клименко фізичний знос визначають як втрату засобами праці своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей (потужності, ККД тощо), тобто споживчої вартості, що призводить до поступового зменшення реальної їх вартості – економічного спрацювання [4, с. 30].

Таким чином, у визначенні сутності фізичного зношування у думках науковців не існує суттєвих протиріч. Але вони дещо по-різному здійснюють угруповання видів фізичного зношування, по-різному трактують причини його

виникнення та застосовують різний методичний інструментарій оцінки. Це потребує проведення узагальнення існуючого досвіду вирішення основних питань фізичного зношування засобів праці.

Метою проведеного дослідження є узагальнення існуючого досвіду щодо визначення сутності категорії «фізичне зношування», проведення її класифікації за різними ознаками, визначення факторів впливу та аналіз методів оцінки.

Результати проведеного аналізу дозволяють нам сформулювати наступне визначення досліджуваної категорії: фізичне зношування засобів праці – це поступовий процес втрати засобами праці своїх первісних споживчих властивостей (споживчої вартості), що пов'язане із їх довготривалим виробничим використанням чи зберіганням.

У наведеному визначенні присутні дві важливі характеристики категорії. По-перше, в процесі фізичного зношування засобів праці втрачається їх «споживча вартість». Втрата «вартості» пов'язана із іншим процесом – процесом поступового перенесення вартості засобів праці на вартість продукції, тобто із процесом амортизації. Безумовно, ці два процеси взаємопов'язані і вартісна оцінка засобів праці повинна враховувати їх фізичний стан, що обумовлюється рівнем фізичного зношування. По-друге, причиною виникнення фізичного зношування засобів праці є не тільки фактори, що безпосередньо пов'язані із їхнім виробничим використанням. Наприклад, під впливом атмосферних факторів чи при недотриманні умов зберігання засоби праці також зазнають певного фізичного зношування.

З метою розкриття сутності будь-якої категорії необхідно провести її класифікацію за різними ознаками. Так фізичне зношування засобів праці може бути наступних видів:

- за причинами виникнення: механічне, абразивне, корозійне тощо;
- за можливістю та доцільністю виправлення: усуневе зношування (існує технічна можливість та економічна доцільність його усунення); неусуневе зношування (зношування, що поступово накопичується у часі, для якого відсутня технічна можливість або економічна доцільність усунення);
- за терміном та умовами експлуатації засобів праці: нормальне зношування (виникає внаслідок довготривалої експлуатації засобів праці без порушення її умов); аварійне зношування (виникає за короткий термін у наслідок порушення умов експлуатації, іноді досягає таких розмірів, що подальша експлуатація засобів праці взагалі не можлива).

Серед факторів, які впливають на процес фізичного зношування засобів праці слід виділити наступні: інтенсивність та режим їх експлуатації; особливості технологічного процесу; технічна досконалість конструкції; якість матеріалів, з яких

вони виготовлені; агресивність середовища, в якому вони працюють; якість та своєчасність технічного обслуговування; кваліфікація обслуговуючого персоналу.

Перелічені фактори обумовлюються темпами НТП, який по відношенню до фізичного зношування засобів праці, діє водночас у двох протилежних напрямках. З одного боку – НТП сприяє появі нових машин, що за конструктивними особливостями є більш досконаліми, надійними, стійкими, ремонтпридатними; створює технічні умови для підвищення ефективності ремонтних робіт; сприяє загальному підвищенню якості трудових ресурсів, що займаються виготовленням, експлуатацією та обслуговуванням засобів праці тощо. З цієї точки зору НТП – це фактор, що призупиняє фізичне зношування. З іншого боку – НТП прискорює фізичне зношування внаслідок збільшення інтенсивності навантаження на засоби праці.

Процес фізичного зношування засобів праці, що з часом поступово зростає, проходить три стадії (табл. 1).

На першій стадії погіршення споживчої вартості засобів праці лише починається, що суттєво не впливає на техніко-економічні показники виробництва. На другій стадії погіршення прогресує та починає негативно впливати на рівень й динаміку техніко-економічних показників виробництва. На третій стадії ситуація ускладнюється: погіршення споживчої вартості засобів праці стає настільки критичним, що вони вже взагалі не можуть бути використаними за своїм прямим призначенням, або це використання стає небезпечним з точки зору умов праці, або занадто дорогим й неефективним для підприємства.

Фізичне зношування засобів праці як процес повинен бути керованим. З цієї точки зору важливо володіти інформацією стосовно фактичного рівня фізичного зносу наявного парку засобів праці. Наприклад, у табл. 2 представлена характеристика найпоширеніших методів оцінки рівня фізичного зносу машин й обладнання.

Таким чином, методи, що використовуються для визначення величини фізичного зносу машин та обладнання, за своєю сутністю поділяються на три групи: експертні, економіко-статистичні та експериментально-аналітичні. Кожна із груп формується на різних методичних засадах та потребує різної інформаційної бази. Так перша група методів ґрунтується на судженнях фахівця-експерта про фактичний стан машини виходячи з її зовнішнього вигляду, умов експлуатації та інших факторів; друга – на наявній інформації про експлуатаційні й економічні показники машини в ретроспективному періоді; третя – на результатах проведених випробувань. Для об'єктивної та комплексної оцінки рівня фізичного зношування необхідно використовувати сукупність методів, що входять до кожної з виділених груп.

Таблиця 1. Характеристика наслідків фізичного зношування за стадіями його виникнення

Стадії	Економічні наслідки зносу	Висновки стосовно подальшого використання засобів праці
1 стадія – початковий знос	Техніко-економічні показники виробництва практично не змінюються	Подальша експлуатація засобів праці економічно доцільна
2 стадія – прогресуючий знос	Техніко-економічні показники виробництва та їх динаміка погіршуються: зростають витрати на ремонт; зростають витрати на утримання та експлуатацію засобів праці; зростають енерговитрати основного та обслуговуючого виробництва.	Подальша експлуатація засобів праці потребує додаткових витрат, але в цілому економічно доцільна
3 стадія – критичний знос	Техніко-економічні показники виробництва набувають своїх критичних значень: суттєво зростають витрати на ремонт; суттєво зростають витрати на утримання та експлуатацію засобів праці; скорочується міжремонтний цикл, зростає час простоїв у ремонті; підвищується витратомісткість продукції, як наслідок, знижується рівень її прибутковості; знижується конкурентоспроможність продукції	Подальша експлуатація засобів праці не доцільна: <ul style="list-style-type: none"> – з економічної точки зору; – за вимогами техніки безпеки чи охорони природи

Таблиця 2

Характеристика змісту методів оцінки рівня фізичного зносу

Метод	Розрахункові формули і умовні позначення
<i>Експертні методи</i>	
Метод ефективного віку	$\Phi_z = \frac{T_{ef}}{T_n} = \frac{T_n - T_{зал}}{T_n}$, де T_{ef} - ефективний вік машини; T_n - нормативний термін служби машини (визначається за даними технічної документації); $T_{зал}$ - термін служби, що залишається (визначається експертом)
Метод експертизи стану	$\Phi_z = \sum_{i=1}^n \Phi_{z_i} * a_i$, де Φ_{z_i} - оцінка зносу i -им експертом; a_i - вагомість думки i -го експерта, яка визначається за умови $\sum_{i=1}^n a_i = 1$
<i>Експериментально-аналітичні методи</i>	
Метод зниження споживчих властивостей	$\Phi_z = \sum_{i=1}^n \Delta CB_i * a_i$, де ΔCB_i - втрата i -ої споживчої властивості в процесі зносу; a_i - коефіцієнт вагомості i -ої споживчої властивості (встановлюється в частках одиниці з урахуванням умови $\sum_{i=1}^n a_i = 1$)
Прямий метод	$\Phi_z = \frac{B}{C_n}$, де B - витрати, які необхідно здійснити для того, щоб довести зношений об'єкт до стану нового; C_n - ціна нових машин і обладнання
<i>Економіко-статистичні методи</i>	
Метод зниження прибутковості	$\Phi_z = \frac{\Pi_0 - \Pi_t}{\Pi_0}$, де Π_0 - прибуток, який можливо отримати при експлуатації нових машин; Π_t - прибуток, який було фактично отримано у поточному періоді

Продуктивне використання засобів праці завжди супроводжується їх фізичним зношуванням, яке набуває різних проявів в залежності від причин виникнення, терміну й умов експлуатації тощо. Процес фізичного зношування у часі зростає та проходить три стадії. На останній стадії фізичне

зношування набуває свого критичного рівня, що призводить до суттєвого погіршення техніко-економічних показників виробництва. Саме тому підприємства повинні проводити заходи щодо своєчасного відтворення стану фізично зношених засобів праці. Подальші дослідження процесу

фізичного зношування повинні бути спрямованими на вирішення наступних питань: аналіз взаємозв'язку між окремими видами фізичного зношування та економічно доцільними формами їх

відтворення; аналіз впливу рівня фізичного зносу засобів праці на кінцеві показники діяльності підприємств.

Список літератури

1. Гетьман, О. О. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
2. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. Т. 1 / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
3. Загородній, А. Г. Менеджмент реальних інвестицій [Текст] : навч. посібник / А. Г. Загородній, Ю. І. Стадницький. – К. : Знання, КОО, 2000. – 209 с.
4. Круш, П. В. Капітал та основні засоби підприємства [Текст] : навч. посібник / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, О. В. Клименко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
5. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. Серия «Оценочная деятельность» [Текст] : учебно-практическое пособие / под редакцией В. Рутгайзера. – М. : Дело, 1998. – 240 с.

РЕЗЮМЕ

Караван Наталия

Физическое изнашивание: понятие, виды, методы оценки

Рассмотрена сущность, причины и виды физического сноса средств труда. Классифицированы методы оценки физического сноса машин и оборудования.

RESUME

Karavan Nataliya

Physical depreciation: concept, kinds, methods of estimation

Essence, reasons and types of the physical tearing down of facilities of labour are considered. The methods of estimation of the physical depreciation of machines and equipment are classified.

ЕВОЛЮЦІЯ ПІЗНАННЯ СУТНОСТІ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено економічну сутність капіталу підприємства. Проведено порівняльний аналіз визначень капіталу. В загальній структурі капіталу підприємства виділено нові елементи.

Ключові слова

Капітал, фінансовий капітал, економічний капітал, людський капітал, соціальний капітал, природний капітал, біологічний капітал.

На сучасному етапі становлення ринкової економіки України найактуальнішим є питання розробки відповідного господарського механізму, докорінних змін у його функціонуванні та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. За таких умов важливим стає дослідження економічної сутності капіталу підприємства та його структурних елементів. Адже визначальною ланкою створення і успішного розвитку підприємства є формування і використання його капіталу крізь призму економічного, фінансового, екологічного та соціального бачення.

Проблеми теоретичних основ, методології, економічної сутності, класифікації, підвищення ефективності відтворення та використання капіталу підприємства досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Серед них – А. С. Бакаєв, І. О. Бланк, С. Ф. Голов, Р. Ентоні, В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, В. К. Савчук, В. В. Сопко, Л. К. Сук та інші науковці.

Проте питання економічної сутності капіталу підприємства та вдосконалення його структури відповідно до сучасних умов господарювання ще не знайшли належного відображення в даних працях.

Метою нашого дослідження є вивчення капіталу підприємства як економічної категорії через визначення його першооснови, побудова й обґрунтування нових структурних елементів.

У сучасних умовах становлення ринкової економіки України та стрімкого розвитку міжнародних економічних зв'язків зростає потреба у своєчасній і достовірній інформації, яка б забезпечувала прийняття економічно обґрунтованих рішень всіма ланками управління, спрямованих на покращення господарської діяльності.

Для здійснення будь-якої виробничо-господарської діяльності господарюючому суб'єкту необхідні матеріально-технічні та фінансові ресурси, які в сукупності складають капітал. Отже, щоб з'ясувати сутність матеріально-технічних ресурсів підприємства необхідно виходити з їх першооснови, тобто з тлумачення і економічної характеристики поняття «капітал».

Сучасна економічна наука розглядає «капітал» як складну та багатогранну категорію, еволюція якої віддзеркалює історичний процес розвитку природи, динаміки, структури та форм руху товарного виробництва.

Поняття «капітал» в історичному контексті постійно уточнюється і збагачується. Термін «капітал» походить від латинського слова «capitalis», що в перекладі означає – головний; а з німецької «kapital» та французької «capital» – означає головне майно, головна сума.

Однією з перших економічних шкіл, яка зробила перший крок до осмислення «капіталу» як категорії сфери виробництва, були фізіократи. Так Франсуа Кене започаткував основи теорії відтворення

суспільного капіталу, створивши модель руху сукупного суспільного продукту між продуктивним і непродуктивним класами громадян. Далі дослідженням сутності і значення капіталу займалися представники всіх шкіл політекономії.

Узагальнимо основні економічні дослідження щодо визначення сутності та структури капіталу крізь історичну призму розвитку економічної науки у табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння сутності «капіталу» крізь історичну призму бачення

№ п/п	Дослідник	Наукова праця	Основна сутність дослідження
1	У. Стаффорд (меркантилісти)	«Стислий виклад деяких звичайних скарг різних наших співвітчизників».	Капітал ототожнюється з грошима (золотом, сріблом), як основним джерелом багатства [5, с. 560].
2	Ф. Кене (фізіократи)	«Економічні таблиці».	Капітал існує тільки в сільському господарстві та ототожнюється його із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого прибутку [5, с. 560].
3	А. Сміт	«Дослідження про природу та причини багатства народів».	Капітал розглядається як запас, який призначений для використання у господарській діяльності (виробництва, переробки або купівлі товарів з метою їх прибуткового перепродажу чи придбання засобів виробництва), приносить дохід без переходу від одного власника до іншого. Капітал не є предметом споживання [5, с. 560].
4	К. Маркс	«Капітал».	Капітал – це соціально-економічна категорія; самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монополюю привласненні капіталістами неоплаченої праці найманих робітників, яка виступає джерелом зростання капіталу [5, с. 560].
5	Дж. М. Кейнс	«Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей».	Розглядав капітал як багатство, здатне приносити дохід. Важливою умовою перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком [5, с. 560].

З наведеної таблиці бачимо, що серед засновників економічної теорії спільним було виокремлення основної функції капіталу – здатність приносити економічну вигоду. Але при цьому умови використання та момент виникнення додаткової одиниці доходу (багатства) відрізнялися. Ми погоджуємося з авторами щодо здатності капіталу приносити додаткову вартість, але для загального бачення сутності даної категорії необхідно враховувати всі сфери господарювання та їх галузеві особливості, а також матеріально-речові форми капіталу.

Доповнення до історичного бачення знаходимо також у працях сучасних учених-економістів (табл. 2).

Отже, з проведеного огляду літератури бачимо,

що всі наведені визначення капіталу характеризують його як фінансову категорію з безперервним процесом генерації доходу. Проте в сучасних умовах у визначення ключової категорії теорії ринкової економіки необхідно включати соціальні та екологічні аспекти.

Враховуючи вищевикладене, можемо погодитися з визначенням російських вчених В. О. Каменецким та В. П. Патрикеевим, які під капіталом розуміють суму благ, якими володіє людина (або які вона може використовувати) і які являють собою природну енергію в різних формах, людські здібності (знання, якості) і матеріальне багатство, що попередньо було створене людиною у формі матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсів та інформації [5, с. 583].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика сучасних тлумачень сутності «капіталу»

№ п/п	Дослідник	Основна сутність дослідження
1	Л. О. Коваленко	Капітал – це матеріальні засоби і грошові кошти, вкладені в підприємство з метою здійснення підприємницької діяльності [6, с. 485].
2	Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна	Розглядають капітал як фінансові ресурси підприємства, які необхідні для організації його господарської діяльності і використовуються в господарському обороті для одержання доходу [7, с. 520].
3	І. О. Бланк	Капітал є накопичений запас економічних благ, шляхом заощаджень, у формі коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками до економічного процесу як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою одержання доходу [2, с. 512].
4	Ф. Ф. Бутинець	Розглядає визначення даного поняття у вузькому розумінні – як суму заощаджень, достатню для ведення підприємницької діяльності та в широкому – як все те, що має певну цінність [3, с. 398].
5	В. В. Сопко	Досліджує капітал, як власність, визначену у вартості (грошах), боргове зобов'язання підприємства (юридичної) або громадянина (фізичної) особи по відношенню до іншого підприємства (юридичної) або громадянина (фізичної) особи [10, с. 255].

Однак у наведеному визначенні не враховано, перше, значення фінансових чинників (здатність приносити доход). По-друге, автори, об'єднавши у категорію «природний капітал» – природні ресурси, землю, родовища нафти, ліс тощо, поза увагою залишили основні ресурси сільськогосподарських підприємств – тварини та рослини (біологічний капітал). По-третє, соціальні чинники – моральні принципи та норми, соціальні цінності (особливо, довіра, взаємоповага, взаємодопомога) і соціальна інфраструктура (наприклад, добровільні об'єднання і асоціації). Саме ці чинники безпосередньо формують стратегічні напрямки багатогранного розвитку суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Отже, враховуючи всі структурні елементи капіталу, найповнішим визначенням є: капітал підприємства – це сукупність благ, якими володіє підприємство у вигляді економічних вигод у формі матеріальних і нематеріальних ресурсів, природних і біологічних ресурсів, людських здібностей, що беруть безпосередню участь у виробничо-фінансовій діяльності підприємства з метою одержання прибутку і забезпечення належного соціально-економічного розвитку суб'єкта господарювання.

Підсумовуючи вищевикладене, доречним буде навести загальну структуру капіталу сільськогосподарського підприємства (рис. 1).

Оскільки в сучасній економічній літературі багато праць присвячено розкриттю сутності та значення економічного і фінансового капіталу, детальніше зупинимось лише на розгляді нових економічних категорій у складі капіталу підприємства.

Наведена структура капіталу сільськогосподарського підприємства (рис. 1) ще раз підтверджує, що в умовах сучасного

економічного розвитку відбуваються докорінні зміни економічних парадигм. Так на сьогодні написано багато наукових праць, які розглядають людину не лише як робочу силу чи споживача, а розглядають її як унікальну істоту з можливостями продукувати ідеї, які згодом можна матеріалізувати і одержати прибуток. Все це зумовлено насамперед суспільним бажанням і необхідністю вийти на шлях сталого економічного розвитку, побудувати відкрите демократичне суспільство з високим рівнем життя. А реалізувати це можливо акумулюючи творчі та інтелектуальні сили людей, виявляючи обдаровану молодь, яка здатна швидко адаптуватися до нових вимог часу та допомагати їй в опануванні нових знань. Вже давно існує потреба створити в країні якісно новий суспільно-психологічний клімат, який сприяв би не лише соціально-економічним новаціям, а й самореалізації потенційних можливостей людини. Це і обґрунтовує появу в загальній структурі капіталу сільськогосподарського підприємства нової категорії – людського капіталу.

Останній є визначальним чинником людського розвитку й економічного зростання, а отже, і головним джерелом нагромадження суспільного багатства. Ця економічна категорія характеризує не лише закладені природою можливості, риси та здібності, а й всі накопичені та розвинуті протягом життя якості людини.

На сьогодні науковці розглядають людський капітал на мікро- та макроекономічному рівні. На першому – під капіталом розуміють знання, вміння та навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду. На макроекономічному рівні він являє собою сукупну кваліфікацію та професійні якості всіх працівників підприємства.

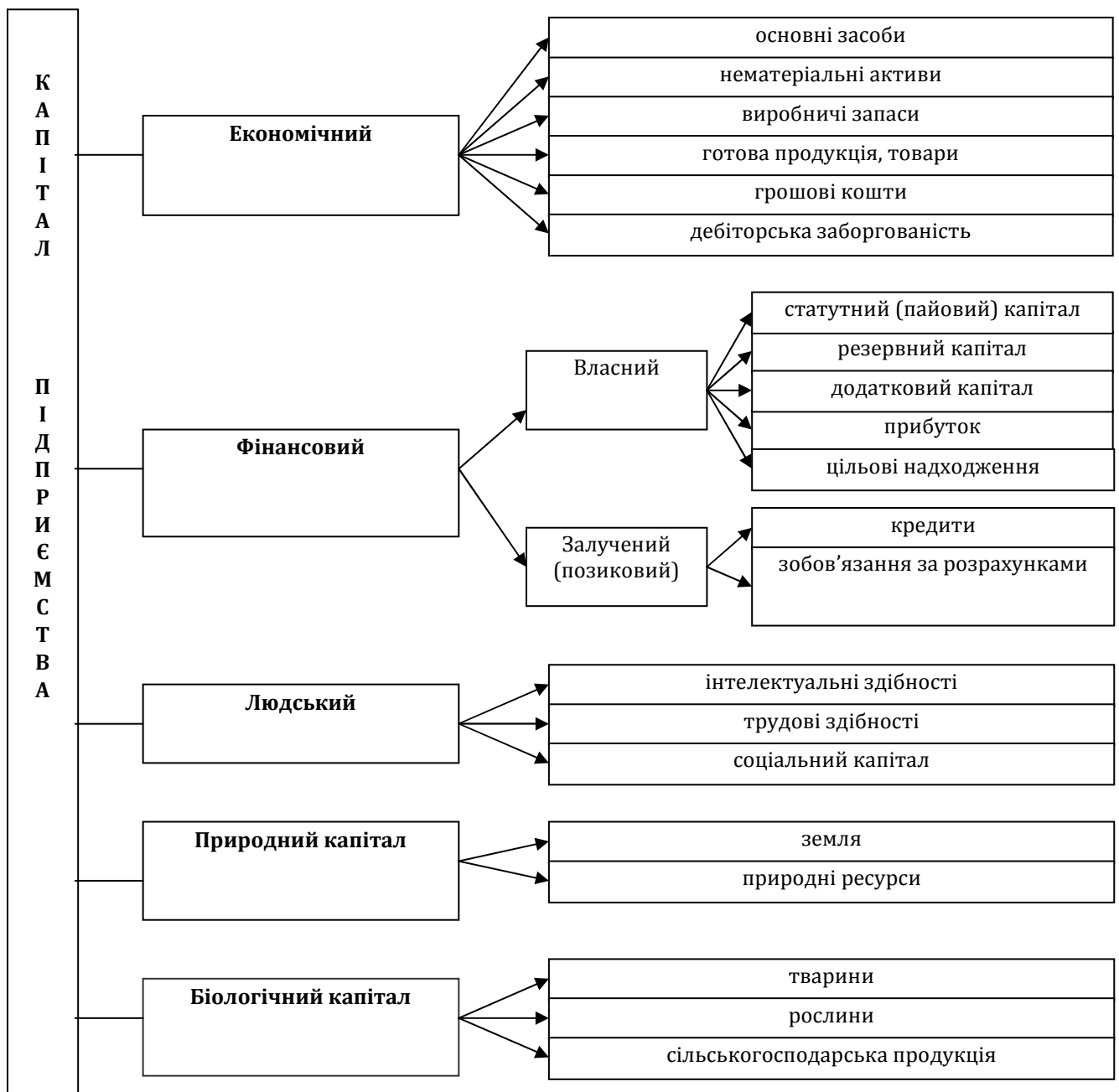


Рис. 1. Структура капіталу сільськогосподарського підприємства

До складу людського капіталу належить і соціальний капітал, під яким розуміють сукупність людських норм, цінностей, вмінь і навичок, які вони використовують для самореалізації та ефективної організації своєї праці. Він виробляє те, без чого не може існувати ні окремий суб'єкт господарювання, ні економіка в цілому – довіру між людьми. Структурними елементами соціального капіталу є моральні принципи та норми, соціальні цінності, добровільні об'єднання людей (органи самоорганізації населення) тощо.

Природний капітал підприємства є сукупністю природних ресурсів (землі, корисних копалин, нафтових родовищ, популяції риб в океані тощо) і послуг (наприклад, рекреаційних послуг), які

забезпечують поліпшення природного капіталу підприємства та використовуються у його господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Крім цього, з прийняттям у 2007 році П(С)БО 30 «Біологічні активи» в облікову практику ввійшло нове поняття «біологічний актив» під яким розуміють тварину або рослину, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [9].

Це обумовило необхідність введення до складу капіталу підприємства нової складової – «біологічний капітал», під яким необхідно розуміти

одержувані підприємством економічні вигоди внаслідок утримування, вирощування, використання у господарській діяльності та реалізації належних підприємству тварин, рослин та/або сільськогосподарської продукції.

Отже, в результаті проведеного дослідження економічної сутності капіталу варто відмітити відмінність тлумачень не лише з економічної та облікової точок зору, а й серед представників одної школи. До того ж розгляд сутності капіталу

підприємства крізь призму фінансово-економічної доцільності ведуть до зниження ефективності господарювання підприємств у сучасних умовах. Таким чином, усвідомлення капіталу підприємства з економічної точки зору має відбуватися в лаконічному поєднанні як фінансових і економічних чинників впливу, так і людських, соціальних, природних та біологічних особливостей господарського процесу.

Список літератури

1. Баліцька, В. В. Капіталоутворення в Україні як предмет системного аналізу та ухвалення стратегічних рішень [Текст] / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 55-65.
2. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] / Бутинець Ф.Ф. – 8-те вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
4. Видяпина, В. И. Экономическая теория (политэкономия) [Текст] : учебник / В. И. Видяпина, Г. П. Журавлева. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 560 с.
5. Каменецький, В.А. Капитал (от простого к сложному) [Текст] / В. А. Каменецький, В. П. Патрикеев. – М. : Экономика, 2006. – 583 с.
6. Коваленко, Л. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
7. Крамаренко, Г.О. Фінансовий менеджмент [Текст] : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
8. Мельник, Л. Капітал підприємства та його складові [Текст] / Лілія Мельник // Галицький економічний вісник. – 2008. – №4(19). – С. 27-31.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : www.ligazakon.ua.
10. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного аналізу і контролю [Текст] / В. В. Сопко, В. П. Завгородній – К. : КНЕУ, 2000. – 255 с.

РЕЗЮМЕ

Кинева Татьяна

Эволюция познания сущности капитала сельскохозяйственного предприятия

Исследована экономическую сущность капитала предприятия. Проведен сравнительный анализ определенных капитала. В общей структуре капитала предприятия выделены новые элементы.

RESUME

Kinyeva Tetyana

Evolution of cognition of essence of agricultural enterprise capital

Economic essence of capital of enterprise is investigated. The comparative analysis of determinations of capital is conducted. New elements in the general capital structure of enterprise are distinguished.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Визначено актуальність формування механізму матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу, враховуючи дотримання міжнародних стандартів якості. Представлено та обґрунтовано необхідність визначення функцій служби управління персоналу, керівників лінійних та функціональних підрозділів щодо забезпечення якості праці персоналу. Розроблено механізм матеріального стимулювання трудової діяльності в системі загального управління якістю, що забезпечує встановлення чіткої залежності визначення засобів стимулювання від загального результату трудової діяльності персоналу.

Ключові слова

Міжнародні стандарти ISO, принципи управління якістю, служба управління персоналом, лінійні підрозділи, функціональні підрозділи, функціональні обов'язки, результат діяльності.

Розвиток глобалізаційних процесів, які відбуваються протягом останніх років, супроводжується становленням якісно нових умов ринкового господарства та передбачає формування єдиного світового ринкового простору. На фоні цих трансформаційних процесів відбуваються суттєві зміни в усіх сферах діяльності, розвиваються принципово нові економічні зв'язки та виробничі відносини. Складні умови періоду світової економічної кризи, які переживає Україна, актуалізують роль персоналу та його ефективного використання у виробничому процесі, що вимагає нового підходу до формування механізму матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу на промислових підприємствах. Проблеми, зумовлені посиленням матеріального стимулювання для досягнення високої якості результатів трудової діяльності, особливо гостро постають для промислових підприємств, для яких актуальним є питання забезпечення конкурентоспроможності та збереження трудового потенціалу.

інтересу в цьому напрямку багатьох вітчизняних науковців. Так проблемам формування мотивації конкурентоспроможності праці на основі комплексного врахування конкурентоспроможності робочої сили, конкурентоспроможності продукту праці й конкурентоспроможності мотиваційного забезпечення праці присвячені роботи таких вчених, як Д. П. Богиня та М. В. Семикіна [1-2]. Аналіз особливостей систем мотивації на підприємствах машинобудування здійснено В. М. Данюком [3]. Регулювання мотивації праці в промисловості України шляхом прогнозування мінімальної заробітної плати розглянуто Г. Т. Куліковим [4]. А. В. Калина акцентує увагу на особливості формування мотиваційного механізму підвищення трудової активності персоналу на основі визначення вкладу кожного працівника у кінцеві результати діяльності підприємства [5]. Обґрунтовано та розроблено комплексний організаційно-економічний механізм управління трудовою мотивацією в системі виробничого менеджменту О. Л. Єськовим [6]. Теоретичне та

методологічне обґрунтування основ мотивації трудової діяльності персоналу знайшло відображення в роботах А. М. Колота та Н. Д. Лук'яченко [7-8].

Проте методологічна база стимулювання трудової діяльності у промисловості ще недостатньо сформована. Існуючі механізми матеріального стимулювання персоналу вже не в змозі задовольнити вимоги сучасних промислових підприємств, оскільки в таких механізмах відсутній взаємозв'язок між матеріальним стимулюванням персоналу, якістю його праці та кінцевими результатами виробництва. Одним з основних напрямків посилення ринкових позицій українських підприємств є виробництво високоякісної продукції та послуг, що відповідає міжнародним вимогам. При цьому висока якість продукції досягається безпосередньо високою якістю праці персоналу. Тому особливо важливим є формування ефективного механізму матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу, головною метою якого буде отримання оптимального результату та досягнення завдань підприємства в системі загального управління якістю.

У сучасних економічних умовах якість стає пріоритетним завданням і головним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства. Реалізація політики якості на підприємстві передбачає дотримання основних принципів системи менеджменту якості. Основною умовою підвищення конкурентоздатності підприємств є сертифікація менеджменту відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO. Одночасно виконання вимог стандартів якості ISO супроводжується формуванням на підприємстві якісно нового рівня менеджменту.

Міжнародні стандарти ISO 2000 були прийняті в 2000 р. і введені в Україні як національні стандарти (ДСТУ ІСО) з 1 жовтня 2001 р. Стандарт ISO 9001 «Система менеджменту якості. Вимоги» ґрунтується на восьми принципах менеджменту якості: орієнтація на замовника, лідерство, залучення персоналу, процесний підхід до управління, системний підхід до управління, постійне поліпшення, прийняття рішень на підставі фактів, взаємовигідні відносини з постачальниками. Стандарти ISO ґрунтуються на принципах загального менеджменту якості, що спираються на такі поняття як корпоративна культура, стиль керівництва, демократизація управління, постійний процес поліпшень і змін на підприємстві.

Принципи управління якістю доцільно визначити як загальні та часткові принципи. До загальних принципів відносяться «лідерство», «процесний підхід до управління», «системний підхід до управління», «постійне поліпшення». Часткові принципи орієнтовані на окремі управлінські процеси, організаційні підрозділи та елементи управління. До часткових принципів

управління якістю необхідно віднести такі, як «орієнтація на замовника», «залучення персоналу», «прийняття рішень на підставі фактів», «взаємовигідні відносини з постачальниками» [9]. Ці принципи мають бути враховані у новому механізмі матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу, який запропоновано для умов впровадження загального управління якістю відповідно до ISO 2000, рис. 1. Розроблений механізм матеріального стимулювання трудової діяльності передбачає детальний аналіз аспектів досягнення високої якості персоналу та його трудової діяльності.

Система управління персоналом включає наступні напрямки:

- планування, організація набору та відбору персоналу;
- профорієнтація та адаптація персоналу;
- оцінка персоналу;
- професійний розвиток персоналу;
- матеріальне стимулювання персоналу.

Управління персоналом як стратегічна функція передбачає розробку кадрової стратегії, підбір персоналу, виходячи з місії підприємства, безперервний процес навчання і розвитку, винагороду працівників з урахуванням їх індивідуального внеску. Найбільш актуальним є створення об'єктивної системи матеріальних винагород за результатами трудової діяльності.

Сучасна організаційна структура системи управління персоналом великого промислового підприємства може бути представлена окремими підрозділами:

- дирекція з персоналу;
- відділ організації праці та заробітної плати;
- відділ відбору та адаптації персоналу;
- відділ розвитку персоналу;
- відділ оцінки персоналу;
- учбово-виробничий центр;
- відділ соціології та корпоративної культури.

Всі ці підрозділи несуть відповідальність за якість персоналу, реалізують кадрову політику та координують діяльність управління персоналом на підприємстві. При виконанні своїх функціональних обов'язків служба управління персоналом взаємодіє з лінійними та функціональними підрозділами підприємства, які на більшості промислових підприємств представлені наступними службами:

- апарат управління;
- виробничі підрозділи;
- служба маркетингу та збуту;
- служба постачання;
- служба якості;
- фінансовий відділ;
- відділ НДДКР;
- служба зовнішньоекономічної діяльності;
- служби обслуговування виробничого та технологічного процесів.

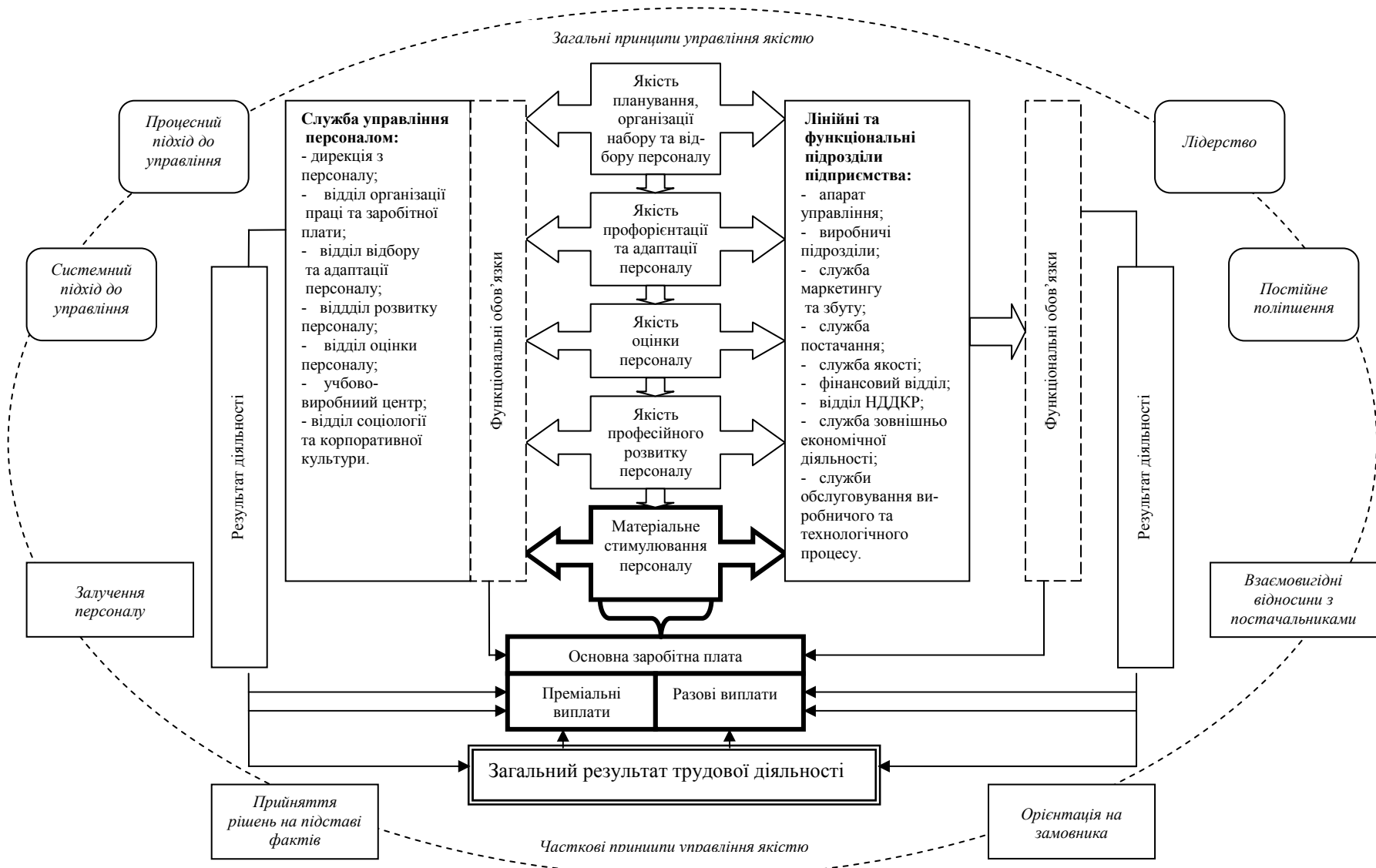


Рис. 1. Механізм матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу в системі загального управління якістю

Від того наскільки ефективно побудовані ці взаємовідносини залежить загальний результат діяльності підприємства. Без співпраці керівників всіх рівнів та служби управління персоналом неможлива якісна та ефективна робота підприємства в цілому. Таким чином,

запропонований механізм матеріального стимулювання передбачає врахування якості як самого персоналу, так і його трудової діяльності. Як правило, на підприємствах існує певний розподіл загальних обов'язків між службою управління персоналом та лінійними керівниками (табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл загальних обов'язків між службою управління персоналом та лінійними керівниками [10, с. 29]

Служба управління персоналом	Лінійні керівники
<ul style="list-style-type: none"> – проведення консультацій для лінійних керівників; – визначення та формулювання загальних питань щодо поточної роботи з персоналом; – розроблення пропозицій щодо планів дій, обговорення їх з керівниками, формування остаточного рішення; – здійснення контролю виконання планів. 	<ul style="list-style-type: none"> – здійснення поточного управління персоналом; – визначення конкретних питань та потреб, що пов'язані з роботою персоналу; – приймання участі в обговоренні та корегуванні планів з роботи з персоналом.

Спеціаліст з управління персоналом добре знає теорію управління, володіє управлінськими технологіями, може виконати аналіз їх застосування для рішення конкретних завдань. Однак, особливо на великому промисловому підприємстві є багато виробничих та технологічних питань, де експертами і професіоналами є керівники лінійних та функціональних підрозділів. Водночас керівник може дати оцінку якості діяльності кожного підлеглого.

Врахування та аналізування всіх напрямів діяльності служби персоналу та їхньої взаємодії з лінійними та функціональними підрозділами підприємства передбачені в розробленому механізмі матеріального стимулювання. Служба управління персоналом проводить аналіз кадрового потенціалу, ринку праці, організує кадрове планування, прогнозування потреби в персоналі, здійснює організацію реклами, підтримку взаємозв'язку із зовнішніми джерелами, які забезпечують організацію кадрами. За якість планування, організації набору та відбору персоналу несе відповідальність також лінійний керівник окремого підрозділу. Керівник аналізує можливість виконання планів підрозділу з урахуванням кількісного та якісного складу персоналу, що працює на даний момент. Керівник обґрунтовує необхідність вакансії, уточнює вимоги до кандидату, пропонує інші варіанти. При впровадженні нових технологій або змін технологічних процесів керівник оцінює професійний склад спеціалістів, що працюють у певному підрозділі, можливість підбору нових компетентних спеціалістів або нових працівників з подальшим їхнім навчанням безпосередньо на робочому місці. Таким чином, службі управління персоналом та лінійними керівниками підприємства необхідно конкретно визначити свої функції щодо управління персоналом, що знайде своє

відображення в показниках якості планування, організації набору та відбору персоналу.

Одними з показників якості адаптації та профорієнтації персоналу на підприємстві є коефіцієнти плинності та сталості персоналу. В результаті визначення цих показників виявляється динаміка чисельності персоналу, причини звільнень, рівень задоволеності умовами праці. Служба управління персоналом розробляє положення щодо введення в посаду та адаптації нових працівників, реалізації ділової кар'єри і службово-професійного просування, рекомендацій щодо розвитку стилю і методів керівництва. При цьому на робочому місці для нового працівника повинні бути створені оптимальні умови для високоякісної трудової діяльності. Лінійному керівнику необхідно формувати ефективну політику щодо наставництва на робочому місці, дотримання основних положень при введенні у посаду.

Якість оцінки персоналу відображається насамперед щодо якості її результатів, що є одним із найважливіших інструментів при формуванні механізму матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу. Для підвищення якості оцінки персоналу підприємства запропоновано розподілити обов'язки між службою управління персоналом та лінійними керівниками (табл. 2).

Для досягнення високої якості трудової діяльності персоналу на підприємстві необхідно забезпечити всі умови для професійного розвитку персоналу. Показники фінансової ефективності персоналу є основними індикаторами якості проведення навчання та розвитку кар'єри, задоволення потреби персоналу у підвищенні кваліфікації, організації внутрішньофірмового навчання керівників, спеціалістів та службовців, формування системи безперервного навчання та розвитку.

Таблиця 2. Пропонований розподіл обов'язків між службою управління персоналом та лінійними керівниками при проведенні оцінки персоналу

Функції служби управління персоналом	Функції лінійних керівників
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка складових системи оцінки персоналу. 2. Підготовка пакету документів щодо систематизації та структуризації процедури проведення оцінки персоналу. 3. Обговорення питань, пов'язаних з особливостями проведення оцінки з лінійними керівниками. 4. Підготовка проведення процедури оцінки персоналу безпосередньо на робочих місцях. 5. Забезпечення навчання та консультування осіб, що проводять оцінку. 6. Інформування працівників про мету та основні принципи проведення оцінки. 7. Контроль реалізації заходів з проведення оцінки. 8. Здійснення аналізу результатів оцінки. 9. Розробка спільно із лінійними керівниками заходів згідно отриманих результатів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обговорення спільно із службою управління персоналом питань, пов'язаних з особливостями проведення оцінки. 2. Проходження навчання щодо змісту, методів та процедури оцінки. 3. Обговорення з підлеглими цілей та завдань проведення оцінки. 4. Проведення оцінки діяльності на робочих місцях. 5. Обговорення спільно із службою управління персоналом результатів оцінки. 6. Розробка спільно із службою управління персоналом заходів згідно отриманих результатів.

Стимулювання праці є складовою мотивування, в основі якого знаходиться процес спонукання індивіда до прояву ініціативності, трудової активності та зацікавленості у досягненні поставлених підприємством цілей. Тому даний механізм матеріального стимулювання персоналу передбачає встановлення чіткої залежності визначення засобів стимулювання від результатів діяльності персоналу та спрямований на забезпечення оптимального рівня якості трудової діяльності персоналу.

Складові системи оплати праці залежать від досягнення загального результату трудової діяльності персоналу підприємства. Формування обсягів основної заробітної плати залежить від виконання функціональних обов'язків окремого працівника або цілого підрозділу. Преміальні та разові виплати передбачають матеріальне стимулювання персоналу за досягнення певних кількісних і якісних результатів діяльності. Оплата праці, якій належить провідна роль у механізмі матеріального стимулювання, потребує індивідуалізації та точного врахування якості трудової діяльності кожного працівника. При цьому якісні показники є основними індикаторами при формуванні преміальної системи та відображаються у підвищенні професійної майстерності, розкритті та максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівників, їхньої ініціативи і

творчості.

Таким чином, запропонований механізм матеріального стимулювання трудової діяльності персоналу в системі загального управління якістю передбачає:

- встановлення загального підходу щодо формування та використання на різних промислових підприємствах;
- врахування дотримання міжнародних стандартів якості, що є однією з передумов забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- визначення функцій служби управління персоналу та керівників лінійних та функціональних підрозділів щодо забезпечення якості праці персоналу;
- забезпечення встановлення чіткої залежності визначення засобів стимулювання від загального результату трудової діяльності персоналу;
- формування гнучкої і раціональної організаційно-функціональної структури підприємства за допомогою організаційно-розподільних процедур;
- здійснення оцінки ефективності впровадження за допомогою визначення загальних показників результатів діяльності, таких, як прибуток підприємства, продуктивність праці, рентабельність реалізації продукції.

Список літератури

1. Семикіна, М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання [Текст] : монографія / Семикіна Марина Валентинівна; НАН України, Інститут економіки. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с. – Бібліогр. : С. 405-422.
2. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудова відносин [Текст] / Богиня Д. П., Куліков Г. Т., Лісогор Л. С., Томіліна Л. Г. та ін.; ред.-видав.гр. – Томіліна Л. Г., Нестеренко І. В. – К. : НАН України; Інститут економіки, 2003. – 214 с. – Бібліогр. : С. 209-213.
3. Куліков, Г. Т. Вдосконалення регулювання мінімальної заробітної плати в економіці України [Текст] / Г. Т. Куліков //

Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие: сб. науч. тр. В 2 т. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти НАН Украины, 2004. – Т.1. – С. 182–189. – Библиогр.: С. 189.

4. *Калина, А. В. Формування підходів до вдосконалення механізму стимулювання інноваційної діяльності працівників [Текст] / А. В. Калина // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте развития Украины: сб. науч. тр. В 3 т. Т. 2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; редкол. Амоша А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2007. – С. 215-221. – Библиогр.: С. 221.*
5. *Колот, А. М. Мотивація персоналу [Текст] : підручник / Анатолій Михайлович Колот; Мін-во освіти і науки України. – К. : КНЕУ, 2005. – 337 с. – Библиогр.: С. 328-330.*
6. *Лукьянченко, Н. Д. Мотивация персонала [Текст] : учебное пособие / Н. Д. Лукьянченко, Л. Л. Бунтовская; Мин-во образования и науки Украины. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 324 с. – Библиогр.: С. 29, 44-46, 62-64, 87-88, 119-121, 148-150, 209-212, 237-239, 260-261, 279-281, 304-306.*
7. *Єськов, Л. Л. Розвиток механізму мотивації праці виробничого менеджменту великого підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Л. Л. Єськов; НАН України, Ін-т економіко-прав. досліджень. – Донецьк, 2006. – 35 с. – Библиогр.: С. 28-32.*
8. *Швец, И. Б. Система управления персоналом в условиях внедрения системы управления качеством [Текст] / И. Б. Швец, Т. В. Коваленко // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте развития Украины: сб. науч. тр. в 3 т. – Т. 2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; редкол. Амоша А.И. (отв.ред.) и др. – Донецк, 2007. – С. 142-150. – Библиогр.: С. 149-150.*
9. *Борисова, Е.А. Управление персоналом для современных руководителей [Текст] / Е. А. Борисова. – СПб : Питер, 2003 – 445 с. – Библиогр.: С. 442-444.*

РЕЗЮМЕ

Коваленко Татьяна

Особенности формирования механизма материального стимулирования трудовой деятельности персонала в системе общего управления качеством

Определена актуальность формирования механизма материального стимулирования трудовой деятельности персонала, который учитывает соблюдение международных стандартов качества. Представлена и обоснована необходимость определения функций службы управления персоналом, руководителей линейных и функциональных подразделений по обеспечению качества труда персонала. Разработан механизм материального стимулирования трудовой деятельности в системе всеобщего управления качеством, который обеспечивает установление четкой зависимости определения средств стимулирования от общего результата трудовой деятельности персонала.

RESUME

Kovalenko Tetyana

Features of forming of financial stimulation mechanism of personnel labour activity in the system of general quality management

The article deals with the definition of the urgency of formation of the mechanism of material stimulation of labor activity of the personnel which considers observance of the international quality standards. Necessity of definition of functions of service of management by the personnel, heads of linear and functional divisions on maintenance of quality of work of the personnel is presented and proved. The mechanism of material stimulation of labor activity in system of total quality management which provides an establishment of accurate dependence of definition of stimulants from the general result of labor activity of the personnel is developed .

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Розглянуто систему управління витратами. Досліджено поняття сутності управління витратами. Дано характеристику меті та завданням управління витратами підприємства. Досліджено принципи управління витратами. Проведено аналіз класифікації основних чинників витрат. Розмежовано поняття «система», «механізм» та «форми» витрат підприємства.

Ключові слова

Управління витратами підприємства, сутність управління, система управління, механізм управління, завдання управління, принципи управління, елементи управління, організація управління, концепція управління.

Ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від економічно-грамотного використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність поступового переходу до єдиної системи управління витратами (СУВ). Перевагами впровадження такої системи є: забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок більш низьких витрат та цін; наявність якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції та їх позиції на ринку в порівнянні з продукцією інших виробників; можливість використання гнучкого ціноутворення; надання об'єктивних даних для упорядкування бюджету підприємства; можливість оцінки діяльності кожного підрозділу підприємства з фінансової точки зору; прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень.

Сучасні умови господарювання вимагають розробки та впровадження адекватних систем і управління виробництвом мотиваційних механізмів, які б спонукали всіх учасників виробничих процесів до досягнення успіху і процвітання підприємств у ринковому середовищі. Основними показниками та критеріями

успішності роботи підприємницьких структур є наявність прибутків, зростання обсягів виробництва, забезпечення конкурентоздатності продукції. Витрати виробництва є внутрішнім фактором досягнення успіху функціонування підприємства в ринковому середовищі. Від величини виробництва залежить рівень ефективності господарювання будь-якої виробничо-господарської структури. Тому питанням зниження витрат виробництва в практиці господарювання підприємств надається велика увага.

В останні роки вивченню змісту та особливостей формування системи управління витратами підприємств приділили особливу увагу В. Панасюк, А. Череп, Г. Партин та ін., які у своїх працях намагаються їх теоретично обґрунтувати та чітко структурувати. Однак у їх розробках при належному функціональному підході недостатньо з'ясовано концептуальну та організаційну компоненту управління витратами. У ринковій економіці управління витратами повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи управління витратами підприємницьких

структур з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами.

Метою нашого дослідження є визначення концептуальних положень управління витратами підприємницьких структур на сучасному етапі економічного розвитку.

На нашу думку, система управління витратами ділових структур повинна мати три основні елементи: концепцію управління, механізм управління та організацію управління (рис. 1).

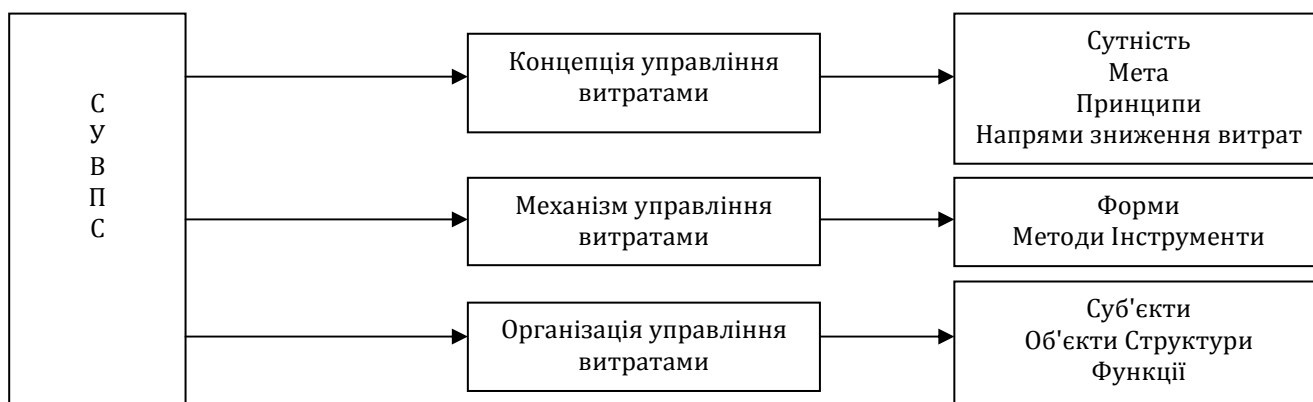


Рис. 1. Система управління витратами підприємницьких структур (СУВПС) та її елементи

Розглянемо, передусім, сучасне розуміння концепції системи в контексті нашого предмета дослідження.

Концепційні основи управління витратами – це визначальне положення, на яких базується теорія управління витратами. На основі аналізу фахової літератури доцільно виділити такі головні види концепцій витратоутворення: концепція витратоутворювальних факторів; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативних витрат; концепція трансакційних витрат; концепція ABC (activity-based costing); концепція логістичних витрат; концепція стратегічного позиціонування.

Розуміння сутності поняття «управління витратами» є визначальним для розуміння розробки управління витратами. Передусім тому, що, по-перше, управління витратами є вагомим складником загальної системи виробничого менеджменту; по-друге, поняття «управління витратами» є ключовим у даному дослідженні; по-третє, управління витратами є продуктивним інструментом досягнення підприємницькою структурою необхідного економічного і фінансового результату; по-четверте, «механізм господарювання підприємства визначається ступенем керованості витратами» [3, с. 8]; по-п'яте, підприємству в умовах спаду виробництва, або депресії, або зростання рівня інфляції покращити свій стан і вижити можна тільки за допомогою продуманого управління витратами; по-шосте, управління витратами дозволяє допомогтися зростання економічної ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості, а також зниження собівартості і цін, розширення можливостей для проведення виробничої реструктуризації.

Управління витратами – це втручання держави

або корпоративних структур у процес формування витрат для досягнення визначеної мети.

Аналіз показав, що напрямок впливу на витрати залежить від часу впливу. У короткостроковому періоді часу робиться наголос на зниження собівартості; у середньостроковому часі – на мотивацію праці менеджерів; у довгостроковому періоді – на підвищення продуктивності праці шляхом збільшення інвестицій. Важливо акцентувати, що за ознакою ставлення до витрат усі підприємства можна поділити на три групи: підприємства, яких рівень витрат зовсім не турбує, їх цікавить тільки висока ціна; підприємства, яких цікавить передусім обсяг продаж; підприємства, яких цікавить найперше зниження витрат.

Мета управління витратами підприємства полягає у досягненні ефективного функціонування підприємства на засадах раціонального використання ресурсів, розширеного відтворення та економічного зростання.

Як стверджує В. Панасюк, «витрати виробництва є внутрішнім фактором досягнення успіху функціонування підприємств у ринковому середовищі. Від величини витрат виробництва залежить рівень ефективності господарювання будь-якої виробничо-господарської структури, а, в першу чергу, і повною мірою – підприємницьких організацій» [2, с. 82].

На думку І. Є. Давидовича, «процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувався собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. Це, по-перше, а по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точно передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від

наперед визначеного бажаного стану» [3, с. 9-10].

На макроекономічному рівні управління витратами повинно зводитися до мінімізації питомих виробничих витрат і досягнення найвищої ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у масштабах національної економіки. На мікроекономічному рівні мета управління витратами має полягати в оптимізації виробничих витрат і забезпеченні максимального прибутку підприємства.

Для досягнення мети управління виробничими витратами підприємство повинно виконувати такі завдання:

- дослідження ролі управління витратами у підвищенні ефективності діяльності підприємницьких структур;
- визначення витрат за структурними підрозділами підприємства;
- аналіз витрат за функціями управління;
- обчислення витрат на одиницю продукту;
- розробку методів нормування, виміру та контролю витрат підприємства;
- розробку системи управління витратами підприємства;
- виявлення резервів і чинників зниження витрат на усіх стадіях виробничого процесу.

Вихідним моментом у побудові системи управління витратами підприємства є формування принципів управління. Принципи управління витратами – це сукупність правил, положень і норм, які спрямовані на оптимізацію витрат підприємства.

На нашу думку, до основних принципів управління витратами належать такі:

- принцип цілеспрямованості – полягає у визначеності цілей управління витратами залежно від їх видів;
- принцип послідовності – передбачає певний порядок і чіткість у проведенні аналізу витратоутворення на підприємстві;
- принцип динамічності – означає вчасну та чітку реакцію менеджерів на зміну параметрів витратоутворення у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства;
- принцип розвитку конкурентних переваг – виявлення слабких і сильних сторін діяльності підприємницької структури та створення нових продуктів, які можуть успішно конкурувати на ринку;
- принцип єдності теорії і практики – полягає у тому, що методи, форми та інструменти мають бути науково обґрунтованими, а ухвалення рішення – логічними і конкретними;
- принцип системності – вимагає, щоб управління витратами розглядалося як система, яка має вхід, вихід, набір певних елементів, що перебувають у цілісній взаємодії;
- принцип поєднання матеріальних і моральних стимулів – передбачає розроблення системи заохочення працівників підприємства за

економії ресурсів та зниження виробничих витрат;

- принцип надійності – означає створення необхідних умов для безпечної і безперервної виробничої діяльності підприємства;
- принцип безперервності – означає організацію управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу продукту;
- принцип поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг) – означає необхідність зниження витрат не лише без погіршення якості продукції, але й її покращення, не зважаючи на те, що висока якість продукції неодмінно веде до більших витрат;
- принцип мінімізації марнотратства – вимагає недопущення і зменшення безгосподарності, яка супроводжується необґрунтованими витратами і збитками на виробництві.

Водночас на макрорівні управління витратами здійснюється на основі таких принципів:

- ефективності – держава впливає на політику підприємств шляхом усунення негативних наслідків ринкової економіки, зокрема, монополії і недоброросовісної конкуренції;
- справедливості – формування однакових і рівних умов для здійснення підприємствами виробничої та інвестиційної діяльності;
- стабільності – формування цілісного підходу до вирішення виробничих проблем підприємства;
- адекватності – досягнення розумного мінімального втручання державних органів у виробничу діяльність підприємств.

Зниження витрат на підприємствах має бути стратегічним напрямком їх розвитку. Водночас, конкретними та тактичними напрямками зниження витрат, за В. М. Панасюк, повинні бути: удосконалення обліку та контролю витрат виробництва; створення центрів витрат і зон відповідальності; створення групи аналітичних розрахунків та аналізу ефективності витрат; стимулювання працівників за зниження витрат виробництва; удосконалення системи виробничими витратами; прогнозування витрат відповідно до стратегії розвитку підприємства; планування витрат виробництва; регулювання витрат [4, с. 26].

Розробка повноцінної концепції управління витратами підприємства, а отже, побудова ефективної системи управління витратами потребує глибокого дослідження системи чинників витрат, які сприяють їх зменшенню або зростанню. Як правильно стверджує Г. Партин, «...на витрати підприємства впливає велика кількість чинників різноманітної природи спрямування, інтенсивності дії, зокрема: технологія виробництва й організація господарської діяльності, кваліфікація працівників, технічний стан обладнання, рівень продуктивності праці, вартість і якість матеріальних і енергетичних ресурсів, рівень

використання потужності підприємства, рівень податкового навантаження, налагодженість комунікаційних зв'язків на ринку, вартість фінансових ресурсів, якість логістики тощо» [5, с. 23].

При тому, для прогнозно-аналітичної оцінки витрат підприємства необхідна чітка класифікація основних або істотних чинників витрат (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація основних або істотних чинників витрат

Класифікаційна ознака	Види чинників
1. Місце появи	зовнішні – внутрішні
2. Джерела виникнення	суб'єктивні – об'єктивні
3. Тривалість дії	постійні – тимчасові – епізодичні
4. Характер появи	соціальні економічні – технічні -технологічні – фінансові – природні – правові - інформаційні
5. Можливість регулювання	регулятивні – нерегулятивні
6. Наслідок впливу	позитивні – негативні
7. Час появи	первинні – вторинні
8. Можливість реалізації	реальні – потенційні
9. Характер сподівання	планові – випадкові
10. Суттєвість впливу	основні – другорядні

Рис. 2. Основні чинники витрат підприємства та їх класифікаційна систематизація [5, с. 23-24; 6, с. 298]

Необхідно розмежувати поняття «система управління витратами» і «механізм управління витратами». Система – це цілісна сукупність елементів, механізм – це спосіб взаємодії елементів. Механізм, зазвичай, себе реалізує через відповідні форми та інструменти взаємодії елементів для досягнення мети. Система передбачає цілісну єдність елементів. Так І. Є. Давидович до елементів системи управління витратами включає тільки функції управління: регулювання, прогнозування, планування, нормування, облік, калькулювання, аналіз, контроль [3, с. 9].

А. В. Череп до елементів системи управління витратами зачисляє оргструктури, функції, методи, об'єкти і предмети управління [1, с. 28]. Наше бачення системи управління витратами є ширшим, як це видно з рисунку 1.

При цьому формування системи управління витратами передбачає виявлення необхідних елементів, які усі разом забезпечують досягнення встановленої цілі – зниження або оптимізацію витрат. Ми погоджуємося з І. Є. Давидовичем, що нині в Україні ефективна система управління витратами відсутня, хоча «всі елементи, необхідні для управління витратами, у нас є» [3, с. 11].

Формуванню такої системи заважають наступні перешкоди:

- відсутність стимулів зменшення витрат виробництва;
- недостатня увага до вивчення та запровадження зарубіжного досвіду управління витратами;
- відсутність комплексного та історичного підходів до формування системи управління витратами;
- наявність об'єктивних чинників зростання цін на базові виробничі ресурси: енергію, сировину, матеріали, землю, воду, чисте повітря, а також

зростання інфляції, податків і соціальних відрахувань тощо.

Форма – це «встановлений зразок чогось», «зовнішній вигляд», «зовнішні обриси», «спосіб існування чого-небудь» [7, с. 1004]. Форма як певний перелік елементів, що взаємодіють і утворюють цілісність, може бути системою. Хоча зрозуміло, що форма як нецілісна сукупність не може бути системою.

С. Панчишин наголошує на іншому розумінні системи, а саме як певного «способу організації елементів, явища чи процесу» [8, с.55].

Спосіб є елементом методу, який включає ще підхід і прийом [9, с 12].

Методи управління витратами доцільно поділити на державні і ринкові, адміністративні і економічні.

До державних інструментів впливу на витрати належать:

- пільгове оподаткування прибутків підприємств;
- надання пріоритетності у державному замовленні на продукцію;
- гарантії банкам при пільговому кредитуванню підприємств;
- надання державних довгострокових пільгових кредитів;
- організація державного контролю за ефективністю використання ресурсів;
- запровадження штрафних санкцій за порушення вимог щодо використання ресурсів;
- формування банку інформації про енерго- і ресурсощадні технології.

З погляду системного підходу важливо наголосити, що з практичного боку ефективність управління витратами визначається ефективністю найслабшої ланки системи.

Аналіз показав, що «вітчизняна практика

господарювання містить багатючий арсенал форм і методів впливу на витрати виробництва» [3, с. 11].

Отже, усі управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів та організації їхнього обороту тісно взаємозв'язані та прямо або опосередковано впливають на кінцеві результати фінансової діяльності підприємства.

Тому управління витратами повинно розглядатися як комплексна функціональна керуюча система, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у загальну результативність діяльності підприємства.

Проте навіть найбільш ефективні управлінські рішення в галузі використання ресурсів та

управління витратами не завжди можуть бути повторно використані на підприємстві.

Кожне підприємство прагне до розвитку, що потребує вкладення засобів у створення нових виробів, формування ринків збуту, створення відповідного технічного та кадрового потенціалу. Розвиток підприємства часто потребує великих капітальних вкладень в обладнання та інші елементи основного капіталу. При цьому важлива роль приділяється також й поточній діяльності. Адже діяльність будь-якого підприємства неможлива без здійснення витрат. А для того, щоб забезпечити високий рівень прибутковості, необхідно використовувати наявні ресурси, мінімізувати витрати.

Список літератури

1. Череп, А. В. *Управління витратами суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / А. В. Череп. – Ч. 1. – 2-ге вид., стереотип. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.*
2. Панасюк, В. М. *Управління витратами виробництва [Текст] / В. М. Панасюк. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 118с.*
3. Давидович, І. Є. *Управління витратами [Текст] : навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320с.*
4. Панасюк, В. М. *Витрати виробництва: управлінський аспект [Текст] / В. М. Панасюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 288 с.*
5. Партин, Г. О. *Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст] : монографія / Г. О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.*
6. Череп, А. В. *Управління витратами суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / А. В. Череп. – Ч. 2. – 2-вид. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 360 с.*
7. *Малый экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.*
8. Панчишин, С. М. *Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва [Текст] / С. М. Панчишин. – Львів, ЛНУ, 2004. – 452с.*
9. Реверчук, С. К. *Грошово-банківські системи зарубіжних країн [Текст] : навчальний методичний посібник / С. К. Реверчук. – Львів : Тріада плюс, 2007. – 160 с.*
10. Карпунина, А. П. *Основы управленческого учета [Текст] / А. П. Карпунина. – К. : Финансы, 2008. – 524 с.*

РЕЗЮМЕ

Колиснык Галина

Система управления расходами предпринимательских структур и ее элементы

Рассмотрена система управления расходами. Исследовано понятие сущности управления расходами. Дана характеристика цели и заданиям управления расходами предприятия. Исследовано принципы управления расходами. Проведен анализ классификации основных факторов расходов. Отделено понятия «система», «механизм» и «формы» расходов предприятия.

RESUME

Kolisnyk Galyna

System of management by charges of enterprise structures and its elements

System of management by charges is considered. Concept of essence of management charges is investigated. The purpose and tasks of management of enterprise charges are considered. Principles of management by charges is investigated. The analysis of classification of basic factors of charges is conducted. Concepts «system», «mechanism» and «forms» of charges of enterprise are determined.

Ігор КОМАРНИЦЬКИЙ

доктор економічних наук, професор,
Львівський державний інститут новітніх технологій та управління
імені Вячеслава Чорновола

Мирослава БУБЛИК

кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри маркетингу
Львівський державний інститут новітніх технологій та управління
імені Вячеслава Чорновола

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТЕХНОГЕННИХ ЗБИТКІВ НА ПРИКЛАДІ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Проаналізовано методи економічної оцінки збитків від надзвичайних ситуацій залежно від причин виникнення, фізичної сутності та впливу на навколишнє природне середовище. Досліджено існуючі теоретичні засади оцінки збитків, завданих техногенними катастрофами. Запропоновано комплексний методичний підхід до оцінки збитків, завданих лісовому господарству на прикладі "Бухти Вікінгів".

Ключові слова

Збитки, економічна оцінка втрат, техногенні збитки, лісове господарство

Постійне зростання техногенного впливу на довкілля зумовлене деструктивним характером діяльності людини. В результаті цього формується ряд глобальних екологічних проблем, які неможливо вирішити на рівні національної економіки окремо взятої країни. У контексті концепції сталого розвитку одним із сучасних напрямів дослідження є оцінка економічного збитку, що виникає в результаті надзвичайної ситуації (НС). Тому особливої актуальності набувають дослідження основних методологічних та практичних питань оцінки економічного збитку від НС та їх вдосконалення.

Адекватна оцінка обсягу техногенного збитку вимагає встановлення його структури, яка залежить від результатів комплексного аналізу діяльності реципієнта збитку, особливостей впливу надзвичайних ситуацій та їх наслідків.

Діючою „Методикою оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру” визначено, що загальний обсяг збитків від наслідків НС розраховується як сума основних локальних збитків [1]. У методиці

також вказано, що „основні види збитків визначаються для кожного типу та виду НС залежно від їх рівня” і представлено перелік заподіяних або очікуваних збитків залежно від рівня НС, які необхідно обов'язково розраховувати. Рівень ситуацій техногенного та природного характеру встановлюється за певними критеріями класифікації НС [2].

Для оцінки еколого-економічного збитку, завданого лісовому господарству внаслідок НС, з переліку збитків, обов'язкових для розрахунку в [1] обрано низку основних локальних збитків, які відповідають характеру ведення лісового господарства загалом і особливостям лісгосподарського виробництва зокрема (табл. 1) відповідно до [3]. Інші види локальних збитків (від втрат тваринництва, рибного господарства, забруднення поверхневих і підземних вод та джерел, внутрішніх морських вод і територіального моря тощо) при оцінці збитків, завданих лісовому господарству, не враховуються (або враховуються в окремих одиничних випадках).

Загальним чином у ході роботи передбачається провести оцінку наслідків НС на лісгосподарський

Таблиця 1. Основні локальні збитки, що завдаються лісовому господарству внаслідок надзвичайних ситуацій, залежно від завданої фактичної шкоди

Тип збитків	Види локальних збитків
Соціальні	– від втрати життя та здоров'я населення (Нр)
Екологічні	– від знищення або погіршення якості рекреаційних зон (Ррек); – від втрат природно-заповідного фонду (Рпзф)
Економічні	– від руйнування та пошкодження основних фондів, знищення майна та продукції (Мр); – від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва (Мп); – від вилучення або порушення лісових угідь (Рл/у); – втрати деревини та інших лісових ресурсів (Рл/г)

комплекс і дослідити існуючі теоретичні засади оцінки збитків та розробити комплексний методичний підхід до оцінки збитків, завданих лісовому господарству внаслідок НС.

Проведемо розрахунки основних видів збитків, завданих суб'єктам підприємницької діяльності внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

Соціальні збитки. В розрахунках еколого-економічного збитку від НС природного та техногенного характеру збиток населенню – це збиток, пов'язаний із його захворюваністю, передчасним старінням і смертністю – займає вагоме місце. Висока смертність у працездатному віці призводить до великих втрат для суспільства. За окремими підрахунками, людина „розраховується“ з суспільством за понесені на нього витрати лише у віці 28 років. У разі смертності до цього віку суспільству завдається прямого економічного збитку [4].

Визначення еколого-економічного збитку населенню пов'язане з великими труднощами, оскільки відсутня комплексна економічна оцінка наслідків, пов'язаних із захворюваністю населення. Реально існує лише наступна статистика: оплата бюлетенів; витрати на охорону праці; лікування людини; витрати на медичне устаткування та медикаменти; додаткові капітальні вкладення до медичних установ.

Проте основний показник – зниження національного доходу у зв'язку з недовипуском продукції – практично поки що неможливо визначити.

Працівники лісового господарства є критичною групою населення з точки зору дозоутворення. Роботи по догляду за лісом та лісокористуванням часто пов'язані з підвищеним пилоутворенням, ліс є початковою ланкою для багатьох харчових ланцюжків. Працівники лісового господарства – переважно чоловіки репродуктивного віку, часто основні годувальники сімей, загальний стан здоров'я яких погіршується в часі.

Повний вплив НС природного та техногенного характеру на здоров'я працівників лісового господарства важко оцінити і можливо ніколи не стане відомим через те, що деякі захворювання

можуть мати довгий латентний період, деколи понад 20 років, і важко точно прослідкувати їх зв'язок з аварією.

Діючою Методикою оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру збитки від втрати людського життя та здоров'я населення (Нр) визначаються як суми втрати від вибуття трудових ресурсів з виробництва, витрат на виплату допомоги на поховання і витрат на виплату пенсій у разі втрати годувальника. У цій формулі враховуються переважно збитки від втрати життя людей.

Щоби повніше врахувати збитки від втрати здоров'я населення, у дану формулу рекомендуємо додатково ввести ще й показник витрат на додаткове медичне обслуговування (V_{mo}):

$$V_{mo} = N \times M_{mo}, \quad (1)$$

де N – кількість працівників;

M_{mo} – розмір щорічних витрат на медичне обслуговування.

Крім цього, на нашу думку, доцільно враховувати також:

– недоодержання прибутків у результаті невиходу працівників на роботу (V_{in}):

$$V_{in} = N \times (12 \times K_{pd} \times N_{в}), \quad (2)$$

де N_{in} – загальна кількість працівників лісового господарства, які не вийшли на роботу внаслідок втрати працездатності через НС;

$N_{в}$ – норма виробітку на 1 особу в грошовому еквіваленті;

K_{pd} – кількість робочих днів у місяці;

12 – кількість місяців у році;

– витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля ($V_{шу}$), у тому числі і виробництва:

$$V_{шу} = 12 \times N_{в} \times M_{шу}, \quad (3)$$

де 12 – кількість місяців у році;

$N_{в}$ – кількість працівників, які отримують виплати;

Мшу – розмір щомісячних виплат залежно від характеру і тривалості роботи.

– витрати на додаткове оздоровлення (*Воз*):

$$Воз = Nск \times (12 \times Мзд + Мскл), \quad (4)$$

де *Nск* – загальна кількість працівників лісового господарства, які потребують додаткового оздоровлення;

12 – кількість місяців у році;

Мзд – витрати на заходи щодо зниження дози зовнішнього і внутрішнього опромінення на 1 людину,

Мскл – витрати на санаторно-курортне лікування на 1 людину в рік.

Доцільним вважається також залучення такого показника, як збитки майбутніх поколінь [5]. Це пов'язано з тим, що великі катастрофи техногенного характеру призводять до порушень природного середовища, що, в свою чергу, може призвести до погіршення здоров'я майбутніх дітей (*Вмп*), а також вплинути на генофонд населення.

$$Вмп = Nд \times (K \times нМ), \quad (5)$$

де *Nд* – загальна кількість дітей працівників лісового господарства;

K – коефіцієнт можливих майбутніх витрат на медичне обслуговування, оздоровлення дітей;

нМ – розмір неоподаткованого мінімуму.

Введення цього показника добре узгоджується з ідеєю стійкого розвитку суспільства і є найбільш актуальним для аварій з викидом радіоактивних забруднень.

Отже, соціальні збитки, на нашу думку, доцільно оцінювати як:

$$Зсоц = Нр + Вмо + Ввшу + Воз + Вмп + Він, \quad (6)$$

де *Нр* – збитки від втрати людського життя та здоров'я населення;

Вмо – витрати на додаткове медичне обслуговування працівників;

Ввшу – витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля;

Воз – витрати на оздоровлення працівників;

Вмп – витрати на компенсацію збитків майбутніх поколінь;

Він – втрати інші, зокрема від недоодержання прибутків у результаті невиходу працівників на роботу.

Екологічні збитки. Збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення. Діючою методикою оцінка збитків від знищення або погіршення якості рекреаційних зон (Ррек) проводиться з урахуванням обсягів витрат на відновлення ресурсів природного і антропогенного походження. Ця формула, на наш погляд, достатньо повно відображає реальні втрати

лісового господарства від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення, які функціонують у межах земель підприємств Державного комітету лісового господарства України, а також територій, що традиційно використовуються для екотуризму, відпочинку та оздоровлення.

Збитки від втрат природно-заповідного фонду. Значна частина територій та об'єктів природно-заповідного фонду України (ПЗФ) знаходиться в лісах, підпорядкованих Державному комітету лісового господарства України. Загальні економічні втрати об'єкта ПЗФ від наслідків НС (*Рнзф*) Методикою [1] визначаються як сума витрат на відновлення природного стану (*Лз*) та сума збитків від недоотриманих надходжень від рекреаційної, наукової, природоохоронної, туристсько-екскурсійної та іншої діяльності установи (*Рз*). Однак внаслідок НС особливо техногенного характеру відбуваються також значні зміни та невідновні втрати біоценозів (біоценоз (грец. βίος – життя і грец. κοινός, κοινός – загальний, спільний) – сукупність всіх живих організмів (автотрофних і гетеротрофних), що населяють певну територію суші або акваторії).

На нашу думку збитки від змін біоценозів (*Ззб*) і від зникнення природних комплексів (*Ззпк*) необхідно обов'язково розраховувати при оцінці еколо-економічного збитку підприємств лісового господарства за формулою (7):

$$Ззб = \sum_{i=1}^m Bб \times Nб \quad (7)$$

де *Nб* – кількість біоценозів, змінених внаслідок НС;

Bб – вартісна оцінка наслідків змін біоценозу, яка визначається експертним шляхом. Для цього в природі виділяються типові біогеоценози, подібні за типом рослинності, умовами місцезростання, віком та походженням до забруднених. Експерти розраховують ймовірну кількість знищених видів рослин та тварин, кількість знищених особин кожного виду, що занесені до Червоної книги та інше.

При значних природних катаклізмах, а також руйнівних техногенних аваріях відбуваються зміни цілих природних комплексів, які призводять до значних економічних збитків підприємств лісового господарства. Тому, нашу думку, їх доцільно обраховувати за формулою (8):

$$Зпк = \sum_{i=1}^m Bпк \times Nпк, \quad (8)$$

де *Nпк* – кількість природних комплексів, змінених внаслідок НС;

Bпк – вартісна оцінка наслідків змін природних комплексів, визначається експертним шляхом.

Діючою Методикою не визначено також порядок розрахунку специфічних збитків, спричинених наслідками впливу, зокрема радіоактивного

забруднення на лісові ресурси територій, призначених для ведення лісового господарства. Це зокрема стосується збитків у результаті проведення заходів з рекультивації та дезактивації забруднених земель.

На нашу думку, збиток у результаті робіт із рекультивації забруднених земель (*Zрек*) доцільно обраховувати наступним чином:

$$Zрек = Sp \times Vr, \quad (9)$$

де *Sp* – площа земель, що потребують рекультивації, га;

Vr – вартість рекультивації 1 га, визначається за результатами експертизи.

А збиток через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь (*Zдз*), можна обраховувати як:

$$Zдз = Sд \times Vдз, \quad (10)$$

де *Sд* – площа земель, що потребують дезактивації, га;

Vдз – вартість дезактивації 1 га, визначається за результатами експертизи.

Отже, екологічні збитки, на нашу думку, слід оцінювати як:

$$Zеколог = Pрек + Pнзф + Zзб + Zзпк + Zрек + Zдз, \quad (11)$$

де *Pрек* – збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення;

Pнзф – збитки від втрат природно-заповідного фонду;

Zзб – збитки від змін біоценозів;

Zзпк – збитки від зникнення природних комплексів;

Zрек – збиток в результаті робіт з рекультивації забруднених земель;

Zдз – збиток через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь.

Економічні збитки. Економічний збиток лісовому господарству в загальному вигляді визначається як додаткові приведені витрати на компенсацію кількісних і якісних втрат продукції у зв'язку із зниженням функціонального стану лісових ресурсів. Натурально-речовою формою опосередковування збитку є зниження річного природного приросту деревини на корені, загибель лісових насаджень, вирощування молодяків лісових культур взамін насаджень, які всохли, проведення додаткових санітарних рубань, втрати продукції побічного і прижиттєвого користування, наслідки зниження середовищезахисних, рекреаційних та оздоровчих функцій лісу [6].

У лісовому господарстві найбільші втрати виникли зокрема в результаті відчуження забруднених лісових угідь, визнаних непридатними

або частково непридатними для ведення лісового господарства, а також підвищення вмісту радіонуклідів у деревній і недеревній продукції лісу, яка виробляється на забруднених територіях. Наприклад, виведені з розрахунку головного користування радіоактивно забруднені ліси зони відчуження ЧАЕС (лісовий фонд зони відчуження становить 196,1 тис. га, щорічний приріст близько 0,5 млн. куб.м. деревини) [7]. Додаткових значних витрат потребували: заліснення 41 тис. га задернелих перелогів, покупка нової техніки, яка б відповідала всім вимогам радіаційної безпеки, підготовка майданчиків та прорубка трас, заготівля забрудненої деревини для огороження 30-кілометрової зони, проведення радіологічного обстеження лісів, виконання науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт тощо. Запроваджені обмеження на використання продукції лісового господарства, відбулися витратні зміни в організації і технологіях ведення лісгосподарських робіт, в об'єднанні „Київліс” було ліквідовано два держлісгоспи – Чорнобильський і Новошепелицький. У ряді лісгоспів Київської, Житомирської, Рівненської і Чернігівської областей були припинені або суттєво обмежені цілі напрямки виробництва: виробництво паливної деревини, тонкомірних сортиментів, виробництво продуктів харчування, хвойно-вітамінного борошна.

В цілому по Україні площа лісів, де заборонена заготівля деревини, становить 40,8 тис га, а де запроваджена сувора регламентація її використання – 101,5 тис га. Практично в усіх лісах Полісся Київської, Житомирської та Рівненської областей заборонена промислова заготівля дикоростучих грибів, ягід і лікарських рослин.

Тому кількісна оцінка еколого-економічного збитку від НС природного та техногенного характеру повинна включати також оцінку збитку, пов'язаного із забрудненням лісових угідь, впливом забруднення на якість продукції лісового господарства, виходом чистої продукції з 1 га забруднених угідь, собівартістю одиниці цієї продукції та ін.

Збитки від пошкодження основних фондів, майна та продукції підприємств лісового господарства. Відомо, що розмір цих збитків (*Mp*) визначається [1]. На нашу думку, зміст окремих складових збитку стосовно підприємств лісового господарства доцільно інтерпретувати наступним чином: Φ_e – збитки від пошкодження основних фондів виробничого призначення; Φ_z – збитки від пошкодження основних фондів невиробничого призначення; P_p – збитки від втрат готової деревної та недеревної продукції; P_{pc} – збитки від втрат незаготовленої деревини, незібраної недеревної продукції; C_n – збитки від втрат запасів сировини, проміжної продукції; $M_{дз}$ – збитки від втрат майна лісгосподарських, лісозаготівельних підприємств тощо.

Розрахунок окремих складових збитку

проводиться за формулами Методики [1]. Зокрема, показник Пр враховує собівартість та кількість продукції, що була втрачена внаслідок НС. На нашу думку доцільно включити в цей показник також втрати продукції внаслідок невиходу на роботу постраждалих робітників.

Тоді цей показник може бути представлений так:

$$Pr = \sum_{i=1}^m (C q_e) + \sum_{i=1}^m (C q_{но}), \quad (12)$$

де C – собівартість продукції;

q_e – кількість втраченої продукції внаслідок надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру;

$q_{но}$ – кількість недоодержаної продукції внаслідок невиходу робітників на роботу.

Ця кількість може бути розрахована за нарядами окремого робітника або за середнім виробітком працівників за визначений період часу.

Збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва. Відповідно до п.3 Методики складові збитку (Mn) оцінюються за результатами експертизи. Зокрема збиток від недоотриманого прибутку від реалізації живиці оцінюється на основі середньорічних обсягів її виробництва порівняно із середніми значеннями за попередній відповідний сезонний період (до часу виникнення НС природного та техногенного характеру) за узгодженими цінами базового періоду. На нашу думку, розрахунок слід проводити за формулою:

$$Mn = 12 \times 3n - \Phi_n, \quad (13)$$

де 12 – кількість місяців;

$3n - \Phi_n$ – розмір недоотриманого прибутку від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду за результатами експертизи.

Якщо виробництво здійснювалося частково (зокрема деревини в зонах різного рівня забруднення за умови радіологічного контролю продукції або вибірково на ділянках, не пошкоджених пожежами), збитком стане прибуток, що розраховується від вартості невиробленої продукції.

Збитки від вилучення або порушення лісових угідь. Розрахунок збитків від вилучення або порушення лісових угідь внаслідок НС природного та техногенного характеру, на нашу думку, доцільно проводити за формулами, наведеними у п. 6. „Розрахунок збитків від втрати деревини та інших лісових ресурсів” за Методикою оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру [1]. Ці формули, на нашу думку, комплексно охоплюють зміст збитків, завданих лісовому господарству внаслідок НС природного та техногенного характеру через: знищення окремих лісових ділянок, вилучення сильно забруднених земельних ділянок лісового фонду з розрахунків лісокористування, зниження

продуктивності лісів через шкідливий вплив чинників НС і, як наслідок, переведення частини лісових земель у менш цінну групу.

Загальна формула розрахунку збитків від вилучення або порушення лісових угідь ($Rл/у$), на нашу думку, матиме наступний вигляд:

$$Rл/у = Rл/у1 + Rл/у2 + Rл/у3, \quad (14)$$

де $Rл/у1$ – збитки від знищення та вилучення земельних ділянок лісового фонду для цілей, не пов'язаних із веденням лісового господарства;

$Rл/у2$ – збитки від пошкодження лісових ділянок;

$Rл/у3$ – збитки у разі переведення лісів у менш цінну групу.

Збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів. За Тимчасовою методикою [8] до збитків від втрати деревини та інших лісових ресурсів входить показник втрати від зниження приросту деревини ($Rнд$), і ми вважаємо, що цей показник дійсно потрібно включити до розрахунку цього виду збитків.

Також, на нашу думку, до розрахунку необхідно включити збиток від недоотримання продукції деревообробних комбінатів ($Rнд$), а також збиток від недоотримання недеревної продукції лісу: живиці, ягід, березового соку, грибів тощо ($Rнл$). Тоді загальна формула розрахунку збитків від втрати деревини та інших лісових ресурсів матиме такий вигляд:

$$Rд/л = Rнд + Rнд + Rнл, \quad (15)$$

де $Rд/л$ – розмір збитків, тис. гривень;

$Rнд$ – збитки від зниження приросту деревини;

$Rнд$ – збитки від недоотримання продукції деревообробних комбінатів.

$Rнл$ – збитки від недоотримання недеревної продукції лісу.

Складові збитку доцільно обраховувати наступним чином:

$$Rнд = 12 \times (Дп - Дф), \quad (16)$$

де 12 – кількість місяців;

$Дп$ – доходи прогнозовані за місяць;

$Дф$ – доходи фактичні за місяць.

$$Rнд = 12 \times (Дпк - Дфк), \quad (17)$$

де 12 – кількість місяців;

$Дпк$ – доходи деревообробних комбінатів прогнозовані за місяць;

$Дфк$ – доходи деревообробних комбінатів фактичні за місяць.

$$Rнл = Tс \times (Днпл - Дфнпл), \quad (18)$$

де $Tс$ – тривалість сезону збору живиці, ягід, грибів та ін.;

Дпнпл – доходи прогнозовані від реалізації недеревної продукції лісу;

Дфнпл – доходи фактичні від реалізації недеревної продукції лісу

Діючою Методикою не передбачено розрахунок специфічних збитків, спричинених наслідками НС на лісові ресурси територій, призначених для ведення лісового господарства. Це, зокрема, стосується збитків внаслідок перепрофілювання господарств, втрат від вимушеного скорочення робочого часу працівників лісового господарства на територіях різного рівня ураження, витрат на додаткові засоби особистого захисту, на закупівлю спеціальної техніки, яка б відповідала всім вимогам радіаційної безпеки, на проведення радіологічного обстеження лісів, на виконання складних науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт тощо. Також потребують оцінки збитки внаслідок витрат на запровадження спеціального режиму ведення протипожежних, лісозахисних і лісогосподарських та ін. робіт.

На нашу думку, окремі з них, доцільно обчислювати наступним чином:

- збиток в результаті перепрофілювання господарств (*Зпг*):

$$Зпг = Вно + Впкф + Звп, \quad (19)$$

де *Вно* – видатки на нове обладнання;

Впкф – видатки на перекваліфікацію персоналу;

Звп – збитки від вимушеного простою підприємства.

- збиток за рахунок інших спеціальних витрат (*Зспец*):

$$Зспец = Ввс + Вдодз + Вст + Вро + Видр + Всп, \quad (20)$$

де *Ввс* – втрати від вимушеного скорочення робочого часу працівників лісового господарства;

Вдодз – витрати на додаткові засоби особистого захисту;

Вст – витрати на закупівлю спеціальної техніки;

Вро – витрати на проведення радіологічного обстеження лісів;

Видр – витрати на виконання складних науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт;

Вспец – витрати на запровадження спеціального режиму ведення протипожежних, лісозахисних і лісогосподарських та ін. робіт

Отже, економічні збитки, на нашу думку, слід оцінювати наступним чином:

$$Зеконом = Мр + Мп + Рл/у + Рд/л + Зпг + Зспец, \quad (21)$$

де *Мр* – збитки від пошкодження основних фондів, майна та продукції підприємств лісового господарства;

Мп – збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва;

Рл/у – збитки від вилучення або порушення лісових угідь;

Рд/л – збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів;

Зпг – збиток в результаті перепрофілювання господарств;

Зспец – збиток за рахунок інших спеціальних витрат.

Рекомендації щодо розрахунку вартісної величини техногенних збитків. Відповідно до рекомендацій „Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру“ [1], враховуючи особливості впливу і динаміки наслідків НС на лісові ресурси, що спричиняють еколого-економічні втрати, формула розрахунку обсягу техногенних збитків лісового господарства (*Зтаг*) має наступний вигляд:

$$\text{Техногенні збитки} = Нр + Прек + Рпзф + Мр + Мп + Рл/у + Рд/л, \quad (22)$$

де *Нр* – збитки від втрати життя та здоров'я населення;

Прек – збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення;

Рпзф – збитки від втрат природно-заповідного фонду;

Мр – збитки від пошкодження основних фондів, майна та продукції;

Мп – збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва;

Рл/у – збитки від вилучення або порушення лісових угідь;

Рд/л – збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів.

Враховуючи особливості характеру ведення лісового господарства загалом і лісогосподарського виробництва зокрема, нами для розрахунку загального збитку, заподіяного підприємствам лісового господарства унаслідок НС природного та техногенного характеру, запропоновано перелік додаткових локальних збитків. Тому формула розрахунку загального обсягу збитків лісовому господарству (*Зтаг*) набуває наступного вигляду:

$$\text{Техногенні збитки} = \text{соціальні збитки} + \text{екологічні збитки} + \text{економічні збитки, або}$$

$$Зтаг = Нр + Вмо + Ввшу + Воз + Вмп + Він + Прек + Рпзф + Ззб + Зпк + Зрек + Здз + Мр + Мп + Рл/у + Рд/л + Зпг + Зспец \quad (23)$$

де, *Нр* – збитки від втрати життя та здоров'я населення;

Вмо – витрати на додаткове медичне обслуговування;

Ввшу – витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля;

Воз – витрати на додаткове оздоровлення;
Вмп – збитки майбутніх поколінь;
Він – втрати від недоодержання прибутків у результаті невиходу працівників на роботу;

Ррек – збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення;

Рпзф – збитки від втрат природно-заповідного фонду;

Ззб – збитки від змін біоценозів;

Ззк – збитки від зникнення природних комплексів;

Зрек – збиток в результаті робіт із рекультивації забруднених земель;

Здз – збиток через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь;

Мр – збитки від пошкодження основних фондів, майна та продукції;

Мп – збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва;

Рл/у – збитки від вилучення або порушення лісових угідь;

Рд/л – збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів;

Зпг – збиток у результаті перепрофілювання господарств;

Зспец – збиток за рахунок інших спеціальних витрат.

При цьому, структура основних компонентів розрахунку загального збитку, на нашу думку, набуває наступного вигляду (табл. 2).

Приклад удосконаленого розрахунку вартісної величини збитків, завданих надзвичайними ситуаціями техногенного характеру

Для демонстрації переваг запропонованої комплексної методики оцінки загального збитку, завданого підприємствам лісового господарства внаслідок НС природного та техногенного характеру, проведемо модельний розрахунок очікуваного збитку приватного лісового господарства „Бухта Вікінгів” у випадку виникнення НС.

Вихідні дані. Для проведення розрахунку загального еколого-економічного збитку завданого НС лісовому господарству, у роботі створено модель для розрахунку основних локальних збитків за такими теоретично можливими вихідними даними (дані носять симуляційний характер).

Лісове господарство „Бухта Вікінгів” розташоване в межах Львівської області. Займає площу 8 га, на якій ростуть соснові, дубово-соснові та березові різновікові деревостани. Господарська діяльність підприємства пов'язана із наданням рекреаційних та відпочинкових послуг, до яких належать відпочинок на пляжі, ловля риби, катання на човнах і на конях влітку, а взимку – на снігоходах та лижах, проведення кінних прогулянок, стендова стрільба, гра в більярд, настільний теніс, катання на велосипедах, роликах тощо. На

території, що прилягає до лісових площ „Бухти Вікінгів”, сталася НС регіонального рівня, внаслідок якої загинули люди, було уражено 5 га лісу, постраждало майно.

Наступними вихідними даними для розрахунку *соціальних збитків*, які визначені Методикою, є:

- втрати від легкого нещасного випадку – *Мл*, у розмірі 0,28 тис. грн./людину;
- втрати від важкого нещасного випадку – *Мт*, у розмірі 6,5 тис. грн./людину;
- втрати від отримання людиною інвалідності – *Мі*, у розмірі 37 тис. грн./людину;
- втрати від загибелі людини – *Мз*, у розмірі 47 тис. грн./людину;
- допомога на поховання (за даними органів соціального забезпечення) – *Мдп*, у розмірі 0,15 тис. грн./людину;
- розмір щомісячної пенсії на дитину до досягнення нею повноліття – 18 років (за даними органів соціального забезпечення) – *Мвтг*, у розмірі 0,037 тис. грн.

За умовою задачі дано наступні вихідні дані:

- загальна кількість працюючих – *N* = 100 осіб;
 - кількість осіб, які втратили працездатність внаслідок НС – *Nnp* = 18;
 - кількість постраждалих від легкого нещасного випадку – *Nл* = 10 осіб;
 - кількість постраждалих від важкого нещасного випадку – *Nт* = 6 осіб;
 - кількість працівників, які отримали інвалідність – *Nі* = 2 особи;
 - кількість працівників, які загинули внаслідок НС – *Nз* = 4 особи;
 - кількість працівників, які отримують виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля – *Nв* = 30 осіб;
 - кількість працівників, та членів їхніх сімей, які потребують додаткового оздоровлення – *Nск* = 50 осіб;
 - загальна кількість дітей працівників лісового господарства на території впливу НС – *Nд* = 80 осіб;
 - вік дитини – *Вд* = 12 років;
 - розмір щорічних витрат на медичне обслуговування – *Ммо* = 0,1 тис. грн./людину;
 - розмір щомісячних виплат у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля – *Мшу* = 0,05 тис. грн./людину;
 - розмір щорічних витрат на заходи щодо відновлення здоров'я внаслідок дії НС – *Мзд* = 0,5, тис. грн./людину;
 - розмір щорічних витрат на санаторно-курортне лікування – *Мскл* = 3,0 тис. грн./людину;
 - коефіцієнт можливих майбутніх витрат на медичне обслуговування, оздоровлення дітей – *K* = 1,2;
 - неоподаткований мінімум – *нМ* = 0,017 тис. грн.
- Результати порівняльного розрахунку

соціальних збитків відповідно до рекомендацій „Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру“ і, особливості впливу та динаміки наслідків НС на лісові ресурси, що спричиняють

техногенні втрати, за комплексним підходом представлено в табл. 3.

Вихідними даними для розрахунку екологічних збитків за умовою задачі є:

Таблиця 2. Основні компоненти комплексного розрахунку загального збитку від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного характеру підприємств лісового господарства*

Види збитків та витрат	Формула, компоненти розрахунку	Необхідні данні для розрахунку
1	2	3
<i>Соціальні збитки</i>		
збитки від втрати життя та здоров'я населення	$H_p = V_{mpp} + B_{dn} + V_{mtg}$	
втративід вибуття трудових ресурсів з виробництва	$V_{mpp} = M_l \times N_l + M_m \times N_m + M_i \times N_i + M_z \times N_z$ M_l – втрати від легкого нещасного випадку; M_m – втрати від важкого нещасного випадку; M_i – втрати від отримання людиною інвалідності; M_z – втрати від загибелі людини	кількість працюючих в межах території впливу НС, які через неї втратили працездатність на термін до 9 днів, понад 9 днів, отримали інвалідність, загинули
	витрати на виплату допомоги на поховання	
витрати на виплату пенсій у разі втрати годувальника	$V_{mtg} = 12 \times M_{vtg} \times (18 - B_d)$ M_{vtg} – розмір щомісячної пенсії на дитину до досягнення нею повноліття – 18 років (за даними органів соціального забезпечення) – 0,037 тис.	кількість та вік непрацездатних членів сімей загиблих внаслідок НС
витрати на додаткове медичне обслуговування	$V_{mo} = N \times M_{mo}$ M_{mo} – розмір щорічних витрат на медичне обслуговування	кількість працівників, розмір щорічних витрат на медичне обслуговування
	витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля	
витрати на оздоровлення працівників	$V_{oz} = N_{sk} \times (M_{zd} + M_{skl})$ M_{zd} – витрати на заходи щодо зниження дози зовнішнього і внутрішнього опромінення на 1 людину M_{skl} – витрати на санаторно-курортне лікування на 1 людину в рік	кількість працівників, які отримують виплати, розміри витрат на заходи з охорони здоров'я, розміри витрат на санаторно-курортне лікування на 1 людину в рік
	витрати на компенсацію збитків майбутніх поколінь	
недоодержання прибутку в результаті невиходу працівників на роботу	$V_{in} = N_{np} \times (12 \times K_{rd} \times N_e)$ N_e – норма виробітку на 1 особу в грошовому еквіваленті K_{rd} – кількість робочих днів у місяці N_{np} – кількість осіб, які втратили працездатність внаслідок НС	загальна кількість дітей працівників на території впливу НС, прогнозований коефіцієнт можливих майбутніх витрат

Продовження таблиці 1

1	2	3
	$P_{рек} = \sum_{i=1}^m 3p_i + (Pn_i + Pc_i)$	кількість об'єктів рекреаційного призначення; збитки кожного об'єкта, витрати на відновлення ресурсів природного походження; витрати на відновлення ресурсів антропогенного походження
збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення	$3p$ – збитки об'єкта рекреаційного призначення внаслідок НС Pn – витрати на відновлення ресурсів природного походження Pc – витрати на відновлення ресурсів антропогенного походження	
<i>Екологічні збитки</i>		
	$P_{нзф} = \sum_{i=1}^m Пз_i + Pз_i$	витрати на відновлення природного стану кожного об'єкта ПЗФ, кількість об'єктів ПЗФ, втрати від недоотримання надходжень від рекреаційної, наукової, природоохоронної, туристсько-екскурсійної та іншої діяльності в межах територій об'єктів природно-заповідного фонду
збитки від втрат природно-заповідного фонду	$Пз$ – витрати на відновлення природного стану об'єкта природно-заповідного фонду $Pз$ – втрати від недоотримання надходжень від рекреаційної, наукової, природоохоронної, туристсько-екскурсійної та іншої діяльності в межах територій об'єктів природно-заповідного фонду	
	$Ззб = \sum_{n=1}^m Bб \times Nб$	кількість біоценозів, кількість та розміри популяцій рідкісних видів рослин і тварин, занесених до Червоної книги України, до Списків Бернської конвенції, до інших Переліків раритетних компонентів тощо
збитки від змін біоценозів	$Bб$ – вартісна оцінка наслідків змін біоценозу, визначається експертним шляхом; $Nб$ – кількість змінених біоценозів	
	$Зпк = \sum_{n=1}^m Bпк \times Nпк$	кількість природних комплексів, змінених внаслідок НС, кількість угруповань рослин, занесених до Зеленої книги України, Регіональних списків раритетних природних комплексів тощо
збитки від зникнення природних комплексів	$Bпк$ – вартісна оцінка наслідків змін природних комплексів, визначається експертним шляхом; $Nпк$ – кількість змінених природних комплексів	
	$Зрек = Sp \times Vr$	площа забруднених або знищених лісових земель, вартість рекультивації 1 га
збиток через роботи з рекультивації забруднених земель	Vr – вартість рекультивації 1 га, визначається за результатами експертизи; Sp – площа забруднених або знищених лісових земель, які потребують рекультивації	
	$Здз = Sд \times Vдз$	площа забруднених, або знищених лісових земель, вартість дезактивації 1 га
збиток через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь	$Vдз$ – вартість дезактивації 1 га, визначається за результатами експертизи; $Sд$ – площа забруднених, або знищених лісових земель, які потребують дезактивації	

Продовження таблиці 1

1	2	3
<i>Економічні збитки</i>		
збитки від руйнування та пошкодження основних фондів, знищення майна та продукції	$Mp = \Phi\phi + \Phi\zeta + Pr + Prc + Cn + Md\zeta$	Вартість основних фондів виробничого призначення, вартість основних фондів невиробничого призначення, вартість готової деревної та недеревної продукції, вартість незаготовленої деревини, незібраної недеревної продукції, оціночна вартість запасів сировини, проміжної продукції, оціночна вартість майна лісогосподарських, лісозаготівельних тощо підприємств
	$Md\zeta$ – збитки від втрат майна лісогосподарських підприємств $\Phi\phi$ – збитки від пошкодження основних фондів виробничого призначення Pr – збитки від втрат сировини, проміжної продукції Prc – збитки від втрат незаготовленої деревини, незібраної недеревної продукції $\Phi\zeta$ – збитки від пошкодження основних фондів невиробничого призначення; Pr – збитки від втрат готової деревної та недеревної продукції	
збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва	$Mn = 12 \times (Zn - \Phi n)$	розмір недоотриманого прибутку від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду за результатами експертизи
	Zn – планові доходи лісогосподарських підприємств від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду; Φn – фактичні доходи лісогосподарських підприємств від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду	
збитки в результаті перепрофілювання господарств	$Zn\zeta = Bno + Bпкф + Zвп$	Вартість нового обладнання, вартість стажування та перекваліфікації працівників, оціночна вартість збитків за час вимушеного простою підприємства
	Bno – видатки на нове обладнання $Bпкф$ – видатки на перекваліфікацію персоналу $Zвп$ – збитки від вимушеного простою підприємства	
збитки від вилучення або порушення лісових угідь	$Rл/у = Rл/у1 + Rл/у2 + Rл/у3$	Площі вилучених забруднених земельних ділянок лісового фонду з розрахунків лісокористування, типи лісорослинних умов ділянок, типи лісу, бонітети насаджень до і після впливу НС, вік насаджень
	$Rл/у1$ – збитки від знищення та вилучення земельних ділянок лісового фонду для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства; $Rл/у2$ – збитки від пошкодження лісів (зниження продуктивності лісів внаслідок шкідливого впливу чинників НС $Rл/у3$ – збитки у разі переведення лісів у менш цінну групу	
збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів	$Rд/л = Rпд + Rнд + Rнл$	Розмір збитків від недоотримання продукції деревообробних комбінатів, розмір збитків від недоотримання недеревної продукції лісу
	$Rпд$ – збитки від зниження приросту деревини; $Rнд$ – збитки від недоотримання продукції деревообробних комбінатів; $Rнл$ – збитки від недоотримання недеревної продукції лісу	

Продовження таблиці 1

1	2	3
збитки від зниження приросту деревини	$R_{нд} = 12 \times (D_{пк} - D_{фк})$	Розмір втрачених доходів деревообробних підприємств
	$D_{пк}$ - планові доходи деревообробних комбінатів за місяць $D_{фк}$ - фактичні доходи деревообробних комбінатів за місяць	
збитки від недоотримання недеревної продукції лісу	$R_{нл} = T_c \times (D_{пнл} - D_{фнл})$	Розмір втрачених доходів заготівельних підприємств
	T_c - тривалість сезону збору $D_{пнл}$ - планові доходи від реалізації не деревної продукції лісу; $D_{фнл}$ - фактичні доходи від реалізації не деревної продукції лісу	
збиток за рахунок інших спеціальних витрат	$Z_{пец} = V_{вс} + V_{додз} + V_{ст} + V_{ро} + V_{др} + V_{сп}$	Кількість недопрацьованого робочого часу, вартість додаткових засобів особистого захисту, вартість спецтехніки, вартість радіологічної експертизи, вартість спеціальних науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт, вартість додаткових заходів
	$V_{вс}$ - втрати від вимушеного скорочення робочого часу працівників лісового господарства $V_{додз}$ - витрати на додаткові засоби особистого захисту $V_{ст}$ - витрати на закупівлю спеціальної техніки $V_{ро}$ - витрати на проведення радіологічного обстеження лісів $V_{др}$ - витрати на виконання складних науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт $V_{сп}$ - витрати на запровадження спеціального режиму ведення протипожежних, лісозахисних і лісгосподарських та ін. робіт	

**Примітка:* Жирним шрифтом позначено запропоновані нами види додаткових локальних збитків, доцільних для розрахунку загального збитку підприємств лісового господарства внаслідок надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру.

- збитки об'єкта рекреаційного призначення внаслідок $HC - 3p = 1$ тис.грн.;
 - кількість об'єктів рекреаційного призначення - $i = 7$ шт.;
 - витрати на відновлення ресурсів природного походження - $P_n = 10$ тис. грн.;
 - витрати на відновлення ресурсів антропогенного походження - $P_c = 0$ тис. грн.;
 - витрати на відновлення природного стану об'єкта ПЗФ - $P_z = 20$ тис. грн.;
 - кількість об'єктів ПЗФ - $n = 1$ шт.;
 - втрати від недоотримання надходжень від природоохоронної, туристсько-екскурсійної та іншої діяльності в межах територій ПЗФ - $P_z = 24$ тис. грн.;
 - кількість біоценозів, змінених внаслідок $HC - N_6 = 10$ шт.;
 - вартісна оцінка наслідків змін біоценозу - $V_6 = 5$ тис. грн.;
 - кількість природних комплексів, змінених внаслідок $HC - N_{пк} = 2$ шт.;
 - вартісна оцінка наслідків змін природних комплексів - $V_{пк} = 70$ тис. грн.;
 - площа земель, що потребують рекультивациі - $S_p = 5$ га;
 - вартість рекультивациі 1 га - $V_p = 2$ тис. грн.;
 - площа земель, що потребують дезактивації - $S_d = 3$ га;
 - вартість дезактивації 1 га - $V_{дз} = 1,5$ тис. грн.
- Результати порівняльного розрахунку екологічних збитків відповідно до рекомендацій „Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру” і, враховуючи особливості впливу і динаміки наслідків HC на лісові ресурси, що спричиняють техногенні втрати, за комплексним підходом представлено в табл. 4.
- Наступними вихідними даними для розрахунку

економічних збитків за умовою задачі є:

- збитки від пошкодження основних фондів виробничого призначення – $\Phi\vartheta = 500$ тис. грн.;
- збитки від пошкодження основних фондів

невиробничого призначення – $\Phi\vartheta = 20$ тис. грн.;

- збитки від втрат готової деревної та недеревної продукції – $Pr = 20$ тис. грн.;

Таблиця 3. Результати порівняльного розрахунку соціальних збитків, завданих лісовому господарству „Бухта Вікінгів” внаслідок надзвичайних ситуацій

Види збитків та витрат	За державною Методикою		За запропованою комплексною методикою	
	формула розрахунку	результат розрахунку	Формула розрахунку	результат розрахунку
Втрати від вибуття трудових ресурсів з виробництва	$\sum V_{тпр} = Mл \times Nл + Mт \times Nт + Mі \times Nі + Mз \times Nз$	303,8	$\sum V_{тпр} = Mл \times Nл + Mт \times Nт + Mі \times Nі + Mз \times Nз$	303,8
витрати на виплату допомоги на поховання	$\sum V_{дп} = 12 \times Mдп \times Nз$	7,2	$\sum V_{дп} = 12 \times Mдп \times Nз$	7,2
витрати на виплату пенсій у разі втрати годувальника	$\sum V_{втг} = 12 \times Mвтг \times (18 - Bд)$	2,664	$\sum V_{втг} = 12 \times Mвтг \times (18 - Bд)$	2,664
витрати на додаткове медичне обслуговування			$V_{мо} = N \times M_{мо}$	10,0
витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля			$V_{шу} = 12 \times N \times M_{шу}$	60,0
витрати на оздоровлення працівників			$V_{оз} = Nск \times (Mзд + Mскл)$	175,0
витрати на компенсацію збитків майбутніх поколінь			$V_{мп} = N \times (K \times nM)$	2,04
недоодержання прибутку у результаті невиходу працівників на роботу			$V_{ін} = N_{нп} \times (12 \times Nв \times Kрд)$	4,752
Соціальні збитки		313,664		565,456
Недооцінені збитки				251,792

- збитки від втрат незаготовленої деревини, незібраної недеревної продукції – $Prс = 10$ тис. грн.;
- збитки від втрат запасів сировини, проміжної продукції – $Cн = 30$ тис. грн.;
- збитки від втрат майна лісового господарства – $Mдг = 2,5$ тис. грн.;
- доходи лісового господарства, планові від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду – $Зп = 2$ тис. грн.;
- доходи лісового господарства фактичні від реалізації продукції за узгодженими цінами базового періоду – $\Phiп = 1$ тис. грн.;
- збитки від знищення та вилучення земельних ділянок лісового фонду для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства – $Рл/у1 = 7$ тис. грн.;
- збитки від пошкодження лісів – $Рл/у2 = 1,5$ тис. грн.;
- збитки у разі переведення лісів у менш цінну групу – $Рл/у3 = 0$ тис. грн.;
- доходи деревообробних комбінатів планові за місяць – $Дпк = 0,1$ тис. грн.;

- доходи деревообробних комбінатів фактичні за місяць – $Дфк = 0$ тис. грн.;
- тривалість сезону збору ягід, грибів тощо – $Tс = 3$ місяці;
- планові доходи від реалізації недеревної продукції лісу за місяць – $Дпнпл = 6$ тис. грн.;
- фактичні доходи від реалізації недеревної продукції лісу за місяць – $Дфнпл = 2$ тис. грн.;
- збитки від зниження приросту деревини – $Рпд = 3,6$ тис. грн.;
- збитки від недоотримання продукції деревообробних комбінатів – $Рнд = 1,2$ тис. грн.;
- збитки від недоотримання недеревної продукції лісу – $Рнл = 12$ тис. грн.;
- видатки на нове обладнання – $Vно = 0$ тис. грн.;
- видатки на перекваліфікацію персоналу – $Vпкф = 0$ тис. грн.;
- збитки від вимушеного простою підприємства – $Звп = 0$ тис. грн.;
- втрати від вимушеного скорочення робочого часу працівників – $Vвс = 1$ тис. грн.;
- витрати на додаткові засоби особистого захисту – $Vдодз = 2$ тис. грн.;

- витрати на закупівлю спеціальної техніки – $V_{ст} = 30$ тис. грн.;
- витрати на проведення радіологічного обстеження лісів – $V_{ро} = 0$ тис. грн.;
- витрати на виконання складних науково-дослідних і проектно-розвідувальних робіт – $V_{др} = 10$ тис. грн.;
- витрати на запровадження спеціального режиму ведення протипожежних, лісозахисних і лісгосподарських та ін. робіт – $V_{сп} = 25$ тис. грн.

Таблиця 4. Результати порівняльного розрахунку екологічних збитків, завданих лісовому господарству „Бухта Вікінгів” внаслідок надзвичайних ситуацій

Види збитків та витрат	За державною Методикою		За запропонованою комплексною Методикою	
	Формула розрахунку	результат розрахунку	формула розрахунку	результат розрахунку
1	2	3	4	5
збитки від знищення або погіршення якості середовища об'єктів рекреаційного призначення	$P_{рек} = \sum_{i=1}^m Zp_i + (Pn_i + P_{сi})$	17,0	$P_{рек} = \sum_{i=1}^m Zp_i + (Pn_i + P_{сi})$	17,0
<i>Продовження таблиці 4</i>				
1	2	3	4	5
збитки від втрат природно-заповідного фонду	$P_{нзф} = \sum_{i=1}^m Pz_i + Pz_i$	188,0	$P_{нзф} = \sum_{i=1}^m Pz_i + Pz_i$	188,0
збитки від змін біоценозів			$Z_{зб} = \sum_{n=1}^m V_{б} \times N_{б}$	50,0
збитки від зникнення природних комплексів			$Z_{пк} = \sum_{n=1}^m V_{пк} \times N_{пк}$	140,0
збиток через роботи з рекультивациі забруднених земель			$Z_{рек} = S_p \times V_p$	10,0
збиток через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь			$Z_{дз} = S_{д} \times V_{дз}$	4,50
Екологічні збитки		205,0		409,5
Недооцінені збитки				204,5

Результати порівняльного розрахунку економічних збитків відповідно до рекомендацій „Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру” і, враховуючи особливості впливу і динаміки наслідків НС на лісові ресурси, що спричиняють еколого-економічні втрати, за комплексною методикою представлено в табл. 5.

Порівняльний розрахунок очікуваного загального еколого-економічного збитку, завданого приватному лісовому господарству „Бухта Вікінгів” внаслідок НС, показав наступне:

1. Обсяг загального еколого-економічного збитку (соціальні збитки + екологічні збитки + економічні збитки), розрахований відповідно до рекомендацій діючої державної Методики (див. формулу 22) становить: $313,664 + 205,0 + 711,0 = 1229,664$ тис. грн.

2. З врахуванням обсягів додаткових локальних збитків, запропонованих нашою комплексною методикою (див. формулу 23), обсяг загального еколого-економічного збитку становить: $565,456 + 409,50 + 789,0 = 1763,956$ тис. грн.

Таким чином, невраховані збитки становлять: $251,792 + 204,5 + 78,0 = 534,292$ тис. грн., або близько 50% від обсягу збитку, оціненого за державною Методикою.

На нашу думку, запропонована модель розрахунку загального еколого-економічного збитку дозволить більш адекватно оцінювати збитки, завдані підприємствам лісового господарства внаслідок надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру.

Висновки. Отже, сучасні підходи до оцінки збитків, що виникають у результаті настання надзвичайної ситуації техногенного характеру,

потребують подальшого удосконалення.

У результаті аналізу теоретичних засад оцінки техногенних збитків з'ясовано: 1) існуючі на даний момент підходи до оцінки збитків мають ряд

недоліків; 2) потребують застосування комплексного підходу, який враховуватиме особливості наслідків негативних впливів на відповідних реципієнтів.

Таблиця 5. Результати порівняльного розрахунку економічних збитків, завданих підприємствам лісового господарства внаслідок надзвичайних ситуацій

Види збитків та витрат	За державною Методикою		За запропонованою комплексною Методикою	
	формула розрахунку	результат розрахунку	формула розрахунку	результат розрахунку
Збитки від руйнування та пошкодження основних фондів, знищення майна та продукції	$Mp = \Phi v + \Phi g + Pr + Prs + Cn + Mdg$	582,5	$Mp = \Phi v + \Phi g + Pr + Prs + Cn + Mdg$	582,5
від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва	За результатами експертизи	120,0	$Mn = 12 \times Zn - \Phi n$	120,0
від вилучення або порушення лісових угідь	$Rl/y = Rl/y1 + Rl/y2 + Rl/y3$	8,5	$Rl/y = Rl/y1 + Rl/y2 + Rl/y3$	8,5
Збитки від зниження приросту деревини			$Rnd = 12 \times (Dn - Df)$	3,6
Збитки від недоотримання продукції деревообробних комбінатів			$Rnd = 12 \times (Dnk - Dfk)$	1,2
Збитки від недоотримання недеревної продукції лісу			$Rnl = Tc \times (Dnpl - Dfnpl)$	0,2
від втрати деревини та інших лісових ресурсів			$Rd/l = Rnd + Rnd + Rnl$	5
Збиток в результаті перепрофілювання господарств			$Zng = Vno + Vnkf + Zvp$	0
Збиток за рахунок інших спеціальних витрат			$Zspez = Vvc + Vdodz + Vst + Vro + Vidr + Vsp$	68,0
Економічні збитки		711,0		789,0
Недооцінені збитки				78,0

У результаті аналізу методичних підходів до розрахунку вартісної величини збитків від надзвичайних ситуацій техногенного характеру, враховуючи особливості ведення господарської діяльності підприємствами рекреаційного комплексу встановлено:

1. Надзвичайні ситуації техногенного характеру регулярно спричиняють підприємствам рекреаційного комплексу збитки, які відповідно до типу завданої шкоди, можна поділити на соціальні, екологічні та економічні.

2. Офіційно діюча нині система оцінки збитків дозволяє розраховувати лише частину реальних збитків, що завдаються надзвичайними ситуаціями, і потребує удосконалення з врахуванням особливостей негативного впливу на реципієнта збитку.

3. Діючою „Методикою оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного

характеру“ передбачено: обмежений перелік основних локальних збитків, що завдаються підприємствам рекреаційного комплексу внаслідок надзвичайних ситуацій різного рівня: збитки від втрати життя та здоров'я населення, збитки від знищення або погіршення якості рекреаційних зон, збитки від втрат природно-заповідного фонду, збитки від руйнування та пошкодження основних фондів, знищення майна та продукції, збитки від невироблення продукції внаслідок припинення виробництва, збитки від вилучення або порушення лісових угідь, збитки від втрати деревини та інших лісових та водних ресурсів.

4. Окремі види локальних збитків, передбачених Методикою (від втрат тваринництва, рибного господарства, забруднення поверхневих і підземних вод та джерел, внутрішніх морських вод і територіального моря тощо) при оцінці збитків, завданих підприємству рекреаційного комплексу, не

враховуються (або враховуються в окремих одиничних випадках).

У результаті проведеного дослідження запропоновано комплексний підхід до розрахунку збитків від надзвичайних ситуацій техногенного характеру, де рекомендовано:

1. Визначати загальний обсяг збитків підприємств рекреаційного комплексу від наслідків надзвичайних ситуацій як суму економічних, екологічних і соціальних локальних збитків.

2. Розширити перелік локальних збитків, передбачених діючою Методикою, включивши особливі додаткові види збитків підприємств рекреаційного комплексу, серед яких: 1) соціальні збитки (витрати на додаткове медичне обслуговування; витрати на виплати у зв'язку з роботою в шкідливих умовах довкілля; витрати на оздоровлення працівників; витрати на компенсацію збитків майбутніх поколінь; збитки від недоодержання прибутку в результаті невиходу працівників на роботу); 2) екологічні збитки

(збитки від змін біоценозів; збитки від зникнення природних комплексів; збитки в результаті рекультивації забруднених земель; збитки через роботи, пов'язані з дезактивацією забруднених лісових угідь та водойм); 3) економічні збитки (збитки від невироблення продукції внаслідок припинення господарської діяльності; збитки в результаті перепрофілювання господарств; збитки від вилучення або порушення лісових угідь та водойм; збитки від втрати деревини та інших лісових ресурсів; збитки від втрати рибних та інших водних ресурсів; збитки за рахунок інших спеціальних витрат).

Запропонований розширений перелік локальних збитків і комплексний підхід до розрахунку вартісної величини техногенних збитків дозволяють більш повно оцінити реальний обсяг техногенних збитків, завданий підприємствам рекреаційного комплексу внаслідок надзвичайних ситуацій.

Список літератури

1. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України №175 від 15 лютого 2002 року (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 862 (862-2003-п) від 04.06.2003) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>
2. Порядок класифікації надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру за їх рівнями. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 24 березня 2004 р. № 368 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=368-2004-%EF>
3. Рекомендації по веденню лісового господарства в умовах радіоактивного забруднення. Наук.-метод. видання. — К.: Аграрна наука, 1995. — 62с.
4. Урланис С.Б. О проблемах экономической демографии // *Вопр. Экономики* / Урланис С.Б. — 1970. — № 5. — С. 102-104.
5. Опанасюк Ю.А. Развитие научно-методических подходов до розрахунку еколого-економічного збитку від техногенних катастроф / Опанасюк Ю.А. / *Вісник СумДУ. Серія „Економіка“*. — 2007. — № 1. — С. 40-45.
6. Семенов Б.А. Организационные и научно-методические основы взаимодействия между странами СНГ при нанесении ущерба окружающей среде / Семенов Б.А., Моткин Г.А. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uto.sumy.ua/napol/05/_01/03/1/_2/_08.pdf
7. Чорнобильська катастрофа: Дії, результати та уроки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrchicago.com/consular/290307.doc
8. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды (Одобрена постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР, Президиума АН СССР от 21.10.1983 № 254/284/134) По состоянию на ноябрь 2007 г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lawrussia.ru/bigtexts/law_2902/index.htm

РЕЗЮМЕ

Комарницький Ігорь, Бублик Мирослава

Усовершенствование подходов к оценке техногенных убытков на примере лесного хозяйства

Проанализированы методы экономической оценки убытков от чрезвычайных ситуаций в зависимости от причин возникновения, физической сущности и влияния на окружающую естественную среду. Исследованы существующие теоретические принципы оценки убытков, нанесенных техногенными катастрофами. Предложен комплексный методический подход к оценке убытков, нанесенных лесному хозяйству на примере “Бухты Викингов”.

RESUME

Komarnytskyi Igor, Bublyk Myroslava

Improvement of approaches to the estimation of technogenic losses on the example of forestry

The methods of economic evaluation of losses from extraordinary situations depending on reasons of origin, physical essence and influence on a natural environment are analysed. Existent theoretical principles of estimation of losses, inflicted tekhnogennimi catastrophes are investigated. Complex methodical approach to the estimation of losses, inflicted forestry on the example of failure on the "Buhta Vikingiv" is offered.

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємства, виявлено переваги та недоліки окремих підходів. Прокоментовано світовий досвід у проведенні оцінки кредитоспроможності підприємств-позичальників.

Ключові слова

Кредитоспроможність підприємства, аналіз, оцінка, ліквідність балансу, коефіцієнти оцінки кредитоспроможності, системи оцінки кредитоспроможності.

З метою підвищення ринкової вартості підприємства та розширення обсягу його господарської діяльності, а також для забезпечення більш ефективного використання власного капіталу та прискорення формування різних цільових фінансових фондів підприємства поряд із власним капіталом активно використовують у своїй діяльності позиковий капітал. Залучення підприємством позикового капіталу сприяє підвищенню ефективності господарсько-фінансової діяльності, прискоренню руху грошових і матеріальних ресурсів підприємства, підвищенню швидкості обороту й ефективності використання власного оборотного капіталу, скороченню термінів вводу в експлуатацію нових основних фондів підприємства й зниженню строків окупності інвестицій.

Поряд із очевидними перевагами позиковий капітал характеризується і рядом недоліків під час використання його у господарській діяльності підприємства, основним з яких є наявність ризику неповернення кредиту. Це зумовлює необхідність застосування на підприємствах комплексного підходу до формування достатнього рівня кредитоспроможності, який надасть їм можливість і в перспективі отримувати та використовувати позикові фінансові ресурси.

Окремі питання оцінки кредитоспроможності підприємства розглядаються багатьма авторами вітчизняної та зарубіжної економічної

літератури. Так можна виділити роботи М. Р. Ковбасюка та О. А. Пересади [2], які розглядають сутність та методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємства з позиції кредитора. В роботах Кемпбела [3] викладено методики оцінки кредитоспроможності позичальників, які широко використовуються в світовій практиці господарювання.

З першого погляду завдання кількісної оцінки кредитоспроможності підприємства здається нескладним, але єдиного загальноприйнятого підходу до побудови відповідних алгоритмів не існує. Показники, що включаються в різні методики аналізу, суттєво варіюються як у кількісному відношенні, так і за методами розрахунку.

Метою написання статті є систематизація методичного інструментарію оцінки кредитоспроможності підприємства.

Відповідно до положення НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [1] для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк має враховувати такі основні економічні показники його діяльності:

- платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);
- фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів,

- співвідношення залучених і власних коштів);
- обсяг реалізації;
- обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках, наявність картотеки неплатежів – у динаміці);
- склад та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибутки та збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитна історія (погашення кредитної заборгованості у минулому, наявність діючих кредитів).

О. А. Пересада в монографії, присвяченій дослідженню практики кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами

українських підприємств, аналізує і узагальнює основні напрацювання в галузі оцінки банківськими установами кредитоспроможності підприємства. Він зазначає, що основою методики визначення кредитоспроможності клієнта банками-агентами є показники ліквідності [2, с. 44]. Для прикладу наведено практику оцінювання кредитоспроможності позичальників, що використовується в Державному Експортно-Імпортному Банку. Для проведення розрахунків статті балансу згрупповуються за термінами можливості перетворення їх на готівку, а зобов'язання – за термінами їх виконання.

Згруповані статті активу та пасиву подаються у вигляді таблиці (табл. 1), після чого визначається ліквідність балансу. Ліквідним можна вважати баланс, якщо кожна група активу цілком або майже покриває групу пасивних зобов'язань клієнта.

Таблиця 1. Групування статей активу та пасиву балансу

№ груп	Покриття (актив)		Сума зобов'язань (пасив)		Різниця	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
група I						
група II						
група III						
група IV						

Після групування статей балансу кредитоспроможність позичальника оцінюється одним з двох методів. Перший базується на результатах розрахунку системи основних і додаткових фінансових коефіцієнтів.

Основними коефіцієнтами під час визначення фінансового стану позичальника вважаються наступні:

1. Коефіцієнт співвідношення залучених коштів позичальника до власних коштів. У багатьох джерелах економічної літератури даний показник називається коефіцієнтом фінансування (КФ). Він характеризує обсяг залучених позикових коштів на одиницю власного капіталу, тобто ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Зростання рівня показника в динаміці свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості, і навпаки. Цей показник особливо широко застосовується при оцінці фінансового ризику, що асоціюється з даним підприємством. При оцінці кредитоспроможності позичальника встановлюється граничне значення даного показника, яке дорівнює 1.

2. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Кзвк). Вважається, що нормальне значення цього коефіцієнта повинно перевищувати 0,6 – 0,8, а зниження рівня коефіцієнта свідчить про підвищення ризику нестійкості фінансового стану підприємства; разом з тим, якщо даний показник значно перевищує 1, це

сигналізує про зниження ефективності використання фінансових ресурсів.

3. Коефіцієнт маневрування (КМ) показує, яку частку займає власний капітал, що інвестується в оборотні активи, в загальній сумі власного капіталу (тобто, яка частина власного капіталу знаходиться у високоліквідній його формі та у формі, що швидко обертається).

Значення цього показника може помітно коливатися в залежності від структури капіталу та галузевої належності підприємства. Які-небудь універсальні рекомендації щодо величини цього показника чи тенденцій його зміни навряд чи можливі; все визначається специфікою галузі чи даного підприємства.

4. Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл) (поточної платоспроможності) показує, в якому ступені вся заборгованість по короткострокових (поточних) фінансових зобов'язаннях може бути задоволена за рахунок усіх його поточних (оборотних) активів.

В економічній літературі наводяться нормативні значення даного коефіцієнта – 1,8-2.

5. Коефіцієнт поточної ліквідності (проміжної платоспроможності) (Кпл) показує, в якому ступені всі короткострокові (поточні) фінансові зобов'язання підприємства можуть бути задоволені за рахунок його швидко ліквідних активів (включаючи готові засоби платежу).

Значення цього показника, згідно з нормативами, що рекомендуються авторами економічної літератури, повинно становити

близько 1.

6. Коефіцієнт миттєвої ліквідності (абсолютної платоспроможності) (*Кмл*) показує, в якому ступені всі короткострокові (поточні) фінансові зобов'язання підприємства забезпечені готовими засобами платежу, які є у нього в наявності на визначену дату.

7. Період погашення дебіторської заборгованості (ППДЗ). Цей показник розраховується у днях і визначає стан розрахунків за відвантаженою покупцям продукцію.

Уповільнення оборотності заборгованості може свідчити про прострочену дебіторську заборгованість і погіршення кредитоспроможності підприємства.

8. Коефіцієнт рентабельності всіх використовуваних активів (*Ра*) характеризує рівень чистого прибутку, що генерується всіма активами підприємства, що знаходяться у його використанні за балансом.

Додаткові фінансові коефіцієнти розраховуються у разі, якщо неможливо прийняти рішення тільки на базі основних коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт незалежності (фінансової автономії) (*КН*). Він показує, в якому ступені обсяг використовуваних підприємством активів сформований за рахунок власного капіталу та наскільки воно незалежне від зовнішніх джерел фінансування.

Значення цього показника повинно перевищувати 0,5. Взагалі, чим вище значення цього коефіцієнта, тим більше фінансово стійке, стабільне та незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство.

2. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (*КДКз*). Він характеризує загальне співвідношення по цих видах заборгованості підприємства.

3. Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції або коефіцієнт комерційної рентабельності (*Рпр*) характеризує прибутковість операційної (виробничо-комерційної діяльності) діяльності підприємства.

4. Рентабельність власного капіталу (*Рвк*) характеризує ефективність використання власного капіталу позичальника.

Після обчислення всіх основних і додаткових коефіцієнтів відповідальний працівник банку робить висновок, який згодом виноситься на кредитну раду. За кожним із коефіцієнтів визначається оцінка показника за п'ятибальною системою, яка потім множиться на оптимальний показник цього коефіцієнта. Залежно від отриманої суми всіх зважених показників позичальникові присвоюється відповідний клас:

- клас «А» (понад 451 бал) – фінансовий стан позичальника стабільний;
- клас «Б» (391 – 450 балів) – фінансовий стан підприємства добрий або дуже добрий;
- клас «В» (331 – 390 балів) – фінансовий стан

клієнта задовільний;

- клас «Г» (271 – 330 балів) – фінансовий стан підприємства поганий;
- клас «Д» (менше ніж 270 балів) – фінансовий стан підприємства незадовільний.

Така узагальнююча методика оцінки кредитоспроможності підприємства, на наш погляд, підлягає критиці. По-перше, далеко не всі показники із переліку тих, що розраховуються для оцінки кредитоспроможності підприємства мають нормативні значення. Наприклад, неможливо встановити нормативи для таких показників, як період погашення дебіторської заборгованості, рентабельність активів, власного капіталу, комерційна рентабельність. Можна лише орієнтуватися в даному випадку на середньогалузеві значення, але і їх не можна сприймати як нормативні показники. По-друге, нормативи майже всіх показників, щодо яких вони визначені, не диференційовані з урахуванням виду діяльності підприємств. А даний фактор може чинити суттєвий вплив на значення показників ліквідності та структури капіталу підприємства.

Іншим методом оцінювання кредитоспроможності клієнта в практиці комерційних банків є аналіз руху грошових коштів. Цей аналіз ґрунтується на зіставленні надходження та використання грошових коштів за певний період. Перевищення суми надходження грошових коштів над сумою їх використання свідчить про добрий фінансовий стан позичальника й означає можливість погашення боргових зобов'язань. Узагальнюючими показниками оцінки кредитоспроможності підприємства є два основні коефіцієнти:

1. Коефіцієнт кредитоспроможності (*КК*):

$$KK = \frac{ЧП}{БЗ}, \quad (1)$$

де *КК* – коефіцієнт кредитоспроможності;

ЧП – сума чистого грошового потоку підприємства за період, що аналізується, який представляє собою різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками;

БЗ – середня сума боргових зобов'язань підприємства за період, що аналізується.

Якщо значення коефіцієнта становить понад 0,75, можна говорити про високу платоспроможність підприємства, при коливанні від 0,5 до 0,75 необхідні додаткові дослідження, при діапазоні від 0,3 до 0,5 фінансовий стан є задовільним, проте необхідні додаткові заходи щодо зміцнення фінансового стану. Якщо показник кредитоспроможності клієнта нижче 0,3, у кредитуванні переважно відмовляють.

2. Крім того, практикується аналіз прогнозованого грошового потоку, який проводиться на базі прогнозованих даних позичальника. Співвідношення прогнозу грошового потоку та боргових зобов'язань клієнта утворює

коефіцієнт прогнозної кредитоспроможності позичальника (KKn):

$$KKn = \frac{ЧГПn}{БЗn}, \quad (2)$$

де KKn – коефіцієнт прогнозної кредитоспроможності;

$ЧГПn$ – прогнозна сума чистого грошового потоку підприємства в майбутньому періоді;

$БЗn$ – прогнозна середня сума боргових зобов'язань підприємства в майбутньому періоді.

У світовій економічній думці існує багато підходів до систематизації методів аналізу фінансового стану потенційних позичальників та ефективності майбутніх проектів. Найвідомішими системами оцінки кредитоспроможності є *FFC, Five C's, PARSE, CAMPARI, MEMO RISK* та інші.

Система *FFC (Four Foundations of Creditworthiness* – чотири функції кредитоспроможності) досліджує передусім якість управління (*Management Quality*), що оцінюється фінансовим потенціалом і компетентністю позичальника; динаміку галузі (*Industry Dynamics*), яка визначається структурними та динамічними умовами галузі, а також конкурентною позицією підприємства; можливість реалізації застави (*Security Realization*), яка аналізується чистою ліквідною вартістю застави, можливістю контролю заставленого майна; фінансові умови (*Financial Conditions*), які засновані на дослідженні рентабельності, ліквідності та левериджу (фінансового важеля) за певний період часу [3, с. 156].

У практиці американських банків використовується “правило п'яти сі”, де критерії відбору клієнтів визначені словами, що починаються на літеру “С”:

- *character* (характер позичальника);
- *capacity* (фінансові можливості);
- *capital* (капітал, майно);
- *collateral* (забезпечення);
- *conditions* (загальні економічні умови).

Під “характером” позичальника мається на увазі його репутація, ступінь відповідальності, готовність та бажання погашати борг. Банк намагається перш за все з'ясувати, як позичальник ставився до своїх зобов'язань у минулому, чи були в нього затримки в погашенні боргів, яким є його статус у діловому світі. Банк намагається отримати психологічну картину позичальника, користуючись для цього інтерв'ю з ним, інформацією з особистого архіву, консультаціями з іншими банками та фірмами, іншою можливою інформацією.

Фінансові можливості позичальника, його здатність погасити кредит визначаються за допомогою ретельного аналізу його доходів та видатків і перспектив зміни їх у майбутньому.

Взагалі у позичальника банку є три джерела коштів для погашення позики:

- поточні касові надходження (*cash flow*);

- продаж активів;
- інші джерела фінансування.

Комерційні банки традиційно відносяться до тієї категорії кредиторів, позики яких погашаються за рахунок чистого сальдо поточних касових надходжень (*net cash flow*). Цей показник дорівнює чистому операційному прибутку плюс амортизаційні відрахування, мінус приріст дебіторської заборгованості, мінус приріст товарних запасів, плюс сума рахунків до сплати.

Критичне значення для погашення позики має динаміка дебіторської заборгованості підприємства та зміни його товарних запасів. Найчастіше з цими статтями пов'язані складності в погашенні позики.

Банк велику увагу надає також іншим ознакам, а саме акціонерному капіталу підприємства, його структурі, співвідношенню з іншими статтями активів і пасивів, а також забезпеченню позики, його достатності, якості та можливості реалізації у випадку непогашення позики.

“Загальні умови” визначають діловий клімат у країні та впливають як на банк, так і на позичальника: стан економічної кон'юнктури, наявність конкуренції з боку інших виробників подібного товару, податки тощо.

Дані критерії виражають у цифрах (квантифікують) відповідно до кожного випадку. На основі цього приймається зважене рішення відносно кредитоспроможності позичальника. У межах дилеми “ризик-доходність” позичальники, що мають більш слабкі фінансові позиції мають платити за кредит більше, ніж більш надійні позичальники.

Цікавою, з нашої точки зору, є система оцінки кандидата у позичальники *PARSE* чи *CAMPARI*, що використовується в англійських клірингових банках.

PARSE:

P – *Person* - інформація про особу потенційного позичальника, його репутацію.

A - *Avount*- обґрунтування суми кредиту.

R - *Repayment* - можливості погашення.

S - *Security* - оцінка забезпечення.

E - *Expediency* - доцільність кредиту.

R - *Remuneration*- винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

CAMPARI

C – *Character* - репутація позичальника.

A – *Ability* - оцінка бізнесу позичальника.

M – *Means* - аналіз необхідності звертання за позикою.

P – *Purpose* - мета кредиту.

A – *Amount* - обґрунтованість суми кредиту.

R – *Repayment* - можливість погашення.

I - *Insurance* - спосіб страхування кредитного ризику.

В англомовних країнах також використовується система оцінки позичальника, що складається з двох етапів: *MEMO-RISK*

MEMO

M - Managenren- менеджмент.
E - Experience - досвід.
M - Market - ринок.
O - Opetions - функціонування бізнесу.
RISK
R - Repraument - погашення.
I - Interest - відсоток.
S - Security - забезпечення.
K - Kontrol - контроль.

На етапі *MEMO* оцінюється:

- досвід і компетентність керівників;
- ринок та його умови (його стан та перспективи розвитку);
- діяльність підприємства (можливості у виробництві та реалізації продукції).

На етапі *RISK* оцінюються:

- перспективи погашення кредиту з урахуванням ринкових перспектив компанії;
- вплив будь-якого можливого підвищення процентних ставок на перспективу погашення кредиту;
- вартість забезпечення;
- рівень контролю (які заходи може здійснити банк при невиконанні певних умов).

Серед методик, що дозволяють проводити

експертну оцінку діяльності суб'єктів фінансового ринку, найбільш відома система *CAMEL*.

CAMEL

C - Capital - достатність капіталу.

A - Assets - якість активів.

M - Management - управління.

E - Earnings - надходження чи рентабельність.

L - Liquidity - ліквідність.

Складові системи *CAMEL* суміжні із компонентами систем *CAMPARI* та *PARSER*, так як підходи до аналізу кредитоспроможності банківських та небанківських установ достатньо універсальні.

Необхідно зазначити, що жодна з наведених вище методик аналізу не є досконалою та загальноприйнятною, усі вони мають певні вади, тому кожне підприємство обирає для себе прийнятну систему аналізу, керуючись метою оцінки кредитоспроможності та специфікою діяльності об'єкта, кредитоспроможність якого оцінюється. В перспективі проблеми оцінки кредитоспроможності можуть бути розглянуті в розрізі окремих видів діяльності підприємств, які є об'єктами оцінки.

Список літератури

1. Положення Національного Банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [Текст] : затверджене постановою Правління НБУ від 28 вересня 1995 р. № 246.
2. Пересада, О. А. Кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських підприємств [Текст] / О. А. Пересада. – К. : Лібра, 2001. – 128 с.
3. Кемпбел, В. Основи кредитного аналізу [Текст] / В. Кемпбел ; пер. з англ. – К. : USAID, Varents Group, Titus Austin, Inc., 1997. – 380 с.
4. Бланк, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
5. Ван Хорн, Джеймс. Основи фінансового менеджмента [Текст] / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович (мл.) ; пер. с англ. – 12-е издание. – М. : Вільямс, 2008. – 1232 с.
6. Ковалёв, В. В. Фінансовий менеджмент: теорія і практика [Текст] / В. В. Ковалёв. – М. : Проспект, 2009. – 1024 с.
7. Стоянова, Е. С. Фінансовий менеджмент [Текст] / Е. С. Стоянова. – 5-е изд. – М. : Перспектива, 2005. – 656 с.
8. Хиггинс, Роберт С. Фінансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений [Текст] / Роберт С. Хиггинс. – М. : Диалектика-Вильямс, 2007. – 464 с.
9. Росс, С. Основи корпоративних фінансов [Текст] / С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан ; пер. с англ. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.
10. Шеремет, А. Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій [Текст] / А. Д. Шеремет, Е. В. Незашев. – М. : Инфра-М, 2008. – 208 с.

РЕЗЮМЕ

Корольова-Казанська Елена

Методический инструмент оценки кредитоспособности предприятия

Рассмотрены основные подходы к оценке кредитоспособности предприятия, обнаружены преимущества и недостатки отдельных подходов. Прокомментирован мировой опыт в проведении оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков.

RESUME

Korolyova-Kazanska Olena

Methodical tool of estimation of enterprise solvency

The basic approaches to the estimation of enterprise solvency are considered, advantages and lacks of separate approaches are determined. World experience in the leadthrough of estimation of enterprises-borrowers solvency is commented.

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИМИ ВИТРАТАМИ

Обґрунтовано авторський підхід до планування витрат на підставі використання концепції управління конкурентоспроможних витрат, визначені складові концепції та їх характеристика, актуальність її використання в сучасних умовах.

Ключові слова

Планування, витрати, концепція, управління, конкурентоспроможність.

В умовах адміністративної системи управління економікою планування вважалось центральною ланкою управління як на макрорівні, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання. Сутність концепції, яка базувалась на принципах централізованого планування, зводилась до жорсткого цілеспрямованого впливу на всі сфери діяльності підприємства. В директивному порядку підприємству встановлювали, який асортимент і номенклатуру продукції воно повинно виготовляти, кому поставляти свою продукцію, в які строки. Це призвело до орієнтації виробництва не на споживача, а виключно на виконання плану, який, частіше за все, не відповідав реальній дійсності [1, с. 15].

Зміна економічного середовища підприємств призвела до серйозного зниження якості планової роботи. Планування не використовувалось як основна функція управління, воно було майже зовсім викреслено з ринкових концепцій та моделей. В умовах відсутності централізованого планування ставлення до планової роботи стало чисто формальним. Виходячи з цього, можна говорити про кризу концепції планування при адміністративній системі і принципів, які в ній закладені.

Кардинальна зміна ситуації у вітчизняній та світовій економіці, яка пов'язана з кризовими явищами господарювання, вимагає швидкого переходу на новий механізм управління діяльністю

підприємства, тобто планування як функцію управління доцільно здійснювати за рахунок використання концепції конкурентоспроможних витрат.

Питання формування концептуальних основ планування та управління витратами в різні часи розглядали такі вчені: Р. Каплан, В. Кокорев, В. Курченко, Л. Нападовська, В. Несвет, М. Портер, Г. Хотинська, А. Череп та інші [2-4]. Серед наукових шкіл слід виділити київську, донецьку, харківську, львівську, московську та інші. В наукових працях дослідників звертається увага на методи аналізу конкурентоспроможності, моделі конкурентних переваг підприємства у економічному просторі, шляхи та засоби конкурентних переваг. У цьому контексті недостатньо уваги приділяється плануванню витрат як головного чинника, за допомогою якого можна визначити саме конкурентні переваги того чи іншого підприємства.

Метою дослідження є обґрунтування авторського підходу до планування витрат підприємства на основі використання концепції управління конкурентоспроможних витрат.

Управління витратами підприємства є складовою системи управління підприємством у цілому. Тому необхідно зупинитися на деяких аспектах управління підприємством, щоб зрозуміти процес управління витратами. Управління – це діяльність підприємства, спрямована на

реалізацію цілей об'єкта керування за умови раціонального використання наявних ресурсів.

Що стосується суті управлінської діяльності, то, дотримуючись широко розповсюдженої точки зору,

управління можна представити як реалізацію функції планування, контролю й регулювання, організаційної роботи, а також стимулювання. Процес управління наведений на рис. 1.

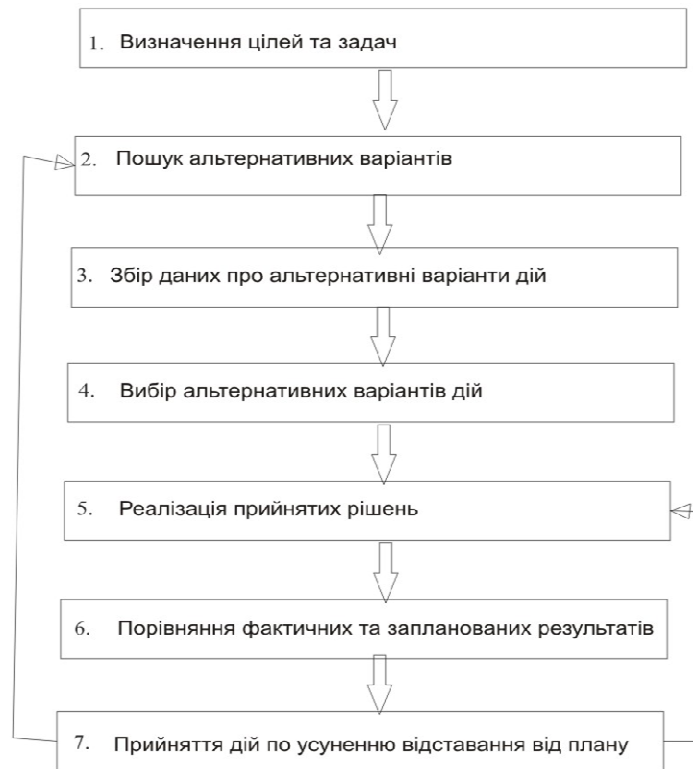


Рис.1. Схема процесу прийняття рішення, планування, контролю та регулювання

Концепція конкурентоспроможних витрат базується на тому, що планування і управління є самостійною діяльністю підприємства. Воно само вирішує, що і як виробляти, у відповідності з ринковою кон'юнктурою встановлює ціни та кількість виробленої продукції. Основою даної концепції виступає орієнтація підприємства на задоволення вимог споживача, його швидку реакцію на різні зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Саме це дозволяє підприємству виживати та досягати своїх цілей у довгостроковій перспективі. Конкурентоспроможність є об'єктом планування та управління промислового підприємства. На корпоративному рівні в підвищенні конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває застосування логістичного підходу. Логістичний підхід дозволяє забезпечити наявність виготовленого продукту в потрібній кількості і якості, в необхідному місці, у встановлений строк, з оптимальними витратами. Тобто логістичний підхід дозволяє визначити ключові показники конкурентоспроможності підприємства – якість, час і витрати – як своєрідні вимірювачі конкурентної позиції підприємства на ринку. Вирішальна роль показників якості, часу та витрат у формуванні конкурентних переваг в умовах сучасного міжнародного бізнесу визначається багатьма дослідниками [5, с. 38].

Концентрація зусиль на одному з цих стратегічних напрямків, на плануванні витрат, здатна забезпечити підприємству лідерство в обраному сегменті ринку, де цей чинник має вирішальне значення. Одночасний акцент на оптимізацію витрат, підвищення якості продукції і швидкості виведення її на ринок може виокремлювати підприємство як лідера на конкурентному ринку. Вимогою до працівників підприємства щодо забезпечення підвищення ефективності його діяльності має стати перехід у роботі від простого контролю за витратами та якістю до планування конкурентних витрат і якості.

Необхідність змін планування витрат підприємства дозволяє визначати його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» на випадок погіршення кон'юнктури ринку. Вплив витрат на точку безбитковості надає можливість виходу на нові ринки, а кон'юнктура нового ринку це прямий шлях отримання прибутку. Досягнення необхідної величини прибутку можливе тільки при оптимальному рівні витрат, якого в сучасних умовах господарювання можна досягти за рахунок їх планування та постійного аналізу. М.Портер підкреслює, що для забезпечення низьковитратності підприємства потрібно

випереджати конкурентів у заволодінні ринком. У разі ринкових змін структури витрат, зумовлених інноваційними процесами, витрати таких фірм можуть бути нижчими, ніж тих, що раніше закріпилися на ринку, але не здатних швидко

реагувати на зміни [5, с.40]. Емпіричну основу планування за рахунок використання концепції управління конкурентоспроможними витратами характеризують складові, які приведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Складові емпіричної основи планування за рахунок використання концепції управління конкурентоспроможними витратами

Складові концепції	Характеристика складових
Ключовими показниками конкурентоспроможності підприємства є – якість, час і витрати	своєрідні вимірники конкурентної позиції підприємства на ринку
Концентрація зусиль на плануванні витрат	лідерство у витратах на визначальному сегменті ринку, де цей чинник має вирішальне значення
Акцент на зниження витрат, підвищення якості продукції і швидкості виведення її на ринок	виокремлення підприємства як лідера на конкурентному ринку
Планування витрат підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність	можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» на випадок погіршення кон'юнктури ринку
Вплив витрат на точку беззбитковості	можливість виходу на нові ринки, отримання прибутку
Оптимальний рівень витрат	досягнення необхідної величини прибутку
Забезпечення низьковитратності підприємства	досягається випередженням конкурентів у володінні ринком

З вищеперахованого необхідно зазначити, що управління – це найважливіший вид діяльності з координації роботи груп людей, підрозділів, підприємства в цілому, спрямований на виконання поставлених цілей і завдань. Всі функції системи управління взаємодіють, формуючи єдиний процес, тобто безперервний ланцюг взаємозалежних дій. Управління витратами, будучи частиною загальної системи управління підприємством, реалізується виходячи із цих функцій. Управлінська функція, організаційна робота стосовно витрат підприємства реалізується шляхом розробки відповідних норм і нормативів споживання різних видів ресурсів і визначення кола осіб, підрозділів, які здійснюють цю діяльність і беруть на себе певну

відповідальність.

Планування витрат із використанням концепції управління конкурентоспроможними витратами складається в послідовному вимірі причинно-наслідкових витрат і вибору оптимальних витрат: «витрати на вибір стратегії – витрати на інновації – витрати на виробництво – витрати на підвищення якості продукту – витрати на прискорення технологічного циклу – витрати на продаж». Така концепція в сучасних умовах забезпечить сталий рівень конкурентоспроможності підприємства та обумовлює його конкурентну позицію у релевантному внутрішньому та зовнішньому середовищі ринку.

Список літератури

1. Тарасюк, Г. М. *Планова діяльність як системний процес управління підприємством* : монографія [Текст] / Г. М. Тарасюк. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2006. – 469 с.
2. Несвет, В. И. *К вопросу формирования концепции управления себестоимостью продукции* [Текст] / В. И. Несвет // *Вісник економічної науки України*. – 2006. – № 1 (9). – С. 109-113.
3. Хотинская, Г. И. *Концептуальные основы управления затратами* [Текст] / Г. И. Хотинская // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2002. – № 1. – С. 28-33.
4. Череп, А. В. *Управління витратами суб'єктів господарювання* [Текст] : монографія. – Ч. 1. / А. В. Череп. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 368 с.
5. Porter, M. E. *Competition in global industries* [Text] / Porter M. E. – Boston (Mass) : Harvard Business School press, 1986. – P. 38-42.
6. Фандель, Г. *Теорія виробництва і витрат* [Текст] / Г. Фандель ; пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М. Г. Грещака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.
7. *Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера* [Текст] / За ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с.
8. Беседін, В. *Створення, становлення та трансформування системи планування в Україні* [Текст] / В. Беседін // *Економіка України*. – 2002. – № 4. – С. 4-10.
9. Череп, А. В. *Вплив на витрати менеджменту* [Текст] / Череп А. В. // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2006. – № 2. – С. 31-42.

10. Трубочкина, М. И. Управление затратами предприятия [Текст] : учебное пособие / М. И. Трубочкина. – М. : Инфра-М, 2004. – 217 с.
11. Савицька, Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства [Текст] : підручник / Г. В. Савицька. – М. : Інфра-М, 2002. – 336 с.
12. Управленческий учет [Текст] : учеб. пос. / под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
13. Партин, Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства [Текст] / Партин, Г. О. // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 124-133.
14. Кміть, В. М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах [Текст] / В. М. Кміть // Фінанси підприємств. – 2001. – № 9. – С. 73-78.

РЕЗЮМЕ

Коршунов Евгений

Планирование расходов за счет использования концепции управления конкурентоспособными расходами

Обоснованно авторский подход к планированию расходов на основании использования концепции управления конкурентоспособных расходов, определены составные концепции и их характеристика, актуальность ее использования в современных условиях.

RESUME

Korshunov Eugen

Planning of charges at the expense of usage of conception of management of competitive charges

The author approach to planning of charges on the basis at the expense of usage of conception of management of competitive charges is grounded. Components of conception and their description, actuality of its use in modern terms are certain are determined.

Наталія КРАВЧУК

студентка,
Тернопільський національний економічний університет

Ольга ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ СТАНУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито суть оборотних активів та їх вплив на фінансовий стан підприємства, зокрема, вплив зміни окремих структурних елементів оборотних активів та показників ефективності використання оборотних активів на фінансову стійкість підприємства.

Ключові слова

Оборотні активи; обґрунтований розмір оборотних активів; оборотність оборотних активів, дебіторська заборгованість, оборотність виробничих запасів; рентабельність оборотних активів, ліквідність активів.

Оборотні активи підприємства є однією з найважливіших категорій обліково-аналітичного процесу, теоретичні аспекти якої комплексно досліджуються в наукових роботах вчених - економістів.

Значний внесок у вирішення окремих проблем, пов'язаних із розробкою методологічних, організаційних, інформаційних аспектів розвитку економічного аналізу в цілому і аналізу оборотного капіталу зокрема, зробили такі вчені, як І. О. Бланк, В. В. Ковальов, Є. С. Стоякова, В. В. Бочаров, О. В. Єфімова, А. М. Павліковський, В. В. Сопко, Л. М. Кінг, Дж. В. Хорн.

Разом з тим практичні аспекти обліку й аналізу оборотних активів, формування їх вартості, ефективність використання окремих складових, оцінка їх ліквідності потребують поглиблених наукових досліджень. Тому метою нашої статті є з'ясування ролі оборотного капіталу у формуванні фінансового стану підприємства.

Правильне розуміння економічної сутності оборотного капіталу передбачає насамперед усвідомлення його фінансово-грошової природи. Оборотний капітал – це капітал, який постійно

знаходиться в обороті та споживається в процесі одного операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу. Оцінюючи майновий стан стосовно оборотного капіталу, можна виділити наступні групи активів: матеріальні активи (запаси), фінансові активи (грошові кошти, дебіторська заборгованість та поточні фінансові інвестиції).

Для кращого сприйняття і розуміння складу і суті оборотних активів, задоволення інформаційних потреб широкого кола споживачів їх класифікують за різними ознаками.

Основною метою аналізу оборотного капіталу є оцінка ефективності його використання та оптимізація структури, тобто встановлення оптимальних пропорцій між складовими.

Даючи оцінку динаміки оборотного капіталу, частки в складі активів, необхідно брати до уваги позитивні наслідки їх росту для фінансового стану підприємства. Однак абсолютне та відносне зростання оборотних активів у складі майна підприємства, спричинене дією факторів інфляції, уповільненням оборотності оборотних активів, оцінюється негативно.

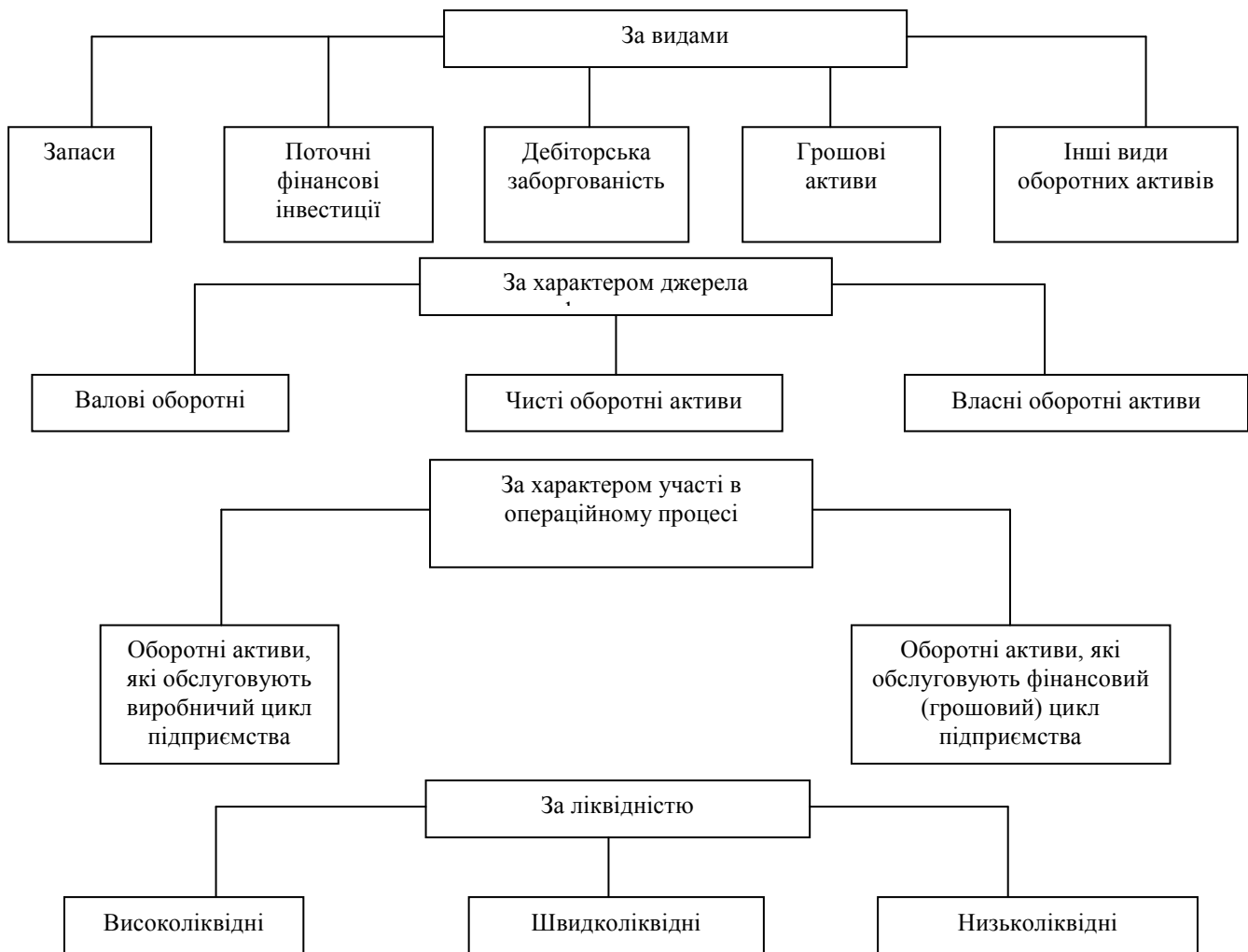


Рис. 1. Класифікація оборотних активів [6, с. 243]

Оцінюючи абсолютну та структурну динаміку оборотного капіталу, необхідно брати до уваги наступне.

Ріст виробничих запасів може свідчити про ряд позитивних і негативних моментів у роботі підприємства.

Позитивними є розширення масштабів господарської діяльності; підвищення рівня ділової активності підприємства; прагнення зберегти грошові кошти від знецінення через інфляцію і в умовах недорозвинутості фондового ринку.

До негативних моментів можна віднести недоліки роботи відділу матеріального постачання, нераціональне управління виробничими запасами, внаслідок чого значна частина капіталу спрямовується в оборотні активи з незначним рівнем ліквідності.

Ріст незавершеного виробництва може свідчити не тільки про розширення масштабів діяльності і ріст ділової активності, а й бути наслідком росту тривалості виробничого циклу через зниження продуктивності праці, ефективності використання виробничих потужностей, низької організації виробництва, недостатнього рівня техніки і технології.

Ріст дебіторської заборгованості, зумовлений підвищенням попиту на продукцію підприємства, збільшенням обсягу товарного кредиту, оцінюється позитивно, бо свідчить про підвищення ефективності використання капіталу. Якщо ріст дебіторської заборгованості зумовлений неефективною кредитною політикою, нерозбірливим вибором партнерів, відсутністю оцінки їх кредитоздатності, фінансового стану, то це свідчить про вилучення частини активів з обороту і неминуче приведе до погіршення фінансової стійкості, платоспроможності, генерує ризик банкрутства.

Зменшення дебіторської заборгованості може свідчити про ефективну кредитну політику, обґрунтований вибір партнерів, покращення їх фінансового стану або ж про скорочення продажу в кредит, втрату споживачів продукції. Таке зниження супроводжується ростом залишків нереалізованої продукції і оцінюється негативно.

Ріст залишків готової продукції на складі свідчить про втрату ринків збуту, низьку купівельну спроможність споживачів, високу собівартість та неритмічність випуску і відвантаження продукції. Це в свою чергу веде до сповільнення оборотності капіталу, відсутності

готівки та росту частки позиченого капіталу в джерелах фінансування підприємства.

При оцінці грошових коштів необхідно знати, що раніше у всіх випадках позитивно оцінювалося їх збільшення, адже це вказує на ріст абсолютної ліквідності, збільшення обсягу реалізації продукції, підвищення ділової активності підприємства. Однак, враховуючи те, що ці активи є монетарними і зазнають втрат через інфляцію, сьогодні підприємства повинні прагнути раціональніше використовувати вільні грошові кошти (надавати позики іншим підприємствам, здійснювати довго-, короткострокові фінансові вкладення, купувати патенти, ліцензії і т. п.) Мистецтво управляти грошовими коштами полягає в тому, щоб на рахунках тримати лише мінімальну суму грошових коштів, яка може знадобитися для поточної операційної діяльності і покрити тимчасову незбалансованість грошових потоків у часі.

З вищесказаного випливає, що розмір оборотних активів залежить від обсягу виробництва, умов постачання і збуту, асортименту виробленої продукції, сезонності роботи, тривалості виробничого циклу, порядку розрахунків та інших факторів.

Потреба в оборотних активах визначається шляхом їх нормування, що передбачає встановлення оптимальної величини оборотних активів, необхідних для організації і здійснення нормальної господарської діяльності підприємства. Це, в свою чергу, значно підвищує ефективність управління оборотними активами. В основу визначення потреби в оборотних активах для основної діяльності покладені планові показники виробництва продукції підприємства, планові витрати на виробництво і реалізацію продукції. Суть методики розрахунку обґрунтованої потреби в оборотних активах розкрито в економічній

літературі [2, 3, 4].

Таким чином, прискорення оборотності оборотних активів у формуванні операційного прибутку є дуже високою і пояснює необхідність постійного управління цим процесом.

Не менш важливим аспектом аналізу є оцінка ліквідності складових оборотного капіталу. Практика господарювання підтверджує, що найбільш ліквідними і з найменшим ризиком є кошти в касі, на розрахункових і валютних рахунках в установах банку, вкладення в цінні папери. Менш ліквідною частиною з певним ризиком вкладення вважається відвантажена продукція і дебіторська заборгованість покупців. Остання, у свою чергу, може бути менш чи більш ліквідною. Це стосується строкової і простроченої дебіторської заборгованості щодо відвантаженої продукції. Найменш ліквідними і найбільш ризиковими вкладеннями є оборотні активи в незавершеному виробництві, у витратах майбутніх періодів, у виробничих запасах, у готовій продукції. Це пояснюється тим, що саме ця частина оборотних активів найбільш віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо. Отже, ліквідність поточних активів є головним фактором, який визначає ступінь ризику інвестицій в оборотні активи підприємства.

Тому фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів формує обґрунтовану величину оборотних активів, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованостей, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних активів.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление активами [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 720 с.
2. Волков, А. А. Финансы предприятий [Текст] : підручник / А. А. Волков – К., 2000. – С. 156.
3. Економіка підприємства [Текст] : підручник / За заг. редакцією С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001.
4. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / За ред. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
5. Пономаренко, О. І. Сучасний економічний аналіз : мікроекономіка [Текст] / О. І. Пономаренко. – К: Вища школа, 2008. – 262 с.
6. Економічний аналіз [Текст] : навч. підручник / В. М. Серединська, Р. Ф. Федорович, О. М. Загородна, О. С. Білоус. – Тернопіль : Астон, 2007. – 414 с.

РЕЗЮМЕ

Кравчук Наталя, Загородная Ольга

Оценка влияния состояния оборотных активов на финансовое состояние предприятия

Раскрыта сущность оборотных активов и их влияние на финансовое состояние предприятия, в частности, влияние изменения отдельных структурных элементов оборотных активов и показателей эффективности использования оборотных активов на финансовую стойкость предприятия.

RESUME

Kravchuk Natalia, Zagorodna Olga

Estimation of influence of current assets on the financial state of enterprise

Essence of current assets and their influence on the financial state of enterprise, in particular, influence of change of separate structural elements of current assets and indexes of efficiency of the use of current assets on financial firmness of enterprise is exposed.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Обґрунтовано важливість застосування оцінки ефективності використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств України. Визначені шляхи підвищення господарювання завдяки впровадженню даної методики.

Ключові слова

Сільське господарство, ефективність, біоенергетичний потенціал, енергозабезпечення, екологічна рівновага.

Сучасне сільське господарство України вимагає розробки та впровадження нових підходів ефективного ведення діяльності сільськогосподарських підприємств. Це пов'язано, передусім, із збільшенням попиту сільськогосподарської продукції на світовому ринку для продовольчих цілей, забезпеченням тваринницької галузі кормами, розвитком ринків біоенергетики, а також покращенням стану екосистеми.

Підвищення ефективності ведення сільського господарства поєднано із оптимальним використанням чинників виробництва [1; 7; 9; 10]. На сьогодні спостерігаються процеси інтенсифікації галузі сільського господарства, які з одного боку є позитивними чинниками, оскільки підвищують концентрацію авансованого капіталу до оптимального рівня, що створює передумови для збільшення виробництва продукції, однак з іншого – часто стають причиною виснаження природних ресурсів. У цьому аспекті ключового значення набуває вивчення біоресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, різновекторне використання якого на продовольчі цілі, кормові, енергетичні та покращення екології може сприяти підвищенню конкурентоспроможності галузі. Рациональний підхід ефективного використання біоресурсного потенціалу, зокрема, на енергетичні

потреби, знизить високу залежність сільськогосподарської галузі від цін на нафтопродукти та сприятиме підвищенню продовольчої безпеки країни та пониженню забруднення довкілля.

Теоретичні та прикладні аспекти вивчення енергетичної оцінки ефективності використання біоенергетичних ресурсів знайшли своє відображення в працях учених Д. Бойлса, В. Вернадського, Г. Гелетухи, Ф. Ізермеєра, О. Медведовського, С. Подолинського, М. Руденка, О. Шпичака та інших науковців. Проте проблемі ефективного використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств приділяється недостатньо уваги, в той час як виробництво біопалива, вирішення техніко-технологічних, екологічних, організаційно-економічних, законодавчих аспектів знаходиться в центрі уваги багатьох вчених та фахівців різних організацій. У зв'язку з цим необхідними є розробки показників для оцінки альтернативності використання біоенергетичного потенціалу у взаємозв'язку із продовольчою безпекою, енергозабезпеченням, збереженням екологічної рівноваги.

Мета дослідження – визначити показники оцінки ефективності використання біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств у комплексі із забезпеченням потреб продовольчої галузі, тваринницької, енергетичних

ринків, а також збереженням екологічної рівноваги. Визначення показників ефективності використання біоресурсного потенціалу базується на результатах аналізу сівозміни для сільськогосподарських підприємств Київської області.

Первинною оцінкою використання рослинницької продукції є визначення енергопотенціалу десятипільної сівозміни сільськогосподарських підприємств Київської області на 1 га ріллі, яка включає чергування культур в такій послідовності: 1) конюшина; 2) озима пшениця; 3) цукрові буряки; 4) ярі колосові (яра пшениця); 5) ріпак; 6) озима пшениця; 7) кукурудза на зерно; 8) ярі колосові (ярий ячмінь); 9) кукурудза на силос; 10) озима пшениця.

Розрахунок загальної енергетичної оцінки урожаю сільськогосподарських культур сівозміни на 1 га становить 265106,81 МДж, що в свою чергу є основою для порівняння альтернатив використання сільськогосподарської продукції.

Наступним шляхом використання рослинницької продукції сільського господарства є визначення енергетичного потенціалу сільськогосподарських культур при їх оцінці через вихід біопального. При цьому за базу береться врожайність культур сівозміни та визначення виходу біопального, яке далі можна перетворити для співставлення в одиниці МДж енергії.

Розрахована таким чином оцінка енергетичного потенціалу сільськогосподарських культур через вихід біопального в 4 рази менша від енергопотенціалу сільськогосподарських культур на 1 га сівозміни та становить 68815,77 МДж.

Обґрунтування важливості використання біологічного пального полягає у тому, що в умовах постійного зростання цін та нестабільності на ринку нафтопродуктів сільськогосподарські підприємства

мають потенціал забезпечити себе власним паливом, а також отримати додатковий дохід від продажу чи внутрішньогосподарського використання побічної продукції [4; 6; 8].

Наступний варіант використання рослинницької продукції характеризує подовжений цикл природного кругообороту використання продукції сільського господарства через галузь тваринництва за одночасного визначення основної і побічної продукції в енергетичних одиницях.

Такий багатофакторний підхід до аналізу біоенергетичного потенціалу є важливим для порівняння найефективнішого альтернативного напрямку ведення сільського господарства та підвищення конкурентоспроможності галузі.

При оцінці рослинницької продукції через галузь тваринництва досягається високий енергетичний вихід - 101343,26 МДж енергії на 1 га, а використання побічної продукції - гною, енергетична цінність якого становить 2912,7 МДж на 1 га є основним джерелом надходження органічних добрив у ґрунт та може слугувати відновленню його природної родючості.

Біоенергетичний аналіз з використанням екологічних, енергетичних та вартісних показників в умовах інтенсивного ведення аграрного виробництва допомагає визначитись з раціональним підходом до вирішення питань збалансування енергозатрат для сільськогосподарського виробництва та валового виходу відновлюваної та не відновлюваної енергії (табл. 1). Баланс поживних речовин є науковою основою для визначення енергопотенціалу в сільському господарстві та дозволяє контролювати кругообіг надходження і витрат поживних речовин [2; 3; 5].

Таблиця 1. Десятипільна сівозміна вирощування сільськогосподарських культур та визначення балансу гумусу з розрахунку на 1 га (Київська область)

Схема сівозміни	Баланс гумусу, т (+/-)
Конюшина (сіно)	1,04
Озима пшениця	-1,39
Цукрові буряки	-6,16
Ярі колосові (яра пшениця)	-1,96
Ріпак	-3,16
Озима пшениця	0,27
Кукурудза на зерно	-4,84
Ярі колосові (ярий ячмінь)	0,26
Кукурудза на силос	-3,81
Озима пшениця	-1,08
Баланс гумусу, т (+/-)	-20,82
Баланс гумусу в середньому на 1 га ріллі	-2,08

Визначений від'ємний баланс гумусу сівозміни вказує, що витрати поживних речовин не компенсуються внесенням добрив, тобто спостерігається інтенсивне виснаження родючості

ґрунтів. Розрахунок балансу гумусу сівозміни в енергетичних одиницях вказує на втрати енергії в розмірі -15062,07 МДж на 1га ріллі, а переведення його у вартісну площину становить -2689,66 грн. на

1 га ріллі сівозміни.

Без усякого сумніву, розроблені показники оцінки біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств є основою, яка необхідна для вирішення питання раціонального його використання на продовольчі цілі, кормові, енергетичні, а також забезпечення збалансованості екосистеми.

Результати оцінки біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств показують негативні тенденції, що являють собою надмірне

використання природних ресурсів за одночасно низького рівня їх відновлення для безперервного природного процесу кругообороту речовин, що порушує рівновагу екосистеми. Використання біоенергетичного потенціалу рослинницької продукції, спрямування якої на енергетичні цілі, а також переведення її через тваринницьку галузь дає змогу намітити шляхи покращення господарювання в аграрному виробництві, і, по суті, може слугувати вирішенню вказаної проблеми у сільському господарстві країни.

Список літератури

1. Лисситса, А. Теоретические основы анализа продуктивности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / А. Лисситса, Т. Бабичева // Дискуссионный материал ; Институт аграрного развития в странах Центральной и Восточной Европы. – 2003. – № 49. – 34 с.
2. Зональні системи землеробства [Текст] / Ю. П. Манько, С. П. Танчик, І. П. Максимчук і ін. ; за ред. Танчика С. П. – К. : Видавництво НАУ, 2005. – 106 с.
3. Медведовский, О. К. Энергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві [Текст] / О. К. Медведовский, П. І. Іваненко. – К. : Урожай, 1998. – 208 с.
4. Биомасса как источник энергии [Текст] / под ред. С.Соуфера, О. Заборски. – М. : Мир, 1985. – 368 с.
5. Тараріко, Ю. О. Енергетична оцінка систем землеробства і технологій вирощування сільськогосподарських культур [Текст] : методичні рекомендації / Ю. О. Тараріко, О. Є. Несмашна, Л. Д. Глущенко. – К. : Нора-прінт, 2001. – 57 с.
6. Biofuels for transportation: global potential and implications for sustainable agriculture and energy in the 21st century [Text] // Worldwatch institute in cooperation with GTZ and FNR. – February 2006. – 386 p.
7. Coelli, T. An introduction to efficiency and productivity analysis [Text] / T. Coelli, D.S.P. Rao, George E. Battese ; Centre for Efficiency and Productivity Analysis, University of New England, Armidale, N.S.W. – Australia : Kluwer Academic Publishers, 1998. – 456 p.
8. Isermeyer, F. Nutzung von Biomasse zur Energiegewinnung [Text] / Isermeyer F. – Wissenschaftlicher Beirat Agrarpolitik beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, 2007. – 242 S.
9. Modul: Efficiency and Productivity Analysis: Deterministic Approaches [Text] : Supawat Rungsuriyawiboon ; Leibniz Institut of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO). Lectures from 19 to 23 March, 2007.
10. Tewodros, A. K. Farm Household Technical Efficiency: A Stochastic Frontier Analysis [Text] // A Master Thesis submitted to department of Economics and Social Sciences Agricultural University of Norway. – 2001. – p. 55–63.

РЕЗЮМЕ

Макарчук Оксана

Оценка эффективности использования биоэнергетического потенциала сельскохозяйственных предприятий Украины

Обоснованно важность применения оценки эффективности использования биоэнергетического потенциала сельскохозяйственных предприятий Украины. Определены пути повышения ведения хозяйства благодаря внедрению данной методики.

RESUME

Makarчук Oksana

Assessment of efficiency of use of bio-energy potential of agrarian enterprises in Ukraine

Importance of the use of indexes by value efficiency of bio-energy potential in agrarian enterprises in Ukraine is grounded. The ways of activity improvement by the instrumentality of methodic implementation are defined.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА МОДЕЛЬ БАГАТОРІВНЕВОГО СПРИЙНЯТТЯ КАТЕГОРІЇ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»

Розглянуто «людський капітал» з точки зору особливостей його функціонування та відтворення. Особливу увагу приділено розвитку принципових підходів до об'єктивної оцінки ролі людського чинника у масштабах національного багатства.

Ключові слова

Людський капітал, людські ресурси, людський потенціал, національне багатство.

В індустріальну еру інструменти виробництва впливають на сировину. В постіндустріальну – інструменти виробництва впливають на інформацію. Застосування електронних технологій необхідне для швидкого накопичення та оперування ними. Виробничий цикл починає замикатися, коли люди дізнаються, які саме відомості їм потрібні, де, коли, у якому вигляді та від кого їх отримати. Коли люди розуміють, що ці відомості означають – зростає продуктивність праці. Вміння аналізувати та інтерпретувати дані в інформацію, а інколи і у свідомість – це єдиний реальний спосіб вирішити проблему нестачі високоякісних спеціалістів.

Ми можемо стверджувати, що одним із найбільш перспективних напрямків розвитку економічної науки у наш час є концепція людського капіталу.

Оскільки саме людина, а не гроші, споруди або техніка – вирішальний фактор процвітаючого підприємства. З розвитком науково-технічного прогресу та переходом до економіки знань стає складно не погоджуватися, що саме людський потенціал – джерело прибутку. Будь-яке майно підприємства, окрім людини, бездіяльне, це пасивні ресурси, які потребують втручання людини для створення (виробництва) вартості. У зв'язку з цим зростає актуальність досліджень з приводу суті, аспектів, компонентів, особливостей формування, функціонального

призначення, ролі, напрямків та результатів використання людського капіталу на основі сучасних методологічних підходів, взаємодії людського потенціалу з людським капіталом та наслідки такої взаємодії.

Проблема “людського капіталу” знаходить своє відображення ще у працях класиків політичної економії: А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла, К. Маркса. Саме завдяки їх працям послідовно вироблені ті методологічні принципи економічної теорії, які у подальшому дозволили розглядати немайнові елементи виробництва як об'єкти капітальної природи. Систематизованого вигляду концепція людського капіталу набула у дослідженнях Г. Беккера, Т. Шульца, Х. Боуена, Дж. Мінцера, а також Ф. Фукуями, Л. Едвінсона, М. Мелоуна, П. Дракера та інших вчених.

Ефективність сучасної освіти та її активний вплив на підготовку високоякісних працівників, підвищення вартості робочої сили та збільшення долі людського капіталу у загальній величині капіталу підприємства аналізується у роботах С. Г. Струмиліна, В. І. Марцинкевича, І. А. Майбурова, В. А. Жаміна, С. Л. Костаняна, В. В. Клочкова, В. Є. Шукшунова, В. П. Щетініна та інших науковців.

Проте, незважаючи на значні здобутки у дослідженнях згаданих учених, потребують поглиблення розробки теоретичних, методичних і методологічних аспектів щодо формування та функціонального

призначення людського капіталу, його обліку на мікро- та макрорівні з метою комплексного його дослідження як елемента національного багатства.

Мета дослідження полягає у дослідженні економічного змісту, особливостей функціонування та відтворення людського капіталу. Окрема увага приділяється розвитку принципових підходів до об'єктивної оцінки ролі людського чинника у масштабах та темпах нагромадження національного багатства.

Теорія людського капіталу виникла у рамках неокласичної парадигми, де розроблялася концепція Ж.Б.Сея про три чинники виробництва (земля-праця-капітал), які самі виробляють різні форми доходу. Прибічники теорії трьох чинників виробництва визначили капітал, як вироблений засіб виробництва, та не включали саму людину у цю категорію. На думку Дж. Мілля, – «Саме людська істота не є капіталом. Людина є метою, заради якої існує багатство. Але надбанні нею здібності, які виступають лише як засіб і реалізуються лише як засіб праці, з повною відповідальністю можна віднести до категорії капіталу» [10, с. 47].

Майно та землю можна надати в оренду і все одно отримувати дохід. Здатність до праці передати неможливо. З приєднанням до трьох факторів четвертого, а саме підприємницької здатності [4, с. 25], капітал-функція набуває трудову компоненту. Лише реалізація цієї здібності приносить власнику (організатору виробництва) прибуток. Найяскравіше праця працівників як джерела збільшення вартості розглядається у К. Маркса [5, с. 426]. Щоправда для самого робітника його здібності – не капітал. Капіталом вони стають для власника та орендатора.

На основі такого підходу до проблеми взаємозв'язку людини, її здібностей та капіталу виникли традиційні трактування поняття "людський капітал".

У теорії людського капіталу використовують висловлювання класиків політичної економії про те, що здібність людини є капіталом. Наприклад, А. Сміт вважав, що основним капіталом, який реалізується в особистості, є витрати пов'язані з набуттям здібностей членами суспільства, оскільки ці здібності є частиною надбання особистості, разом з тим вони стають частиною багатства усього суспільства, до якого ця особистість належить [7, с. 409].

На цій основі, але без глибокого аналізу самої категорії робиться висновок, що інвестиції у розвиток здібностей приносять дохід і відповідно є капіталом.

А. А. Майбуров констатує, що одним з основоположних принципів теорії людського капіталу є знайдена аналогія між інвестиціями в людський та фізичний капітал [3, с. 3-13]. При цьому процес отримання освіти та кваліфікації розглядається як процес капіталовкладень з окупністю у майбутньому (звідси і термін

"інвестиції в людський капітал").

З приводу складу людського капіталу у економістів немає єдиної думки. Так Г. Бекер пропонує виділяти в ньому освітній капітал (загальні та спеціальні знання), капітал здоров'я, капітал професійної підготовки (кваліфікація, навички, виробничий досвід), капітал міграції, а також володіння економічно важливою інформацією та мотивацією до економічної діяльності [8, с. 126].

Л. Туроу включає до складу людського капіталу такі риси, як "повага до політичної і соціальної стабільності" [11, с. 104].

В. Марцинкевич аналізує вплив на потенціал людини, її активність, відповідальність, чесність, колективізм та комунікабельність [6, с. 14].

І. Львівський пропонує виділяти у людському капіталі освіту, здоров'я та загальну культуру [2, с. 28].

Не дивлячись на явну суперечливість розуміння структури людського капіталу, всі дослідники єдині у визнанні домінуючої позиції освітнього чинника на ріст майбутніх доходів від впливу соціального походження, здоров'я та здібностей. Цікавим є той факт, що різні автори приходять до однакових висновків, а саме що 60 % різниці у доходах людини обумовлено рівнем її освіти [1, с. 81; 9, с. 69].

Розмірковуючи про облік величини вартості людського потенціалу, слід визнати наявність двох аспектів: економічного та духовного. Априорі ми можемо погодитися з тим, що духовна цінність людей дуже важлива, та зосередитися на економічній складовій питання. Здебільшого всі виміри вартісних вкладень є насправді зміною вартості людини як економічної одиниці та духовної істоти. Лише люди створюють вартість, застосовуючи свій вроджений людський потенціал (гуманність, мотивацію до праці), набуті навички та здібності до управління інструментами.

Крім того, ми повинні відмовитися від міфу, що точною є лише стандартна фінансова інформація. Практикуючи впродовж п'ятисот років подвійну бухгалтерію, ми почали вірити, що цифри у фінансових звітах – істина, хоча насправді все навпаки. Вони безперечно є фактами, але дуже рідко – істиною. У наш час істиною є лише гроші, всі інші цифри – комбінація сподівань, угод і очікувань. У дійсності ми створили систему, яка змінюється, лише коли Рада з питань фінансового обліку (*Financial Accounting Standards Board, FASB*) вирішує її змінити. Ми з готовністю визнаємо, що система до деякої міри працює, повідомляє нам, що трапилося за останній період, – настільки, наскільки це показує прийнята практика. Але такі відомості надійні лише настільки, наскільки ймовірна вихідна інформація (вихідні дані), а будь-який підприємець знає, як ними можна маніпулювати.

Стандартна бухгалтерія не може виправдати довіру, яка покладена на неї сьогодні з двох причин. По-перше, бухгалтерія дивиться всередину

підприємства. Її основна роль – зберегти майно підприємства. По-друге, вона зосереджена на минулому. Якщо нам потрібно подивитися вглиб та назад, бухгалтерія чудово впорається з цим. Але сьогодні нам необхідно зосередитися на тих питаннях, які створять добробут у майбутньому, на діях, які допоможуть збільшити вартість підприємства на ринку. Нам потрібно дивитися у майбутнє. Підприємство не зможе добитися успіху, якщо буде фінансувати майбутнє, постійно дивлячись у минуле. Використання нових форм та категорій бухгалтерської професії, а саме – доданої вартості та методу збалансованих показників, – багатообіцяючий крок у правильному напрямку. Тому необхідно з повагою ставитися до бухгалтерії, але не потрібно її канонізувати, відштовхуючи інші перспективні підходи.

Окрім того, необхідно заперечити тим, хто стверджує, що інвестований капітал здебільшого

визначає продуктивність людини. У абсолютному сенсі це так. Якщо ви забезпечите працівника новітнім надсучасним комп'ютером, він зможе вирішити складні математичні (економічні) рівняння швидше, ніж використовуючи невеликий комп'ютер. Але питання в тім, чи зможе він зробити це так же швидко, як професор математики, коли вони будуть використовувати однакове обладнання? На нашу думку, відповідь на це питання – ні. А це і є людський лівередж.

На нашу думку, необхідна більш детальна інформація про людський капітал як складову частину національного багатства на макrorівні та практичне застосування системи збалансованих показників у поточній діяльності на мікрорівні. Для розвитку економічного аналізу важливо також розширювати публікацію даних у цій галузі, висвітлюючи при цьому методологію розрахунку збалансованої системи показників.

Список літератури

1. Давыдов, Н. Ю. *Образовательный фактор в формировании и развитии человеческого капитала [Текст] : кандидатская диссертация / Н. Ю. Давыдов. 08.00.01. – Пятигорск, 2001. – С. 81.*
2. Ильинский, И. В. *Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве [Текст] / И. В. Ильинский. – Спб., 1996. – С. 28.*
3. Майбуров, И. А. *Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России [Текст] / И. А. Майбуров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №4. – С. 3-13.*
4. Макконел, К. Р. *Экономика: принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – Т.2. – М. : Республика, 1992. – 400 с.*
5. Маркс, К. *Сочинения [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М., 1962. – Т. 24. – 624 с.*
6. Марцкевич, В. И. *Экономика человека [Текст] / В. И. Марцкевич, И. В. Соболева. – М., 1995. – С. 14.*
7. Смит, А. *Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – Москва : Наука, 1993. – Т. 2. Гл. 1. – С. 409.*
8. Becker, G. S. *Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis [Text] / G. S. Becker. N.Y., 1964, 247p.*
9. Denison, E. *The Sources of Economic Growth in the U.S. and Alternatives before us [Text] / E. Denison. – N.Y., 1962. – P. 69-70.*
10. Mill, J. *Principles of Political Economy [Text] / J. Mill. – L., 1920. – P.47.*
11. Thurow, L. *Investment in Human Capital [Text] / L. Thurow. – Belmont, 1970. – P. 104.*

РЕЗЮМЕ

Краевский Владимир

Экономическое содержание и модель многоуровневого восприятия категории «человеческий капитал»

Рассмотрен «человеческий капитал» с точки зрения особенностей его функционирования и воссоздания. Отдельное внимание уделено развитию принципиальных подходов к объективной оценке роли человеческого фактора в масштабах национального богатства.

RESUME

Krayevskyy Volodymyr

Economic sense and model of multilevel perception of a category «human capital»

Category «the human capital» from the point of view of features of its functioning and reproduction is considered. Special attention is paid for the question of development of basic approaches to an objective role of the human factor in scales of national wealth.

Наталія КРАСНОКУТСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємництва,
Київський національний торговельно-економічний університет

СИСТЕМА ОБ'ЄКТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ЇХ ОЦІНОК

Визначено об'єкти дослідження потенціалу торговельного підприємства в розрізі основних елементів його структури (ресурсів, здібностей, компетенцій) та запропоновано підходи до оцінки наявності (достатності) потенціалу на основі експертної бальної оцінки об'єктів дослідження.

Ключові слова

Потенціал, торговельне підприємство, об'єкти дослідження потенціалу.

Розвиток підприємства завжди ґрунтується на реалізації системи його можливостей (потенціалу), спектр яких достатньо широкий, а походження має різний характер. Зважаючи на те, що усвідомлення цих можливостей є сполучною ланкою між цілями та стратегією підприємства, важливого значення набуває процес оцінки наявності потенціалу. Найбільш популярним підходом до такої оцінки в науковій літературі вважається вартісний, у розвиток якого Є. В. Лапіним, В. Н. Авдеєнком, В. А. Котловим, В. В. Максимовим розроблено механізми та інструментарій вартісної оцінки потенціалу [1-3]. Крім того, існують численні наукові розробки в сфері аналізу та оцінки потенціалу, що ґрунтуються на економіко-статистичних методах, економіко-математичному та графоаналітичному моделюванні, бальних, експертних оцінках, коефіцієнтному та індикаторному методі [4-10]. Такий плюралізм поглядів, з авторської точки зору, є наслідком нерозвиненості теорії потенціалу, коли різні дослідники в основу системи оцінки закладають різний зміст потенціалу як об'єкта оцінки. Тому в межах даного дослідження є доцільним зупинитися детальніше на визначенні об'єктів дослідження потенціалу, які забезпечують повноту його опису, та визначити релевантні методи його оцінки.

Метою статті є розвиток неформальних підходів до оцінки

потенціалу на рівні торговельного підприємства, що ґрунтуються на системі об'єктів його дослідження та експертних оцінках їх наявності та відповідності цілям і профілю діяльності підприємства.

Процес оцінки наявності потенціалу починає цикл стратегічного управління та має за мету, перш за все, виявлення та вивчення природи можливостей підприємства, пов'язаних із здійсненням різних бізнес-процесів на всьому ланцюгу створення цінності. В контексті такого підходу оцінка наявності потенціалу, на погляд автора, завжди пов'язана з розв'язанням двох принципових завдань:

- чи існує взагалі потенціал для досягнення визначених цілей (диверсифікації діяльності, відкриття нового бізнесу, впровадження нової технології тощо);
- чи достатній цей потенціал для формування вектора розвитку підприємства.

На жаль, вирішення саме цих завдань неможливе за допомогою методів грошової оцінки потенціалу – і вартісна оцінка (за майнового підходу), і ціннісна оцінка (за доходного підходу) мають конкретне цільове призначення, пов'язане, перш за все, з формуванням системи можливостей підприємства. Так досить складно собі уявити, що, наприклад, через вартість понесених витрат на створення матеріально-технічної

бази в торгівлі, навіть через врахування її фізичного, функціонального та зовнішнього старіння, можна отримати інформацію про наявність або відсутність ринкового потенціалу. Для того ж, щоб оцінити потенціал доходності, необхідно ще на попередньому етапі сформулювати уявлення про наявність тих елементів потенціалу, що здатні генерувати ці потоки доходів. Гострота проблеми визначення цих елементів полягає в тому, що хоча б часткова відсутність будь-якого з них зумовлює необхідність здійснення додаткових витрат, пов'язаних із їх формуванням або розвитком.

Саме тому в економічній літературі все частіше науковці звертаються до неформальних підходів до оцінки потенціалу за допомогою експертного методу, який, хоча і характеризується високим ступенем суб'єктивізму, проте дозволяє з позицій комплексного підходу отримати реальне уявлення про потенціал. Так Р. Грантом запропоновано здійснювати бальну оцінку потенціалу в розрізі ресурсів і здібностей підприємства за критеріями «відносна сила» та «стратегічна важливість» [8, с. 168]. О. В. Ареф'євою, О. В. Коренковим визначено елементи та розроблено шкалу бальної експертної оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства [10, с. 71]. В дослідженнях Ю. С. Шипуліної отримали розвиток напрями експертної оцінки достатності виробничо-збутового потенціалу для інноваційного розвитку [11].

Завершеністю та комплексністю процедури оцінки характеризується підхід, запропонований проф. Л. О. Лігоненко, щодо оцінки потенційних можливостей розвитку підприємства, що опинилося в кризовому стані. Грунтуючись на розробленій в праці [9, с. 450] концептуальній моделі такої експертної оцінки, а також визначеній вище цільовій спрямованості оцінки потенціалу на виявлення можливостей функціонування та розвитку, можна визначити зміст кожного етапу для торговельного підприємства:

1 *етап*. Визначення напрямів дослідження потенціалу. Дані напрями зумовлені видовими проявами потенціалу та мають охоплювати ресурсні передумови функціонування та розвитку, а також здібності та компетенції, що є основою операційної, управлінської, дослідницької та фінансової діяльності підприємства.

2 *етап*. Формування системи об'єктів дослідження потенціалу. Об'єкти дослідження формуються в межах кожного напрямку і для торговельного підприємства можуть охоплювати складові, наведені в таблиці 1.

3 *етап*. Експертна оцінка потенціалу підприємства на основі 5-бальної шкали оцінювання, відповідно з якою 5 балів означають суттєві можливості продовження бізнесу та розвитку, 3 – наявний потенціал функціонування, але помірні можливості розвитку, 1 – слабкі можливості функціонування та розвитку; 0 –

відсутній потенціал продовження бізнесу та розвитку.

Виходячи із спрямованості оцінки наявності потенціалу на ідентифікацію всього кола можливостей підприємства, незалежно від цілей розвитку, визначення та врахування вагомості кожного об'єкта дослідження, на погляд автора, буде недоцільним. Між тим, якщо завданням такої оцінки є виявлення достатності потенціалу для реалізації конкретних цілей, то встановлення пріоритетності об'єктів дослідження та врахування їх значущості буде обов'язковим. Механізм процедури такої оцінки за допомогою методу аналізу ієрархій детально описаний в спеціальній літературі і дозволяє послідовно визначити ті елементи потенціалу, що більшою мірою сприятимуть досягненню цілей.

4 *етап*. Узагальнення індивідуальних оцінок об'єктів дослідження потенціалу. Враховуючи гнучкість наведеної системи об'єктів дослідження потенціалу, загальна оцінка може здійснюватися:

- за сумою набраних балів (зважених або дійсних);
- за середньою величиною набраних балів (арифметичною або зваженою).

У першому випадку для кожного об'єкта визначається максимально можлива сума балів, з якою порівнюються фактичні оцінки та робиться висновок щодо ступеня відхилення та його критичності з позицій наявності потенціалу. Форма такої оцінки для торговельного підприємства наведена в табл. 2.

Оцінка наявності потенціалу ($O_{нп}$) за кожним об'єктом дослідження розраховується за формулою:

$$O_{нп} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{i, факт}}{\sum_{i=1}^n B_{i, max}} \quad (1),$$

де $B_{i, факт}$ – фактична кількість балів за i -тим показником, що характеризує об'єкт дослідження потенціалу;

$B_{i, max}$ – максимально можлива кількість балів за i -тим показником, що характеризує об'єкт дослідження потенціалу.

Значення коефіцієнту наявності потенціалу розподіляються в інтервалі від 0 до 1, а їх інтерпретація має узгоджуватися зі шкалою бальної оцінки. Так, високому рівню потенціалу за кожним об'єктом дослідження будуть відповідати його значення на рівні 0,7 – 1,0; помірному – 0,4 – 0,6; слабкому 0,1 – 0,3, а його відсутності відповідає $O_{нп} = 0$.

Інший варіант узагальнення отриманих оцінок передбачає визначення їх середньої величини за кожним об'єктом дослідження і побудову профілю потенціалу з використанням графоаналітичного методу. Даний метод оцінки потенціалу, докладно описаний в [7], за спектром необхідної для його використання інформації не можна вважати самостійним.

Таблиця 1. Система об'єктів дослідження потенціалу торговельних підприємств

Напрямок дослідження	Об'єкт дослідження	Складові об'єкту дослідження
1	2	3
Ресурсний потенціал	Кадровий потенціал (КП)	1) рівень професіоналізму персоналу у вирішенні поточних і стратегічних завдань розвитку; 2) завантаженість працівників; 3) відповідність особистісної та статево-вікової складової персоналу завданням розвитку підприємства; 4) частка «кадрового баласту»; 5) рівень опортунізму щодо сприйняття нових ідей і підходів
	Фінансовий потенціал (ФП)	1) достатність власного капіталу для фінансування поточної діяльності та можливості його зростання; 2) доступність кредитних ресурсів
	Технологічний потенціал (ТП)	1) рівень автоматизації бізнес-процесів; 2) прогресивність технологій продажу й обслуговування
	Матеріально-технічний потенціал (МТП)	1) забезпеченість торговельними, складськими площами, обладнанням і інвентарем; 2) рівень завантаження обладнання; 3) рівень зносу основних фондів; 4) завантаженість торговельної та складської площі і можливості її розширення; 5) відповідність товарного асортименту структурі попиту; 6) період оборотності товарних запасів
	Інформаційний потенціал (ІП)	1) наявність і ступінь оновлення інформаційної бази щодо постачальників, споживачів і конкурентів; 2) швидкість проходження інформаційних потоків від одержувача інформації до особи, що приймає рішення
	Просторовий потенціал (ПП)	1) місце розташування щодо споживчих потоків і конкурентів; 2) рівень розвитку транспортної інфраструктури; 3) наявність місць для паркування; 4) наявність або можливості укладання довгострокових угод оренди земельних ділянок; 5) можливості територіальної диверсифікації
Здібності та компетенції	Операційна діяльність – ринковий, логістичний потенціал (Под)	1) частка лояльних споживачів (клієнтів) та динаміка її розширення; 2) рівень якості торговельного обслуговування; 3) можливості розширення ринкового потенціалу за рахунок змін у закупівельній, ціновій, асортиментній, маркетинговій політиці або за рахунок перепланування торговельного залу; 4) наявність і можливості створення ефективних логістичних ланцюжків просування товарів з точки зору швидкості постачань і логістичних витрат; 5) рівень освоєння виробництва продукції під власними торговими марками
	Управлінська діяльність – управлінський, організаційний і інституціональний потенціал (Пуд)	1) наявність стратегії розвитку; 2) рівень стійкості (стабільності) зв'язків із різними зацікавленими сторонами; 3) ступінь відповідності організаційної структури завданням підвищення швидкості прийняття та реалізації управлінських рішень; 4) рівень ефективності застосування мотиваційних важелів; 5) якість системи документообороту і організаційних рутин; 6) можливості входження до об'єднань підприємств, що сприятиме вертикальній або горизонтальній інтеграції
	Дослідницька діяльність – інноваційний, маркетинговий потенціал (Пдд)	1) рівень застосування та можливості розробки інноваційних технологій у сфері обслуговування; 2) можливості здійснення маркетингових досліджень; 3) можливості проведення бенчмаркінгового аналізу; 4) можливості моніторингу макросередовища та вивчення його впливів на операційну та фінансову діяльність

1	2	3
	Фінансова діяльність – фінансовий, інвестиційний потенціал (ПФд)	1) можливості використання сучасних інструментів фінансового менеджменту з метою зниження рівня ризиків і створення оптимальної структури капіталу; 2) інвестиційна привабливість підприємства; 3) можливості забезпечення ефективного використання грошових коштів

Таблиця 2. Форма узагальненої бальної оцінки потенціалу торговельного підприємства

Показник	Напрями та об'єкти дослідження потенціалу												Загальна сума балів	
	Ресурсний потенціал							Здібності та компетенції						
	КП	ФП	ТП	МТП	ІП	ПП	Сума балів	Под	Пуд	Пдд	ПФд	Сума балів		
Кількість набраних балів: - максимальна - фактична														
Оцінка наявності потенціалу (О _{нп})														

Його підґрунтям виступають методи коефіцієнтного аналізу, комплексної рейтингової та бальної оцінки. За значенням отриманих балів по кожному елементу потенціалу визначається довжина вектора та будується граф потенціалу (багатокутник, в якому кількість кутів відповідає кількості об'єктів дослідження потенціалу). Безперечною перевагою застосування даного методу є наочність отриманих оцінок.

Відповідно із запропонованою методикою експертної бальної оцінки наявності (достатності) потенціалу торговельного підприємства профіль його потенціалу матиме вигляд багатокутника, що розподіляється на чотири зони (рис. 1):

- 1) оцінки в діапазоні 5,0 – 4,0 балів відповідають зоні суттєвих можливостей (високий рівень потенціалу);
- 2) 3,9 — 3,0 балів — зона помірних можливостей;
- 3) 2,9 – 1,0 балів – зона слабких можливостей;
- 4) 0,9 — 0 балів – зона відсутності можливостей.

Сферою використання розробленого методичного підходу може бути як оцінка наявності потенціалу, так і його достатності для реалізації певних цілей. В останньому випадку обов'язковим є визначення значущості різних об'єктів дослідження потенціалу щодо реалізації тих чи інших цілей, а також можливе встановлення

граничних значень суми набраних балів за кожним об'єктом.

Звичайно, застосовуючи експертні оцінки в якості інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, слід мати на увазі, що проведення експертизи вимагає високого рівня компетентності експертів, які залучаються до такої роботи. В ролі експертів, як правило, виступають керівники та менеджери підприємства або зовнішні консультанти. Якщо перші можуть неадекватно оцінювати можливості підприємства через недостатній рівень професіоналізму, то дії зовнішніх консультантів і експертів характеризуються обмеженою раціональністю через інформаційні перешкоди. Між тим, навіть приймаючи до уваги всі недоліки експертних оцінок, саме даний метод дозволяє описати наявний потенціал підприємства в усій повноті проявів його елементів.

Таким чином, запропонований підхід до неформальної оцінки наявності (достатності) потенціалу дозволяє врахувати всі суттєві елементи його структури, що мають як кількісний, так і якісний характер, а його використання в практиці діяльності торговельних підприємств забезпечить збалансованість стратегій їх розвитку за основними ресурсами та компетенціями.

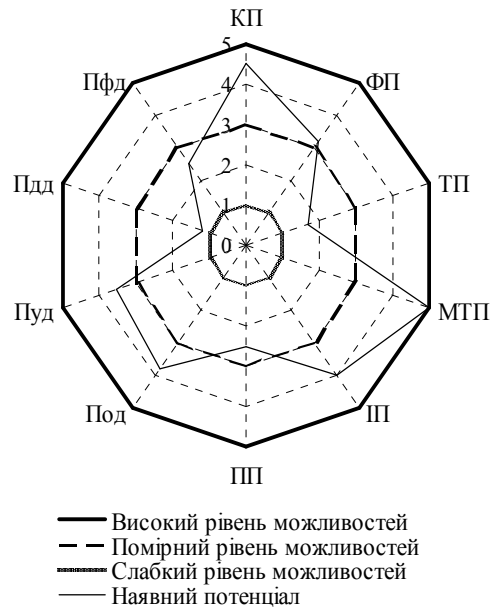


Рис. 1. Профіль потенціалу торговельного підприємства

Список літератури

1. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия [Текст] : монография / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
2. Авдеенко, А. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / А. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
3. Максимов, В. В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук : спец. 08.10.01 / В. В. Максимов. – Донецьк, 2002. – 30 с.
4. Ігнат'єва, І. А. Методологічні основи стратегічного управління підприємством [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук : спец. 08.06.01 / І. А. Ігнат'єва. – К., 2006. – 39 с.
5. Отенко, И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия [Текст] : монография / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
6. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
7. Старовойтов, М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием [Текст] : монография / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
8. Грант, Р. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. Грант: пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
9. Лігоненко, Л. О. Антикризисне управління підприємством [Текст] / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
10. Ареф'єва, О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств [Текст] : монографія / О. В. Ареф'єва О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
11. Шипуліна, Ю. С. Оцінка достатності виробничо-збутового потенціалу суб'єктів господарювання для інноваційного розвитку [Текст] / Ю. С. Шипуліна // Вісник Сумського державного університету. – 2004. – № 9. – С. 157-165.

РЕЗЮМЕ

Краснокутская Наталия

Система объектов исследования потенциала торгового предприятия и интерпретации их оценок

Определенно объекты исследования потенциала торгового предприятия в разрезе основных элементов его структуры (ресурсов, способностей, компетенций) и предложены подходы к оценке наличия (достаточности) потенциала на основе экспертной бальной оценки объектов исследования.

RESUME

Natalia Krasnokutska

System of objects of investigation of trade enterprise potential and interpretation of their estimations

The objects of investigation of trade enterprise potential in the context of the main elements of its structure (resources, abilities, competencies) are defined in the article. The approaches to assessing the presence (sufficiency) of potential on the basis of expert scoring are offered.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ АНАЛІТИЧНИХ І ОЦІННИХ КРИТЕРІЇВ У СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто можливості застосування логістичного підходу до розробки класифікації стратегій, розроблено систему критеріїв аналітичного забезпечення і оцінки стратегії ефективного розвитку промислового підприємства з позиції логістичного підходу.

Ключові слова

Система критеріїв, аналіз, оцінка, стратегія, логістика, підприємство, ефективний розвиток, класифікація, антикризове управління, економічна безпека, ризик.

Впровадження в практику промислових підприємств сучасних підходів і методів стратегічного управління ефективністю функціонування і розвитку підприємства на принципах логістики стає одним з ключових чинників виходу економіки з кризи.

У багатьох наукових працях наводяться визначення стратегій. Так Т.Калінеску [1, с. 18-19] узагальнює основні версії поняття «стратегія». Науковці широко розглядають різновиди стратегій: ресурсні стратегії [2, с. 117], стратегію ресурсозабезпечення [3, с. 410], стратегію ресурсозберігання [4, с. 440], конкурентну стратегію (стратегію вибору в умовах ризику) [5], стратегію розвитку [6], результативна стратегія [7], стратегію промислового підприємства [8] у поєднанні із стратегією планування на основі цільових установок і врахування ризиків; управлінські стратегії, причому О.Зайцев [3, с.124] виділяє їх у складі виробничих стратегій, а Т.Слезко [9] доводить, що управлінський облік на сучасному етапі – це управлінська стратегія.

Найбільший інтерес із позицій промислового підприємства має стратегія розвитку [6], проте, відзначимо, що у ній не знайшов відображення логістичний підхід до розробки стратегій, їх класифікації, критеріїв оцінки і аналізу ефективного розвитку підприємства.

Тому метою даної статті є розгляд можливостей застосування логістичного підходу до розробки класифікації стратегій і формування стратегії розвитку підприємства на основі застосування системи аналітичних і оцінних критеріїв.

У контексті поставленої мети основними завданнями є: визначення суті логістики, розробка класифікації стратегій, вибір, визначення і систематизація критеріїв аналітико-оцінного характеру в стратегії ефективного розвитку підприємства з позиції логістичного підходу.

Існує багато різних трактувань логістики, на основі аналізу яких [10-12] можна виділити декілька основних напрямів у визначенні поняття «логістика». Одне з них пов'язане з функціональним підходом до товароруку, інше представлено більш широким поняттям: окрім управління рухом товару, воно включає також аналіз ринку постачальників, споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку [10, с. 13].

Логістика визначається як наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними й нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі виробництва та збуту продукції [11, с. 86].

Ряд авторів розуміє логістику як комплексне управління розподілом

продукції, а в системі логістики виділяють наступні елементи: управління виробничими запасами, закупівля сировини та матеріалів, транспорт, обслуговування процесу виробництва, складське господарство, інформаційний зв'язок і контроль, кадри [12, с. 83].

Найбільш прийнятним із практичної і теоретичної точки зору є визначення логістики як широкого поняття кризового стратегічного управління процесами бізнесу з метою досягнення максимально ефективної діяльності підприємства. Проте необхідно зауважити, що на сьогодні логістичний підхід стосовно формування стратегій, їх класифікації ще не отримав достатнього висвітлення.

Різновиди стратегій можна систематизувати й представити у вигляді наступних груп: ресурсні стратегії (ресурсозабезпечення, ресурсозберігання) [2, с.117; 3, с.410; 4, с.440]; управлінські стратегії [3,

с.124; 9]; стратегії розвитку (конкурентні стратегії [5], стратегія розвитку [6], результативна стратегія [7], стратегія промислового підприємства [8]).

Найбільший інтерес у контексті даного дослідження становлять стратегії розвитку підприємства, що передбачають застосування системи аналітичних і оцінних критеріїв при їх формуванні. Для вирішення комплексу завдань стратегічного управління підприємством необхідне забезпечення критеріального зв'язку між об'єктами стратегії, до яких в умовах логістичного підходу необхідно віднести: організацію виробництва, економічну безпеку, ризики підприємства, антикризове управління, діагностику ефективності підприємства.

Отже, стратегію розвитку підприємства доцільно формувати з урахуванням певних критеріїв аналітико-оцінного характеру, система яких представлена на рис. 1.

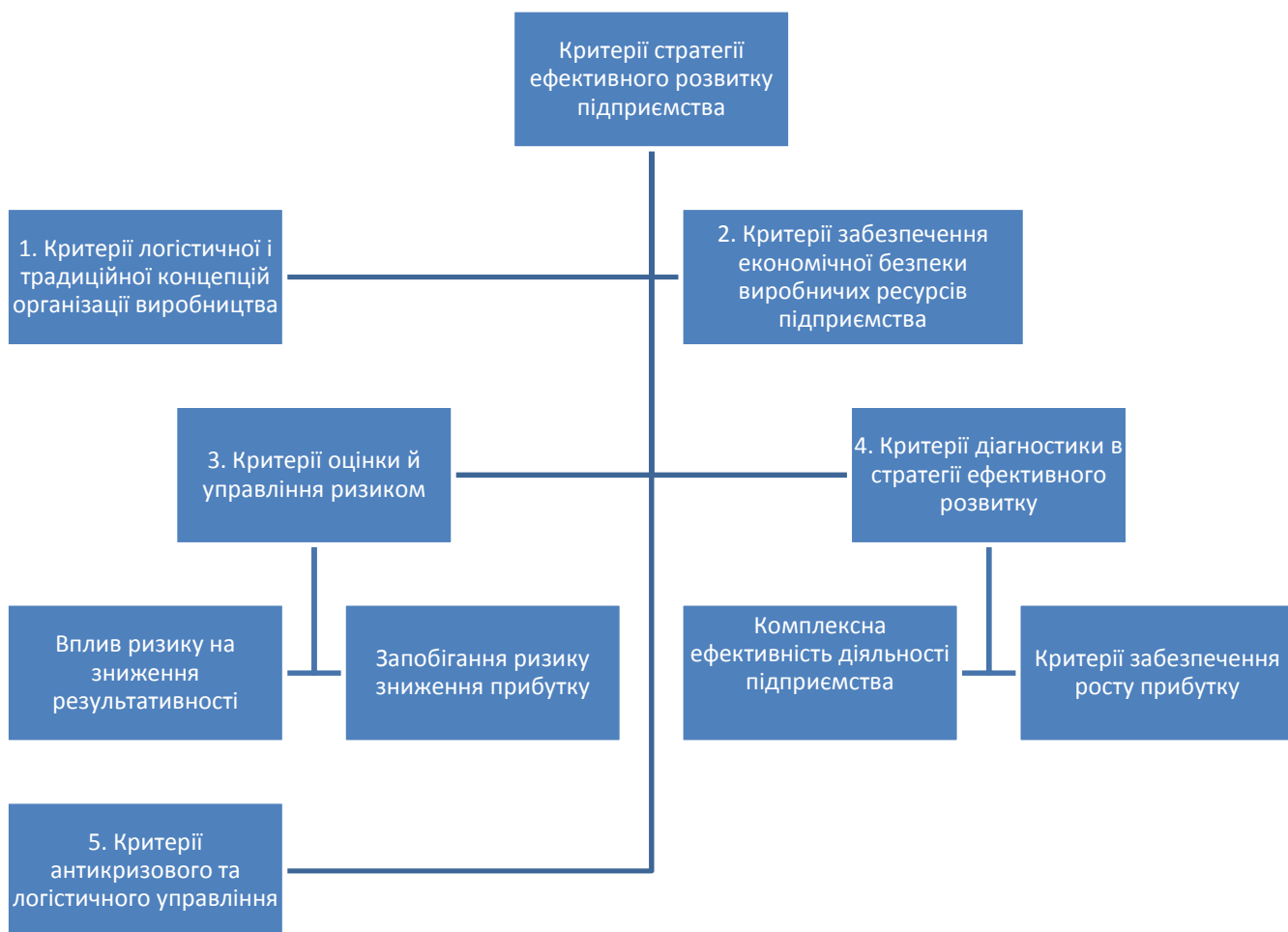


Рис. 1. Система критеріїв аналітичного забезпечення і оцінки стратегії ефективного розвитку промислового підприємства з позиції логістичного підходу

Стратегія розвитку підприємства повинна підтримуватися системою економічної безпеки, яка передбачає забезпечення безпеки всіх виробничих ресурсів – матеріальних, трудових, інформаційних.

ресурсів виявляється в запобіганні розкраданню матеріальних цінностей; недопущенні тінізації виробництва; захисті технологій (технічного та технологічного потенціалу). Факторами

Забезпечення економічної безпеки матеріальних

гарантування економічної безпеки відносно

трудових ресурсів є: управління кадровими ризиками; удосконалення кадрових технологій; підвищення інтелектуального потенціалу співробітників; захист життя, здоров'я, репутації провідних фахівців і керівництва підприємства. Для забезпечення безпеки інформаційних ресурсів необхідні: охорона комерційної таємниці; накопичення інформації про можливе втручання в діяльність підприємства конкурентів; забезпечення повноти, точності та несуперечності інформації, необхідних для ухвалення управлінських рішень.

Взаємозв'язок між стратегією ефективного розвитку підприємства та системою управління ризиком виявляється у виборі того або іншого варіанту управління ризиком (уникнення ризику, ухвалення ризику, управління ризиком), який вимагає певного корегування стратегії або відповідного обліку певних ризиків при її розробці. Це пояснюється наявністю специфічного впливу ризику на такі цілі підприємства, як прибутковість і зростання. Необхідно вказати, що прибутковість діяльності є необхідною умовою функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Зниження прибутку внаслідок виникнення тих або інших несприятливих подій означає порушення нормального ходу розвитку, тому стратегія повинна враховувати можливість впливу й усунення такого роду ризиків.

Стратегія розвитку сучасного виробничого підприємства передбачає його зростання (збільшення обігу, приріст частки ринку, зростання капіталізації і т. ін.), звідси аналіз ризиків, що негативно впливають на зростання, необхідно розглядати як невід'ємну частину стратегії.

Виходячи з того, що більшість українських підприємств знаходяться в умовах кризової ситуації, відзначимо, що виникає необхідність удосконалення критеріїв оцінки антикризового

управління при розробці стратегій.

Антикризове управління підприємством – це особлива система управління підприємством, яка відрізняється комплексним характером, спрямована на те, щоб усунути явища, що несприятливо впливають на бізнес.

Основні цілі, принципи, критерії і методи ухвалення рішень в умовах логістичного управління ефективним функціонуванням підприємства й антикризового управління наведені в табл. 1.

Перед підприємством, що прагне вийти з кризи, стоять два послідовні завдання: усунути причини кризи – розробити стратегію розвитку та провести на її основі реструктуризацію підприємства з метою недопущення повторення кризових явищ у майбутньому; усунути наслідки кризи – відновити платоспроможність і стабілізувати фінансове становище підприємства.

Необхідно розрізнити критерії ухвалення рішень в умовах логістичного та антикризового управління. У рамках логістичного управління даний критерій можна звести до досягнення стратегічних цілей розвитку в довгостроковому аспекті та максимізації прибутку в короткостроковому. Під час переходу підприємства в кризовий стан довгостроковий аспект втрачає свою актуальність, а в короткостроковому аспекті критерієм стає максимізація або економія грошових коштів. При цьому максимізація грошових коштів може та повинна здійснюватися заходами, не прийнятними з позицій логістичного управління. Антикризове управління допускає будь-які втрати (у тому числі і майбутні), ціною яких можна добитися відновлення платоспроможності підприємства сьогодні, проте ліквідація об'єктів основного виробництва в тяжких умовах антикризового управління є небажаною і допустима тільки як крайній захід.

Таблиця 1. Система критеріїв антикризового і логістичного управління

	Логістичне управління	Антикризове управління
Цілі	Розвиток підприємства в довгостроковому періоді, своєчасне попередження кризи	Подолання назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому періоді
Принципи управління	Рання діагностика ризиків зниження ефективності	Рання діагностика кризових явищ у діяльності підприємства
Методи управління	1. Розробка стратегії підвищення ефективності. 2. Реструктуризація 3. Консервація виробництва (для майбутнього)	1. Допускає будь-які втрати з метою відновлення платоспроможності підприємства; переказ активів у грошову форму. 2. Стабілізаційна антикризова програма. 3. Реструктуризація боргів.
Критерії ухвалення рішень:		
у довгостроковому аспекті	Досягнення стратегічних цілей розвитку	Довгостроковий аспект не є актуальним
у короткостроковому аспекті	Максимізація прибутку	Максимізація або економія грошових коштів з метою відновлення платоспроможності підприємства

Логістичне управління значно відрізняється від управління антикризового. Якщо весь арсенал підходів і методів першого спрямований на розвиток підприємства в довгостроковому аспекті (що включає, при цьому і запобігання кризи), то методи останнього націлені виключно на подолання вже назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому аспекті.

Таким чином, запропонований критеріальний

логістичний підхід до формування стратегії ефективного розвитку підприємства системно відображає всі основні напрями ефективного функціонування і зростання підприємства в умовах інтеграції, і тому може використовуватися як база для формування стійкого та безпечного розвитку підприємства навіть в умовах тимчасового кризового стану економіки.

Список літератури

1. Калінеску, Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток [Текст] : монографія / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
2. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст] : навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
3. Зайцев, О. А. Основы менеджмента [Текст] / О. А. Зайцев. – М. : Центр, 1998. – 432 с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник [7-е изд., испр. и доп.] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
5. Дименко, Р. А. Проблеми реалізації конкурентних стратегій на сучасному ринку книговидавничих послуг [Текст] / Р. А. Дименко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4(36). – С. 34–37.
6. Жеманюк, А. Н. Концепция стратегического развития внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст] / А. Н. Жеманюк // Економіка розвитку. – 2005. – № 4 (36). – С. 56–59.
7. Миколайчук, Н. С. Механізм розробки та реалізації результативної стратегії [Текст] / Н. С. Миколайчук, О. І. Зайцева // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 89–92.
8. Бутыркин, А. Я. Учет факторов риска при разработке стратегии промышленного предприятия [Текст] / А. Я. Бутыркин // Управление риском. – 2005. – № 1. – С. 59–63.
9. Слезко, Т. Управленческий учет или управленческая стратегия? [Текст] / Т. Слезко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 2. – С. 49–54.
10. Логистика [Текст] : учебник / Под. ред. Б. А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с. – (Высшее образование).
11. Родников, А. Н. Логистика: Терминологический словарь [2-е изд. испр. и доп.] / А. Н. Родников. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
12. Ермошенко, Н. Н. Словарь-справочник предпринимателя [Текст] / Н. Н. Ермошенко, Н. Н. Скворцов. – К. : УкрИНТЭИ, 1993. – 168 с.

РЕЗЮМЕ

Кретьова Анастасия

Применение системы аналитических и оценочных критериев в стратегии эффективного развития предприятия из позиции логистического подхода

В статье рассмотрены возможности применения логистического подхода к разработке классификации стратегий, разработана система критериев аналитического обеспечения и оценки стратегии эффективного развития промышленного предприятия из позиции логистического подхода.

RESUME

Kretova Anastasia

Application of the system of analytical and evaluation criteria to the strategy of effective development of enterprise from the position of logistic approach

In the article the possibilities of application of the logistic approach to the development of classification of strategies are considered, the system of criteria of the analytical providing and estimation of strategy of effective development of industrial enterprise from the position of logistic approach is developed.

Зоряна ЛИТВИН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Богдан ШТЕФАН

студент,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито напрямки розвитку виробництва в умовах ринкової економіки, досліджено вплив на господарську діяльність підприємств виробничих ресурсів: трудових, матеріальних та основних засобів. Обґрунтовано потребу активізації інвестиційних процесів підприємств як один із шляхів розвитку їх виробничого потенціалу.

Ключові слова

Виробництво, господарська діяльність підприємства, виробничі ресурси, виробничий потенціал, собівартість, рентабельність виробництва, активізація інвестиційних процесів.

Українська економіка сьогодні ще не в повній мірі адаптована до ринкових умов господарювання. Багато підприємств опинилися у кризовому стані. Високою є питома вага спрацьованості основних засобів, а економіка країни залишається технологічно відсталою порівняно зі світовим рівнем. У більшості підприємств відсутня стратегія розвитку, структура управління є малоефективною, не здійснюється бізнес-планування, недостатньо уваги приділяється маркетингу. Зазначені чинники з одного боку негативно впливають на стан інвестиційної діяльності, з іншого – вимагають активізації відтворювальних процесів з метою підвищення якості продукції та її здешевлення шляхом впровадження новітніх технологій, нової техніки, підвищення ступеня механізації виробничих процесів.

Забезпечення конкурентоспроможної діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку потребує нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури джерел фінансування інвестицій, оптимізації напрямів їх вдосконалення та створення однакових правових умов для всіх учасників інвестиційного процесу.

Мета статті – розкрити напрями розвитку виробництва в умовах ринкової економіки та обґрунтувати потребу активізації інвестиційних процесів підприємств як один із шляхів розвитку їх виробничого потенціалу.

Розвиток виробництва, зниження собівартості, підвищення рентабельності господарювання залежатимуть від повноти та раціональності використання виробничих ресурсів.

Рівень використання та наявність невикористаних резервів виробничих ресурсів нами досліджено на прикладі будівельних підприємств міста Тернополя.

Матеріальні ресурси. Необхідно зазначити, що питома вага матеріальних ресурсів у вартості будівельної продукції перевищує 50%. Для зниження матеріаломісткості будівельної продукції необхідно здійснити комплекс заходів щодо вдосконалення планування, обліку та аналізу матеріальних витрат.

Матеріаломісткість будівельної продукції оцінюють на основі вартісних, натурально-вартісних і натуральних показників. Вартісний показник, який визначається відношенням величини всіх

матеріальних витрат до обсягу будівельно-монтажних робіт, є узагальнюючим, синтетичним. За його допомогою досягають порівняльної оцінки матеріаломісткості на всіх рівнях управління виробництвом.

Натурально-вартісний показник матеріаломісткості (в м³/млн. грн., т/млн.грн.) характеризує речовий склад матеріальних витрат і визначається відношенням окремих видів матеріальних витрат у натуральному виразі до загального обсягу будівельно-монтажних робіт.

Натуральні показники матеріаломісткості – це витрати конкретного виду матеріального ресурсу на одиницю готового об'єкту будівництва у натуральному виразі.

Отже, натурально-вартісні та натуральні показники якісно доповнюють характеристику матеріаломісткості, дають змогу конкретизувати заходи, спрямовані на зниження її рівня. Розглянуті показники є основою для розрахунку індексів матеріальних витрат на одиницю вартості будівельно-монтажних робіт, питомих витрат найважливіших видів матеріалів у натуральному виразі, співвідношень темпів приросту матеріальних витрат та обсягів будівельно-монтажних робіт.

За допомогою цих показників оцінюють ефективність використання матеріальних ресурсів у звітному періоді порівняно з попереднім.

Для забезпечення режиму економії, пошуку шляхів зниження матеріаломісткості в будівельних організаціях доцільно організувати оперативний (у межах місяця) та ретроспективний аналіз матеріальних ресурсів (за підсумками кварталу, року).

Зміст оперативного аналізу полягає у виявленні відхилень фактичних витрат матеріалів від виробничих норм по будівельних дільницях і підрядній організації в цілому, а також у встановленні причин цих відхилень. Результати оперативного аналізу повинні стати основою для прийняття управлінських рішень щодо дотримання режиму економії ще до підведення підсумків господарської діяльності за квартал.

Основними причинами відхилень фактичних витрат матеріалів від встановлених норм і цін можуть бути:

1. Заміна матеріалів, передбачених проектом.
2. Витрати матеріалів на усунення браку.
3. Витрати матеріалів на усунення дефектів у матеріалах і конструкціях, отриманих від постачальників.
4. Витрати матеріалів на об'єкти, здані до звітного року.
5. Витрати матеріалів через порушення умов перевезень, складування.
6. Зміна транспортних схем перевезення.
7. Невідповідність фактичних витрат на матеріали передбаченими у кошторисі.
8. Зміна собівартості продукції другорядних виробництв.

9. Зміна заготівельно-складських витрат.

10. Інші відхилення від встановлених норм.

Відхилення від встановлених норм витрачання матеріалів визначають на основі сигнальних вимог і актів на заміну матеріалів, первинних документів на видачу матеріалів у виробництво, робочих нарядів, актів на списання матеріалів понад норму, результатів інвентаризації.

У процесі ретроспективного аналізу важливе місце посідає визначення рівня зниження матеріаломісткості будівництва порівняно з базовим періодом (плановим рівнем) за рахунок середнього зниження виробничих норм витрачання матеріалів, зменшення непродуктивних витрат і витрат матеріалів з урахуванням зміни технологічної структури будівельно-монтажних робіт і цін на матеріальні ресурси.

Загальний індекс зміни матеріаломісткості (I_m) у звітному періоді порівняно з попереднім може бути виражений як добуток факторних індексів:

$$I_m = I_{ст} * I_n * I_{нв} * I_{ц},$$

де $I_{ст}$ – індекс зміни технологічної структури робіт;

I_n – індекс зниження норм витрачання матеріалів;

$I_{нв}$ – індекс зміни цін на матеріальні ресурси;

$I_{ц}$ – індекс зниження непродуктивних витрат.

Доцільно з'ясувати, як реалізуються основні напрямки зниження матеріаломісткості за рахунок збільшення питомої ваги прогресивних матеріалів, деталей і конструкцій, вдосконалення проектних рішень, застосування при будівництві об'єктів виробничого призначення нових прогресивних технологій та високопродуктивного устаткування, раціонального використання матеріальних ресурсів і скорочення їх витрат при будівництві, транспортуванні та зберіганні. За підсумками аналізу рекомендується розробити заходи, спрямовані на економію матеріальних ресурсів з урахуванням конкретних виробничих умов.

З переходом до ринкової економіки простежується тенденція щодо поліпшення структури будівельних матеріалів і конструкцій, розширюється застосування ефективних видів металопрокату, пластмас, смол, полімерів, прогресивних виробів з деревини, керамічних та інших видів матеріалів. Форма організації матеріально-технічного постачання будівництва, яка будується переважно на прямих зв'язках з постачальниками, є найбільш ефективною і дозволяє досягти мінімальних витрат при вирішенні питань поставки матеріалів.

У 90-х роках минулого століття найбільш широке застосування при спорудженні об'єктів виробничого і невиробничого призначення належало збірним залізобетонним конструкціям. Однак, якщо порівнювати 1990 р. з 2008 роком, то обсяг скоротився майже у 4 рази (з 9, 3 млн.м³ до 2,4 млн. м³). Науково-технічний прогрес вніс якісні

зміни у технологію виготовлення залізобетонних конструкцій. Сьогодні визначилися такі прогресивні напрямки у виробництві залізобетонних конструкцій, як збільшення питомої ваги виробів за рахунок застосування легких бетонів; вдосконалення конструктивних рішень; підвищення якісних характеристик вихідних матеріалів (цементу, наповнювачів, арматурної сталі); збільшення монтажних одиниць, підвищення їх заводської готовності.

Нині в Україні практично виробляються всі види будівельних матеріалів і конструкцій, основними виробниками яких є ВАТ і ЗАТ, товариства з обмеженою відповідальністю. Будівельні матеріали, як правило, комплектуються за такими схемами:

- а) виробник - підрядник (залізобетонні вироби, стінові матеріали, металеві вироби і конструкції);
- б) виробник – оптовик – підрядник.

Транспортування матеріалів, як правило, здійснюється споживачами – підрядниками. Все це залежить від укладених договорів з виробниками продукції. Стінові матеріали, залізобетонні вироби реалізуються по ціні виробника, а всі інші матеріали через оптовиків за ринковими цінами.

Проте асортимент і якість багатьох із будівельних матеріалів дещо гірший у порівнянні з продукцією розвинутих країн. В Україні мало виробляється будівельних матеріалів максимально придатних до застосування в зручній дрібній розфасовці з повним набором комплектуючих.

Сьогодні у діяльності підприємств будівельної індустрії потрібне перепрофілювання виробництва конструкцій і матеріалів відповідно до ринкового попиту, вирішення проблеми енерго- і ресурсозбереження, заміни привізних матеріалів на місцеві, підвищення якості продукції і збільшення експортних обсягів на ринку будівельних конструкцій і матеріалів.

Трудові ресурси. З переходом до ринкових умов господарювання для всіх будівельних організацій характерне суттєве скорочення чисельності працівників і зростання коефіцієнта плинності робітничих кадрів. У 90-х роках ХХ століття в капітальному будівництві обсяги підрядних робіт скоротилися в 4-4,5 разів, а чисельність персоналу у 2-2,5 рази. Це призвело до того, що робітники працювали в режимі неповного робочого дня (тижня). В таких умовах опинилося 24-26% загальної чисельності персоналу. На багатьох підприємствах надавалися відпустки без збереження заробітної плати або з частковим її збереженням. Частка таких робітників становила 18-20%. Кількість робочих днів, відпрацьованих в середньому одним робітником впродовж року зменшилась до 170 – 175. Річний оборот по звільненню робітників становив 30 – 35%, а по прийманню – 20-25%, що в кінцевому результаті призвело до суттєвого скорочення чисельності працівників підприємств (організацій) будівельного

комплексу.

Активізаційна діяльність у будівництві з 2002 року призвела в цілому до поліпшення забезпечення галузі чисельністю робітників. Однак тут необхідно зазначити, що динаміка плинності кадрів є важко керованим, складним соціально-економічним процесом, на який впливають різноманітні фактори. Понад 60 % плинності кадрів зумовлено виробничо-економічними причинами, усунення яких безпосередньо залежить від керівників будівельних організацій. Якщо розглядати трудовий потенціал будівельних організацій за кваліфікаційно – професійною ознакою, то тут помітна тенденція щодо його погіршення. Це насамперед відображається на якості будівельного виробництва.

Сьогодні недостатньо вирішується проблема скорочення питомої ваги затрат ручної праці на основних видах будівельних робіт, яка становить в середньому 50 – 60 %.

Суттєво впливають на ефективність використання персоналу системи оплати праці. Ще не достатньо застосовуються прогресивні системи оплати праці, виплата заробітної плати не завжди здійснюється своєчасно. Частка преміальних доплат в загальній сумі витрат на оплату праці становить до 20 %, що суттєво не впливає на зростання продуктивності праці, зниження плинності кадрів та скорочення термінів спорудження об'єктів.

Для оцінки ефективності використання персоналу та виявлення невикористаних резервів нами рекомендовано застосовувати систему показників, до яких можна віднести:

- продуктивність праці;
- рівень використання фонду робочого часу;
- стан дисципліни та плинність кадрів;
- питому вагу робітників, зайнятих ручною працею;
- ступінь відповідності професійно-кваліфікаційного складу робітників структурі і розряду робіт;
- відповідність кваліфікації працівників апарату управління своїм посадам;
- чисельність робітників у розрахунку на одного працівника апарату управління;
- витрати на утримання апарату управління і їх чисельність на 1 млн. грн. будівельно-монтажних робіт, що виконуються власними силами організації;
- рівень технічної оснащеності працівників апарату управління.

Застосування у практичній діяльності підприємств наведеної системи показників, на нашу думку, дозволить виявляти та реалізовувати невикористані резерви щодо підвищення продуктивності праці.

Основні засоби. Сьогодні склалася ситуація, при якій не забезпечується відтворення зношених основних засобів. За останні роки практично призупинено відтворення основних засобів, знос останніх досяг критичного рівня (45-46 %) і не

компенсується новими інвестиціями. За 1998-2008 роки кількість основних будівельних машин скоротилась на 20 %, а засобів малої механізації у 5,2 рази.

Однією із таких причин є значне зростання цін на будівельну техніку, нестача джерел фінансування в активну частину основних засобів. Треба зазначити, що машинний парк в підрядних організаціях часто формується без врахування сучасних вимог, номенклатура машин і механізмів не завжди відповідає структурі будівельно-монтажних робіт, що негативно впливає на рівень механізації робіт і продуктивності праці.

Тому важливо здійснити комплекс заходів щодо поліпшення використання машин за часом. Це зумовлено тим, що внутрішньозмінні втрати робочого часу залишаються високими, а простой бульдозерів, екскаваторів і баштових кранів перевищують 1/3 робочої зміни. Значна частка парку будівельної техніки (19-22 %) постійно знаходиться в ремонті або його очікуванні.

Оцінюючи ступінь забезпеченості підприємства (організації) основними засобами, недостатньо обмежуватися лише кількісним зростанням їх активної частини, потрібно звертати увагу на зміни в якісному складі активної частини основних засобів, оскільки у вартісному виразі вона може бути високою, а її технологічна й вікова структура – незадовільною. При цьому необхідно зазначити, що починаючи з третього року експлуатації продуктивність машини щорічно знижується в середньому на 4 %, а витрати зростають на 3-5 %.

Для досягнення високих виробничих показників необхідно, щоб кожна підрядна організація залежно від спеціалізації й особливостей будівництва обґрунтувала потребу основних засобів інженерно-економічними розрахунками у функціональній, технологічній, типорозмірній і відтворювальній структурах.

Прискорення технічного прогресу вимагає більш високих темпів оновлення активної частини

основних засобів, оскільки в галузі склалася ситуація, при якій середньорічне оновлення основних засобів у 2,3 рази менше від нормативного показника з врахуванням амортизаційного терміну їх експлуатації. Тому необхідно обмежити обсяги капітального ремонту машинного парку економічно раціональними рамками. Результати проведеного нами досліджень показують, що після кожного капітального ремонту експлуатаційна продуктивність машин знижується на 6-12 %, а вартість однієї машино-зміни зростає на 8-15 %. У зв'язку з цим, доцільно, де можливо, скоротити кількість капітальних ремонтів, підвищити ступінь інтенсифікації використання наявної техніки і в міру вироблення моторесурсу замінювати її.

Особливої уваги заслуговує розвиток нових форм забезпечення будівельних організацій засобами механізації: лізинг будівельної техніки, продаж машин і механізмів у кредит, розвиток вторинного ринку засобів механізації, прокат будівельної техніки, її ремонт та виробництво запасних частин для машин, що знаходяться в експлуатації. В регіонах країни було б доцільно створити підприємства з сервісного технічного обслуговування, ремонту і прокату будівельних машин і засобів малої механізації.

Будівельним організаціям варто було б розширити і укріпити, а за необхідності і знову створити бази з ремонту засобів малої механізації.

Для фінансування робіт з переоснащення будівельного комплексу новими засобами механізації, важливо на нашу думку, організувати спеціальний фонд нової будівельної техніки, наприклад у формі консорціуму.

Отже, ефективний розвиток будівельного виробництва в умовах ринку можливий за умови реалізації комплексу організаційно – технічних та фінансово-економічних заходів як на стадії формування виробничих програм, так і в процесі їх виконання.

Список літератури

1. Крушельницька, О. В. *Управління матеріальними ресурсами [Текст] : навч. посібник / О. В. Крушельницька . – К. : Кондор, 2003. – 162 с.*
2. Литвин, Б. М. *Управління будівельно-виробничим персоналом [Текст] : наук.-практ. посібник / Б. М. Литвин . – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 164 с.*
3. Литвин, Б. М. *Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.*
4. Мних, Є. В. *Економічний аналіз [Текст] / Є. В. Мних. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.*
5. Савицька, Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с.*
6. *Статистичний щорічник України за 2008 р. [Текст] / Держкомстат України. – К. : Статистика, 2008.*
7. Серединська, В. М. *Економічний аналіз [Текст] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, О. С. Білоус, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2007. – 416 с.*
8. *Управління фінансовою санацією підприємства [Текст] : навчальний посібник / За ред. М. О. Данилюка, В. І. Савича. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.*
9. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donntu.edu.ua>.*
10. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucer.com.ua/ua>.*

РЕЗЮМЕ

Литвин Зоряна, Штефан Богдан

Анализ эффективности использования производственного потенциала предприятия

Раскрыты направления развития производства в условиях рыночной экономики, исследовано влияние на хозяйственную деятельность предприятий производственных ресурсов: трудовых, материальных и основных средств. Обоснованно потребность активизации инвестиционных процессов предприятий как один из путей развития их производственного потенциала.

RESUME

Lytvyn Zoryana, Shtefan Bogdan

Analysis of efficiency of the use of production potential of enterprise

Directions of production development in the conditions of market economy are determined, influence on economic activity of enterprises of production resources: labour, financial and basic facilities is investigated. Necessity of activation of investment processes of enterprises as one of ways of development of production potential is grounded.

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Визначено основні складові потенціалу підприємства. Проаналізовано показники міжнародної конкурентоспроможності, що відображають стан підприємства. Запропоновано концепцію забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах виходу на зовнішні ринки.

Ключові слова

Потенціал, міжнародна конкурентоспроможність, чинники потенціалу, концепція конкурентоспроможності.

В епоху глобалізації й інтернаціоналізації виробництва одним із головних критеріїв довгострокового функціонування та поступального розвитку підприємства є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність залежить від багатьох умов, у тому числі від діяльності урядів, спрямованої на створення справедливого конкурентного середовища, від методичного забезпечення реструктуризації підприємств, необхідної для їх успішного функціонування в конкурентному середовищі, від стану законодавства, зокрема податкового та антимонопольного.

Конкурентоспроможність – поняття відносне, оскільки успішно конкуруюче на одних ринках підприємство буде зовсім неконкурентоспроможним на інших. Це породжує необхідність розмежування конкурентоспроможності на зовнішньому й внутрішньому ринках.

Таким чином, при формуванні загальної концепції в сфері конкурентоспроможності необхідно враховувати всі сторони цього явища. Однак з досвіду низки країн конкуренція на внутрішньому ринку є основою міжнародної конкуренції.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства є його інтегральною часовою характеристикою в умовах

конкретного ринку, що визначає здатність підприємства функціонувати в безкризовому режимі й становищі відносно прямих конкурентів за основними параметрами його потенціалу:

- функціональними, що визначають функціональну діяльність;
- організаційними, що визначають організацію (спосіб управління) цією діяльністю;
- ресурсними, що характеризують ресурси, необхідні для організації діяльності й досягнення конкурентних переваг [9, с. 164].

До особливостей потенціалу підприємства можна віднести його імовірний характер, оскільки величина потенціалу залежить і від «слабкої ланки» - менш розвинутої його складової, від змін у якості, пропорціях ресурсів, а також умов середовища, у якій діє підприємство.

У зв'язку з цим необхідно сконцентрувати увагу на системному підході до аналізу, оцінки й управління діяльністю, яка спрямована на формування й використання інтегрального потенціалу підприємства в інтересах забезпечення міжнародної конкурентоспроможності та довгострокового й стійкого розвитку.

Проблеми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства досліджували такі провідні економісти, як: М. Портер,

Т. Йеннер, І. П. Богомолова, В. К. Козлов, В. В. Криворотов, Д. Мерсер, І. О. Піддубний, Є. В. Хохлов, Р. А. Фатхутдинов, О. Ю. Юданов, Н. В. Яковлева та ін. [1-9]. Проте однозначного підходу до управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства немає, що викликає необхідність дослідження потенціалу та його впливу на забезпечення додаткових конкурентних переваг.

З огляду на це метою статті є дослідження складових потенціалу підприємства що визначають рівень забезпечення його міжнародної конкурентоспроможності.

Економіка більшості країн світу тісно пов'язана зі світогосподарськими процесами, а національний ринок, його вимоги, здебільшого формуються під активним впливом світового ринку й міжнародної конкуренції. У цих умовах вихід будь-якого підприємства на зовнішні ринки постійно супроводжується необхідністю вирішення життєво важливих для нього проблем конкурентоспроможності, яка визначається перш за все потенціалом підприємства. Його повна реалізація можлива лише за умови формування оптимальної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Потенціал підприємства – багатовимірне утворення, структура якого формується під впливом групи чинників, що визначають весь спектр діяльності підприємства: фінансових, маркетингових, організаційно-управлінських, техніко-технологічних, кадрових, інноваційних [3, с. 103]. Проаналізуємо ці чинники та спробуємо визначити показники міжнародної конкурентоспроможності, що відображають стан підприємства в різні періоди його розвитку.

Однією із головних груп чинників, що безпосередньо впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства, є фінансові. Тому перше завдання, що виникає у підприємства, яке функціонує в умовах ринку, це елементарне виживання або здатність оплачувати свої рахунки, тобто забезпечення платоспроможності. Завдання вирішується застосуванням екстрених заходів з реалізації вже виробленої продукції, проведенням ряду маркетингових заходів: аналіз ринку та асортименту, цінової політики, методів просування товару на зовнішні ринки збуту.

Після досягнення платоспроможності виникає наступне завдання – забезпечення прибуткової діяльності. На цьому етапі маркетингові заходи необхідно доповнити організаційно-управлінськими та техніко-технологічними заходами (аналіз витрат на виробництво, аналіз собівартості й ціноутворення, аналіз ефективності виробництва, технологічності й т. п.).

Менеджмент підприємства після вирішення поточних завдань повинен зосередити свою увагу

на більш довгострокових цілях і завданнях, спрямованих на інтернаціоналізацію виробництва, формувати кадровий потенціал, адаптувати систему управління організаційній структурі, цілям, функціям і стратегіям підприємства та його підрозділів. Система управління повинна сприяти реалізації стратегічної концепції підприємства.

Одним із стратегічних завдань концепції підприємства є зростання продуктивності, головним чинником якої є інноваційні зміни в техніці та організації виробництва, що ведуть до зниження витрат, тобто реалізація інноваційного потенціалу підприємства.

Для окремого суб'єкта господарювання необхідно розрізняти потенційну й реальну, дійсну ефективність виробництва. Якщо рівень потенційної ефективності залежить від зовнішніх умов господарської діяльності (наявності трудових, сировинних, енергетичних ресурсів і т.п.) і насамперед від загального рівня науково-технічного розвитку країни, то реальна продуктивність підприємства визначається, в першу чергу, рівнем управління й організації виробництва. Вона може зростати не лише в результаті зниження витрат виробництва за рахунок організаційних або технічних нововведень. Значним резервом реальної ефективності виробництва є інформованість керівництва підприємства щодо нової техніки або методів організації праці [5].

Враховання вищезазначених чинників повинно запуснути складні процеси самоорганізації й адаптації бізнесу в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах, забезпечити додаткові конкурентні переваги внаслідок ефекту синергізму й підвищити рівень керованості й міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Взаємозв'язок між чинниками потенціалу підприємства й показниками його конкурентоспроможності наведено в табл. 1. У сучасних умовах при різкому загостренні міжнародної конкуренції особливе значення для підвищення конкурентоспроможності підприємств набувають три останні складові потенціалу (табл. 1).

Потенціал підприємства характеризує вся сукупність ресурсів, що визначає його можливості у господарській діяльності. Варіантність об'єднання різних ресурсів обумовлює розмаїття внутрішньої будови підприємства й можливостей досягнення міжнародної конкурентоспроможності [6]. Однак потенціал підприємства залежить не лише від цих внутрішніх можливостей, але й від зовнішніх умов: ринку товарів, ринку капіталів, ринку праці.

Таким чином, враховуючи всі зазначені умови зовнішнього та внутрішнього середовища, нами запропонована концепція забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах виходу на зарубіжні ринки (рис. 1).

Таблиця 1. Взаємозв'язок між чинниками потенціалу підприємства й показниками його конкурентоспроможності

Вид потенціалу	Чинники, що формують потенціал	Показники, що характеризують конкурентоспроможність
1	2	3
Техніко-технологічний	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стан засобів праці 2. Ступінь використання засобів праці 3. Рівень механізації й автоматизації праці й виробництва 4. Якість предметів праці 5. Сучасність технологій виробництва й реалізації продукції 6. Прогресивність технологічних процесів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень витрат виробництва 2. Фондовіддача 3. Матеріаловіддача 4. Рівень бракованої продукції в загальному обсязі виробництва
Кадровий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стан умов праці 2. Участь персоналу в процесі управління 3. Система морального й матеріального стимулювання 4. Рівень кваліфікації персоналу 5. Рівень освіти персоналу 6. Рівень конфліктності в організації 7. Соціальна інфраструктура 8. Фізичний та психологічний стан співробітників 9. Рівень свідомості й відповідальності, соціальної зрілості, ідейної переконливості, інтересів і потреб 10. Наявність компенсаційного пакета 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень плинності персоналу 2. Продуктивність праці 3. Рівень оплати праці 4. Ефективність матеріального стимулювання. 5. Кількість конфліктних ситуацій 6. Частка компенсаційного пакета в загальному обсязі прибутку. 7. Прибуток на 1 співробітника підприємства. 8. Місткість витрат на утримання трудових ресурсів підприємства
Фінансовий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансова стабільність підприємства 2. Здатність точно та вчасно здійснювати свої фінансові зобов'язання 3. Інвестиційні можливості підприємства 4. Можливість залучення додаткових фінансових ресурсів 5. Ефективність використання капіталу (власного й позикового) 6. Ефективність управління активами 7. Політика, що використовується в сфері управління ризиками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коефіцієнт поточної ліквідності 2. Коефіцієнт платоспроможності 3. Коефіцієнт фінансової стійкості 4. Оборотність активів 5. Оборотність власного капіталу 6. Рентабельність капіталу 7. Коефіцієнт автономії
Організаційно-управлінський	<ol style="list-style-type: none"> 1. Організаційна структура підприємства 2. Система планування, обліку й контролю 3. Адекватність інформації й документації до виробленої й реалізованої продукції 4. Стиль управління, технології й інструменти керівництва 5. Ефективність комунікаційної системи 6. Тип організаційної культури 7. Наявність системи інформаційно-аналітичного моніторингу 8. Масштаб керованості 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна ефективність управлінської діяльності 2. Частка витрат на управління в загальній сумі витрат 3. Частка керівників у загальній чисельності 4. Співвідношення лінійного й функціонального персоналу
Маркетинговий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стан сфери післяпродажного обслуговування 2. Ексклюзивність реалізованих товарів 3. Наявність системи «public relations» 4. Ефективність системи управління запасами 5. Облік потреб потенційних покупців 6. Якість проведених маркетингових досліджень 7. Раціональність стратегії ціноутворення 8. Вибір вигідного місця розташування магазинів роздрібною мережі 9. Життєвий цикл товару 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коефіцієнт ефективності реклами й засобів стимулювання збуту 2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією 3. Рентабельність продажів 4. Коефіцієнт ефективності цінової політики 5. Співвідношення «ціна-якість» 6. Частка продукції фірми на регіональному ринку

1	2	3
Інноваційний	1. Наявність патентів й авторських прав 2. Наявність науково-технічних (технологічних) власних й придбаних розробок і винаходів 3. Рівень інноваційної культури 4. Стан інфраструктурних і ресурсних можливостей підприємства, організації	1. Період інноваційної активності 2. Інноваційна ефективність нововведень 3. Рівень інноваційних продажів 4. Рівень інвестицій у нововведення 5. Рентабельність інновацій 6. Інноваційний дохід на одного працівника 7. Частка комерціалізації дослідницьких проектів 8. Капіталовіддача



Рис.1. Концепція забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства

На основі аналізу ключових характеристик потенціалу підприємства можна сформулювати основні принципи концепції забезпечення міжнародної конкурентоспроможності:

1. Завдання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства залежно від виду конкурентного поля включає забезпечення конкурентоспроможності на

товарному ринку, ринку капіталів і ринку праці;

2. Варто виділяти різні критерії міжнародної конкурентоспроможності підприємства залежно від періоду планування та об'єкта управління;

3. Основним показником міжнародної конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник конкурентоспроможності продукції;

4. На тактичному рівні міжнародна конкурентоспроможність підприємства забезпечується загальним фінансово-господарським станом підприємства і характеризується комплексним показником його стану; Отже, в умовах застосування нових виробничих й управлінських технологій, інтернаціоналізації конкуренції, глобалізації світової економіки, швидко мінливого зовнішнього середовища, широкого застосування системного підходу в управлінні перед менеджментом будь-якого підприємства постає найважливіше завдання, яке полягає в тому, щоб забезпечити умови для досягнення необхідної переваги перед конкурентами шляхом найбільш ефективного використання потенціалу.
5. На стратегічному рівні міжнародна конкурентоспроможність підприємства характеризується інноваційною та інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу.

Список літератури

1. Богомолова, И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов [Текст] / И. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2007. – № 1. – С. 113-119.
2. Йеннер, Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента [Текст] / Т. Йеннер // *Менеджмент и маркетинг*. – 2009. – № 2. – С. 24-27.
3. Криворотов, В. В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия [Текст] / В. В. Криворотов // *Проблемы современной экономики*. – 2008. – № 4. – С. 102-104.
4. Мерсер, Д. ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира [Текст] / Д. Мерсер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 2001. – 456 с.
5. Піддубний, І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [Текст]: навчальний посібник / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна ; за ред. проф. І. О. Піддубного. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 264 с.
6. Портер, М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер ; под. ред. В. Д. Щетинина ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 2003. – 896 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
8. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст] : учебно-практическое пособие / А. Ю. Юданов. – 2-е изд. – М. : Гном-Пресс, 2008. – 384 с.
9. Яковлева, Н. В. Конкурентный потенциал фирмы: логистика формирования, стратегия развития [Текст] / Н. В. Яковлева, В. К. Козлов // *Вестник ИНЖЕКОНА. Сер Экономика*, 2004. - № 4 (5). – С. 163-170.

РЕЗЮМЕ

Мельник Лариса

Потенциал предприятия как основа его международной конкурентоспособности

Определены основные составляющие потенциала предприятия. Проанализированы показатели международной конкурентоспособности, которые отображают состояние предприятия. Предложена концепция обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях выхода на внешние рынки.

RESUME

Mel'nyk Larysa

Potential of enterprise as a basis of its international competitiveness

Basic constituents of potential of enterprise are defined. The indexes of international competitiveness which represent the state of enterprise are analysed. Conception of providing of competitiveness of enterprise in the conditions of going into external markets is offered.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто процес розробки та реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства та науково-методичні рекомендації щодо їх оптимізації. Проведено моніторинг маркетингового потенціалу та діагностику якості маркетингових стратегій розвитку підприємств.

Ключові слова

Маркетингові стратегії, бенчмаркінг, стратегічний розвиток, моніторинг, потенціал.

Сучасні тенденції, що мають місце в економіці України, обумовлені підвищеним динамізмом маркетингового середовища, зміщенням акцентів уваги у бік кінцевого споживача з метою задоволення його вимог та потреб, загостренням конкурентної боротьби між вітчизняними та зарубіжними підприємствами, глобалізацією макроекономічних процесів та інформатизацією управлінської діяльності, вимагають від підприємств пошуку адекватних механізмів реагування на зміни. У зв'язку з цим для забезпечення стратегічного розвитку підприємствам необхідно значну увагу приділяти розробці маркетингових стратегій, а також своєчасній їх оптимізації та підвищенню їх якості.

Питання розробки та реалізації стратегій висвітлені у багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких І. Ансофф, Г. Багієв, Л. Балабанова [3], І. Бойко, А. Войчак [1], А. Гапоненко, С. Гаркавенко, Д. Дей, Н. Куденко, С. Кузнецова, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд [2], В. Немцов, В. Пелішенко, Ю. Петруня, К. Редченко [4], А. Старостіна, Р. Фатхутдінов, П. Чевертон [5].

Проте, у більшості робіт розглядаються лише окремі аспекти маркетингових стратегій. Більшість авторів не розглядають питання розробки маркетингових стратегій на різних рівнях стратегічного управління (корпоративному, бізнес-рівні та функціональному). В сучасній

економічній літературі немає єдиної точки зору щодо сутності маркетингових стратегій розвитку підприємства, їх місця в системі управління підприємством, а проблеми оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємства сучасними вченими недостатньо досліджено, що і зумовлює мету нашого дослідження.

Основними етапами процесу розробки маркетингових стратегій розвитку підприємства є аналіз маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємства; формулювання цілей підприємства та їх узгодження з маркетинговим потенціалом стратегічного розвитку; розробка системи маркетингових стратегій розвитку та їх узгодження з маркетинговим потенціалом розвитку підприємства; аналіз якості маркетингових стратегій розвитку підприємства; розробка стратегічних заходів щодо реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства; бенчмаркінг результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства; коригувальні дії [6]. При чому слід зазначити, що процес розробки маркетингових стратегій розвитку підприємства має циклічний характер, оскільки незадовільні результати аналізу якості стратегій вимагають розробки нових стратегій, а незадовільні результати бенчмаркінгу результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства обумовлює

необхідність перегляду не тільки самих стратегій, але й цілей підприємства [7].

Для проведення досліджень нами було обрано супермаркети м. Харкова, які було згруповано у три дослідницьких кластери: кластер А – супермаркети з кількістю найменувань товарів до 25000 одиниць – "Сільпо", ТОВ "Наш Край-ЛЦ", ТОВ "АТБ-маркет", "Рост"; кластер В – супермаркети з кількістю найменувань товарів понад 25000 одиниць – "Класс", ТОВ "Восторг", "Велика кишеня", ТОВ "МЕТРО кеш енд кері Україна"; кластер С – спеціалізовані супермаркети – ТОВ "Фокстрот", "Мега Макс", ТОВ "МКС", "City.com".

Моніторинг маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємств здійснено за такими напрямками: аналіз забезпеченості підприємства маркетинговими ресурсами; дослідження маркетингових можливостей стратегічного розвитку підприємств; аналіз готовності підприємства до здійснення стратегічних змін [8].

Аналіз забезпеченості підприємств маркетинговими ресурсами проведено у розрізі інформаційних, товарних, кадрових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів. Результати аналізу свідчать про те, що в цілому для підприємств кластеру А (при тах 3 бали) характерною є помірنا забезпеченість маркетинговими ресурсами (2,09 бали), а для підприємств кластерів В і С – повна забезпеченість (2,38 бали і 2,44 бали відповідно).

Дослідження маркетингових можливостей стратегічного розвитку підприємств проведено за двома напрямками: аналіз стану маркетингового

управління підприємствами та аналіз позицій підприємств.

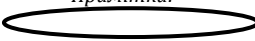
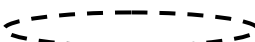

Дослідження стану маркетингового управління підприємствами проведено за такими напрямками: визначення концептуального характеру маркетингового управління підприємством і аналіз усталеності стану маркетингового управління підприємством. В цілому у підприємств кластерів А і С (при тах 3 бали) для маркетингового управління притаманне стратегічне бачення (2,10 бали і 2,18 бали відповідно), а для підприємств кластеру В – стратегічне динамічне бачення (2,41 бали). В цілому підприємства кластерів А і С (при тах 3 бали) мають середній рівень усталеності стану маркетингового управління, а кластеру В – високий рівень усталеності.

Аналіз позицій підприємств на ринку здійснено за трьома напрямками: оцінка конкурентних позицій підприємств, оцінка взаємовідносин з клієнтами та оцінка шансів підприємств для стратегічного розвитку. В цілому підприємства кластеру А мають задовільну конкурентну позицію при тах 3,00 бали (2,26 бали), а підприємства кластерів В і С – міцну конкурентну позицію (2,80 бали і 2,50 бали відповідно). Всі підприємства кластеру В розташувались в зоні виправданої активності по відношенню до клієнтів, а підприємства кластерів А і С – в зонах виправданої і надмірної активності. Шанси високого ризику мають три підприємства кластеру А ("Сільпо", ТОВ "АТБ-маркет" і "Рост"), а інші підприємства мають гарні шанси для стратегічного розвитку (рис. 1).

		Сила бізнесу	
		низька	висока
Привабливість сфери діяльності	висока	Шанси відсутні <i>(стратегія переорієнтації або згорання бізнесу)</i>	Консервативні шанси <i>(стратегія захисту позицій)</i>
	низька	Шанси високого ризику <i>(стратегія стабілізації)</i> «Сільпо» ТОВ «АТБ-маркет» «Рост»	Гарні шанси (стратегія розвитку) ТОВ «Наш Край ЛЦ» «Класс» ТОВ «Восторг» «Велика кишеня» ТОВ «МЕТРО кеш енд кері Україна» ТОВ «Фокстрот» «Мега Макс» ТОВ «МКС» «City.com»

Рис. 1. Адаптована матриця оцінки шансів стратегічного розвитку підприємств

Примітки:

-  підприємства кластеру А;
-  підприємства кластеру В;
-  підприємства кластеру С.

Аналіз готовності підприємств до здійснення стратегічних змін, показав, що в цілому всі кластери підприємств мають середній рівень готовності до цих змін.

Узагальнення результатів моніторингу маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємств показало, що в цілому для підприємств кластеру А (при max 3 бали) характерний середній рівень маркетингового потенціалу стратегічного розвитку (2,31 бали), а для підприємств кластерів В і С – високий (2,59 бали і 2,57 бали відповідно). Діагностику якості маркетингових стратегій розвитку доцільно здійснювати за такими показниками: рівень розробленості маркетингових стратегій розвитку підприємства, ступінь відповідності маркетингових стратегій розвитку підприємства зовнішнім умовам, ступінь відповідності стратегій підприємства його маркетинговим можливостям розвитку, ступінь відповідності маркетингових стратегій розвитку підприємства його місії та цілям, ступінь відповідності маркетингових стратегій розвитку

підприємства щодо встановлених вимог, рівень узгодженості маркетингових стратегій розвитку підприємства, рівень ризикованості маркетингових стратегій розвитку підприємства.

Для оптимізації маркетингових стратегій розвитку підприємства необхідно здійснювати бенчмаркінг результативності їх реалізації, що дозволить визначити слабкі місця, які необхідно подолати.

Бенчмаркінг результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства доцільно проводити за допомогою розробленої вперше моделі (табл. 1), що включає такі показники: рівень досягнення цілей підприємства, ступінь задоволення потреб ринку, конкурентні переваги підприємства, рівень маркетингової активності підприємства, результативність реалізації стратегічних змін у підприємстві, рівень розвиненості корпоративної культури підприємства, імідж підприємства, ступінь забезпечення розвитку підприємства.

Таблиця 1. Модель оцінки результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства

Математичний вигляд	Умовні позначення
$PP_{MC} = a \cdot P_{D_{Ц}} + b \cdot CЗ_{PP} + c \cdot КП_{П} + d \cdot P_{МА} + e \cdot PP_{CЗ} + f \cdot PP_{КК} + g \cdot IP + h \cdot CЗ_{P}$	<p>PP_{MC} – результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства; $P_{D_{Ц}}$ – рівень досягнення цілей підприємства; $CЗ_{PP}$ – ступінь задоволення потреб ринку; $КП_{П}$ – конкурентні переваги підприємства; $P_{МА}$ – рівень маркетингової активності підприємства; $PP_{CЗ}$ – результативність реалізації стратегічних змін у підприємстві; $PP_{КК}$ – рівень розвиненості корпоративної культури підприємства; IP – імідж підприємства; $CЗ_{P}$ – ступінь забезпечення розвитку підприємства; a, b, c, d, e, f, g, h – коефіцієнти вагомості відповідних показників результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства.</p>
<p>якщо $1,0 < PP_{MC} < 1,67$, то результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства є низькою; якщо $1,67 < PP_{MC} < 2,33$, то результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства є середньою; якщо $2,33 < PP_{MC} < 3,0$, то результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства є високою.</p>	

Узагальнення результатів діагностики якості маркетингових стратегій розвитку підприємств показало, що в цілому для підприємств кластеру А (при max 3 бали) характерною є середня якість маркетингових стратегій розвитку (2,01 бали), а кластерів В і С – висока (2,60 бали і 2,43 бали відповідно). Серед підприємств кластеру А високу якість маркетингових стратегій розвитку має ТОВ "Наш Край-ЛЦ" (2,60 бали), "Сільпо" і "Рост" – середню (по 2,00 бали), а ТОВ "АТБ-маркет" – низьку (1,44 бали). У кластері В високу якість

маркетингових стратегій розвитку мають "Велика кишеня" і ТОВ "Метро кеш енд Кері Україна" (3,00 бали і 2,84 бали відповідно), а "Класс" і ТОВ "Восторг" – середню (по 2,27 бали). Серед підприємств кластеру С високу якість маркетингових стратегій розвитку мають ТОВ "Фокстрот" і ТОВ "МКС" (3,00 бали і 2,73 бали відповідно), а "Мега Макс" і "City.com" – середню (2,15 бали і 1,84 бали відповідно).

Узагальнення результатів аналізу результативності реалізації маркетингових

стратегій розвитку підприємств, показало, що в цілому підприємства кластерів А і С (при max 3 бали) мають середню результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку (2,08 бали і 2,33 бали відповідно), а кластеру В – високу (2,53 бали). У кластері А всі підприємства мають середню результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку ("Сільпо" – 2,05 бали, ТОВ "Наш Край-ЛЦ" – 2,25 бали, ТОВ "АТБ-маркет" – 1,84 бали, "Рост" – 2,05 бали). У кластері В всі підприємства мають високу результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку ("Класе" – 2,41 бали, ТОВ "Восторг" – 2,52 бали, "Велика кишеня" – 2,73 бали, ТОВ "МЕТРО Кеш енд Кері Україна" – 2,47 бали). Серед підприємств кластеру С високу результативність реалізації маркетингових стратегій розвитку мають ТОВ "Фокстрот" і ТОВ "МКС" (2,56 бали і 2,38 бали відповідно), а "Мега Макс" і "City.com" — середню (2,24 бали і 2,13 бали відповідно).

Отже, можна зробити висновок, що концептуальними основами забезпечення стратегічного розвитку підприємства є використання стратегічного маркетингу в якості

концепції діяльності підприємства та впровадження стратегічного бенчмаркінгу як основи стратегічного розвитку підприємства. Маркетингові стратегії розвитку підприємства — це система узгоджених і взаємопов'язаних стратегій, що базуються на використанні концепції стратегічного маркетингу та спрямовані на забезпечення міцної позиції підприємства на ринку в умовах нестабільності. Стратегічний бенчмаркінг — це процес удосконалення діяльності підприємства на основі використання досвіду ведучих підприємств з метою забезпечення стратегічного розвитку.

Підвищенню якості маркетингових стратегій розвитку підприємств буде сприяти проведення систематичних досліджень маркетингових стратегій за запропонованими напрямками: моніторинг маркетингового потенціалу стратегічного розвитку підприємств, діагностика якості маркетингових стратегій розвитку підприємств та бенчмаркінг результативності реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємств.

Список літератури

1. Войчак А. В. *Маркетинговий менеджмент [Текст] / А.В. Войчак.* – К. : КНЕУ, 2002. – 268 с.
2. Мак-Дональд, М. *Стратегическое планирование маркетинга [Текст] / М. Мак-Дональд.* – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
3. *Маркетинг менеджмент [Текст] : науч. изд. / Под ред. д.э.н., проф., акад. АЭНУ Л. В. Балабановой.* – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.
4. Редченко, К. І. *Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст] : навч. посіб. / К. І. Редченко.* – Львів : Новий Світ-2000, Альтаїр-2002, 2003. – 272 с.
5. Чевертон, П. *Теория и практика современного маркетинга: полный набор стратегий, инструментов и техник [Текст] / П. Чевертон ; пер. с англ. В. И. Егорова.* – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 608 с.
6. Немцов В. Д. *Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. С. Довгань.* – К. : Екс Об, 2001. – 560 с.
7. *Основи економічної теорії [Текст] : підруч. / Ніколенко Ю. В. та ін. ; за заг. ред. Ю. В. Ніколенка.* – 3-є вид. – К. : ЦУЛ, 2003. – 540 с.
8. Маркова В. Д. *Стратегический менеджмент [Текст] : курс лекц. / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова.* – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.

РЕЗЮМЕ

Митяева Татьяна

Маркетинговые стратегии развития предприятия

Рассмотрен процесс разработки и реализации маркетинговых стратегий развития предприятия и научно методические рекомендации относительно их оптимизации. Проведен мониторинг маркетингового потенциала и диагностика качества маркетинговых стратегий развития предприятий.

RESUME

Mityayeva Tetyana

Marketing strategies of enterprise development

A development and realization of marketings strategies of enterprise development process and scientifically methodical recommendations in relation to their optimization are considered. Monitoring of marketing potential and diagnostics of quality of marketings strategies of enterprises development is conducted.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Узагальнено сучасні наукові погляди, дано власне визначення стратегії, визначено основну мету та завдання стратегії розвитку авіатранспортного сектору та обґрунтовано її необхідність.

Ключові слова

Авіатранспортний сектор, міжнародний ринок авіаперевезень, глобалізація, інтеграція.

Сучасна міжнародна економіка підвищує вимоги до всіх учасників ринку авіаперевезень. Не є виключенням і авіаційний транспорт України. На сьогодні стратегії розвитку авіатранспортного сектору не приділено достатньо уваги в науковій літературі, що і зумовлює об'єктивну необхідність детального дослідження даного питання, про що і йтиметься у пропонованій статті.

Загальні теоретичні та прикладні проблеми формування стратегій досліджені у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Аакера, Г. Азоєва, І. Ансоффа, О. Білоус, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Бабенко, Я. Базилюка, Б. Буркинського, О. Гапоненко, А. Задоя та багатьох інших.

Метою статті є дослідження теоретичних умов формування стратегії, її елементів; формулювання власного визначення стратегії розвитку авіатранспортного сектору України; формулювання основи концепції стратегії розвитку авіатранспортного сектору та основних завдань стратегії.

Глобалізація та інтернаціоналізація економіки значно змінили як структуру ринку авіаційних перевезень, так і вимоги до всіх учасників цього ринку на макро- і на мікрорівні. В системі міжнародних повітряних шляхів беруть участь практично усі країни світу, які мають різні інтереси і пріоритети. Багато з них формують стратегію розвитку авіаційного транспорту як свого роду

продовження загальнополітичного курсу.

Сегмент авіаційних перевезень, на відміну від інших сегментів економіки, вважають в цілому одним із найбільш стабільних і найменш реагуючих на загальнодержавні зміни. Проте розвиток міжнародної торгівлі, як і економічний розвиток країни відіграють свою позитивну роль, збільшуючи кількість користувачів авіаційного транспорту.

Цивільна авіація, будучи складовою транспортної системи як України, так і світу, вирішує завдання щодо організації міждержавних транспортних, зовнішньоекономічних зв'язків, задоволення потреб економіки країни і населення в авіаційних перевезеннях як на території України, так і за її межами, що викликає об'єктивну необхідність формування стратегії розвитку авіатранспортної галузі України.

Вже сам термін «стратегія» давно зацікавив як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Якщо колись його використовували виключно у військовій термінології, то на сьогоднішній день стратегія може використовуватись як в діяльності окремої людини, так і всього суспільства в цілому, як конкретної фірми так і цілої країни чи певного сегмента економіки.

Стратегія [гр. «strategia» від «stratos» – військо та «ago» – веду] – мистецтво управління; загальний план ведення цієї роботи, виходячи із сформованої дійсності на даному етапі

розвитку [3, с. 863]. Протягом століть це слово використовувалось виключно до командування армією. Проте, ще у стародавніх греків це слово містило два основних елементи, які вже сьогодні можна виділити в загальноприйнятому розумінні стратегії: стратегічне планування та командування (стратегічне управління). Тому і сьогоднішнє визначення терміну «стратегія» повинне містити в собі як планування, так і управління.

Військові стратегії схожі з стратегіями, які сьогодні використовують підприємства, сектори

економіки та цілі країни. І їх успішність залежить в основному від того, як було використано найбільш оптимальну стратегію.

У наукових працях українських вчених [1, с. 153] є і таке визначення: «стратегія – узагальнююча концепція, модель досягнення цілей», яке на нашу думку дуже звучене.

Г. М. Перепелиця вважає, що стратегія – це, передусім, методологія, метод розрахунку, передбачення і досягнення позитивних результатів [4, с. 64].

Таблиця 1. Формулювання різних шкіл щодо трактування визначення терміну «стратегія»

№ п/п	Назва школи	Особливості твердження та розуміння терміну «стратегія»
1	Школа планування	Підтримувала всі теоретичні припущення щодо ролі і призначення стратегії проектної школи, окрім одного: процес формулювання стратегії не є тільки логічно-розумовою відповіддю на реальні події, але й формальним, чітко сформованим, ретельно перевіреним і технічно озброєним процесом (формулювання цілей, створення операційних планів, планування бюджетів) Це означає, що команда, яка планує стратегічний процес, заміняє вищих менеджерів де-факто, оскільки, вона є ключовим гравцем у життєвому процесі стратегії.
2	Школа становлення	Стартовою точкою є аналіз, на основі якого будується стратегія. Ця школа розвивалася у всіх напрямках, основними її доробками є теорія і практичні приклади створення стратегічних груп, ланцюгових значень, теорії ігор, - які повністю базуються на аналітичних прикладах.
3	Школа підприємництва	Зосереджувала стратегічний процес на керівництві, підтверджувала, що стратегія є результатом аналізу та будується відповідно до інтуїції вищого керівництва. Цей підхід перетворив підхід до формування стратегії від точних проектів, планів або позицій до невизначених бачень та перспектив, зазвичай, які формуються через метафору.
4	Пізнавальна школа	Дослідження базувалося на пізнавальних процесах, які дають уявлення про процес формування стратегії. Тим часом, інше, новіше розгалуження цієї школи прийняло суб'єктивніший, пояснювальний або конструктивний вид процесу творення стратегії: пізнання використовується для творення стратегії як творча інтерпретація, а не просто відображення дійсності об'єктивним методом.
5	Школа вивчення	Творення моделі стратегії відбувається завдяки постійному процесу вивчення. Стратегія не має точного визначення, оскільки з постійною зміною суспільства, її значення постійно доповнюється. Стратегії постійно знаходяться на стадії становлення.
6	Школа володарювання	В основі формування стратегії виступають можливості влади (управління) на двох рівнях: макрорівні - розвиток стратегій в межах компанії є по суті управлінським процесом, що включає торгівлю, управлінські переконання і розбіжності між учасниками в середині компанії. Для цього необхідно розвивати стратегію, а також тактику, як послідовний елемент стратегії. Макровлада використовує компанію, як особу, яка має владу над іншими партнерами в альянсах, спільних підприємствах і інших об'єднаннях для ведення переговорів щодо творення спільних стратегій. У даному випадку стратегія створюється не тільки на макро-, але й на глобальному рівні.
7	Школа культури	Зосереджувалася на загальному інтересі і інтеграції. Утворення стратегії розглядається як соціальний процес коріння якого виходить з культури. Теорія зосереджується на впливі культури на істотні стратегічні зміни.
8	Проектна школа	Формування стратегії є результатом знаходження консенсусу між внутрішніми слабкими та сильними сторонами підприємства та зовнішніми його можливостями і загрозами з навколишнього середовища. Вище керівництво формує чіткі та прості стратегії в міру подій, які відбуваються під час діяльності компанії, вони не є аналітичними, не інтуїтивними, стратегічні плани приймаються відповідно реальних фактів та на основі набутого досвіду керівництва вищої ланки.

Досить глибоке визначення поняття «стратегія» дав Г. Мінзберг. Це визначення часто називають «п'ять П стратегії» і полягає воно в тому, що стратегія розглядається з п'яти точок зору. А саме [5]:

- стратегія – це план або орієнтир для визначення напрямків розвитку.
- стратегія – це принцип поведінки або наслідування якоїсь поведінки.
- стратегія – це позиція, а саме розміщення конкретних товарів на конкретних ринках.
- стратегія – це перспектива, тобто основний спосіб дій організації.
- стратегія – це прийом, який здійснюється з метою переграти конкурентів.

Структурно стратегію прийнято розглядати одразу в трьох аспектах: як передбачення майбутнього становища, безпосередній план власних дій і поведінку відповідно до цих передбачень і планів. Таким чином, стратегія визначає не лише основні пріоритети, цілі та напрями розвитку сектора, формує бажану модель майбутнього. Стратегія як програма дій на перспективу має носити активний характер, тобто бути спрямованою на активну побудову бажаної моделі майбутнього.

Стратегія формує основні етапи просування до мети. Це означає, що періодично країни, міністерства чи просто компанії ставлять перед собою нові проблеми та відзначають рішення або нерозв'язання старих, поставлених торік.

На нашу думку, стратегію розвитку авіатransпортного сектора України необхідно розглядати в кількох аспектах:

- як прогноз розвитку авіатransпортного сектора України на майбутнє і залежно від часу на короткостроковий чи довгостроковий період;
- як процес стратегічного планування.

Оскільки хаотичний розвиток авіаційного транспорту не можна назвати ні достатнім, ні оптимальним, таким чином постає необхідність розробки та впровадження стратегії розвитку авіаційного транспорту.

Стратегія розвитку авіаційного транспорту, на нашу думку, повинна містити у собі як короткострокові, видимі завдання, так і довгострокові – перспективні цілі. Важливо, щоб був здійснений аналіз сектора цілком, враховуючи взаємодію авіаційного транспорту з іншими видами транспорту. Виходячи із прогнозу подальшого розвитку, було визначено яким чином охопити однією стратегією розвитку завдання і на близьке майбутнє і на подальшу перспективу.

Метою стратегії розвитку авіатransпортного сектора України є всебічний розвиток авіатransпортного сектора в системі міжнародного транспорту та досягнення його конкурентоспроможності на світовому ринку авіапослуг з його подальшою інтеграцією в міжнародний ринок авіап перевезень.

Орієнтиром стратегії має виступати як особистий інтерес авіап перевізників, так і загальнодержавний інтерес, суть якого полягає у тривкому і збалансованому розвитку авіатransпортного сектора та його суспільному прогресі.

Під об'єктом стратегії розуміють масштаб її застосування. В нашому випадку доцільно говорити про охоплення нею усіх авіап перевізників, які забезпечують здійснення перевезень як пасажирів, так і вантажів.

Стратегія може також бути спрямованою на відродження якогось конкретного напряму діяльності, наприклад виключно вантажних перевезень. Крім того, завданням стратегії може бути зміна напряму економічного зростання через підтримку нових проектів у авіаційній сфері або ж вона може виокремлювати якісь елементи і тих, й інших. Нарешті, стратегія мусить враховувати об'єктивні обмеження, зумовлені особливостями фізичного середовища авіаційного транспорту, що можуть ускладнити її успішне впровадження (повільне оновлення повітряних суден).

Місія – інтеграція авіації України у світовий повітряний простір, враховуючи процес глобалізації.

Середньострокові цілі стратегії – підвищення частки внеску авіатransпортного сектору у прискорений економічний ріст (у тому числі збільшення ВВП).

Довгострокові цілі – реалізація своєї транспортної політики, враховуючи зарубіжний досвід у формуванні стратегій.

Доступність авіаційних транспортних послуг для населення – ще одна з найважливіших цілей розвитку цивільної авіації. У цей час послугами цивільної авіації користуються не більше 9% громадян України, і це означає, що з доступного засобу пересування, якою авіація була колись, вона перейшла в сферу елітної.

Підвищення конкурентоздатності авіатransпортної системи й реалізація транзитного потенціалу України. Передусім, мова йде про розвиток на території України міжнародних транспортних коридорів й інтеграції країни у світову транспортну систему.

Підвищення комплексної безпеки в авіації. Зазвичай питання безпеки в авіації невіддільні від інвестиційного клімату. Залучення приватних інвесторів, щоб знизити навантаження на держбюджет, – дуже важливе завдання, і там, де одержали розвиток інститути державного й приватного партнерства, як показала практика, усе виходить.

Не варто забувати і про місце держави в здійсненні стратегічного розвитку авіаційного транспорту. Зокрема здійснюється правове регулювання та гармонізація норм законодавства та стандартів України з нормами законодавства та стандартів ЄС в галузі цивільної авіації.

Перспективи розвитку ринку авіаперевезень пов'язані з консолідацією авіаційного бізнесу, структуризацією, підвищенням ефективності й фінансової стабільності авіакомпаній.

Важливою умовою підвищення стабільності сектора є участь українських авіакомпаній у глобальних міжнародних альянсах, а також співробітництво українських авіаперевізників з перевізниками країн ЄС, СНД і компаніями інших видів транспорту. Використання їх досвіду у просуванні на міжнародному ринку авіаперевезень є неможливим без підвищення конкурентоспроможності не лише на рівні конкретної авіакомпанії, а й усього сектора в цілому.

Найважливішими напрямками роботи з підвищення конкурентоздатності українських перевізників на міжнародному ринку авіаперевезень на загальнодержавному рівні є:

- жорсткий захист українського ринку авіаперевезень від нерегульованого проникнення на нього іноземних авіакомпаній;
- поглиблення інтеграційних процесів у відносинах із країнами ЄС, розширення географії польотів і створення альянсів між авіапідприємствами;
- запобігання несумлінній конкуренції українських авіакомпаній між собою, розвиток їхнього комерційного співробітництва, вступу в альянси між собою й з іноземними партнерами;
- створення ефективної державної системи контролю за діяльністю українських авіакомпаній на міжнародних ринках авіаперевезень та іноземних авіаперевізників в Україні.

Ми вважаємо, що для ефективного розвитку авіатранспортного сектора сучасна концепція розробки складних проектів, до класу яких відноситься розробка стратегії, базується на наступних передумовах [2, с. 3-4].

У даній роботі ми пропонуємо розробку стратегії на основі спіральної моделі побудови послідовності всіх етапів розробки, проте з використання тільки одного витка моделі.

Виток розробки стратегії включає в себе наступні етапи (рис.1):

1. Аналіз проблематики, пов'язаний з існуючим станом авіатранспортного сектора України (в тому числі і проведення SWOT-аналізу сектора).

Список літератури

1. Вакуленко, В. М. Стратегічне планування на місцевому та регіональному рівні [Текст] : навч. посібник / В. М. Вакуленко, В. В. Мамонова, Ю. П. Шаров. – Ужгород : Патент, 2004. – 198 с.
2. Методологічні засади розробки стратегії регіонального розвитку [Текст] / С. А. Романюк, Н. М. Внукова, Л. О. Лімонова, В. І. Лямець (Препр. / ХОДА, ХДЕУ). – Х., 2001. – 20 с.
3. Новый экономический словарь [Текст] / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 с.
4. Перепелиця, Г. М. Асиметричні стратегії в гарантуванні міжнародної безпеки [Текст] / Г. М. Перепелиця // Політика і час. – 2005. – №7. – С.64-76.
5. [Електронний ресурс] http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/Rodchenko_107.htm.

2. Вибір та обґрунтування цілей стратегії розвитку авіатранспортного сектора України.
3. Вибір та обґрунтування переліку таких властивостей діяльності сектора, управління якими дозволило б досягти заданих цілей.
4. Вибір представницької сукупності характеристик діяльності авіатранспортного сектора України (керованих змінних), що дозволила б ефективно керувати процесом реалізації стратегії в бажаному напрямку.
5. Формування контрастних сценаріїв можливих і бажаних станів діяльності галузі на основі її параметричного опису.
6. Експертна оцінка пріоритетів розглянутих бажаних сценаріїв стану діяльності авіатранспортного сектора України на планований період і вибір необхідного сценарію.
7. Вироблення такої стратегії розвитку авіатранспортної діяльності України, що дозволила б реалізувати бажаний стан діяльності галузі на планований період.

Ця стратегія повинна включати дещо більше важливих напрямків стратегічного розвитку окремих компонентів діяльності галузі, які б дали максимально можливий ефект у її зміні.

Кінцевим результатом дослідження першого витка повинна бути модель стратегії.

У загальному випадку авіатранспортний сектор України повинен бути представлений у вигляді визначеного набору функціональних підсистем, внутрішнього середовища сектора та зовнішнього середовища. У свою чергу зовнішнє середовище повинно являти собою сукупність тих об'єктів, що активним чином (позитивно чи негативно) впливають на діяльність галузі або на ті, на які галузь здійснює аналогічний вплив. Для цього по кожному напрямку необхідно запропонувати версію формулювання свого й іншого напрямків опису галузі.

Отже, ефективний розвиток авіатранспортного сектора України не можливий без оптимальної стратегії розвитку. Потрібно також підкреслити, що формування стратегії розвитку авіатранспортного сектора України в свою чергу неможливе без визначення цільових аспектів транспортної політики. І здійснюватись стратегія повинна шляхом взаємодії усіх учасників ринку авіаційних перевезень.

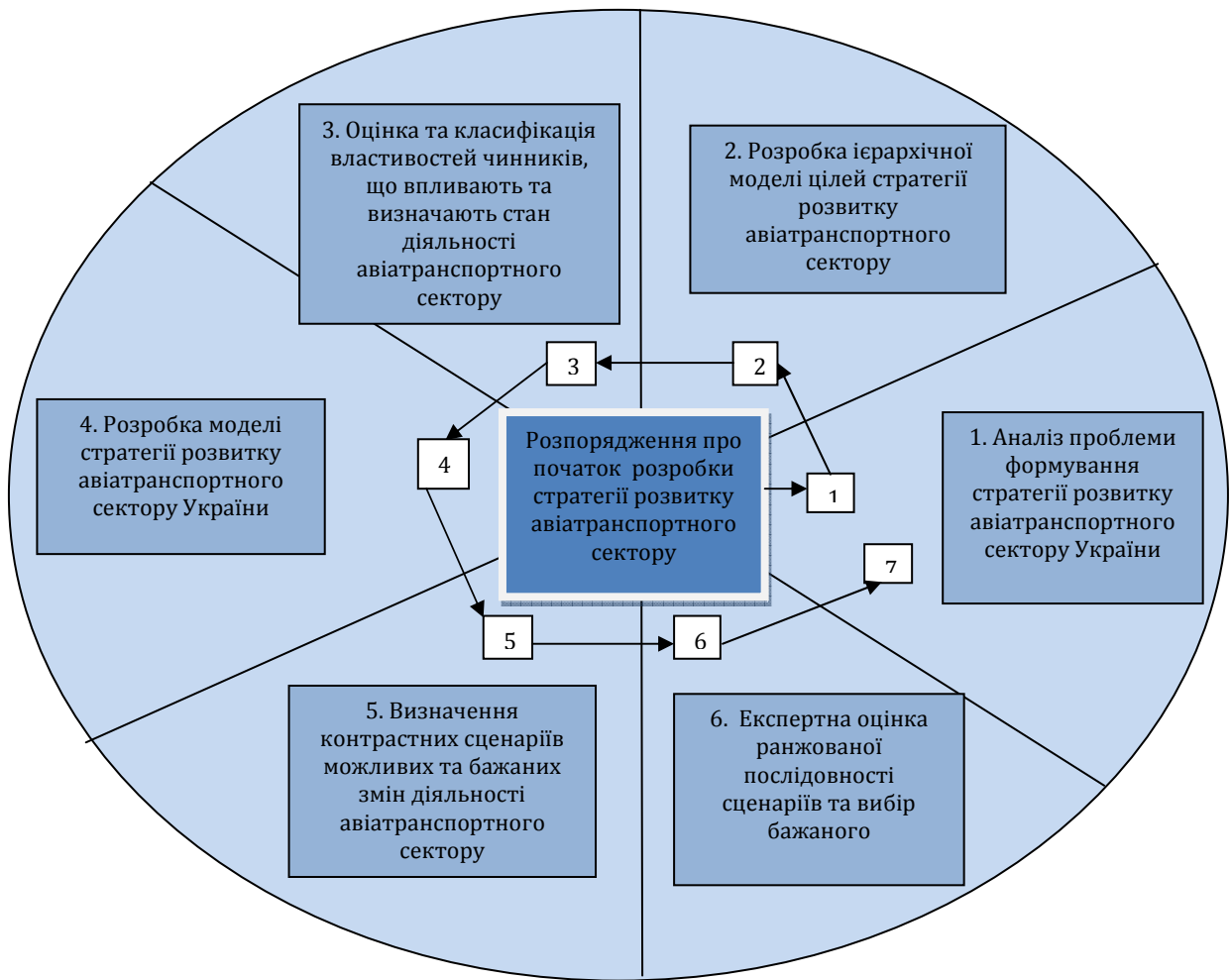


Рис. 1. Модель життєвого циклу етапів розробки стратегії розвитку авіатранспортного сектору України

РЕЗЮМЕ

Мокринська Зоряна

Основы формирования стратегии развития авиатранспортного сектора Украины

Обобщенно современные научные взгляды, дано собственное определение стратегии, определено основную цель и задание стратегии развития авиатранспортного сектора, обоснованно ее необходимость.

RESUME

Mokryns'ka Zoryana

Bases of strategy forming of development of air sector of Ukraine

Modern scientific approaches are generalized, the author's determination of strategy is given, the main purpose and task of the strategy of development of air sector are grounded.

Мирослава СТЕЛЬМАХ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та інвестицій,
Тернопільський національний економічний університет

Марія ДЕЙНЕКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Карпатський інститут підприємництва ВНЗ «Україна»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні аспекти оцінки майнового стану підприємства. Здійснено критичну оцінку існуючих підходів щодо аналізу структури і джерел утворення майна підприємства. Запропоновано використання матричного балансу для розширення інформаційної бази аналізу майнового стану підприємства.

Ключові слова

Майновий стан, порівняльний аналітичний баланс, матричний баланс.

Оцінка майнового стану підприємств за концептуальним підґрунтям та інструментальним наповненням виступає важливою складовою системи фінансового аналізу. Актуальність питань реальної оцінки майна підприємства за умов їх приватизації та акціонування зумовлює необхідність використання методик поглибленого аналізу майнового стану, розробки низки показників діагностики змін вартості майна, доцільності його розміщення та порівняльної характеристики з даними попередніх періодів, аналогічними показниками інших підприємств та нормативними значеннями.

Серед основних аспектів такої оцінки найважливішими є: оцінка вартості майна; грошових потоків, які генерує підприємство; аналіз майнових прав та зобов'язань з урахуванням факторів ризику їх виконання; оцінка тенденцій збереження та зростання власного капіталу тощо. Ефективність використання методичних інструментів аналізу залежить від якості інформаційної бази та цілеспрямованого тематичного організації аналітичних досліджень.

Зміцнення майнового стану підприємства на основі управління його платоспроможністю й

ліквідністю є одним із цільових завдань забезпечення фінансової стабільності підприємства, що концептуально відповідає інтересам власників. У механізмі управління фінансовою стабільністю підприємства використовується сукупність методів інформаційного забезпечення й оцінки внутрішніх та зовнішніх загроз порушення сталості його майнового стану, організація моніторингу й контролю за динамікою останнього й прийняття управлінських рішень, спрямованих на збереження конкурентоспроможності підприємства, реалізацію його стратегічних майнових прав і переваг.

Концептуальні основи й сучасні механізми управління майном, що зорієнтовані на зростання ринкової вартості бізнесу, становлять предмет досліджень таких зарубіжних вчених: М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, Л. Бернстайна, О. М. Волкової, А. Гропелі, Т. Карліна, В. В. Ковальова, Б. Коласс, М. Н. Крейніної, В. Д. Новодворського, Е. Нікбахта, В. П. Привалова, В. М. Родіонової, Н. О. Русак, В. А. Русак, Р. С. Сейфуліна, Г. В. Савицької, М. О. Федотової, А. Д. Шеремета та ін.[1-3].

Вагомий внесок у розробку

теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану підприємств внесли вітчизняні вчені-економісти: О. І. Барановський, І. А. Бланк, А. І. Даниленко, І. В. Зятковський, В. М. Івахненко, К. В. Ізмайлова, Л. А. Лахтіонова, В. О. Мец, Є. В. Мних, В. В. Сопко, В. М. Суторміна, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко, О. О. Шеремет та ін. [4-7].

Отже, на даний час існує значна кількість методик та рекомендацій з аналізу фінансового стану підприємства. Водночас вітчизняна практика не володіє необхідними напрацюваннями щодо впровадження ефективних методик узагальненої і взаємопов'язаної оцінки змін майна та джерел його утворення. Як правило, у більшості літературних джерел, методичних рекомендаціях традиційно окремо аналізуються актив і пасив балансу та практично відсутні методики комплексної оцінки змін майна та джерел його утворення. Наприклад, поточна ціна активів залежить від ринкової кон'юнктури і може змінюватись під впливом різних чинників, наприклад, інфляції, рішень адміністративного характеру тощо. За умов банкрутства та ліквідації підприємства важливо відображати реальну вартість коштів, які можна виручити за майно, оскільки практика свідчить про випадки їх продажу за заниженою вартістю.

При згортанні господарської діяльності підприємств, що є характерним для нашої дійсності, важливо знати не тільки причини зниження обсягів виробництва, спаду фінансової активності, зменшення валюти балансу, але і за якими статтями спостерігається погіршення майнового стану, які основні чинники зумовили негативний вплив на виробничо-фінансову ситуацію.

Характерно, що у практичній діяльності суб'єктів господарювання в більшості випадків застосовується спрощена методика загальної оцінки майна підприємства і його окремих частин з виявленням величини змін за відповідний звітний період. Це не відповідає сучасним вимогам управління.

Зазвичай в економічній літературі структура і джерела утворення майна підприємства досліджуються за допомогою порівняльного аналітичного балансу, методика складання якого запропонував у 20-ті роки минулого століття один з фундаторів балансознавства М. Блатов [8].

Щоб отримати порівняльний аналітичний баланс, традиційно вихідний баланс доповнюють показниками структури, абсолютної та структурної динаміки вкладень (активи) і джерел коштів (пасиви) підприємства за звітний період, використовуючи при цьому прийоми горизонтального та вертикального аналізу, які взаємодоповнюють один одного. Така процедура є трудомісткою і вимагає реальних звітних даних, які надходять не завжди своєчасно та втрачають аналітичну цінність для прийняття ефективних управлінських рішень.

Як відомо, горизонтальний аналіз полягає в

побудові однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (спаду). Мета горизонтального аналізу полягає в тому, щоб виявити абсолютні та відносні зміни різноманітних статей балансу за визначений період, дати оцінку цим змінам. Для аналізу беруть базисні темпи росту за декілька періодів. Найчастіше розбивка на періоди відбувається щоквартально. Тому цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції, коливань цін на ресурси та частих нововведень у податковому законодавстві.

На нашу думку, для більшості підприємств, зокрема для суб'єктів господарювання з високими темпами оборотності оборотних коштів (задіяних переважно у сфері роздрібною торгівлі та надання послуг), доцільним було б здійснення горизонтального аналізу з врахуванням не щоквартальних, а щомісячних і щодадних змін показників у статтях балансу.

Метою вертикального аналізу, як відомо, є розрахунок питомої ваги окремих статей у підсумку балансу й оцінці його змін. Важливо зазначити, що за допомогою вертикального аналізу можна здійснювати міжгосподарські порівняння аналітичних балансів, коли відносні показники характеризуватимуть реальний фінансовий стан підприємства. Враховуючи, що суттєве значення для оцінки фінансового стану має удосконалений вертикальний (структурний) аналіз активу та пасиву балансу, вважаємо за доцільне впровадження в практику вітчизняних підприємств складання фінансової звітності у вигляді відносних показників.

За умов комп'ютеризації показники порівняльного балансу можна розраховувати за кожним аспектом аналітичного дослідження, на кожну конкретну дату, а також об'єднувати у групи: структури балансу, динаміки балансу, структурної динаміки балансу тощо. Важливим є те, що на основі структури змін в активі та пасиві можна зробити висновки щодо джерел, які в основному забезпечували надходження нових коштів і в які активи вони були інвестовані. Зауважимо, що в агрегованому балансі забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів додають до власного капіталу, оскільки це заборгованість підприємства власне собі, тобто йдеться про його власні кошти.

Таким чином, узагальнення результатів горизонтального та вертикального аналізу балансу з одержанням значної кількості аналітичних показників дозволяє всебічно характеризувати майновий стан підприємства. Зауважимо, що для встановлення тенденцій і закономірностей фінансового розвитку підприємства, визначення і коригування фінансової стратегії у міжнародній практиці здійснюється трендовий аналіз окремих статей балансу в динаміці за декілька звітних

періодів з можливим використанням методів математичної статистики.

З нашої точки зору, важливим аспектом аналізу майнового стану підприємства є встановлення частки інтенсивних та екстенсивних факторів у зростанні виручки від реалізації з метою діагностики ефективності використання майна. Однак у вітчизняній практиці вона не знайшла належного використання. Позитивно, коли аналізу складу, структури майна та джерел його утворення, причинам змін надається увага при оцінці стабільності фінансового стану підприємства.

На нашу думку, тільки детальний аналіз дозволяє встановити, якою мірою підприємство може спиратися на власні кошти, наскільки надійними є джерела формування його майна, чи відповідає стратегія фірми напрямом використання коштів. Наприклад, зміни, що відбуваються у структурі оборотних коштів, характеризують вплив таких показників, як прибуток, амортизаційні відрахування, приріст або зменшення власних коштів, збільшення або зменшення кредиторської заборгованості, капітальні та фінансові вкладення тощо. Характеристика складових іммобілізованих активів дозволяє уточнити оцінку виробничого потенціалу даного підприємства, встановити тенденції стану оборотності коштів підприємства.

Для аналізу складу та джерел формування майна підприємства, на наш погляд, може набути широкого практичного застосування матричний баланс. Можливість застосування матричних методів оцінки й аналізу фінансових показників, ув'язаних з діючою формою бухгалтерського балансу розглядаються окремими економістами, зокрема М. І. Литвином [9], К. В. Ізмайловою [8], В. В. Смачило, Ю. В. Будниковою [10], В. В. Шкромидою [11] та ін.

Очевидно, що бухгалтери-практики, економісти-аналітики легко сприйматимуть формування прямокутної таблиці, що відображає взаємозв'язок показників балансу. Вона є простою, наочною за формою і зручною для візуального фінансового аналізу. Позитивно, що така таблиця – матрична модель – легко формалізується і безпосередня комп'ютеризація цього аспекту фінансового аналізу дозволяє оперативно вносити зміни показників, доповнювати модель іншими статтями балансу і оперативно відслідковувати як позитивні, так і негативні ситуації майнового стану підприємства.

Як відомо, суть матричної моделі така: статті активу балансу (майно) розміщуються як рядки таблиці, а статті пасиву (джерела коштів) як її графи. Характерно, що формат матриці може відповідати кількості статей за активом і пасивом

балансу, проте для практичних цілей вона може повністю інтегруватись із статтями агрегованого аналітичного балансу.

Водночас матрична модель дозволяє відобразити склад майна і джерела його формування на початок і кінець звітного періоду, а також давати інформацію щодо відхилень (різниць), тобто зміни майна та коштів підприємства. За балансними підсумками по горизонталі та вертикалі матриці відслідковується у повному обсязі зміни майнового стану, виявляються позитивні та негативні явища у фінансовому стані підприємства, визначається якість активів підприємства й достатність джерел їхнього фінансування. В умовах комп'ютеризації в одному форматі матриці можна подавати статичні дані балансового узагальнення на початок і кінець звітного періоду (як чисельник і знаменник клітинки матриці) і тут же встановлювати різницю, як відхилення у складі майна та джерел його формування.

Очевидно, що матричні баланси істотно розширюють як інформаційну базу, так і напрямки та окремі аспекти аналізу майнового стану підприємства у відповідності до завдань дослідження та суб'єктів аналізу. Такі баланси дозволятимуть об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства в цілому, а також з'ясувати основні причини його зміни за відповідний період.

Отже, окремі методики оцінки майнового стану підприємства в теоретичному аспекті є достатньо представленими у літературних джерелах, однак практичне їх застосування вимагає нових концептуальних підходів. Тому, на нашу думку, важливим кроком на шляху вдосконалення стає складання агрегованого порівняльного аналітичного та матричного балансів, які дозволять формувати системну сукупність як абсолютних, так і відносних показників, що характеризують стан, склад і структуру майна підприємства та його зміни. Звичайно, розробка удосконалених комп'ютеризованих методик – це один із шляхів вирішення практичної проблеми щодо реальної оцінки майнового стану підприємств. Чим досконаліші вони, тим ефективнішими будуть управлінські рішення з актуальних питань стабілізації фінансової стійкості підприємств.

У сучасних умовах спаду результативності підприємницької діяльності багатоваріантні аналітичні дослідження фінансового стану з урахуванням найважливіших чинників впливу також сприятимуть формуванню ґрунтовної інформаційної бази для прогнозування та стратегічної оцінки майнового стану підприємств.

Список літератури

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 384 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В.В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 1997. - 512 с.

3. Шеремет, А. Д. Методика фінансового аналізу [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сейфулін. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
4. Бланк, И. А. Основы фінансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
5. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст] / В. М. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 190 с.
6. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Шеремет, О. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / О. О. Шеремет. – К. : 2005. – 196 с.
8. Ізмайлова, К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2000. – 152 с.
9. Литвин, М. И. Применение матричных балансов для оценки финансового состояния [Текст] / М. И. Литвин // Финансы. – 2005. – №3.
10. Смачило, В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / В. В. Смачило, Ю. В. Будникова. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
11. Шкроміда, В. В. Механізми управління фінансовими ресурсами підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Шкроміда. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/136954.html>.

РЕЗЮМЕ

Стельмах Мирослава, Дейнека Марія

Методические аспекты оценки имущественного состояния предприятия

Рассмотрены основные аспекты оценки имущественного состояния предприятия. Осуществлена критическая оценка существующих подходов по анализу структуры и источников образования имущества предприятия. Предложено использование матричного баланса для расширения информационной базы анализа имущественного состояния предприятия.

RESUME

Stelmakh Myroslava, Deyneka Mariya

Methodological aspects of evaluation of property

The main aspects of the assessment of property companies are defined. Critical assessment of existing approaches for the analysis of the structure and sources of formation of property companies is done. Usage of matrix balance for expanding of the information base of the analysis of property companies is offered.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗАДАЧ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

Розглянуто дві задачі оптимального управління запасами. У першій задачі на відміну від уже відомих моделей вважається, що витрати на замовлення і перевезення одиниці ресурсу при одній поставці є спадною функцією величини поповнення запасу. В другій задачі досліджується виробництво, зберігання та збут продукції. Витрати на виробництво та відпускна ціна одиниці продукції вважаються спадними функціями обсягу її реалізації. З умови найбільшого прибутку одержана формула для визначення оптимального обсягу збуту продукції.

Ключові слова

Витрати на зберігання і поставку ресурсу, оптимальна величина однієї поставки, витрати на виробництво та ціна продукції, максимальний прибуток від реалізації.

Різні види людської діяльності потребують запасів ресурсів. На рівні фірми запаси відносяться до числа об'єктів, які вимагають значних капіталовкладень, і тому є одним із чинників, які визначають стратегію та тактику підприємства. Запаси завжди вважалися елементом, який забезпечує безпеку системи розподілу, її гнучкість функціонування і були «страховкою».

Одним із стимулів створення запасів є вартість їхнього негативного рівня (дефіциту). При наявності дефіциту існують три можливі види витрат, перерахованих у порядку зростання їх негативного впливу і витрат у зв'язку з затримкою часу виконання замовлення; витрати, обумовлені втратою збуту, коли споживач купує в іншій фірмі; витрат у зв'язку з втратою замовника.

Метою даного дослідження є визначення шляхів оптимізації обсягу запасів, тому у даній роботі запропоновано дві нові економіко-математичні моделі задачі управління запасами. На даний момент відомо багато таких моделей. Аналіз задач управління запасами в математичному аспекті найбільш повно здійснено в роботі

[9, с. 170-207].

Розглянемо першу задачу з умовною назвою «поставка, використання, зберігання».

Нехай певний ресурс поставляється миттєво в невідомій кількості u . Використання ресурсу здійснюється рівномірно в часі до нульового запасу. Відомі наступні величини: Q – потреба в ресурсі в періоді часу T ; c_1 – витрати на зберігання одиниці ресурсу за одиницю часу; c_2 – витрати на замовлення і транспортування одиниці ресурсу при одній поставці. Потрібно визначити величину однієї поставки y_0 із умови мінімуму сумарних витрат на зберігання та перевезення ресурсу. На відміну від уже відомих моделей вважаємо, що величина c_2 є спадною функцією виду

$$c_2 = f(y).$$

Сумарні витрати за період часу T визначимо за такою формулою:

$$F = \frac{c_1 T y}{2} + Q f(y). \quad (1)$$

Виберемо

$$f(y) = a + \frac{b}{y^m}, \quad b > 0, m > 0$$

Дослідивши функцію $F(y)$ на мінімум, отримуємо оптимальну величину однієї поставки y_0

$$y_0 = \left(\frac{2mbQ}{c_1 T} \right)^{\frac{1}{m+1}} \quad (2)$$

Оптимальну кількість поставок знайдемо наступним чином

$$n_0 = \frac{Q}{y_0} = \left(\frac{c_1 T Q^m}{2mb} \right)^{\frac{1}{m+1}} \quad (3)$$

Інтервал часу між поставками буде

$$t_0 = \frac{T}{n_0} = \left(\frac{2mb}{c_1} \cdot \left(\frac{T}{Q} \right)^m \right)^{\frac{1}{m+1}} \quad (4)$$

Економіко-математична модель задачі «Виробництво, зберігання, збут».

Нехай виробництво певного виду продукції здійснюється рівномірно в часі. Реалізація продукції відбувається один раз за період часу T . Також відомі наступні величини: c_3 – витрати на виробництво; c_4 – відпускна (оптова) ціна одиниці продукції; c_1 – витрати зберігання одиниці продукції за одиницю часу. Потрібно визначити обсяг продажу продукції y_0 , який принесе найбільший прибуток. При цьому вважаємо, що величини c_3 і c_4 є спадними функціями від обсягу реалізації y , $c_3 = \varphi(y)$, $c_4 = \psi(y)$.

Величину прибутку Z , отриманого за період часу T , обрахуємо так

$$Z = (\psi(y) - \varphi(y)) \cdot y - \frac{c_1 T}{2} y \quad (5)$$

Нехай $\psi(y) = a - by$, $\varphi(y) = l - dy$.

Дослідивши функцію $Z(y)$ на максимум, одержимо

$$y_0 = \frac{a - l - \frac{c_1 T}{2}}{2(b - d)} \quad (6)$$

При цьому необхідне виконання наступних умов:

$$a - l - \frac{c_1 T}{2} > 0, \quad b > d > 0 \quad (7)$$

Визначимо оптимальні величини c_3^0, c_4^0 .

$$c_3^0 = \frac{2bl - (l + a)d + \frac{c_1 T d}{2}}{2(b - d)}; \quad (8)$$

$$c_4^0 = \frac{(a + l)b - 2ad + \frac{c_1 T b}{2}}{2(b - d)}. \quad (9)$$

Вивчимо ситуацію

$$\psi(y) = a - by, \quad \varphi(y) = l + \frac{d}{y} \quad (10)$$

Тоді найбільший прибуток розміром

$$y_0 = \frac{a - l - \frac{c_1 T}{2}}{2b} \quad (11)$$

отримаємо при виконанні умов $a - l - \frac{c_1 T}{2} > 0, b > 0$.
Для оптимальних значень c_3^0, c_4^0 одержуємо

$$c_3^0 = \frac{al + 2bd - l^2 - \frac{c_1 T l}{2}}{a - l - \frac{c_1 T}{2}}; \quad (12)$$

$$c_4^0 = \frac{2(a + l) + \frac{c_1 T}{2}}{4}. \quad (13)$$

Оптимальна відпускна ціна c_4^0 не залежить від параметрів b і d .

Розглянуто дві нові задачі оптимального управління запасами. У першій задачі із умови мінімуму витрат одержано формули для оптимальної величини однієї поставки, оптимальної кількості поставок.

Стосовно другої задачі із умови максимального прибутку отримані вирази для оптимального обсягу реалізації продукції, оптимальних витрат на виробництво і ціни на продукцію. Здійснено аналіз одержаних співвідношень.

Список літератури

1. Букон, Д. Научное управление запасами [Текст] / Д. Букон, Э. Кенигсберг. – М. : Наука, 1967. – 420 с.

2. Дудорин, В. И. Моделирование в задачах управления производством [Текст] / В. И. Дудорин. – М. : Статистика, 1980. – 232 с.
3. Жданов, С. А. Экономические модели и методы в управлении [Текст] / С. А. Жданов. – М. : Дело и сервис, 1998. – 302 с.
4. Завельский, М. Г. Оптимальное планирование на предприятии [Текст] / М. Г. Завельский. – М. : Наука, 1970. – 396 с.
5. Иваников, Ю. П. Математические модели в экономике [Текст] / Ю. П. Иваников, А. В. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 303 с.
6. Экономико-математические модели в организации и планировании промышленного предприятия [Текст] / Под. ред. проф. Б. И. Кузина. – Л. : Изд-во Ленинградского ун-та, 1982. – 336 с.
7. Экономико-математические методы и прикладные модели [Текст] / Под ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 535 с.
8. Рыжиков, Ю. И. Управление запасами [Текст] / Ю. И. Рыжиков. – М. : Наука, 1969. – 343 с.
9. Сытник, В. Ф. Математические модели в планировании и управлении предприятиями [Текст] / В. Ф. Сытник, Е. А. Карагодова. – К. : Вища школа, 1985. – 214 с.
10. Федосеев, В. В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге [Текст] / В. В. Федосеев. – М. : Финстатинформ 1996. – 305 с.

РЕЗЮМЕ

Попина Степан

Экономико-математический анализ задач оптимального управления запасами

Рассмотрены две задачи оптимального управления запасами. В первой задаче в отличие от уже известных моделей считается, что расходы на заказ и перевозку единицы ресурса при одной поставке являются нисходящей функцией величины пополнения запаса. Во второй задаче исследуется производство, хранение и сбыт продукции. Расходы на производство и отпускная цена единицы продукции считаются нисходящими функциями объема ее реализации. Из условия наибольшей прибыли получена формула для определения оптимального объема сбыта продукции.

RESUME

Popina Stepan

Economic-mathematical analysis of the tasks of the optimum management of resources

Two tasks of optimum management of resources are considered. The losses on the production and the prime cost of one unit of a product are considered to be the falling functions of the quantity of its realisation. The statement for the optimum quantity of product sale in terms of the biggest profit is formulated.

Петро ПОПОВИЧ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ

Розглянуто сутність та особливості організації операційного аналізу виробничих запасів за умов функціонування робочих місць на підприємствах м'ясопереробної промисловості. Запропонована система показників операційного аналізу виробничих запасів. Визначені вихідні форми носіїв інформації, котрі відображають результати проведеного аналізу.

Ключові слова

Операційний аналіз, виробничі запаси, наднормативні витрати, причини відхилень, винні особи.

До теперішнього часу, на наш погляд, недостатньо уваги приділялось розробці науково-обґрунтованих норм виробничих запасів підприємств. У більшості випадків на м'ясопереробних підприємствах України застосовують застарілі норми виробничих запасів, котрі були розроблені 15-20 років тому та не враховують всіх тих змін, що відбулися за даний період. Ряд вітчизняних та зарубіжних економістів [3, с. 16; 4, с. 117; 5, с. 297] у своїх дослідженнях зупинялися на розрахунках виробничих запасів по підприємствах в цілому, рідше по окремих цехах. Недостатню увагу приділялось розрахунку норм виробничих запасів по виробничих дільницях, робочих місцях, окремих виробничих та технологічних операціях.

За умов загострення потреб світової економіки і економіки України навколо всезростаючих потреб у сировинних, енергетичних, трудових та інших ресурсах є досить актуальним раціональне та ефективне їх використання. Саме широке застосування операційного аналізу виробничих запасів дає можливість нагромаджувати виробничі запаси в межах оптимальних значень.

Операційний аналіз – одна з найважливіших функцій управління, оскільки в умовах постійного зростання ритму та зміни господарських операцій, ситуацій він

дає змогу приймати науково обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на швидке та високоякісне усунення причин, що негативно впливають на виробничі процеси, окремі операції.

Операційний аналіз спрямований на вивчення первинних короткотермінових причинно-наслідкових зв'язків та об'єктів управління, результати яких відображаються в оперативному обліку. В операційному аналізі застосовують переважно індуктивний метод дослідження управлінських об'єктів, операцій, тобто виявлення і вимірювання окремих чинників та первинних причин загального відхилення аналізованого показника.

Кінцевим підсумком аналізу є щоденне виявлення відхилень від встановлених завдань, причини яких непомітні на поверхні економічних явищ та окремих операцій, розкриття їх суті, взаємозв'язків і взаємозалежностей, це і є змістом операційного аналізу.

Метою статті є розробка конкретних шляхів оптимізації рівня виробничих запасів м'ясопереробних підприємств за всіма операціями виробничого циклу на основі широкого застосування сучасної комп'ютерної техніки.

Основними завданнями, які вирішуються у процесі проведення операційного аналізу виробничих запасів, є:

- постійне виявлення відхилень від нормативних показників використання сировинних виробничих запасів на всіх рівнях управління;
- визначення і розрахунок впливу чинників, що впливають на щоденні відхилення фактичних значень кожного показника від встановлених параметрів. Особливу увагу при цьому необхідно звернути на вплив негативних чинників, хоча для управління важливе значення мають і позитивні;
- виявлення конкретних причин дії окремих чинників, встановлення винуватців недоліків;
- своєчасне надання системі управління одержаної в результаті аналізу інформації;
- розробка конкретних заходів, спрямованих на максимально швидке усунення виявлених недоліків, ліквідацію негативних чинників і найповніше використання позитивних;
- контроль за виконанням розроблених заходів та їх результативністю.

Успіх операційного аналізу залежить від правильної науково обґрунтованої його організації.

Організацію операційного аналізу розуміють як систему заходів, спрямованих на щоденне виявлення економічних результатів, їхніх зв'язків і взаємозалежностей з метою забезпечення нормального функціонування об'єкта і високоефективного управління ним. Тобто, організація – це визначення чіткого порядку та підвищення дієвості операційного аналізу.

Необхідно зазначити, що на підприємствах м'ясопереробної промисловості проблемам становлення операційного аналізу не приділяють належної уваги. Оскільки особливістю цієї галузі є її висока сировинномісткість, а також короткотерміновий процес використання виробничих запасів у виробництві, то саме завдяки операційному аналізу можна швидко впливати на зміни у виробничих процесах протягом звітного періоду та сприяти раціональному використанню сировинних та матеріальних ресурсів.

Наукова розробка методики організації операційного аналізу потребує поділу її на етапи. Вони мають бути істотними, необхідними та достатніми.

Гадаємо, варто зупинитися на характеристиці цієї моделі. Для того, щоб займатися операційним аналізом, необхідно знати, що саме слід аналізувати. Об'єктами операційного аналізу виробничих запасів є:

- забезпеченість виробничими запасами;
- виконання угод про постачання виробничих запасів;
- стан запасів матеріальних ресурсів;
- використання запасів у виробничому процесі;
- стан нормування і дотримання норм витрат матеріальних ресурсів.

Необхідно забезпечити комплексний систематичний підхід, що базується на ретельному операційному аналізі та розрахунках, які виконують

за допомогою різних економічних, техніко-економічних, кількісних і якісних показників. Від вибору системи показників, від того, наскільки методично правильно розрахований той чи інший показник, залежить повнота оцінювання щоденних процесів використання виробничих запасів, виявлення у виробничому процесі відхилень, визначення резервів і потенційних можливостей суспільного виробництва.

На відміну від системи показників інших видів економічного аналізу в операційному аналізі коло показників значно вужче. Це пояснюється тим, що необхідність орієнтування в господарських процесах у ході їх здійснення накладає обмеження щодо кількості показників і способів їх обчислення. Систему показників створюють для кожного рівня управління виробництвом, і вона має найповніше відображати об'єкт управління з урахуванням специфіки галузі, підгалузі, окремих виробництв, операцій. При створенні окремих показників операційного аналізу виробничих запасів необхідно передусім враховувати обов'язковість відображення у них елементарних первинних процесів виробничих запасів і застосовувати переважно натуральні показники, що є однією з характерних рис операційного аналізу.

Розглядаючи систему показників операційного аналізу виробничих запасів, необхідно зазначити, що у м'ясопереробній промисловості її фактично немає. На підприємствах м'ясопереробної промисловості, де впроваджений операційний економічний аналіз (в умовах використання сучасної комп'ютерної техніки), його показники розробляють економісти конкретного підприємства, тому відсутня їхня будь-яка уніфікація. В одних випадках коло показників, які охоплює операційний аналіз, надто широке, в інших – навпаки. У першому випадку це призводить до зайвих витрат часу і праці, що знижує оперативність аналізу, в іншому – не повна інформація не дає можливості об'єктивно оцінити роботу підприємства чи його структурного підрозділу, правильно визначити чинники, що впливають на виробничі запаси.

Дослідження показали, що проблеми проведення операційного аналізу виробничих запасів на підприємствах м'ясопереробної промисловості ще повністю не вирішені. Його удосконалення необхідно проводити з урахуванням галузевих особливостей і використанням сучасної комп'ютерної техніки в системі розподіленої обробки даних.

У практичній роботі підприємств м'ясопереробної промисловості організація операційного аналізу залишається на низькому рівні. Це зумовлено відсутністю відповідних методик, що не можуть бути єдиними не лише для всієї промисловості, а навіть і для окремих її галузей. Досвід показує, що галузева методика операційного аналізу має враховувати конкретні

особливості виробничого процесу галузі, а в окремих випадках – особливості виробництва конкретного підприємства.

Одним із основних завдань аналізу виробничих запасів є операційний аналіз стану виробничих запасів, що має подвійну мету: підтримання запасів на необхідному рівні для забезпечення ритмічності виробництва, оперативне регулювання відхилень від норм, ліквідація зайвих непродуктивних операцій. Суть завдання полягає у зіставленні фактично наявних матеріальних ресурсів із нормою запасу та визначенні дефіцитних і понаднормативних матеріалів, а також тих, що не мають руху.

З цієї точки зору, актуальним є питання оптимальних норм поточних запасів матеріальних ресурсів. Аналіз результатів вирішення завдань оперативного планування забезпечення матеріалами на підприємствах м'ясопереробної промисловості показав, що формування норм запасів відбувається згідно з умовами, що склалися у попередньому періоді.

У ринковій економіці такий підхід недопустимий. Необхідно "не підганяти" запаси до умов, що склалися в попередньому періоді, а, навпаки, визначати межі змін цих умов з метою максимально можливого скорочення запасів з урахуванням мінімізації витрат на їх транспортування та зберігання.

Вирішення завдань операційного аналізу стану запасів має забезпечити одержання службою матеріально-технічного постачання інформації про відповідність запасів нормам.

Вхідна інформація надходить із масиву "Залишки сировини і матеріалів на кінець дня", сформованого у результаті вирішення завдання оперативного обліку сировини та матеріалів на складі автоматизованого робочого місця комірника. Також часто використовують нормативно-довідкову інформацію "Нормативні запаси сировини і матеріалів".

Схема операційного аналізу стану запасів матеріальних ресурсів наведена на рис. 1.



Рис. 1. Схема операційного аналізу стану виробничих запасів

Алгоритм розв'язання задачі передбачає визначення фактичного запасу кожного виду матеріалів у днях як частки від ділення фактичних залишків матеріальних ресурсів на дату проведення аналізу і їх односторонньої потреби, подальше порівняння одержаного фактичного запасу з нормативним і розрахунок відхилення запасу в днях.

У результаті вирішення завдання буде видана машинограма "Відомість операційного аналізу запасів матеріалів", форма якої наведена у табл. 1.

Одержана інформація свідчить про те, що за

окремими видами матеріалів фактичний їх запас не відповідає нормативному, серед них: сухе знежирене молоко, меланж, сіль кухонна харчова, за якими фактичні запаси становлять відповідно 8,2; 5,7; 9,3 днів, що менше за норму. У випадку недопоставки у найближчий термін цих матеріалів під загрозою зриву може бути виконання виробничої програми.

Цю результативну інформацію можна вивести за запитом на екран монітора.

**Таблиця 1. Машинограма "Відомість операційного аналізу запасів матеріалів
ЗАТ "Тернопільський м'ясокомбінат"**

Код матеріалу	Назва матеріалу	Нормативний запас, у днях	Фактичний запас, у днях	Відхилення від запасу, в днях
510555	Сухе знежирене молоко	9,7	8,2	-1,5
510576	Меланж	6,9	5,7	-1,2
511241	Цукор	15,2	26,2	+ 11,0
511289	Нітрит	21,3	23,3	+2,0
511232	Сіль кухонна	10,1	9,3	-0,8

За результатами розв'язання завдання операційного аналізу потрібно приймати рішення про можливість ліквідації дефіциту матеріалів.

Для операційного регулювання стану запасів важливе значення має виявлення матеріальних ресурсів, що знаходяться без руху. Оскільки в базі даних всі записи зберігаються із зазначенням конкретних дат руху матеріалів, які тривалий час не використовують, то необхідно проаналізувати можливості їх використання надалі.

В умовах автоматизованої обробки економічної інформації з'являються широкі можливості у розвитку операційного аналізу для рівня витрачання матеріальних ресурсів у виробничому процесі. У зв'язку з цим слід виокремити завдання операційного аналізу – визначення відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів та ліквідацію непродуктивних операцій.

Метою автоматизованого розв'язання цього завдання є одержання оперативної інформації щодо відхилень фактичних витрат матеріалів від витрат, передбачених нормами; розрахунок впливу чинників на ці відхилення; групування відхилень за причинами; встановлення винуватців і надання

такої аналітичної інформації керівникам цехів, дільниць, робочих місць, економічних служб підприємства.

Вихідні дані містяться в оперативному масиві, сформованому в результаті розв'язання завдання оперативного обліку витрат матеріальних ресурсів на автоматизованому робочому місці бухгалтера цеху. Крім цього, використовують масив бази даних довідкової інформації "Норми витрат матеріалів на виробництво виробів".

У процесі розв'язання завдання операційного аналізу відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів доцільно виокремити етапи. На першому – необхідно проводити визначення відхилень від норм витрачання матеріалів з урахуванням допустимих змін як різницю між фактичними та нормативними витратами за кодами матеріалів і видів продукції відповідно до цехів і виробничих дільниць, окремих операцій. На цьому етапі проводять розрахунок впливу чинників на величину відхилень.

На другому етапі треба нагромаджувати інформацію про відхилення від норм витрат і впорядкування їх згідно з причинами (табл. 2).

Таблиця 2. Перелік причин і винних у відхиленнях від норм витрат сировини та матеріалів

Код причин	Назва причин відхилень	Винні у відхиленнях	Код винних
00	Браку виробництві	Робітник, адміністрація цеху	001
01	Заміна матеріалів	Відділ постачання	012
02	Низька вгодованість худоби та якість матеріалів	Постачальник	015
03	Низька якість м'яса	Відділ постачання, ветеринарна служба	022
04	Неправильне встановлення норм	Економічний відділ	051
05	Наявність зайвих операцій	Відділ головного технолога	061

Для нагромадження інформації про перевитрати чи економію матеріалів необхідно сформувати масив "Перевитрати (економія) матеріалів з початку місяця". Його формують у цьому завданні за попередні періоди, одночасно він є вхідним для

подальшого розв'язання завдання.

На величину відхилень фактичних витрат матеріальних ресурсів від нормативних впливають такі причини: порушення технологічного режиму, несправність устаткування, невідповідність

сировини технічним умовам. Розрахунок впливу цих чинників можна провести під час аналізу матеріальних витрат за даними квартальної чи річної звітності. Оскільки щоденно таку інформацію не складають, то в оперативному порядку доцільно аналізувати причини відхилень за рахунок норм і цін.

Чинник норм відображає їх зміну і відхилення фактичних витрат на одиницю продукції від встановлених норм. Чинник цін дає можливість виявити економічність (доцільність) заміни матеріалів на ті, що встановлені нормою. Якщо на продукцію затрачено дорожчі матеріали, то заміна є недоцільною.

На використання матеріальних ресурсів помітним є сукупний вплив двох чинників – норм і цін, які необхідно оцінювати як вплив третього чинника.

У результаті розв'язання завдання операційного аналізу відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів щодня необхідно формувати та роздрукувати машинограму "Відомість операційного аналізу використання матеріальних ресурсів на вид продукції з урахуванням впливу чинників".

Ефективніший контроль за використанням матеріалів можна здійснювати, якщо аналітичні розрахунки будуть доповнені даними про відхилення від норм через певні причини із встановленням відповідальності.

На підприємствах м'ясопереробної промисловості причинами відхилень від норм витрат сировини та матеріалів можуть бути: низька вгодованість худоби; низька якість матеріалів; неправильне встановлення норм; заміна матеріалів.

Для досягнення належної чіткості й оперативності результатів аналізу необхідно використовувати систематизований перелік, в якому слід вказувати шифри причин і винних у відхиленнях. Систематизований перелік причин і

винних у відхиленнях від норм витрат сировини та матеріалів на підприємствах м'ясопереробної промисловості наведений у табл. 2.

Причинами, що зумовлюють відхилення у витратах матеріалів за рахунок цін, називають: пропущення моменту купівлі такої кількості матеріалів, при якій постачальник надає знижки, розмір котрих був встановлений при розрахунку нормативних цін; зміна у базових цінах на матеріали; недотримання передбачуваних знижок для розрахунків готівкою; недотримання рівня нормативних витрат на транспортування і зберігання; купівля матеріалу, що не відповідає заданій якості.

Деталізація відхилень за причинами дасть можливість визначити заходи щодо їх усунення та встановити відповідальних за них.

Розв'язання запропонованих завдань операційного аналізу виробничих запасів за допомогою сучасної техніки дасть змогу підвищувати якість управління не лише в процесі їх витрачання, а й на всіх інших етапах виробництва, окремих операцій. Це допоможе знизити собівартість і підвищити якість продукції підприємств м'ясопереробної промисловості.

Таким чином, в умовах ринкових відносин важливе значення має застосування операційного аналізу, тому що своєчасно одержана необхідна якісна аналітична інформація має вирішальний вплив на результати управління. Тим більше, що вимоги компетентності, відповідальності за прийняття рішення в умовах самостійності, конкуренції не розосереджуються на численних виконавцях, а конкретизують по операціях на кожному рівні управління. В майбутньому, з метою підвищення оперативності аналізу доцільно зосереджувати увагу на розробці форм вихідної інформації з узгодженою системою показників для розрахунку науково-обґрунтованих норм виробничих запасів з врахуванням передового світового досвіду.

Список літератури

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ [Текст] / А. А. Ветров. – М. : Перспектива, 1996. – 227 с.*
2. Геловой, Л. *Операционный менеджмент. Принципы и практика [Текст] / Л. Геловой. – СПб. : Питер, 2002. – 247 с.*
3. Голов, С. *Проблемы и перспективы реформирования бухгалтерського учета в Украине [Текст] / С. Голов // Бухгалтер. Учет и аудит. – 2000. – №11. – С. 15-23.*
4. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку [Текст] : монографія / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 167 с.*
5. Портер, М. Е. *Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Е. Портер ; пер. з англ. К. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.*
6. Прыкин, Б. В. *Экономический анализ предприятия [Текст] : учеб. / Б. В. Прыкин – М. : ЮНИТИ -ДАНА, 2000. – 360 с.*
7. Рипась-Сарагоси, Ф. Б. *Основы финансового управленческого анализа [Текст] / Ф. Б. Рипась-Сарагоси. – М. : ПРИОР, 2000. – 224 с.*
8. Ришар Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : пер. с франц. \ Под ред. Л.П. Белых. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 375 с.*
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерського учета, анализа, аудита [Текст] : учеб. пособие / Е. Л. Шуремов, Е. А. Умнова, Т. В. Воропаева. – М. : Перспектива, 2001. – 363 с.*
10. Уотшем Т. Дж. *Количественные методы в финансах [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу ; пер. с англ. под ред. М. Р. Ефимовой. – М. : Финанси, ЮНИТИ, 1999.*

РЕЗЮМЕ

Попович Петр

Операционный анализ производственных запасов в условиях функционирования автоматизированных рабочих мест

Рассмотрена сущность и особенности организации операционного анализа производственных запасов при условиях функционирования рабочих мест на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности. Предложена система показателей операционного анализа производственных запасов. Определены исходные формы носителей информации, которые отображают результаты проведенного анализа.

RESUME

Popovych Petro

Operating analysis of production supplies in the conditions of functioning of workstations

Essence and features of organization of operating analysis of production supplies at operating of workplaces conditions on the enterprises of meat processing industry are considered. The system of indexes of operating analysis of production supplies is offered.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовано роль реструктуризації підприємства, дана розгорнута класифікація видів реструктуризації, визначено заходи спрямовані на реалізацію проекту реструктуризації, запропоновано етапи проведення реструктуризації, аргументовано необхідність використання динамічного бізнес-планування, розроблено рекомендації, пов'язані з вибором найбільш ефективних напрямів реструктуризації виробництва.

Ключові слова

Реструктуризація підприємства, види реструктуризації, проект і план реструктуризації, трансформація, динамічне бізнес-моделювання, інноваційна реструктуризація.

Необхідність проведення реструктуризації підприємств зумовлена низкою проблем, серед яких: неефективність системи управління, техніко-технологічне відставання виробництва, відсутність власних обігових коштів, низька конкурентоспроможність продукції. Вирішення цих проблем пов'язане насамперед із формуванням нових механізмів державного регулювання процесів реструктуризації, які відповідали б внутрішньому стану підприємств і умовам ринку. Особливості перетворень в українській економіці, у тому числі в її реальному секторі, багато в чому пов'язані з масштабністю розпочатих ринкових реформ, упровадженням нових методів організації економічної діяльності, розвитком підприємництва, формуванням економіки, яка базується на ініціюванні структурних перетворень на основі інноваційного розвитку економіки й виробництва. Це і є свідченням актуальності та необхідності дослідження проблематики реструктуризації підприємств.

Проблемі реструктуризації підприємства присвячено чимало робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема О. М. Алімова, Л. П. Батенка, Ю. В. Богоявленської, А. М. Власової, В. М. Гейця, С. Б. Довбні, І. І. Мазура, О. В. Мозенкова,

Й. М. Петровича, С. Ф. Покропівного, А. М. Поддєрьогіна, Л. Н. Таранюка, О. О. Терещенка, В. Г. Федоренка, Г. О. Швиданенка та ін. Однак висновки, що наводяться у цих роботах, і рекомендації, як правило, стосуються реструктуризації фінансово-економічної або управлінської структури підприємства. Водночас проблемі реструктуризації виробничо-технологічної складової приділяється набагато менше уваги. Це призвело до того, що сформувалося специфічне уявлення про процес реструктуризації виробничо-економічної діяльності підприємства, яке трактує даний процес досить спрощено та припускає першочергові зміни тільки в структурі управління фінансовими та кадровими потоками. Внаслідок цього виробничо-технологічна сфера залишається без істотних змін, піддаючись лише суто профілактичним новаціям.

Моніторинг наукової, навчальної та методичної літератури дає змогу стверджувати про відсутність єдності думок у визначеннях поняття реструктуризації. Так одна група вчених [5; 7] подає визначення поняття «реструктуризації» у найбільш загальному вигляді, що не дає можливості усвідомити її характерні особливості. Друга група авторів [3; 8] пов'язує реструктуризацію з комплексом

заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та антикризовим управлінням. Третя група фахівців зводить широке поняття реструктуризації лише до одного її виду: фінансової чи організаційної власності, тим самим звужуючи сферу її дії, четверта – робить наголос на окремих аспектах реструктуризації – цілях, засобах здійснення (реалізації) та очікуваних результатах. Групування та систематизація окремих фрагментів визначень поняття «реструктуризації» дозволили нам зробити певні узагальнення за обраними характеристиками. Реструктуризація – це засіб формування у підприємства потенційної спроможності та реальної здатності до реагування (в т. ч. превентивного) на зміни зовнішнього середовища відповідно до стратегії розвитку шляхом проведення комплексу організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на зростання ринкової вартості його бізнесу.

Мета даного наукового дослідження полягає в обґрунтуванні ролі реструктуризації підприємства як здійсненні організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Заходи, що вживаються в процесі проведення реструктуризації підприємств часто суттєво відрізняються один від одного. Це визначає необхідність класифікації реструктуризаційних процесів за окремими ознаками для забезпечення цілеспрямованого управління ними.

Досить розгорнута класифікація видів реструктуризації представлена в працях [3; 5; 7], в яких запропоновано наступні класифікаційні ознаки: цільова спрямованість, масштаб, тривалість та обсяг робіт, сфера проведення, форма корпоративної реорганізації, зв'язок з цільовими програмами, зміна розмірів підприємства, вид реакції і час проведення, джерела фінансування, обсяг фінансових витрат, права власності, обов'язковість проведення, характер трансформаційних заходів, суб'єкти реструктуризації. Однак, у зв'язку з тим, що реструктуризація підприємств у всіх її видах пов'язана з ризиками, ступінь впливу яких на її результативність суттєво збільшується в умовах сучасного бізнес-середовища, рекомендується залежно від ступеня ризику виділяти наступні види реструктуризації: з мінімальним (низьким) рівнем ризику; з підвищеним (середнім) рівнем ризику; з високим рівнем ризику.

Оцінку рівня ризику реструктуризації доцільно проводити за різними напрямками з використанням якісних та кількісних методів його вимірювання, таких як: статистичний, аналітичний, доцільності витрат, метод аналогів, експертна оцінка, тощо.

У проекті плану реструктуризації конкретного суб'єкта господарювання має бути визначено:

- економічне обґрунтування її проведення;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;
- витрати на проведення реструктуризації та джерела їхнього фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту реструктуризації.

У процесі перетворення структурних виробничих підрозділів на самостійні підприємства складають окремі баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляють їхні статuti. Крім того, обов'язково повинні розглядатися такі питання:

- закриття окремих виробництв;
- консервації оборонних потужностей;
- забезпечення необхідного рівня мобілізаційної готовності;
- соціального захисту працівників підприємства та їхнього працевлаштування;
- передачі в комунальну власність об'єктів соціальної інфраструктури;
- реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості.

Оцінка ефективності проектів реструктуризації здійснюється за очікуваними результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства, за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсів, прискорення обороту капіталу, збереження гарантій соціального захисту працівників [4].

Доцільно зазначити, що реструктуризації властивий свій життєвий цикл, своя еволюція зародження, розвитку, становлення і подальшої трансформації.

Еволюційний шлях реструктуризації – це шлях синтезу форм, спадковості етапів і пошуку нових технологій. Перехід від одного етапу до іншого має прогресивний характер, оскільки характеризується функціональним збагаченням форм реструктуризації і адекватного до неї механізму втілення, тобто своїм набором техніки, технології, інструментарію для реалізації реструктуризаційного процесу (рис. 1).

Перший етап реструктуризації вважався антикризовим і технологія його передбачає процес поділу підприємства на дрібніші економічні одиниці, чи просто серйозні зміни організаційної структури. При цьому реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на межі банкрутства.

До основних варіантів проведення реструктуризації на першому її етапі належать:

- перепрофілювання підприємств;
- виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб;

злиття двох і більше підприємств з утворенням нової юридичної особи.

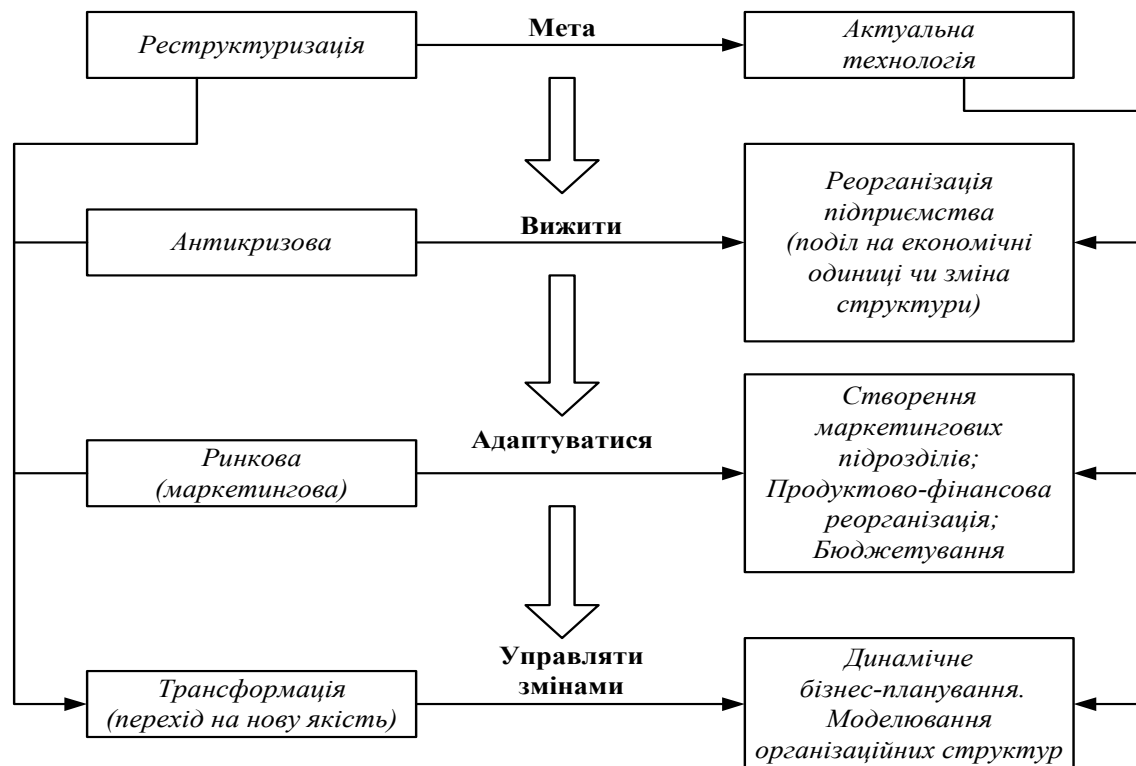


Рис. 1. Еволюційний шлях реструктуризації [6, с. 610]

Після цього етапу почалась епоха реструктуризації з іншими акцентами, тобто ринкова (маркетингова) реструктуризація. При даній ситуації підприємства не ділились, а набували статусу ринкового суб'єкта господарювання.

Маркетингова реструктуризація також має перехідний період, який виявив невідповідність принципів, що склалися раніше, умовам господарювання, які зазнали змін. Сьогодні на зміну стратегії виживання почали приходити стратегія оновлення технології виробництва, збуту та самого управління, тобто зміни всіх внутрішніх процесів [4].

У зв'язку з цим реструктуризаційні заходи набувають інноваційного характеру, який зумовлює перетворення реструктуризації в іншу якість – трансформацію – як вищий її прояв. Трансформація вимагає використання адекватних до її суті технологій, якою є динамічне бізнес-планування, що допоможе швидко пристосувати структуру підприємства до зміненої ситуації.

Технологія динамічного бізнес-моделювання включає зміни структури, тобто моделювання організаційне, моделювання бізнес-процесів і кількісне моделювання.

Отже, еволюційний шлях реструктуризації показує, що підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами навколишньої системи та робити висновки щодо своїх потреб у змінах.

Процеси реструктуризації підприємства досліджувались нами на прикладі ЗАТ ПБО „Львівміськбуд” за 2002-2008 роки. У складі даного проектно-будівельного об'єднання створено виконавчу дирекцію „Львівміськбуд” і 16 дочірних підприємств: „ЛМБ – проект”; „ЛМБ – реставрація”; „ЛМБ – електро”; „ЛМБ – інвест”; „ЛМБ – сервіс”; „ЛМБ – комплектопостач”; „ЛМБ – монтаж”; „ЛМБ – мережі”; „Готельний комплекс „Сихів”; „ЛМБ – механізація”; „ЛМБ – ремонт”; „ЛМБ – індустрія”.

Всі дочірні підприємства мають статус юридичної особи, розрахунковий рахунок в банку, несуть повну відповідальність за виробничо-фінансову діяльність, складають статистичну та фінансову звітність, розробляють фінансові плани доходів і витрат. У розпорядженні дочірних підприємств залишається 50 відсотків зароблених коштів, суттєва частка яких спрямовується на інноваційні процеси. Реструктуризація ЗАТ ПБО „Львівміськбуд” дала можливість суттєво підняти рівень ефективності господарювання і стати досить конкурентоспроможним підприємством у будівельній галузі.

Вихід ЗАТ ПБО „Львівміськбуд” на нові рубежі можливий за умови переходу до вищого рівня реструктуризації – інноваційного, невід'ємною складовою якого є оновлення технології виробництва, збуту і системи маркетингу. При цьому інноваційна реструктуризація включає стратегічний вибір ефективних програм та їх

реалізацію.

Проведене дослідження проблеми реструктуризації підприємств дає можливість зробити висновок, що в сфері виробництва не існує універсальних заходів і рекомендацій, якими керівники різних підприємств можуть безпомилково і з однаковою ефективністю користатися у своїй повсякденній діяльності. Вирішення якої-небудь проблеми на одному підприємстві ніколи не дає точно такого ж результату на іншому. Це зумовлено тим, що без врахування особливостей конкретного виробництва просте повторення (копіювання) послідовності управлінських рішень буде спиратися не на

розуміння механізму реалізації того чи іншого рішення, а на видимість отриманого ким-небудь позитивного результату. Нерозуміння цього факту викликає в багатьох випадках розбіжність запланованих і фактичних результатів у виробничо-економічній діяльності підприємств, оскільки у виробництві навіть за всіх подібних умов одне і те ж рішення може дати різні результати. Отже, універсальними для конкретної системи виробничих відносин можуть бути лише закони та принципи формування управлінських рішень, пов'язаних з вибором найбільш ефективних напрямів реструктуризації виробництва.

Список літератури

1. Божоявленська, Ю. В. Проектний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Ю. В. Божоявленська. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
2. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління [Текст] / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. ; за ред. О. В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
3. Заболотний, В. М. Реструктуризація підприємства [Текст] : навч. посібник. Міжнародний інститут бізнесу / В. М. Заболотний (ред.), Л. П. Батенко, В. А. Білошапка та ін. – К. Міленіум, 2001. – 439 с.
4. Литвин, Б. М. Економічні відносини в інвестиційно-будівельному комплексі [Текст] : наук.-практ. посібник / Б. М. Литвин, З. Б. Литвин, С. М. Скочиляс – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 224 с.
5. Мазур, И. И. Реструктуризация предприятий и компаний [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.
6. Петрович, Й. М. Економіка підприємства [Текст] : підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кім, О. М. Семенів та ін. ; за загальною редакцією Й. М. Петровича. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
7. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
8. Таранюк, Л. Н. Планирование реструктуризации бизнеса [Текст] / Л. Н. Таранюк // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : Мрія-1 ЛТД. – 2004. – Том 10. – С. 351-359.
9. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посібн. / О. О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2003. – 514 с.
10. Терещенко, О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст] : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 470 с.
11. Управління фінансовою санацією підприємства [Текст] : навчальний посібник / За ред. М. О. Данилюка, В. І. Савича. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
12. Федоренко, В. Г. Інвестування [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко. – К. : Алеута, 2006. – 443 с.
13. Фролова, Т. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навчально-методичний посібник / Т. О. Фролова. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – 253 с.

РЕЗЮМЕ

Скочиляс Светлана

Реструктуризация предприятий в условиях трансформации экономики

Обоснованно роль реструктуризации предприятия, дана развернутая классификация видов реструктуризации, определены мероприятия направленные на реализацию проекта реструктуризации, предложены этапы проведения реструктуризации, аргументировано необходимость использования динамического бизнес – планирования, разработаны рекомендации связанные с выбором наиболее эффективных направлений реструктуризации производства.

RESUME

Skochylyas Svitlana

Restructuring of enterprises in the conditions of transformation of economy

The role of restructuring of enterprise is grounded. The classification of types of restructuring is given. Measures for realization of project of restructuring are defined. The stages of conducting of restructuring are offered. The necessity of the use dynamic business – planning are grounded. The recommendations related to the choice of the most effective directions of restructuring of production are developed.

ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Здійснено аналіз сучасних тенденцій фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області. Визначено основні проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств та наведено шляхи їх подолання.

Ключові слова

Інноваційна діяльність, фінансове забезпечення, фінансування, джерела фінансування інноваційної діяльності, інноваційний розвиток.

Для економіки України перехід на інноваційний шлях розвитку є тією рушійною силою, яка спроможна забезпечити економічну незалежність і подолання розриву з економічно розвиненими країнами. Це особливо актуально для промисловості як провідної галузі національної економіки. Як зазначають О. Д. Данілов та А. М. Вдовиченко [1, с. 115-123], саме промисловість є плацдармом формування інноваційної моделі розвитку, і перебуває в тісному взаємозв'язку з іншими інституційними секторами економіки, отже, і її інноваційний рівень тісно пов'язаний із загальним рівнем інновацій у суспільно-економічній системі. Проте реальний економічний стан вітчизняної промисловості в контексті інноваційного розвитку змушує говорити про нестабільність і непередбачуваність цього процесу [2, с. 24-36].

У сучасній економічній літературі існує однозначна думка про існування проблем фінансового забезпечення здійснення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Так у своїх публікаціях Лапко О. [3, с. 25-42] вказує на важливу роль венчурного фінансування, Денисюк В. [4, с. 76-79] наголошує на необхідності нарощування обсягів приватного інвестування, Гоптаренко Ю. [5, с. 23-26] наполягає на великій перспективі іноземного інвестування в інноваційну сферу, а Федулова Л. і Пашута Н. [6, с. 40] наполягають на застосуванні комплексності підходів до розв'язання проблем фінансування

інноваційної діяльності.

Вирішення проблем інноваційного розвитку є складним і тривалим процесом, їх подолання потребує негайних заходів за всіма напрямками залучення і використання фінансових ресурсів, що обумовлює актуальність досліджень щодо тенденцій фінансування інноваційної діяльності підприємств.

Метою статті є дослідження тенденцій фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області, визначення основних проблем та обґрунтування можливих шляхів їх вирішення.

Незважаючи на визнання на державному рівні вагомої ролі інновацій у створенні ефективної та конкурентоспроможної економічної системи, інноваційна активність українських підприємств залишається низькою, про що свідчать основні показники інноваційної діяльності щодо кількості підприємств, які впроваджували інновації в Україні, та обсяги реалізованої ними інноваційної продукції.

Результати аналізу інноваційної діяльності в Україні свідчить, що питома вага підприємств, які займалися інноваціями, зменшилась в 1,4 рази (з 18 % у 2000 р. до 13 % у 2008 р.). Якщо у 2000 р. кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила 1491 (або 14,8 %), то у 2008 р. їх кількість склала 1160 одиниць (або 10,8 %). Також зменшилась в 6,3 рази (з 15323 у 2000 р. до 2446 у 2008 р.) загальна кількість освоєних ними

інноваційних видів продукції. За 2000-2008 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової коливалася в межах 6,8 – 5,9%, тобто займала дуже малу частину [7].

Основною причиною стримування інноваційної діяльності промислових підприємств протягом останніх років, за результатами опитувань Державного комітету статистики України, є недостатній обсяг її фінансового забезпечення (80,1%) [8, с. 191].

Практична реалізація інноваційної моделі економічного розвитку України можлива лише за умови належного фінансування інноваційної діяльності. А реалізація та успіх інноваційних проєктів і програм вітчизняних суб'єктів

господарювання можливі лише за належного їх фінансового забезпечення. Проте не всі підприємницькі структури мають достатньо власних коштів, що потребує залучення їх з інших джерел. Це зумовлює актуальність розгляду тенденцій фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за джерелами.

Результати аналізу динаміки, обсягів і джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Закарпатській області [9] показує, що на фоні позитивної динаміки зростання загального обсягу фінансування за останні роки відбулися істотні зміни в структурі джерел коштів, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області*

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Всього, тис. грн., у т. ч. за рахунок	39988,8	9486,7	191435,1	9453,2	8543,2	6031,5	14031,0	40702,7	14020,0
власних коштів	5020,1	3759,5	17438,6	6166,7	4016,1	5949,4	11113,9	8137,8	8342,7
у %	12,6	39,6	9,1	65,2	47,0	98,6	79,2	20,0	59,5
коштів держбюджету	-	-	-	-	-	-	-	-	172,4
у %	-	-	-	-	-	-	-	-	1,2
коштів іноземних інвесторів	34956,7	5085,2	11198,6	3260,5	4527,1	82,1	1644,5	19166,4	-
у %	87,4	53,6	5,8	34,5	53,0	1,4	11,7	47,1	-
інші джерела, у т. ч. за рахунок	12,0	642,0	162797,9	26,0	-	-	1272,6	13398,5	5504,9
коштів вітчизняних інвесторів	12,0	-	8281,1	-	-	-	-	-	-
у %	-	-	4,3	-	-	-	-	-	-
коштів позабюджетних фондів	-	92,0	-	-	-	-	-	-	-
у %	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-
кредитів банків	-	550,0	154516,8	26,0	-	-	1272,6	13398,5	5504,9
у %	-	5,8	80,8	0,3	-	-	9,1	32,9	39,3

Неоднорідний характер надходження коштів на інноваційну діяльність промислових підприємств Закарпатської області з різних джерел не дозволяє зробити висновки про переважний характер певного джерела фінансування, хоча можна виокремити два основні – власні кошти підприємств та кошти іноземних інвесторів. Позитивним є те, що у структурі фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств власні кошти підприємства займають значну частку – у середньому вона коливалася від 12,6 % у 2000 р., 39,6 % у 2001 р., 9,1 % у 2002 р., 65,2 % у 2003 р., 47,0 % у 2004 р., до 98,6 % у 2005 р., хоча за 2006-2007 рр. впала відповідно до 79,2 % і 20,0 %, а у 2008 р. зросла до 59,5 %.

Наступним за обсягами джерелом фінансування

інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області є кошти іноземних інвесторів, частка яких коливалась з 87,4 % у 2000 р., 53,6 % у 2001 р., 5,8 % у 2002 р., 34,5 % у 2003 р., 53,0 % у 2004 р., до 1,4 % у 2005 р. (найнижчий показник), а за 2006-2007 рр. зросла відповідно до 11,7 % і 47,1 %. У 2008 р. вперше за досліджуваний період фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвестицій не проводилося.

Інвестиційна активність є однією з найголовніших ознак успішного розвитку Закарпатської області. Аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за видами економічної діяльності за 2001-2008 рр. свідчить, що їх обсяги у 2001 р. становили 76643 тис. дол. США (це найменше значення за аналізований період), а вже у

2007 р. зросли до 281936 тис. дол. США, тобто в 3,7 разів. Спостерігається стабільна тенденція до росту ПІІ в промисловість, яка є її лідером у контексті інвестування.

Найбільших змін в обсягах та у структурі ПІІ по переробній промисловості зазнав такий підвид економічної діяльності, як машинобудування. Якщо, у 2001 р. частка ПІІ машинобудування у загальному обсязі ПІІ в переробній промисловості склала 10% (в абсолютному виразі обсяг ПІІ склав 7259 тис. дол. США), то вже за 2006-2007 рр. їх частка досягла майже 30%, в абсолютному виразі обсяг ПІІ склав 70557 тис. дол. США і 81623 тис. дол. США відповідно. Тому особливого значення набуває проблема забезпечення високих темпів розвитку машинобудування, а саме таких його галузей, як приладобудування, електротехнічне машинобудування, автомобілебудування, від чого найбільше залежить інноваційний потенціал регіону і можливості модернізації базових галузей народного господарства та переведення їх на нові технології.

Протягом 2001-2008 рр. у машинобудуванні спостерігається стабільне нарощування обсягів виробництва. На нашу думку, цьому сприяло налагодження роботи підприємств за давальницькою схемою. За 2001 рік машинобудівними підприємствами області реалізовано промислової продукції на 63876,7 тис. грн., що складало 5,8% від загального обсягу реалізованої продукції, а у 2008 р. на 4021158,3 тис. грн. (або 53,7%), тобто вона збільшилася в 9,3 рази [9].

Третім за обсягами у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області є кредити банків, частка яких за досліджуваний період в середньому становила у 2001 р. – 5,8 %, у 2002 р. – 80,8 %, у 2003 р. – 0,3 %, у 2006 р. – 9,1 %, у 2007 р. – 32,9 %, у 2008 р. – 39,3 %. У 2000 р, 2004-2005 рр. фінансування інновацій з цього джерела не проводилось.

Щодо інших джерел коштів, то слід вказати на їх несистематичний і епізодичний, а більшою мірою одноразовий характер. Так у 2001 р. на 92,0 тис. грн. (або 1,0 %) було профінансовано за рахунок коштів позабюджетних фондів, у 2000 на 12,0 тис. грн. і у 2002 р. на 8281,1 тис. грн. (або 4,3 %) – за рахунок коштів вітчизняних інвесторів, а також вперше у 2008 р. на 172,4 тис. грн. (або 1,23 %) здійснено фінансування за рахунок коштів державного бюджету України.

Узагальнюючи наведені дані, необхідно відзначити, що обсяги фінансових ресурсів, які спрямовуються на фінансування інноваційної діяльності у промисловості, залишаються надто низькими, і тому об'єктивно не можуть суттєво впливати на створення, впровадження і використання інновацій у необхідних для економіки

Закарпатської області масштабах з метою забезпечення її економічного зростання. Ми вважаємо, що основною причиною недостатніх обсягів фінансування інноваційної діяльності є недостатній розвиток і відсутність комплексного використання протягом досліджуваного періоду всіх можливих і доступних джерел коштів.

Суттєвим недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню небюджетних коштів та виключає можливість формування спеціальних, у тому числі відомчих фондів фінансування інноваційних проектів і програм [10, с. 130-134].

Власні кошти підприємств у загальному обсязі фінансового забезпечення інноваційної діяльності хоча й складають його переважну частину, проте цього занадто мало, щоб овоїти у виробництві хоча б декілька значимих нововведень. Тому вкрай обмежені фінансові можливості промислових підприємств області, скоріше за все і були головною причиною зниження їх інноваційної активності.

У зв'язку з цим актуальною є активізація промислових підприємств щодо використання інших джерел фінансування інноваційної діяльності, у тому числі залучення до неї коштів іноземних інвесторів; використання механізму банківського кредитування, тенденція до зростання ролі якого в останні роки стає досить помітною і надалі має бути значно посиленою за умови зниження ставок рефінансування кредитів до світових стандартів і налагодження відпрацьованого механізму довгострокового кредитування; використання заощаджень населення як потенційного джерела фінансових ресурсів інвестування через створення механізму надання державних гарантій щодо стабільності вкладів і здійснення заходів стимулювання їх зростання; активне залучення до фінансування венчурного капіталу з метою створення на цих засадах активного конкурентного середовища із значною роллю малих і середніх підприємств; розширення позабюджетної підтримки інноваційної діяльності за рахунок коштів інноваційних структур та ін.

Таким чином, лише комплексне вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності на основі здійснення відповідних заходів з урахуванням усіх умов їх нагромадження та залучення до фінансування з ефективних джерел сприятиме збільшенню обсягів забезпечення необхідними фінансовими ресурсами промислових підприємств в Україні. З огляду на це важливою є оптимізація структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, що може бути предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Данілов, О. Д. Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні [Текст] / О. Д. Данілов, А. М. Вдовиченко // *Фінанси України*. – 2008. – № 5. – С. 115-123.
2. Федулова, Л. І. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України [Текст] / Л. І. Федулова // *Економіка України*. – 2008. – №7. – С. 24-36.
3. Лапко, О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки [Текст] / О. О. Лапко // *Економіка і прогнозування*. – 2006. – № 3. – С. 25-42.
4. Денисюк, В. Високі технології і високонаукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку [Текст] / В. Денисюк // *Економіст*. – 2004. – № 5. – С. 76-81.
5. Гонтаренко, Ю. Правові засади побудови інноваційно-інвестиційної моделі в Україні [Текст] / Ю. Гонтаренко // *Юстиніан*. – 2004. – № 6. – С. 23-26.
6. Федулова, Л. Розвиток національної інноваційної системи України [Текст] / Л. Федулова, Н. Пашута // *Економіка України*. – 2005. – № 4. – С. 35-47.
7. Веб-сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : статистичний збірник / Держкомстат України. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2007. – С. 191.
9. Веб-сайт Держкомстату в Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua>.
10. Давідов, М. В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України [Текст] / М. В. Давідов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 130-134.

РЕЗЮМЕ

Товт Татьяна

Тенденции финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий закарпатской области

Осуществлен анализ современных тенденций финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий Закарпатской области. Определены основные проблемы финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий и приведены пути их преодоления.

RESUME

Tovt Tetyana

Trends of financing innovation activity of industrial enterprises of transcarpathian region

The contemporary trends in the financing of innovation activities of industrial enterprises of Transcarpathian region have been analysed. The main problem of financial support innovation activity of enterprise and ways to overcome them has been determined.

СТРАТЕГІЯ ВИВЕДЕННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ З ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Здійснено аналіз мотиваційної сторони взаємосунків учасників венчурного проекту на основі стратегії виведення венчурного капіталу з даного проекту.

Ключові слова

Венчурний капітал, інновації, вихід капіталу, венчурний інвестор, цикл.

Успішна реалізація венчурного фінансування і завершення проекту зі створення і впровадження інноваційного продукту залежить від ефективності взаємодії основних учасників венчурного проекту – венчурного капіталіста (фінансового донора) і підприємця – "імітатора" або "акцептора" інновації. Природно, що переговори, які передують вкладенню коштів, повинні викликати довір'я інвестора до підприємця.

У міру наближення моменту виходу венчурного капіталіста з проінвестованої фірми, посилюється бажання підприємця повернути всю повноту контролю над своїм бізнесом, а венчурний інвестор потребує отримання права контролю, щоб забезпечити себе від ризику ймовірної відмови підприємця від управління фірмою або отримання ним особистої вигоди. Тому важливе місце в управлінні взаємодіями в рамках венчурних проектів відводиться питанням мотивації учасників, зокрема у разі виведення капіталу.

Значний внесок у теоретичні й практичні розробки з проблем венчурного капіталу та його поведінки в інноваційних проектах здійснили зарубіжні вчені: О. Ардішвілі, Д. Аром, П. Гулькін, О. Дагаєв, Р. Кларк, Дж. Ривкін, Д. Фреар, Р. Хофат та інші.

В Україні лише формуються умови для розвитку венчурного капіталу, тому нечисленними, в силу своєї складності та суперечності, є дослідження українських економістів, але серед них необхідно відзначити роботи Г. Андрощука, Л. Антонюк, Є. Задорожного, В. Новікова,

С. Покропивного, А. Поручника та інших.

Зазначена проблема залишається недостатньо вивченою як в українській, так і в світовій науці. Зокрема, більшість досліджень західних вчених акцентує увагу на проблемах конкретної вартісної оцінки венчурного фінансування. Більш важливим, на думку автора, є обґрунтоване розуміння основних рис системності венчурного капіталу, стадійності його виводу з інноваційних проектів.

Заключна стадія венчурного циклу (вихід капіталу (exit of capital)), стратегія виходу венчурного капіталу впливає на встановлення вартості активів венчурного проекту і, таким чином, може служити стимулом для обох сторін (інвестора і реципієнта) протягом усього часу контрактних відносин.

На наш погляд, доцільно, перед початком виводу капіталу проводити ретельну підготовчу роботу чітко за певною стадійністю, оскільки вивід капіталу – це достатньо складний поетапний процес (рис. 1).

На вибір венчурним капіталістом стратегії виводу капіталу з венчурного підприємства чинять вплив характеристики ринку та продукції. Відзначимо, що дані характеристики можуть бути в результаті впровадження інновації.

Припустимо, що існує підприємство-лідер (інкумбант) M , який проводить деякий неподільний продукт з рівнем якості $s > 0$. Ринковий попит на цей продукт характеризується наявністю

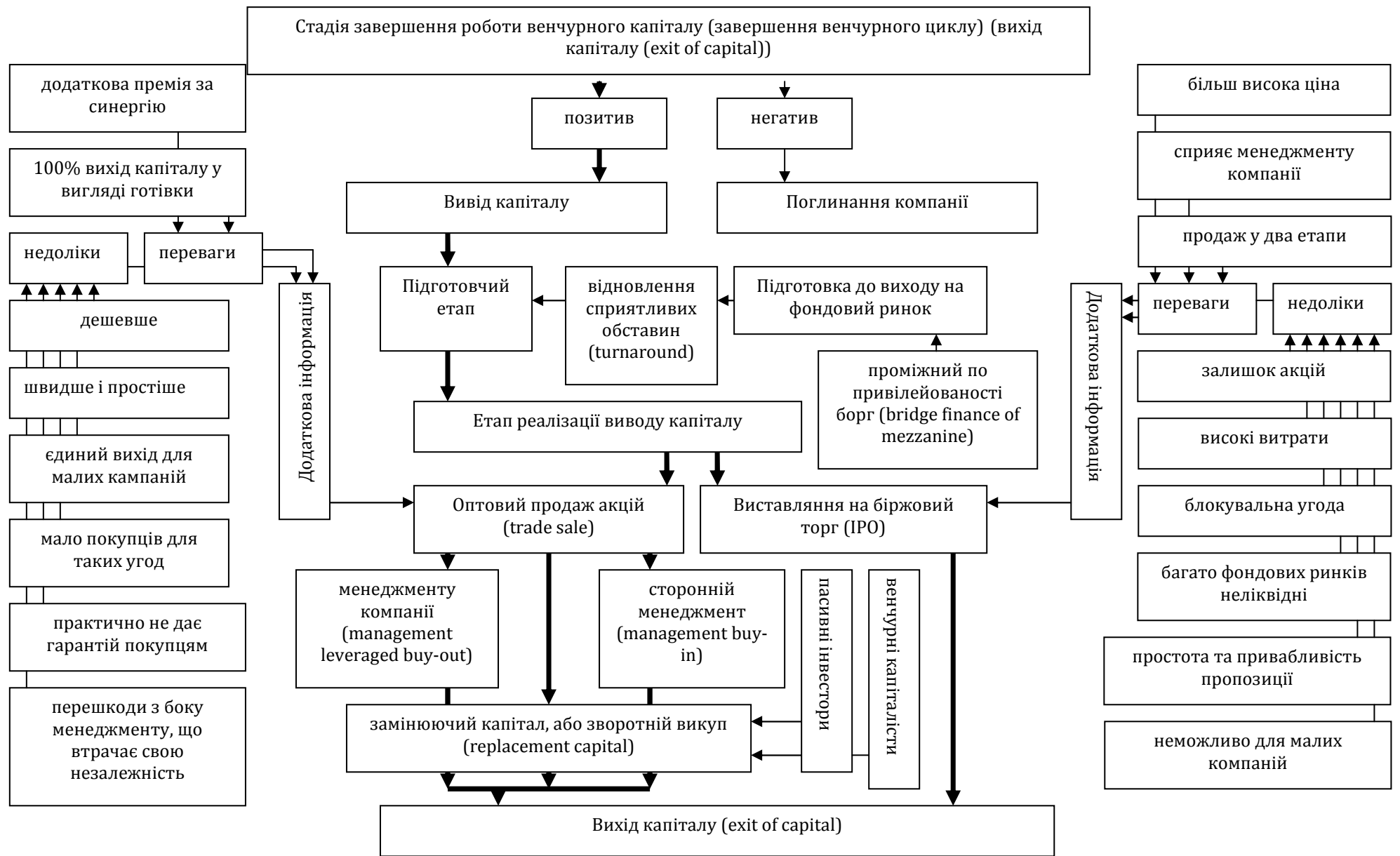


Рис. 1. Стадія завершення венчурного циклу (вихід капіталу (exit of capital))

обмеженого числа клієнтів, нормалізованого до одиниці.

Гранична корисність θ при заданій якості рівномірно розподілена в інтервалі $[\underline{\theta}, \bar{\theta}]$, тоді корисність для кожного клієнта визначається як $U(\theta) = \theta s - P$, де величина P – питома ціна продукту. Кожний клієнт купує максимум одну продукцію і не володіє резервною сумою грошових коштів для покупки одиниці продукту.

Рівень добробуту (вартість активів) підприємця E на початок проекту рівний нулю. Крім того, існує також венчурний капіталіст (ВК), який володіє необхідним капіталом і прагне вигідно його використовувати. Важливо пам'ятати, що саме підприємець є ексклюзивним власником інноваційної ідеї, яка лежить в основі проекту. Припустимо також, що обидві сторони є нейтральними щодо ризику. Розмір фондів, необхідний для реалізації венчурного проекту позначимо через $I > 0$. Ця величина в моделі задається екзогенно. Природно її визначення є складним завданням, що вирішується на етапі, який передує здійсненню проекту. Допустимо також, що інновація, котра лежить в основі проекту, у разі його успішної реалізації, надасть можливість збільшити якість продукту, випускається підприємством-лідером M .

Якщо інноваційний проект завершений успішно, нове підприємство може проводити відповідний продукт з вищим рівнем якості $s(\delta + 1)$, де

$\delta \geq 0$ и $\delta \leq \delta_{\max} \equiv 3\bar{\theta} / (\bar{\theta} - 2\underline{\theta})$, що відповідає припущенню про повне покриття місткості ринку [2, с. 967].

Нове підприємство повинне володіти достатніми потужностями, щоб задовольнити споживчий попит на ринку або в повному об'ємі, або його значну частину. Передбачається, що гетерогенність, властива клієнтам (що відображається різницею між $\underline{\theta}$ и $\bar{\theta}$) достатньо висока для того, щоб на ринку могли одночасно існувати дві фірми (це вимагає виконання умови $\bar{\theta} > 2\underline{\theta} > 0$). При збільшенні гетерогенності покупців $(\bar{\theta} - 2\underline{\theta})$ величина, $\delta_{\max} \rightarrow 0$, тоді як при більшій гомогенності $\bar{\theta} - 2\underline{\theta} \rightarrow 0 \Rightarrow \delta_{\max} \rightarrow \infty$. Метою інноваційної діяльності підприємця E є досягнення позитивного значення δ . Визначення підприємцем бажаного рівня δ повинне виходити з тих позицій, що він робить двоякий вплив на очікувану прибутковність:

- з одного боку, із збільшенням δ збільшується сегмент нового продукту на ринку (у разі успішності інноваційного проекту), що дозволить отримати більш високий прибуток;
- з іншого боку, із збільшенням δ знижується ймовірність успішного результату реалізації проекту через ускладнення розробки відповідної технології виробництва продукту.

Тому параметр δ може мати дві взаємозв'язані інтерпретації: перша – це «глибина» розробки інноваційного продукту, а друга – ризик, пов'язаний з вибором дослідницького шляху. Параметр δ відображає всю складність і наукомісткість інноваційного циклу по створенню високоякісного, а з деякої точки унікального продукту. Отже, в першій інтерпретації реалізується твердження про отримання ефекту за рахунок заходів по підвищенню якості δ . Друга ж заснована на тому факті, що ймовірність успіху знижується у міру того як підприємець встановлює більш високе значення δ , тобто вибирається більш складний дослідницький шлях. Очевидно, що чим більше параметр δ , тим вищий ризик і прибуток.

Отже, проекти, що характеризуються високим рівнем δ , розглядаються як надзвичайно інноваційні. Венчурна фірма або створює новий ринок, або радикально змінює структуру існуючого ринку, або розробляє нову виробничу технологію, яка в подальшому буде використана іншими підприємствами для створення продукту. В процесі дифузії інновації головна роль відводиться підприємствам-імітаторам, які намагаються отримати додаткові конкурентні переваги товару за допомогою менш значущих змін.

Ймовірність успішного венчурного проекту позначимо через $p(\delta)$. Припустимо, що $p'(\delta) < 0$ і $p''(\delta) > 0$. Функцією, яка задовольняє даним умовам є $p(\delta) = 1/(\delta + d)^2$ ($d \geq 1$) [3, с. 63].

Вартість фази НДДКР (R&D) рівна I . Якщо фінансування проекту є вигідним, то венчурного капіталіста очікуваного доходу складе $(I \cdot \rho, \rho \geq 0)$.

Інноваційна ідея в більшості випадків не є чітко визначеною. Спочатку, до отримання перших практичних результатів, її неможливо повністю описати й отримати достовірну оцінку вигідності фінансових вкладень. Звідси витікає, що параметр δ може бути відстежений і оцінений тільки ex post (по факту), і не може бути предметом контракту ex ante. Такого роду «незавершеність» контракту дає підприємцю E право діяти на свій розсуд при виборі

шляху підвищення якості δ . Ця ситуація є типовою в світовій практиці. Підприємець виконує функції оперативного управління венчурним проектом. Якщо підприємець E прагне зберегти за собою право володіння і управління підприємством надалі, після виходу венчурного капіталіста, то можливе виникнення конфліктного протистояння цих учасників венчурного проекту при виборі оптимального рівня.

Вибір стратегії виходу капіталу відноситься до компетенції венчурного капіталіста. Як правило, тільки він може вести ефективні переговори з потенційними покупцями інноваційного продукту.

Якщо ухвалюється рішення про фінансування проекту, то вивід капіталу відбувається після фази розробки технології і (або) освоєння випуску продукції. Розглянемо наступні схеми виводу капіталу:

1. IPO: виставлення венчурним капіталістом частини своєї емісії на продаж на фондовому ринку в розмірі $\Pi(\delta)$. Припускаючи, що підприємець E залишається у співласниках фірми і одержує нефінансову вигоду $b > 0$, венчурний капіталіст (ВК) не може розірвати контракт з підприємцем (E) до моменту представлення фірми на споживчому ринку, оскільки це може підірвати довір'я до проекту.

2. Прямий продаж (TS): венчурна фірма продається підприємству-лідеру (M), тобто проект не завершується створенням нового підприємства або організацією існуючого. M зберігає свою конкурентну позицію і продовжує лідирувати на ринку. Але тільки деяка частина $0 < \gamma \leq 1$ технологічної інновації δ впроваджується і успішно використовується.

3. Ліквідація: якщо підприємець E не досяг успіху в розробці нового продукту, венчурний проект буде ліквідований. Ліквідаційна вартість передбачається рівна нулю.

При IPO акції встановленого/реорганізованого

підприємства продаються на фондовому ринку декільком інвесторам, один з яких володітиме контрольним пакетом акцій. Підприємець, таким чином, може залишитися в проекті та брати участь в управлінні фірмою, володіючи відносно автономністю в ухваленні оперативних управлінських рішень.

Твердження, описане вище, про неповний технологічний трансферт у разі прямого продажу (TS) є критичним. Він лише відображає той факт, що конкурентоздатне підприємство M , унаслідок придбання і адаптації інноваційного продукту може досягти рівня якості, рівного $s(\gamma\delta + 1)$. При

$\gamma = 1$ технологічний трансферт є повним, у випадку $\gamma = 0$ – трансферт неможливий. Між цими екстремальними випадками технологічний трансферт вважається неповним. Якби не деяка міра неефективності прямого продажу, що виявляється в можливості неповного технологічного трансферту, то IPO як спосіб входу на ринок без кооперації з існуючими фірмами, завжди був би субоптимальним. Хоча, як буде показано нижче, володіння інновацією є не обов'язковим у випадку, якщо $\gamma < 1$. Придбання нової фірми може бути неприпустимо дорогим для M .

Якщо активи венчурної фірми піддаються кількісному вимірюванню або продукт є патентоспроможним, тоді все, що заявлено як інновація може бути повною мірою використаний фірмою-покупцем в TS-операції. В цьому випадку, γ наближається до одиниці. Проте, якщо інновація містить нематеріальні активи (наприклад, ділові якості підприємця або ключового персоналу фірми), то існує вірогідність, що не всі нематеріальні активи будуть повністю реалізовані в TS-операції. В процесі здійснення TS-операції виникає проблема вбудовування фірми в структуру, що її поглинула.

У взаємодіях учасників венчурного проекту необхідно виділити три основні етапи (рис. 2).

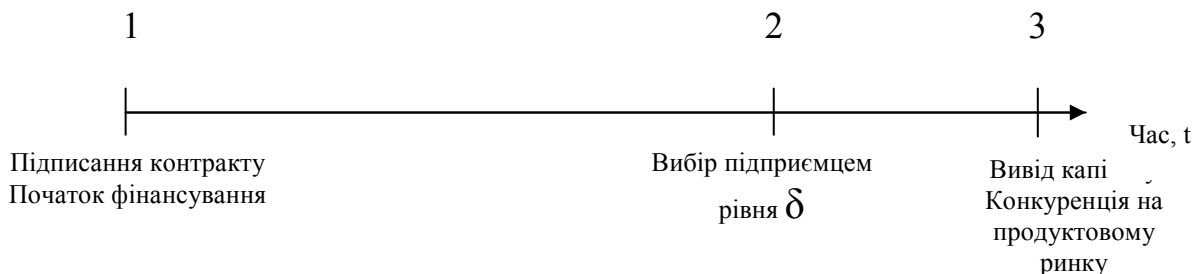


Рис. 2. Основні етапи взаємодій учасників венчурного проекту

На першому етапі E пропонує укласти контракт венчурному капіталісту ВК. Якщо він приймає пропозицію, то починається фінансування проекту і

ВК інвестує кошти в обсязі I . На другому етапі починається фаза R&D. E вибирає δ глибину інновації. На останньому етапі гри ухвалюється

рішення про схему виводу капіталу. Він може прийняти або відхилити будь-яку пропозицію монополіста М, що стосується прямого продажу. Виплачується прибуток відповідно до фінансового контракту, укладеного на першому етапі. Вартість капіталу, що виводиться, визначається на підставі вторинної ціни $\Pi(\delta)$ (заявник найвищої ціни виграє і купує за ціною попередньої ставки). Як правило, вигідна пропозиція поступає від М на третьому етапі. Якщо ВК приймає пропозицію, то проект завершується прямим продажем. В іншому випадку венчурний проект закінчується виставлянням частини емісії на відкриті торги на фондовому ринку.

Тому М придбає фірму за умови його готовності заплатити більше, ніж $\Pi(\delta)$ до того моменту, як акції венчурної фірми будуть виставлені на торги. В

іншому випадку венчурна фірма виставляється на фондовому ринку і надалі позиціонується як конкурент М.

Таким чином, у статті проаналізована мотиваційна сторона взаємостосунків учасників венчурного проекту на основі стратегії виходу з нього венчурного капіталу. Стратегія виходу венчурного капіталу розробляється на початкових стадіях проекту та чинить вплив на встановлення вартості активів проекту. В розроблений механізм включені такі схеми виходу капіталу, як IPO, прямий продаж і ліквідація проекту.

Загалом, інвестуючи в компанію, венчурний капіталіст повинен заздалегідь передбачати можливий вихід, але тільки той, з реалізацією якого можливе одержання доходу.

Список літератури

1. Грозний, І. С. Обґрунтування механізму венчурного циклу [Текст] / І. С. Грозний // Схід. – № 5. – 2005. – С. 167-175.
2. Hellman, T. The interaction between product market and financing strategy: The role of venture capital [Text] / T. Hellman, M. Puri // Review of Financial Studies. – 2000. – №13. – P. 959-984.
3. Rosemary? R. Structural Cointegration Analysis of Private and Public Investment [Text] / R. Rosemary // International Journal of Business and Economics. – 2002. – Vol. 1, №. 1. – P. 59-67.

РЕЗЮМЕ

Фарион Иван

Стратегия выведения венчурного капитала из инновационного проекта

Осуществлен анализ мотивационной стороны взаимоотношений участников венчурного проекта на основе стратегии выведения венчурного капитала из данного проекта.

RESUME

Farion Ivan

Strategy of leadingout of venture capital from an innovative project

The analysis of motivational side of mutual relations of venture project participants on the basis of strategy of venture capital leadingout from this project is carried out.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто суть та функціональну роль економічного аналізу інвестиційної діяльності в системі управління підприємством. Обґрунтовано теоретичну модель взаємозв'язку процесів аналізу й управління інвестиціями.

Ключові слова

Інвестиційна діяльність, прибуток інформаційний потік, фінансова звітність, проект, витрати, грошовий потік, інвестиційний проект.

У процесі формування ринкового середовища необхідною умовою виживання, основою стабільного становища та розвитку підприємства є здійснення ним ефективної інвестиційної діяльності. Це передбачає можливість маневрувати фінансовими ресурсами і шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервність процесу виробництва та реалізації продукції на основі його постійного розширення і відновлення. Проте ряд факторів макроекономічного порядку в Україні не сприяють інвестиційній діяльності господарюючих суб'єктів, що поглиблює кризові явища в економіці. Сучасна інвестиційна діяльність підприємств характеризується значним скороченням обсягів нагромаджень, зменшення частки прибутку, яку спрямовують на розширення виробництва. Однак, незважаючи на наявність кризових явищ у фінансово-господарській діяльності підприємств, все-таки нагромаджується певний досвід роботи в умовах ринку, відбуваються процеси приватизації і реструктуризації, пошуку нових ефективних механізмів управління, зокрема й інвестиційною діяльністю підприємства.

Для того, щоб вистояти в конкурентній боротьбі у процесі становлення цивілізованого ринкового економічного простору, підприємство повинно постійно спрямовувати власні чи залучені

кошти для оновлення, розширення та диверсифікації виробництва. Тому в комплексі проблем, які пов'язані з визначенням ролі інвестицій у діяльності підприємства, за сучасних умов великого значення набуває організація такого процесу управління інвестиціями підприємства, яка повинна бути підкріплена ефективним інформаційним забезпеченням і за рахунок використання сучасних засобів системи економічного аналізу, покликана виявляти та систематизувати інформаційні дані про всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, сприяти підвищенню її ефективності.

Метою дослідження є розробка комплексної системи економічного аналізу інвестиційної діяльності на рівні підприємства, яка включає у себе як побудову її теоретичної моделі, так і розкриття організаційно-методичного механізму її реалізації на підприємствах. Відповідно до поставленої мети у роботі виділено такий комплекс завдань:

- критично оцінити теоретико-методичні засади категорії інвестицій та в цьому контексті визначити їхнє місце і роль як об'єкта економічного аналізу;
- дати об'єктивну оцінку економіко-правових передумов проведення інвестиційної діяльності в умовах формування ринкового середовища;

– визначити інформаційне забезпечення, яке необхідне для підвищення ефективності аналізу інвестиційної діяльності підприємств.

Подолання економічної кризи й подальший економічний розвиток як на макро-, так і на мікрорівні можливі лише за умови підвищення інвестиційної активності окремих підприємств. Реальний розвиток таких підприємств, оздоровлення економіки України в цілому почнеться лише тоді, коли підприємства суттєво підвищать рівень своєї прибутковості завдяки теперішнім інвестиціям.

Характеризуючи сучасний стан інвестиційної діяльності підприємств зауважимо, що основу їх інвестиційної діяльності формує реальне інвестування у різних формах.

Економічний механізм інвестиційної політики в Україні потребує подальшого наукового обґрунтування й методичної розробки. Головними напрямками його вдосконалення мають стати забезпечення активізації інвестиційних процесів відповідно до визначених пріоритетів, посилення економічної відповідальності причетних структур за ефективність рішень у сфері державного інвестування, оптимальне використання комерційних та мобілізаційних методів перерозподілу фінансових ресурсів в інтересах здійснення пріоритетних інвестицій, створення дієвого й вигідного для масового інвестора механізму залучення вільних коштів у масштабні процеси, що забезпечить сприятливі економіко-правові передумови для здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає наукове обґрунтування рішень, пов'язаних з інвестиціями. Методом обґрунтування цих рішень і інструментом контролю за їх виконанням є економічний аналіз.

У сучасних умовах зміст і мета економічного аналізу інвестиційної діяльності полягає в оцінці інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання, виявленні ефективних шляхів його реалізації, що відповідає основним напрямкам управління інвестиційними процесами на підприємствах.

Аналіз економічних джерел свідчить про те, що досягнення економічної думки в галузі створення системи комплексного економічного аналізу інвестицій не охоплює проблеми в комплексі, тому постало питання про необхідність наукового обґрунтування аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень стосовно інвестування.

Відповідно до основних функцій управління інвестиціями на підприємстві (прогнозування, формування інвестиційного портфеля, реалізація інвестиційної стратегії), процес аналізу інвестиційної діяльності можна розділити на три етапи: стратегічний, попередній та поточний аналіз.

Комплекс аналітичних досліджень на етапі

стратегічного аналізу дозволить нам висвітлити загальні умови для інвестування, в цілому оцінити інвестиційні потреби та інвестиційний капітал підприємства та сформувані ці дані в інвестиційну програму (стратегію) підприємства. Доцільність проведення стратегічної оцінки пояснюється необхідністю досліджень для визначення інвестиційних пріоритетів, місця підприємства на інвестиційному ринку та ідентифікації реальної ситуації, в якій опинилось підприємство, формування заходів для її покращення.

При цьому ми стикаємося з необхідністю провести аналіз виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства і тільки після цього зможемо розробити заходи щодо покращення його стану шляхом інвестування. Важливою є модифікація методики аналізу фінансового стану підприємств відповідно до переходу вітчизняної бухгалтерської практики на міжнародні бухгалтерські стандарти, що спричиняють певні зміни в методології обліку та у формах фінансової звітності.

Нерозв'язаною залишається проблема аналізу – це відсутність нормативів галузевих фінансових значень показників, що не дає змоги порівняти значення фінансових коефіцієнтів підприємств відносно певної встановленої норми. Це пояснюється тим, що підприємства не подають у своїй фінансовій звітності значення порохованих фінансових індексів, за якими і потенційні інвестори й інші користувачі могли б судити про фінансовий стан підприємства. Натомість необхідно звернути увагу на практику західних фірм, які подають ці розрахунки для користувачів, оскільки не всі можуть читати та аналізувати фінансові звіти підприємств. Для цього, власне, служать величини фінансових коефіцієнтів як орієнтири для оцінки конкретного підприємства у порівнянні з такими ж коефіцієнтами інших підприємств та нормативами галузі, що дає можливість встановити рейтингове місце підприємства і відповідно його інвестиційну привабливість.

Таким чином аналіз дасть нам можливість оцінити: фінансовий стан підприємства, майновий стан, достатність капіталу для поточної діяльності та інвестицій, потребу у додаткових джерелах фінансування, сформувані стратегічні цілі.

У комплексній моделі аналізу інвестиційної діяльності чільне місце займає попередній аналіз інвестиційної діяльності, що полягає в аналізі ефективності інвестиційних проектів. Це обумовлено нетривалим періодом економічного життя проекту та нескладністю оцінки повних витрат на його реалізацію. Тому при оцінці ефективності можна обмежитись методами попередніх оцінок.

Методичні рекомендації з аналізу ефективності інвестиційних проектів доцільно вдосконалити в наступних напрямках:

1. Чітко визначитись з класифікацією витрат та

трактуванням прибутку у вітчизняній економічній практиці.

2. При конкретних розрахунках необхідно враховувати:
 - цілі інвестування;
 - фінансово-технічну політику підприємства.
3. Чітко визначитись із розрахунковими схемами формування грошових потоків підприємства при визначенні показника – NPV (чистої теперішньої вартості проекту).

Не менш важливим моментом аналізу інвестиційної діяльності є і моніторинг реалізації інвестиційних проектів, як заключний етап інвестування, що передбачає контроль, поточний аналіз та аналіз ефективності використання інвестованого капіталу. Основна мета проведення аналізу на цьому етапі забезпечення порядку вкладення інвестицій відповідно до бізнес-плану. Якщо зіставлення фактичних результатів зі встановленим стандартом свідчить про досягнення мети, то необхідності застосовувати незаплановані дії немає. У випадку, коли виявлені відхилення, виникне необхідність усунення недоліків. Тому процесу коригування повинно передувати визначення масштабу відхилення від стандарту й точне визначення причини. Мета коригування полягає в тому, щоб зрозуміти причини відхилення та добитись за допомогою управлінських дій повернення інвестиційного процесу в заплановане русло. Факторами, що спричиняють необхідність коригування, можуть бути: погана організація виконання рішень, помилки, які допущені в рішенні, зміни в зовнішньому середовищі. Під час реалізації рішення можуть з'явитися непередбачені можливості для покращення результатів, що також вимагатиме внесення коректив.

Процес зіставлення результатів для постійного нагляду за здійсненням інвестування є системою моніторингу. Це, зазвичай, вимагає покладання відповідальності за долю проекту на певну особу.

Для того, щоб запрацював весь механізм аналізу та оцінки інвестиційної діяльності підприємства, необхідний продуманий, науково обґрунтований підхід до побудови організаційної схеми такого процесу, налагодження оптимальних взаємозв'язків між окремими елементами системи, розробка варіантів інформаційного та технічного забезпечення її функціонування. Організаційна система аналізу інвестиційної діяльності – це сукупність внутрішніх структурних служб, підрозділів підприємства, чи окремі посадові особи, що забезпечують розв'язання всіх аналітичних завдань згідно напрямів аналітичних досліджень і несуть відповідальність за ці результати. Оскільки аналіз інвестиційної діяльності є функцією управління інвестиціями та становить функціональну підсистему в загальній системі управління підприємством, то його організаційну систему необхідно інтегрувати у загальну організаційну структуру управління підприємством

і особливо ретельно узгодити з організаційною структурою фінансової служби.

Основним елементом проектної побудови організаційних систем аналізу є інформаційне та технічне забезпечення.

Щоб організаційна структура могла успішно функціонувати, не потрібно упускати одне з основних питань її організації – інформаційне забезпечення, тому що після визначення організаційно-функціональної структури системи аналізу інвестиційної діяльності встановлюються вимоги спочатку до інформаційного, а тоді вже до технічного та програмного її забезпечення.

У процесі аналізу інвестицій здійснюється інформаційний обмін на підставі зв'язків відділу аналізу з підрозділами підприємства та з іншими споживачами інформації, які знаходять відображення в інформаційних потоках. Для того, щоб підприємство не відчувало проблеми нестачі інформаційно-достовірних і актуальних даних, часової неузгодженості в забезпеченні інформацією, на наступному етапі наших досліджень постає проблема створення інформаційної системи аналізу як діючої системи для збору, обробки, аналізу, розподілу та передачі інформації, яка необхідна для прийняття обґрунтованих рішень з питань інвестиційного аналізу.

Припускаємо, що це буде величезний обсяг інформації, який важко піддається обробці, тому інформаційне забезпечення аналізу повинно бути підкріплене технічним. Проблема комп'ютеризації аналітичної роботи на підприємствах на даний час є досить актуальною, автоматизоване формування вихідних даних значно підвищить рівень надійності показників, дозволить системно аналізувати, зокрема інвестиційний процес. Поряд з цим необхідно відзначити, що можливості автоматизованої обробки інформації на промислових підприємствах використовуються недостатньо, це пов'язано перш за все, з відсутністю належних спеціальних математичних програмних засобів.

Крім того, як правило, на практиці комп'ютерна система не виділяється в окрему функціональну підсистему підтримки аналізу інвестиційної діяльності. Ми ж вважаємо, що така система повинна бути обов'язково створена. Розпочати роботу необхідно з автоматизації окремих процедур управління інвестиційною діяльністю. Комп'ютерна система підтримки аналізу інвестиційної діяльності за допомогою автоматизованого робочого місця спеціаліста-аналітика повинна включати такі структурні елементи: персональна ЕОМ, програмне забезпечення (системне, прикладне-загального призначення, спеціальне – підтримки аналізу інвестиційної діяльності), інформаційне забезпечення, інформація для користувача.

Одним з важливих питань організації економічного аналізу інвестиційної діяльності є наукове формування системи аналітичних задач.

При цьому такі аналітичні задачі повинні мати суворо цільову управлінську спрямованість.

Рекомендовані комплекси задач на робочих місцях економістів-аналітиків можуть включати:

1. Експрес аналіз фінансового стану підприємства.
2. Аналіз ефективності інвестиційного проекту.
3. Розробку бізнес-планів.
4. Контроль змін планового та поточного стану реалізації проекту.

У свою чергу автоматизовані робочі місця спеціалістів-аналітиків можуть об'єднуватись у локальні підсистеми управління інвестиційними проектами, що дасть можливість підтримувати декілька робочих місць аналітиків і керувати кількома інвестиційними проектами.

Відсутність цілеспрямованої державної інвестиційної політики робить економічні перетворення недостатньо ефективними. В зв'язку з цим питання побудови нового механізму державного регулювання інвестиційної діяльності все ще залишається актуальним.

Процес управління інвестиційною діяльністю є однією із складових процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Економічний аналіз інвестиційної діяльності як інформативна база має велике значення для прийняття своєчасних управлінських рішень. Суть аналізу інвестиційної діяльності підприємства ми зводимо до наступного – це наукове обґрунтування всіх господарських процесів, що пов'язані з інвестуванням.

Необхідність адаптації до процесів трансформації в економіці змушує підприємство

вдаватись до впровадження нових видів продукції і технологій.

Реалізація цих заходів потребує залучення інвестиційних ресурсів. Разом з тим специфікою нинішньої ситуації є розрив між попитом на інвестиції та їхньою пропозицією. Тому успіх діяльності підприємств, що є фактом отримання коштів для інвестицій, значною мірою залежить від обґрунтованості розрахунків фінансових оцінок запропонованого проекту. Для цього необхідно мати науково обґрунтований інструментарій обробки інформаційних потоків. Елементами такого інструментарію в аналітичних дослідженнях можливих варіантів є методи аналізу інвестиційної діяльності. Це методи оцінки ефективності інвестиційних проектів. Базовим принципом у визначенні ефективності інвестиційних проектів, на нашу думку, є оцінка ефективності, що здійснена на основі зіставлення обсягу інвестиційних витрат з сумою повернень.

Також ми вважаємо, що найбільш раціонально виділити в структурі відділу економічного аналізу групу аналізу інвестиційної діяльності як підструктуру, що здійснює управління інвестиційним процесом на підприємстві. В даному випадку необхідно використати для її побудови матричну організацію структури, що є модифікацією програмно-цільових структур координаційного типу. Її головним завданням є забезпечення ефективності скоординованої діяльності учасників інвестиційних проектів при великій кількості в процесі координації горизонтальних та ієрархічних зв'язків.

Список літератури

1. Аналіз і оцінка інвестиційної діяльності підприємств (на прикладі електронної промисловості України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/p-2/33545.html>.
2. Аналіз інвестиційної діяльності в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fabox.ru/listing.php?id=33e049>.
3. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Інвестиційний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enareco.narod.ru/cu71.htm>.
5. Роль аналізу інвестиційної діяльності в системі управління підприємством і його види. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalteka.ru/referat/doc_details/5321.html
6. Хархут, Н. Особливості інвестиційної діяльності підприємств. Наукові записки, Випуск 15, 2006 рік. [Електронний ресурс] / Н. Хархут, О. Підвисоцька. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/QQdcQ.pdf.
7. Черваньов, Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України [Текст] / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Знання, 2006. – 514 с.
8. Economic Analysis of Public and Non-Profit Investment Projects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/0/8/3/8/7/p83873_index.html.
9. Financial and economic analysis for investment projects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifad.org/rural/learningnotes/cci/5.htm>.
10. Foreign Direct Investment in the United States: An Economic Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fpc.state.gov/documents/organization/109490.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Хархут Наталия

Роль экономического анализа в инвестиционной деятельности предприятий

Рассмотрена суть и функциональная роль экономического анализа инвестиционной деятельности в системе управления предприятием. Обоснованно теоретическую модель взаимосвязи процессов анализа и управления инвестициями.

RESUME

Kharkhut Nataliya

A role of economic analysis in investment activity of enterprises

Essence and functional role of economic analysis of investment activity is considered in control the system by an enterprise. Grounded theoretical model of intercommunication of processes of analysis and management investments.

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КАРТ В АНАЛІЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто основні принципи проведення аналізу ефективності системи інформаційного забезпечення підприємства в умовах нестандартних, неформалізованих ситуацій; аспекти вирішення проблеми подолання ефекту «клаптевого аналізу» при побудові адекватної моделі інформаційного забезпечення конкретного підприємства; можливість використання окремих моделей оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення для постійного моніторингу за операційною діяльністю суб'єкта господарювання та проведення перспективного аналізу та планування.

Ключові слова

Інформація, інформаційне забезпечення, моделі інформаційного забезпечення, стратегічна карта, ефективність системи інформаційного забезпечення.

Аналіз сучасних підходів до оцінки ефективності систем інформаційного забезпечення управління підприємством показав, що використання загальноприйнятих методів оцінки ефективності на практиці є неможливим для всіх без винятку підприємств.

Крім того, необхідно зазначити, що на сучасному етапі в Україні є недоцільним використання як «планових», так і ринкових моделей інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, оскільки перші є методологічно застарілими і не відтворюють ринкових законів, а останні не враховують особливостей стану перехідної економіки, в якому перебуває Україна.

Мета роботи полягає в проведенні адаптації стратегічних карт для використання в процесі оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств машинобудівного комплексу з метою їх подальшого використання в діяльності конкретних підприємств.

Сьогодні існує нагальна потреба в адаптації різноманітних наявних методів оцінки для аналізу ефективності системи управління інформаційними ресурсами залежно від потреб конкретного підприємства чи галузі. Це створює додаткову потребу в розробці адаптивних

інформаційних управлінських систем для підвищення якості, швидкості, адекватності та результативності оцінки ефективності управління інформаційними ресурсами при прийнятті ситуаційних рішень як оперативного, так і стратегічного характеру.

Проведення аналізу економічної ефективності системи інформаційного забезпечення підприємства є ключовим моментом при прийнятті будь-якого управлінського рішення щодо господарської діяльності підприємства.

Необхідно зазначити, що методик комплексної оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення підприємства, які б дозволили провести різносторонній аналіз і діагностику функціонування не існує. Як правило, використовуються окремі тести та процедури оцінки, які носять уніфікований характер, а тому більшість управлінських рішень щодо системи інформаційного забезпечення приймаються інтуїтивно.

Основними причинами цієї проблеми можна назвати небажання керівників затрачати ресурси (матеріальні, фінансові, часові) на проведення аналізу ефективності системи інформаційного

забезпечення за допомогою багатьох різних методик, а також високий рівень недовіри до отриманих у ході аналізу результатів. Першоджерелом цих причин є саме відсутність доступних, комплексних, надійних методик оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення.

Системи інформаційного забезпечення як складні соціотехнічні структури пред'являють особливі вимоги до оцінки їх економічної та функціональної ефективності. Принципова проблема такої оцінки полягає в тому, що в процесі функціонування елементів системи інформаційного забезпечення виникають нестандартні, неформалізовані ситуації, що характерні для

кризових явищ в економіці на сучасному етапі.

Перевагою використання стратегічних карт при проведенні аналізу ефективності системи інформаційного забезпечення є проведення постійного моніторингу за операційною діяльністю суб'єкта господарювання та проведення перспективного аналізу та планування (рис. 1). Саме вони дають змогу оперативно порівнювати заплановані кількісні та якісні параметри (критерії, вимоги, характеристики) з отриманими результатами, на основі чого можна аналізувати ефективність функціонування окремих елементів системи інформаційного забезпечення та всієї системи в цілому.

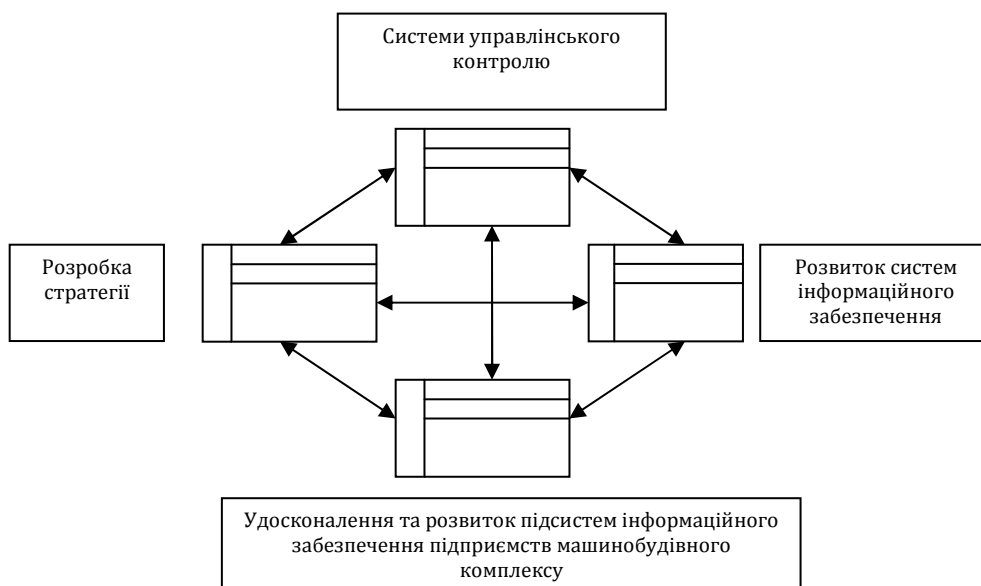


Рис. 1. Процес розробки стратегічних карт

Крім того, використання стратегічних карт на регулярній основі дозволяє накопичувати та узагальнювати інформацію про зміну показників у часі, тобто має кумулятивний характер.

Отже, використання стратегічних карт орієнтує діагностику системи інформаційного забезпечення на стратегічну перспективу.

Метод використання стратегічних карт у процесі аналізу (оцінки, діагностики) був узагальнений Р.Капланом та Д.Нортоном для реалізації можливості узгодження короткострокових цілей діяльності досліджуваної системи з її місією і довгостроковою перспективою [1].

Щодо розробки стратегічних карт, то чіткої їх регламентації немає. Карти доцільно розробляти в зручному для себе та для інтерпретації вигляді. Методи подальшої їх обробки повинні забезпечувати документування, можливість перевірки та доведення до відома зацікавлених осіб.

Вважаємо, що застосовувати їх необхідно у формі анкет або тестів, відповіді на запитання яких дадуть інформацію для аналізу. З погляду на значну трудомісткість зазначених робіт доцільним є

проведення такого аналізу з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Для аналізу ефективності системи інформаційного забезпечення пропонується використовувати розроблену стратегічну карту, яка базується на кількісних показниках, до неї додаються деякі нефінансові відомості, що дозволить визначити шляхи підвищення ефективності функціонування системи інформаційного забезпечення підприємств машинобудівної галузі.

Загалом формування стратегічних карт проводиться з одночасним наведенням підсумкових показників та тих показників, які характеризують використання ресурсів. Загальноприйнятим вважається розташування першої групи показників (підсистема 1) зверху, а показників другої і третьої підсистем знизу (рис. 2).

На рис. 3 наведено узагальнений алгоритм проведення стратегічного аналізу системи інформаційного забезпечення з використанням методу стратегічних карт, адаптовану до специфіки господарської діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Перспективи подальших наукових розробок.

Застосування традиційної моделі оцінки ефективності «витрати-результат» з використанням методу стратегічних карт дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки поставлених цілей та отриманих результатів, починаючи з обсягів залучених ресурсів і закінчуючи показниками ефективності прийнятих управлінських рішень.

До них відносяться різноманітні відносні підсумкові показники, які, в свою чергу, будуть мати вплив на показники діяльності підприємства в майбутньому та визначатимуть вихідні умови для наступного етапу діяльності.

На базі показників можна буде провести порівняльний аналіз функціонування системи інформаційного забезпечення окремих підприємств, співставити їх з іншими, а також провести аналіз за різні періоди часу.

Застосування таких стратегічних карт може бути корисним для внутрішніх і зовнішніх користувачів, для аналізу й прийняття управлінських рішень. Стратегічні карти характеризують одночасно результативні показники та основні чинники діяльності системи інформаційного забезпечення підприємства, між ними важко провести межу, оскільки існують тісні причинно-наслідкові зв'язки.

Запропонована стратегічна карта для аналізу системи інформаційного забезпечення підприємства дає достовірну та надійну інформацію

про його становище: вона служить основою для прийняття рішень зацікавленими сторонами.

Потрібно наголосити, що існуючі методи аналізу ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств не дають повної інформації для управління підприємством на перспективу.

У зв'язку з цим пропонується використовувати створену інтегральну модель аналізу ефективності функціонування на основі використання блоку стратегічних карт.

Це дозволить дослідити чинники впливу на показники роботи системи інформаційного забезпечення підприємств та на прийняття управлінських рішень.

Запропонована система стратегічного аналізу ефективності функціонування системи інформаційного забезпечення є гнучкою; вона здатна адаптуватися до різних груп інформаційного забезпечення підприємств, дає змогу оперативно оцінювати ефективність функціонування із застосування різних методів математичного моделювання, відобразити їх у письмовому звіті з розрахунками, графічними ілюстраціями, коментарями. Водночас потрібно зазначити, що така методика вимагає постійного оновлення, періодично перегляду та адаптування до нових умов функціонування підприємств.

Список літератури

1. Kaplan, S. R. *Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System [Text]* / Robert S. Kaplan, David P. Norton // *Harvard Business Review*. – 1996. – January-February. – 76 p.
2. Бармаков, Б. Роль информационного обеспечения в управлении компанией [Текст] / Б. Бармаков // *Управление компанией*. – № 2. – 2007.
3. Некрасова, Е. Информационная система предприятия: эффекты или эффективность? [Текст] / Е. Некрасова // «СІО». – № 1. – 2003.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iik.wikipedia.org>.

РЕЗЮМЕ

Хвостина Инеса

Использование стратегических карт в анализе экономической эффективности системы информационного обеспечения предприятий машиностроительной отрасли

Рассмотрены основные принципы проведения анализа эффективности системы информационного обеспечения предприятия в условиях нестандартных, неформализованных ситуаций; аспекты решения проблемы преодоления эффекта «клаптевого анализа» при построении адекватной модели информационного обеспечения конкретного предприятия; возможность использования отдельных моделей оценки эффективности системы информационного обеспечения для постоянного мониторинга за операционной деятельностью субъекта ведения хозяйства и проведения перспективного анализа и планирования.

RESUME

Khvostina Inesa

The usage of strategic cards in the analysis of the system economic efficiency of the informative providing of enterprises of machine-building industry

Basic principles of leadthrough of analysis of system efficiency of the informative providing of enterprise in the conditions of the non-standard, unformalized situations; aspects of decision of problem of overcoming of effect of «patchwork analysis» at the construction of adequate model of the informative providing of concrete enterprise; possibility of the usage of separate models estimation efficiency of informative providing system for the permanent monitoring after operating activity of subject of menage and leadthrough of perspective analysis and planning are considered.



Рис. 2. Модель стратегічних карт, адаптована для управління системою інформаційного забезпечення підприємства

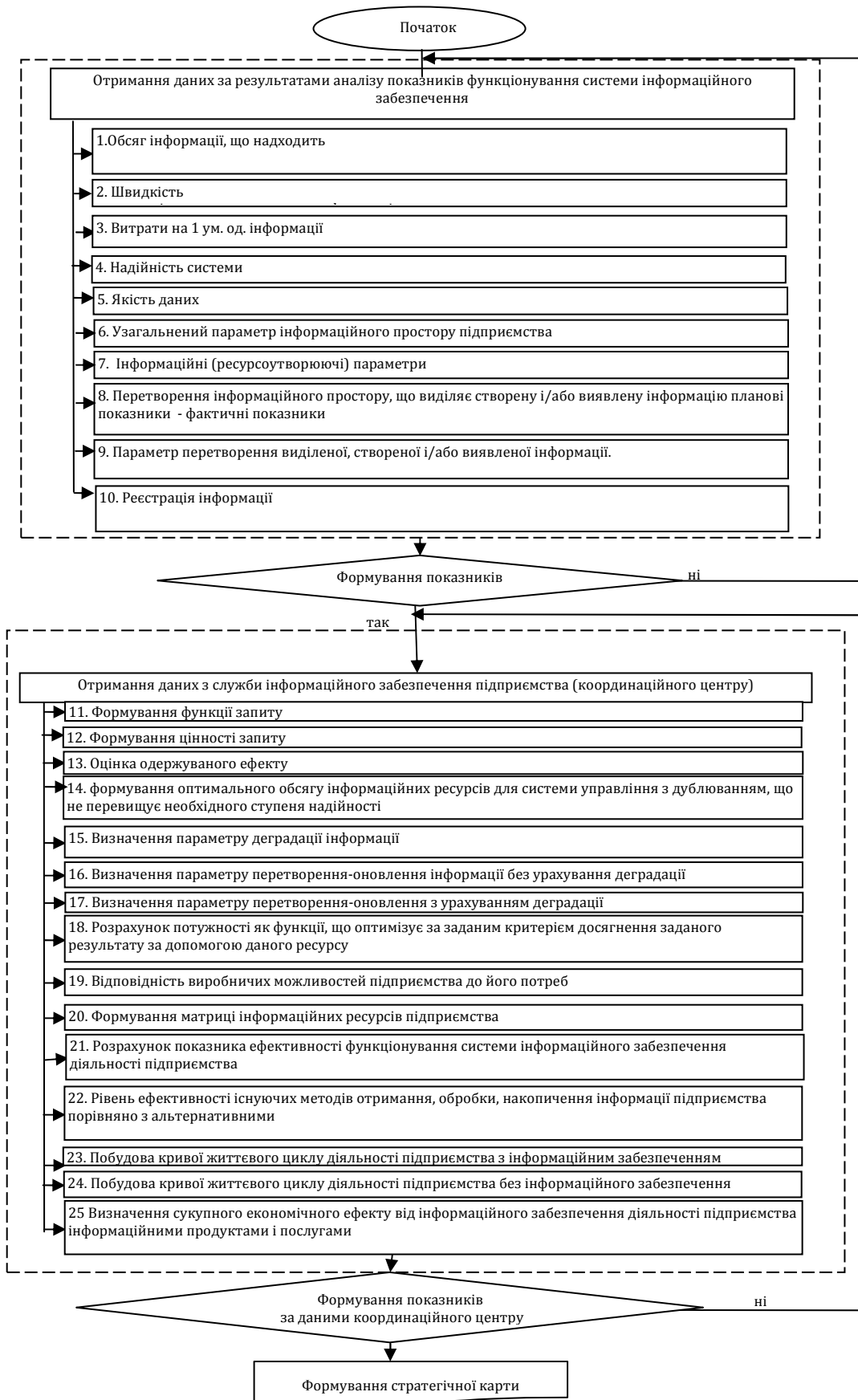


Рис. 3. Алгоритм побудови стратегічної карти для аналізу ефективності функціонування системи інформаційного забезпечення підприємства

ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОНСАЛТИНГОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто маркетингові стратегії конкурентних переваг, які пропонуються різними зарубіжними авторами, та можливості їх застосування вітчизняними консалтинговими підприємствами в сучасних умовах господарювання. Розроблено модель стратегічного аналізу та планування маркетингу для українських консультантів.

Ключові слова

Консалтингове підприємство, маркетинг, стратегія конкурентної переваги, ринкове середовище.

Сучасне консалтингове підприємство працює в динамічних умовах ринкового середовища. Це вимагає від нього оперативної адаптації до зовнішнього конкурентного середовища та прийняття продуманих рішень щодо концептуальних питань функціонування та розвитку власного бізнесу. Перелічені завдання досягаються, по-перше, за рахунок використання власних переваг, своєчасним усуненням недоліків у роботі, пошуком зовнішніх можливостей для ведення бізнесу та своєчасним реагуванням на зовнішні загрози; по-друге, розробкою комплексних довгострокових планів щодо вибору напрямів розвитку бізнесу, набору конкурентних переваг для споживачів, типу конкурентної поведінки тощо. Тому для будь-якого консалтингового підприємства, незважаючи на його розміри та спеціалізацію, критично необхідним є стратегічне планування діяльності.

Сучасні зарубіжні автори, такі як Гр. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пірсі, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. О'Шонессі [3, с. 261–294; 2, с. 424–447, 4; с. 463–485] пропонують різноманітні стратегії розвитку конкурентних переваг для досягнення підприємствами певних цілей на ринку.

Однак питання адаптації запропонованих методик для використання в діяльності вітчизняних консалтингових підприємств залишається не вирішеним. Підприємствам, що не

визначили для себе чіткої стратегії, буде важко виокремитися серед конкурентів і досягти вагомого комерційного успіху. Актуальність проблеми зумовила вибір теми, визначила основні напрямки дослідження, його мету та завдання.

Метою даної статті є розробка стратегічної моделі поведінки консалтингових підприємств, різних за розміром, обсягами діяльності та досвідом роботи на ринку. Така модель допоможе консультантам досягти довгострокових цілей шляхом реалізації стратегічних рішень відносно розвитку бізнесу як у цілому, так і окремих його напрямів, дати відповіді на питання, яке місце на ринку зайняти, як протидіяти конкурентам тощо. Мета статті зумовлює і завдання, що ставляться для її досягнення.

Стратегії, запропоновані зарубіжними авторами [[3, с. 261–294; 2, с. 424–447, 4; с. 463–485], які, на нашу думку, є доречними для використання в діяльності консалтингових підприємств, ми згрупували у таблицю (табл. 1), із врахуванням того, що всі українські консалтингові підприємства ми розділили на дві великі групи [5, с. 200]: досвідчені українські консультанти й українські консультанти у фазі становлення бізнесу.

Враховуючи сучасний стан українського ринку консалтингу, присутність на ньому потужних іноземних консалтингових компаній, особливості динаміки економічного середовища [6, с. 444–446; 7,

с. 141–143], виникає необхідність у розробці моделі стратегічного аналізу та планування маркетингу для вітчизняних консультантів.

Стратегічний маркетинг консалтингового підприємства повинен складатися з таких етапів:

- формулювання стратегії;
- розвиток практичних навичок менеджменту підприємства;
- управління впровадженням стратегій і розвиток навичок персоналу підприємства.

Таблиця 1. Стратегії розвитку конкурентних переваг для українських консалтингових підприємств

Стратегія	Характеристика, що визначає вибір стратегії	Види компаній, для яких доцільне використання стратегії
Збільшення ринкової частки за рахунок модифікації товару	Консалтинговим послугам притаманна постійна зміна основних продуктових характеристик під впливом мінливого бізнес-середовища	Будь-які консалтингові підприємства
Збільшення ринкової частки за рахунок технологічного прориву		Будь-які консалтингові підприємства
Збереження ринкової частки	Захищати позиції, що вже досягнуті, легше, ніж відвойовувати нові сегменти ринку	Будь-які консалтингові підприємства
Наслідкування лідера	Невеликі та середні за розміром підприємства можуть досягати результатів, що перевищують досягнення крупніших конкурентів на окремих сегментах ринку за рахунок спеціалізації	Досвідчені українські консультанти
Ринкової ніші		Українські консультанти у фазі становлення бізнесу
Будівництва (росту)	Ринок консалтингу знаходиться у стані формування та росту	Українські консультанти у фазі становлення бізнесу
Утримання (збереження)	Присутність на українському ринку консалтингу компаній „Великої четвірки” та інших великих іноземних консультантів	Досвідчені українські консультанти
Ніші (цільової орієнтації)	Існування на ринку сегментів, на яких невеликі підприємства можуть досягати переваги за рахунок мобільності та нижчого цінового діапазону на послуги	Українські консультанти у фазі становлення бізнесу
Збирання врожаю (отримання результату)	Існування в портфелі підприємства послуг, які вже не приносять прибутку	Будь-які консалтингові підприємства

Для наглядного представлення стратегічних моделей ми розробили суміжну матрицю для обох груп українських консалтингових підприємств (рис. 1).

На осях матриці розташовані показники «відносне становище підприємства на ринку» та «стан галузі». Оцінка відносного становища підприємства на ринку здійснюється з урахуванням значень множини відповідних факторів, а саме: частка ринку відносно лідера, можливість конкурувати за якістю та цінами, ступінь відомості підприємства, його імідж на ринку і т. ін. Така оцінка базується на використанні валових коефіцієнтів і експертних даних. Матриця збудована на основі однієї з найбільш розповсюджених моделей, що використовує поняття життєвого циклу одиниці бізнесу та припускає послідовне проходження будь-яким бізнесом або галуззю діяльності етапів народження, розвитку, зрілості та спаду. У моделі стан галузі характеризується як галузь, що формується, активно розвивається і зріла. Відносне

становище підприємства на ринку для досвідчених українських консультантів визначається як провідне, помітне або стале, а для консультантів у фазі становлення бізнесу – як помітне, стале або слабе. Таким чином матриця для кожної з груп підприємств складається із дев'яти клітинок, що відповідають специфічній стратегії.

Стадії зрілості галузі та стратегії, які необхідно застосовувати, ми характеризуємо таким чином.

1. Галузь знаходиться на стадії формування, тобто виникла недавно внаслідок появи на ринку потреби в такому виді послуг. Вирізняється інноваційними технологіями, необхідністю інвестування коштів у бізнес і енергійним пошуком нових споживачів.

Позиції “піонер ринку” і “піонер ринкового сегмента” відповідають ситуації, коли підприємство першим реагує на потребу ринку в новому бізнесі, що дозволяє йому посісти провідну позицію на ринку в цілому або на певному сегменті відповідно. Існують потенційні можливості для розвитку: ринок

(сегмент) великий, темпи зростання – високі, конкуренція слабка. Необхідне використання стратегії будівництва, яка передбачає інвестування в бізнес, поки ринок зростає, завоювання довіри клієнтів, створення позитивного іміджу

підприємства на ринку. У підприємств, що є піонерами ринкового сегмента, є реальна можливість перейти до позиції матриці “досвідчені українські консультанти – стає становище на ринку” або стати лідерами на обраному сегменті.

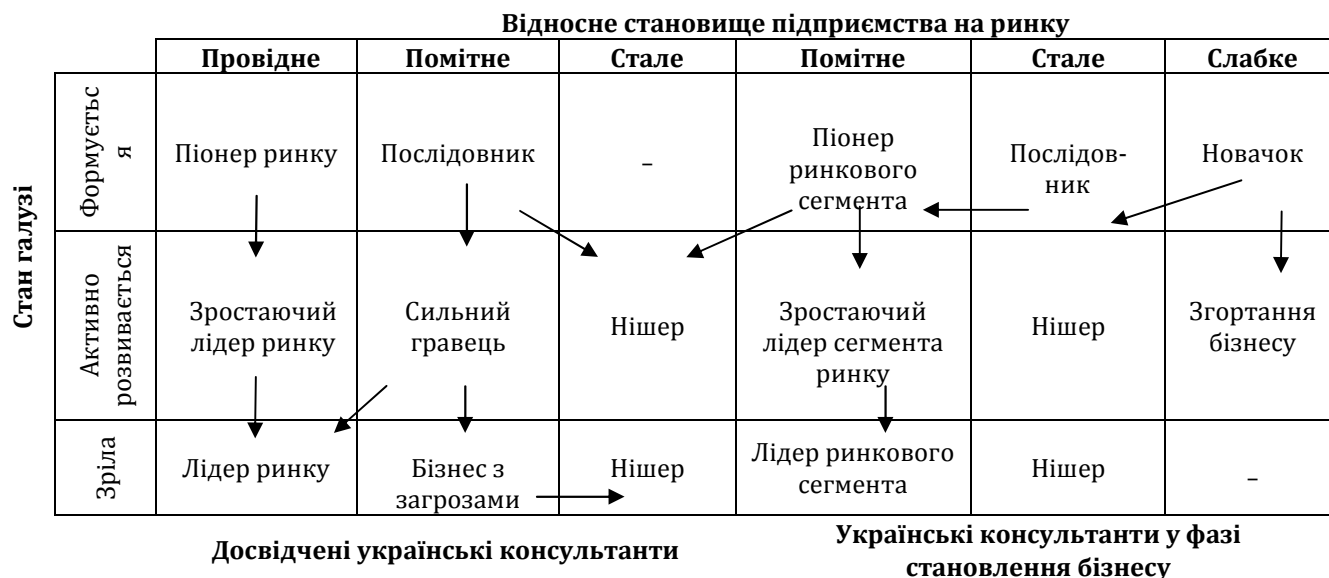


Рис. 1. Модель стратегічного аналізу для українських консалтингових підприємств

Позиція “послідовник” передбачає, що підприємства формуються у той час, коли на ринку або ринковому сегменті вже є успішні консультанти, але на ньому залишається достатньо потенційних можливостей для розвитку бізнесу. Найпридатнішою для них стратегією є стратегія збільшення частки ринку для того, щоб у перспективі зайняти помітну позицію на ринку чи ринковому сегменті.

Позиція “новачок” передбачає активну роботу в певній ніші ринкового сегмента з подальшим розширенням бізнесу для скорочення розриву з більш досвідченими підприємствами, роботою над власним іміджем, закріпленням ім’я підприємства у свідомості потенційних споживачів. Якщо консалтинговому підприємству не вдається досягти успіху в ніші, доцільним буде відмовитися від цього виду бізнесу.

2. Галузь знаходиться на стадії активного розвитку, тобто консалтинговий продукт сприйнято ринком позитивно – він починає користуватися попитом у все більшій кількості споживачів, включаючи не тільки великі, а й середні підприємства. На стадії розвитку входження в галузь нових гравців стає важчим, обсяги прибутку галузі помітно збільшуються.

Позиції “зростаючий лідер ринку” і “зростаючий лідер сегмента ринку” посідають підприємства, що вже мають досвід роботи в галузі та конкурентній боротьбі. Стратегія – намагатися утримати ринкові позиції, що досягнуті, за рахунок отриманого прибутку постійно фінансувати перспективні напрями розвитку бізнесу.

Позиція “сильний гравець” відповідає ситуації,

коли підприємство посідає середнє становище в привабливій галузі. Зважаючи на те, що його ринкова частка, якість послуг, що надаються, і імідж достатньо високі, підприємство має реальну можливість стати лідером на ринку за умови подальшого інвестування в бізнес. Стратегія – зростання, що передбачає поліпшення становища підприємства на ринку за рахунок обслуговування нових споживачів, збільшення кількості замовлень реальних споживачів або захоплення частки ринку конкурентів.

Позицію “нішер” посідають підприємства, які знайшли специфічну нішу на ринку консалтингових послуг, достатню для отримання бажаного постійного прибутку, спеціалізуються на одній або кількох видах консалтингових послуг, мають бездоганну репутацію серед своїх споживачів, підтримують високий рівень лояльності з їхнього боку, створюючи таким чином високий бар’єр для входу в нішу конкурентів. Стратегія – робити незначні інвестиції в бізнес для подальшого отримання максимального доходу.

3. Галузь знаходиться на стадії зрілості, тобто темпи її зростання уповільнюються, конкуренція підсилюється, прибуток у цілому по галузі зменшується, залучення нових споживачів відбувається здебільшого за рахунок переходу їх від одного консалтингового підприємства до іншого.

Позиції “лідерство на ринку” та “лідерство на сегменті ринку”. Відповідають ситуації, коли галузь залишається привабливою, ринок помірно зростає. Консалтингові підприємства, які знаходяться в цих секторах, уже мають на ринку або відповідно сегменті достатньо сильну позицію, яка дозволяє їм

посідати місце лідера та стримувати конкурентів. Стратегії – утримання ринкової частки завдяки підтриманню високої лояльності існуючих клієнтів і демонстрації конкурентам намірів піти на витрати задля утримання ринкових позицій, розширення бізнесу за рахунок захоплення частки ринку конкурентів, злиття з меншими підприємствами або поглинання їх.

Позиція “бізнес із загрозами” відповідає ситуації, коли підприємство посідає середнє становище в галузі з середньою привабливістю, жодних сильних сторін і можливостей додаткового розвитку у підприємства немає, прибуток поступово знижується. Стратегії – “збирання врожаю”, тобто отримання максимально можливого прибутку за рахунок послуг, що вже надає підприємство, та перегляд бізнес-портфеля з метою оптимізації асортименту або “часткове скорочення бізнесу” за рахунок концентрації зусиль на обслуговуванні найприбутковіших сегментів ринку та вихід з тих, де конкурентні позиції найслабші.

“Нішерам” на цій стадії розвитку галузі доцільно використовувати стратегію “збереження”, тобто утримувати позиції підприємства на ринку завдяки лідерству за витратами й охороні власних провідних спеціалістів і баз знань.

4. Стадія спаду для консалтингової галузі в матриці не розглядається з огляду на те, що консалтинговий ринок в Україні, як нами багаторазово відзначалось, ще тільки формується, а стадія зрілості для нього, як показує практика інших країн, може продовжуватися десятиліттями.

У запропонованій матриці всі консалтингові підприємства розташовані відповідно до стадій життєвого циклу галузі та їх конкурентних позицій. Процедура вибору стратегічного рішення складається з трьох послідовних кроків: спершу можливі стратегії попередньо визначається відповідно до того, в якій клітині матриці знаходиться консалтингове підприємство; потім обирається позиціонування підприємства всередині даної клітини матриці, тобто визначається подальший напрямок розвитку підприємства та уточнення можливих стратегій; і насамкінець здійснюється вибір уточненої стратегії відповідно до обраного напрямку розвитку бізнесу.

Матриця виконує кілька функцій. Крім того, що на ній відображено становище кожного виду консалтингових підприємств, кожній клітині матриці відповідають певні значення:

1. Кожна клітинка відповідає певному рівню прибутковості та відповідно до нього можливості подальшого інвестування в бізнес.

2. Кожна клітинка передбачає прийняття консалтинговим підприємством відповідного стратегічного рішення відносно бажаної частки ринку, конкурентних позицій і необхідного для цього інвестування коштів.

3. Кожна клітинка передбачає вибір для підприємства декількох альтернативних стратегій,

на яких вона може базувати власні конкурентні переваги. Менеджер після детального аналізу зможе обрати той варіант, який більше підходить його підприємству.

Як приклад підприємства, що розпочало свою діяльність у період формування консалтингової галузі в Україні, можна навести приватну дослідницьку компанію ДІАЦ (м. Донецьк), яка працює на ринку з 1991 року, надає послуги з маркетингових, соціологічних досліджень, політичного консалтингу, проводить тренінги, є членом УАМ та міжнародної партнерської мережі INTERSEARCH. За період своєї діяльності підприємство пройшло шлях від “піонера ринку” до одного з його лідерів. На сьогоднішній день польовий ресурс підприємства налічує понад 500 інтерв'юєрів, що дозволяє проводити йому кількісні та якісні дослідження в будь-якому регіоні України. Компанія ДІАЦ має досвід роботи в багатьох галузях господарства та спеціалізується на дослідженнях на замовлення. ДІАЦ проводила галузеві дослідження в таких напрямках: банківська діяльність (найзначніші клієнти – Ікар Банк, Український Бізнес Банк), нерухомість (найзначніші клієнти – Colliers International, Real Estate Solutions), міжнародні організації та проекти (на замовлення World Bank, USAID, DFID, TACIS, IRD) та ін. [1].

Також як приклад успішної роботи “піонера ринку” можна навести підприємство “Київська консалтингова група” (KCG), яке було засноване у 1994 р. На сьогодні воно має Генеральну угоду з Фондом держмайна України на виконання робіт з приватизації та експертної оцінки майна та бізнесу. Підприємство KCG виконує такі послуги: приватизація та корпоратизація підприємств; реструктуризація та розробка постприватизаційної стратегії акціонерного товариства; оцінка нерухомості, майна та бізнесу; пошук інвесторів, розробка інвестиційних проектів та бізнес-планів; довірче управління інвестиційним капіталом та дивідендна політика; відокремлення, злиття та об'єднання підприємств, створення спільних підприємств, холдингів, фінансово-промислових груп; розробка маркетингової стратегії та реклами підприємств. Співпрацювало з такими відомими компаніями та підприємствами як “Лтава,” “Кий-АВІА,” “Мотор-Січ,” “Автобаз,” “Хартрон,” “Київінвестбуд,” “Південзахідтрансбуд” “Норд,” “Каскад,” “Геліос,” “Славутич,” “Українська тютюнова компанія,” “Харцизький трубний завод,” “Черкаситара,” “Гостомельський скляний завод” з відомими закордонними фірмами PriceWaterhouseCoopers, Clinvest, Metra SOFRES, Ernst & Young та брало участь в міжнародних донорських проектах TACIS, USAID, фонду “KNOW-HOW,” Світового банку [1].

Прикладом успішного розвитку бізнесу “компанії-послідовника” може слугувати товариство з обмеженою відповідальністю ~Ing[Division, що було засноване в 2001 р., тобто у період, коли

консалтингові послуги вже не були новиною для українського ринку, надає послуги з маркетингового консалтингу (розробка маркетингової стратегії, структурний аналіз підприємства, супроводження інвестицій, тендерна участь при виборі рекламної агенції, маркетинговий аудит, розробка концепції позиціонування, сегментування аудиторії, дослідження корпоративного іміджу, антикризовий маркетинг), кількісних та якісних маркетингових досліджень. Сьогодні підприємство має мережу у 1500 інтерв'юерів, що дозволяє йому реалізовувати програми досліджень в максимально стиснутий термін з найвищою якістю, дотримуватися у роботі Стандартів якості маркетингових досліджень УАМ. Є її членом та "сильним гравцем" на українському ринку маркетингового консалтингу [1].

Що ж стосується українських консультантів, бізнес яких сьогодні проходить фазу становлення, то серед таких "новачків" ринку консалтингу можна назвати приватне підприємство "Бізнес-консалтинг" (м. Полтава), засноване у 2006 р. Сьогодні це підприємство, що активно розвивається, надає послуги з питань комерційної діяльності та управління. Загальна мета діяльності підприємства – забезпечення росту ринкової частки.

На полтавському ринку працюють і більш досвідчені консалтингові підприємства, зокрема приватне підприємство "Міжтранс", яке вивчає

транспортну сферу і надає консультаційні послуги в цій галузі і ТОВ "Айтікон", яке надає консультації з управління та розвитку бізнесу. Перелічені консалтингові підприємства мають значний досвід роботи в обраних сферах та є лідерами у своїх ринкових сегментах.

Беручи до уваги перелічене вище, можна стверджувати, що розроблена матриця дає змогу досить точно визначити місце консалтингового підприємства на ринку та його вклад у загальний розвиток галузі. В роботі обґрунтовано модель стратегічного розвитку консалтингових підприємств, сформовано пакет маркетингових стратегій конкурентних переваг для консалтингових підприємств на основі показників потужності їх діяльності з урахуванням сучасного стану вітчизняного консалтингового ринку, спираючись на який підприємство зможе розробити власну стратегію поведінки в конкурентному середовищі.

Враховуючи те, що вирішення стратегічних завдань підприємства неможливе без реалізації маркетингу як функції управління, перспективами подальших досліджень у поданому напрямі є введення в управління діяльністю консалтингового підприємства концепції маркетингу з повним використанням її методів і інструментів для синхронізації роботи всіх елементів структури такого підприємства.

Список літератури

1. Інтернет – сервер УАМК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uatc.com.ua>. – Заголовок з титулу екрану.
2. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
3. О'Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход [Текст] / О. Шонесси Дж. ; пер. с англ. под ред. Д. О. Ямольской. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с.
4. Хулей, Гр. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст] / Грэм Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси ; пер. с англ.. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
5. Чайка І. П. Конкурентне середовище консалтингового ринку України [Текст] / І. П. Чайка // Культура народів Причорномор'я : научний журнал. – 2007. – № 103. – С. 200–203.
6. Чайка, І. П. Конкуренція на консалтинговому ринку України [Текст] / І. П. Чайка // Ломоносовские чтения : материалы науч. конф. 2007 г. и междунар. науч. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых "Ломоносов-2007". – Севастополь, 2007. – С. 444–446.
7. Чайка, І. П. Напрямки маркетингової діяльності консалтингової фірми [Текст] / І. П. Чайка // Маркетинг в малому та середньому бізнесі : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (Полтава, 24 – 25 трав. 2007 р.). – Полтава, 2007. – С. 141–143.

РЕЗЮМЕ

Чайка Інна

Применение стратегий конкурентных преимуществ консалтинговыми предприятиями

Рассмотрены маркетинговые стратегии конкурентных преимуществ, которые предлагаются разными зарубежными авторами, и возможности их приложения отечественными консалтинговыми предприятиями в современных условиях ведения хозяйства. Разработана модель стратегического анализа и планирования маркетинга для украинских консультантов.

RESUME

Chayka Inna

Application of competitive edges strategies by consulting enterprises

Marketings strategies of competitive edges and possibility of their application are considered. The model of strategic analysis and planning of marketing for the Ukrainian consultants is developed.

Людмила ШВЕЦЬ

студентка,

Тернопільський національний економічний університет

Петро ПОПОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,

Тернопільський національний економічний університет

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЯК СПОСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Висвітлено роль аналізу у здійсненні маркетингової діяльності підприємством. Особливу увагу приділено аналізу як інструменту отримання об'єктивної інформації про потреби ринку та формування оптимальної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова

Маркетинг, маркетинговий аналіз, цільовий ринок.

Україна стала на шлях самостійного розвитку відносно недавно, і у вітчизняних підприємств спостерігається нестача досвіду роботи в ринкових умовах. Економічна відсталість, яка посилюється внаслідок впливу світової кризи, зумовлює необхідність використання зарубіжного досвіду прогресивного розвитку маркетингової діяльності.

Як показує історія, прибуткові іноземні компанії велике значення приділяють створенню маркетингових служб, за допомогою яких можна вирішити ряд проблем найбільш раціональним шляхом. За словами Пітера Ф. Друкера, «маркетинг має настільки вагоме значення, що його не можна не виділяти як окрему функцію... Це – весь бізнес, якщо його розглядати з точки зору кінцевого результату, тобто, з точки зору клієнта» [3, с. 40]. Незважаючи на те, що концепція маркетингу є досить новою, питання її розвитку висвітлювали у своїх працях Дж. Бейтсон, Дж. Блайт, Г. Армстронг, К. Лавлок, Ф. Котлер, Д. Нортон, Р. Каплан, В. В. Войленко, А. І. Ковалев, Ю. Джонсон; відомі управлінці, керівники (Сем Уолтон, засновник найбільшої в США сітки магазинів «Уолт-Март Сторс»), менеджери, журналісти (Лью Янг, головний редактор «Бізнес Уік»); створено велику кількість

організацій (Британський вищий інститут маркетингу, Європейська конфедерація маркетингу, Американська, Японська маркетингові асоціації) [8, с. 9].

Кожна компанія намагається розробити та впровадити в життя маркетинговий комплекс, який дозволить їй найбільш раціональним способом досягнути економічних успіхів на цільових ринках. З метою формування маркетингової стратегії, планів та заходів їх досягнення необхідно організувати процес управління маркетингом, який складається із чотирьох взаємопов'язаних функцій – аналізу, планування, реалізації і контролю. Маркетинговий аналіз є початковою функцією, яка забезпечує необхідною інформацією всі інші функції управління маркетингом [1, с. 77].

В українській практиці можна зустріти те, що багато керівників не приділяють належного значення маркетинговій діяльності й обмежують функції відділу маркетингу, зводячи їх лише до створення реклами. Становлення і розвиток маркетингу на підприємствах України мають свої особливості, які полягають у тому, що вітчизняні підприємства застосовують стратегію маркетингу, яка базується на основі продукції, що випускає підприємство, і тільки після цього визначається попит на неї.

При цьому не беруться до уваги потреби клієнтів, стан ринків та його зміни, не здійснюється маркетинговий аналіз.

Метою роботи є визначення ролі та значення маркетингового аналізу в процесі ефективної діяльності підприємств. Задля досягнення мети були поставлені такі завдання: розкрити суть поняття «маркетинговий аналіз», охарактеризувати основні його напрямки, особливості, завдання і функції, дослідити методи, методичку здійснення маркетингового аналізу.

Управління маркетингом починається із всестороннього аналізу становища фірми. Спочатку здійснюється аналіз цільових ринків, пізніше оцінюються власні сильні та слабкі сторони, оперативні та планові маркетингові заходи з метою визначення найбільш перспективного з них. Тобто, під маркетинговим аналізом ми розуміємо збір інформації про діяльність підприємства, її вивчення за основними напрямками та використання одержаних результатів для вибору стратегії розвитку бізнесу.

Результати маркетингового аналізу можуть використовуватися компанією в наступних основних цілях: для розробки маркетингової стратегії підприємства, прийняття рішення щодо її зміни чи коректування; при розробці короткострокових планів маркетингової і виробничої діяльності, оцінці їх виконання; при прийнятті рішень відносно товарів, товарних груп,

цін, окремих клієнтів; при оцінці керівником поточного стану справ підприємства.

Маркетинговий аналіз здійснюється за основними напрямками маркетингової діяльності: ціна, товар, збут та просування (так звані «чотири Р»: product, price, place, promotional [1, с. 75].

Напрямки аналізу товару та ціни вимагають розглянути такі показники: асортиментну політику підприємства, рентабельність і прибутковість товару, життєвий цикл товару, загальну динаміку продажу, а також динаміку зміни об'єму продажу по кожному товару окремо.

Кожен товар вміщує в собі три рівні благ – ключові, фактичні та посилені, які зображені на рисі. Це значить, що товар – це більше, ніж просто сума його фізичних властивостей. Він включає доповнюючі блага такі, як імідж бренду, спосіб упаковки та доставки, післяпродажне обслуговування. Важливим моментом у процесі створення товару є визначення його унікальних властивостей, які підвищують його конкурентоспроможність поряд з іншими, аналогічними товарами. Щоб товар задовольняв потреби покупців, він повинен відповідати певним параметрам. З метою визначення таких параметрів спершу необхідно проаналізувати потреби цільового ринку. Дослідження та аналіз ринку – це процес збирання, аналізу і представлення корисної інформації про споживачів.



Рис. 1. Три рівні продукту [3, с. 189]

Для отримання повної картини потреб споживачів необхідно також провести аналіз діяльності конкурентів, а також питань, пов'язаних із діяльністю уряду та економічних зрушень. Для розуміння питання, чого саме хочуть наші покупці, необхідно дати відповідь: де вони живуть, чим займаються, на що тратять гроші, їхні смаки та уподобання, звички та наміри. В цілому, дослідження потреб споживачів – нелегке завдання,

оскільки їх поведінка є суб'єктивною і жодне дослідження не може бути абсолютно точним, проте якісний аналіз завжди покращить «середні показники успіху».

Наприклад, в 80-90 х роках ХХ століття у Данії спостерігалась тенденція зменшення споживання свіжої риби. Дослідження показали, що, на думку споживачів, страви із риби складно готувати через наявність великої кількості кісток. Рибна

промисловість Данії розробила серію реклам, які показували прості рецепти рибних страв, а також широкий асортимент рибних продуктів в упаковках, які гарантували відсутність кісток. В результаті споживання риби в Данії подвоїлось [3, с. 173].

Динаміка зміни об'єму продажу кожного товару служить для розуміння тенденції попиту на товар, визначення етапу його життєвого циклу. Концепція життєвого циклу товару дає можливість описати етап його розвитку, починаючи від його випуску на ринок і до того, як він застаріє. Згідно з теорією товари мають звичайний життєвий цикл, який починається із надходження товару на ринок, проходить стадії росту, досягає зрілості, а потім спаду і в кінці – старіння. З цією теорією тісно пов'язаний процес формування цін на товар.

Цінова політика суб'єкта господарювання включає: оцінку впливу типів ринку на цінову політику, дослідження методів ціноутворення, виявлення факторів, що визначають цінову політику, визначення умов і методів формування початкової ціни на товар, оцінку варіантів зміни ціни конкурентами. Аналіз цінової політики включає визначення частки підприємства в загальному обсязі продажу на певному товарному ринку, рівень цін на аналогічну продукцію підприємств – конкурентів, виявлення впливу факторів на зміну обсягів продажу продукції, аналіз співвідношення прибутку та загальної величини чистого доходу від продажу, а також аналіз співвідношення прибутку із загальною сумою активів, сформованих за рахунок як власних, так і залучених.

Метою аналізу збуту є – отримання інформації про середню вартість однієї покупки, частоту їх здійснення, вартість придбаних доповнюючих товарів, суму скидок, «загальну вартість клієнта», що допоможе створити оптимальні канали розподілу товару.

З метою формування збутової системи слід враховувати особливості кінцевих споживачів, можливості фірми – виробника, характеристики товару, ступінь концентрації та збутову політику конкурентів, особливості ринку, порівняльну вартість різних збутових систем і структур каналів розподілу.

Основним результатом такого аналізу є: визначення загальної кількості постійних клієнтів, середнього об'єму продажу за кожним клієнтом, кількість «профільних» клієнтів. На практиці поширена така ситуація: клієнтська база середньої компанії нараховує сотні клієнтів, але 80 % виручки приносять лише 5-10% з них. Тому фірмі необхідно приділити увагу аналізу якісної інформації: основним претензіям, висловлюванням клієнтів про конкурентів, систематизації інформації опитування клієнтів, співвідношенню втрачених та нових клієнтів [10, с. 31]. На основі таких даних можна

зробити висновки про потреби клієнтів та організувати власний бізнес таким чином, щоб збільшити обсяги поставки кожному клієнту та розширити ринок збуту. Для розширення необхідно виділити потенційних клієнтів та проаналізувати дані щодо видів покупок, здійснюваних ними, а також діяльність компаній, які співпрацюють із ними.

Просування товару є заключним етапом аналізу, суть якого полягає в побудові кореляцій між об'ємами реалізації (виручки) і проведеними заходами щодо просування: рекламними акціями, виставками, дегустаціями, наданням знижок. Слід пам'ятати, що рекламні заходи спрямовані, як правило, на підвищення популярності марки, ефект від таких заходів виникне через певний період часу і не завжди вплине на об'єми продажу відразу. Для оцінки такого ефекту можна провести дослідження щодо зміни рівня знань і ставлення до марки.

Якщо говорити про стимулювання збуту та про участь у виставках, то такі заходи можна оцінити досить швидко, зіставивши вкладені засоби з приростом продажу та виручки. Такий аналіз дозволить відібрати найбільш вдалі методи стимулювання збуту та закласти основу для планування бюджету продажу.

У практиці ринкових досліджень і прогнозування найчастіше застосовують такі методи: економіко – статистичні, багатофакторного математичного моделювання, соціологічні, експертних оцінок, аналогії, імітаційного моделювання, екстраполяції. Вибір методів відбувається залежно від специфіки товарного чи регіонального ринку, поставлених поточних або перспективних завдань, інформаційного та технічного забезпечення.

Таким чином, маркетинговий аналіз глибоко вивчає всі основні фактори, що впливають на стан і розвиток ринку, його сектори у таких напрямках: вивчення

місткості ринку, його обсягів; визначення якості товару, його споживчих властивостей, відповідності вимогам ринку; всебічний аналіз споживача, його намірів, мотивацій, потреб і попиту; вивчення основних форм і методів організації збуту і споживання товарів.

На перспективу слід зауважити, що вітчизняним підприємствам слід створювати маркетингові служби, які б здійснювали маркетинговий аналіз, що дасть змогу отримувати інформацію про зовнішнє середовище та внутрішні можливості фірми, допоможе підприємству правильно сформулювати маркетингову стратегію, маркетингові плани та організувати ефективні заходи щодо їх досягнення. Це дасть змогу фірмі випустити конкурентоспроможну продукцію, яка користувалася б попитом та отримати високі прибутки.

Список літератури

1. Армстронг, Г. Введение в маркетинг [Текст] / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2000. – 640 с.
2. Артус, М. М. Аналіз забезпечення надходжень в умовах зміни цін [Текст] / М. М. Артус // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – Вип. 10. – С.166-169.
3. Блайт, Дж. Основы маркетинга [Текст] / Дж. Блайт. – К. : Знання-Прес, 2003. – 493 с.
4. Дрозд, Т. І. Маркетингова діяльність підприємства як об'єкт економічного аналізу [Текст] / Т. І. Дрозд // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – Вип. 10. – С. 105-108.
5. Жовтківська, Т. Т. Маркетинговий аналіз [Текст] / Т. Т. Жовтківська // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Економічна думка, 2003.– Вип. 12. – Ч. 2. – С. 145-149.
6. Ковалев, А. И. Маркетинговий аналіз [Текст] / А. И. Ковалев, В. В. Войленко. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Центр економіки и маркетинга., 2000. – 256 с.
7. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М. : Вильямс, 2002. – 944 с.
8. Кнышова, Е. Н. Маркетинг: учебное пособие [Текст] / Е. Н. Кнышова. – М. : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 2002. – 282 с.
9. Окрепкий, Р. Б. Маркетинговий аналіз в управлінні діяльністю підприємства [Текст] / Р. Б. Окрепкий // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – Вип. 12. – С. 96-97.
10. Рыжкова, Т. Практика маркетингового анализа [Текст] / Т. Рыжкова // Украинские + Одесские деловые новости. – 2003. – № 32. – С. 30-31.

РЕЗЮМЕ

Швец Людмила, Попович Петр

Маркетинговий аналіз як спосіб оптимізації виробничої програми підприємства

Отражена роль аналізу в осуществлении маркетинговой деятельности предприятием. Особенное внимание уделено анализу как инструменту получения объективной информации о потребностях рынка и формированиях оптимальной стратегии развития предприятия.

RESUME

Shvets Lyudmyla, Popovych Petro

Marketing analysis as method of optimization of the production program of enterprise

The role of analysis in realization of marketing activity by an enterprise is reflected. The special attention is paid for the analysis as instrument of receipt of objective information about the necessities of market and formings of optimum strategy of development of enterprise.

Михайло ШЕРЕМЕТА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Йосиф ШЕРЕМЕТА

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

Висвітлено питання аналізу формування структури власного капіталу підприємства. Зроблена спроба довести, що правильний вибір структури власного капітал може забезпечити позитивні фінансові результати в майбутньому.

Ключові слова

Капітал, власний капітал, структура власного капіталу, діловий ризик, фінансовий ризик борг, позичені кошти.

Для здійснення господарської діяльності будь-якому підприємству потрібно мати фінансові ресурси. Необхідні кошти можуть залучатися з різних джерел фінансування і відображатися в різних формах. Фінансові ресурси підприємства поділяються на власні та залучені. Виникає запитання: яка форма фінансування краща і має більше переваг? Фінансування потрібно здійснювати повністю за рахунок власних коштів чи за рахунок позичених? Чи існує оптимальне співвідношення капіталу для окремого підприємства?

При дослідженні вітчизняної та зарубіжної літератури нами було з'ясовано, що питанням аналізу структури власного капіталу підприємства надавалась особлива увага, однак у даний час дослідження капіталу не втратили своєї актуальності і вимагають подальших розробок [1-8]. Тому дослідження даних проблем є актуальним.

Метою даної статті є обґрунтування правильності вибору фінансовими керівниками підприємств структури власного капіталу.

Структура капіталу – це термін, який характеризує складові частини фінансових ресурсів підприємства.

У сучасному світі корпоративних

фінансів питання достовірності інформації займає важливе значення. Прийняття фінансових рішень і питання вибору структури капіталу в управлінні підприємством відіграє ключову роль. При оцінці фінансового стану керівники, на відміну від інвесторів, як правило мають більш ширшу інформацію про його дійсний стан і це надає їм велику перевагу при прийнятті рішень щодо джерел залучення фінансових коштів.

Основоположниками теорії структури капіталу були професори М. Міллер і Ф. Модільяні, які стверджували, що при умові відсутності податків і ризику фінансовий стан підприємства не залежить від структури його капіталу. З часу свого заснування дана теорія зазнала багато критики і змін. Вона не враховує ефективності залучення зовнішнього капіталу шляхом випуску довгострокових фінансових зобов'язань у період заниженої вартості акцій даного підприємства. При достовірній наявності фінансової інформації, дана теорія також не враховує можливості приймати більш правильні стратегічні рішення щодо структури власного капіталу.

У даній статті автором зроблена спроба довести, що правильний вибір структури власного капіталу може

забезпечити позитивні фінансові результати в майбутньому. Послідовники даної теорії прийшли до висновку, що при детальному аналізі структури капіталу можна не тільки спрогнозувати внутрішній фінансовий стан підприємства, а також і перспективи його розвитку. Так підприємство з низьким рівнем грошових потоків не може собі дозволити залучити кошти за рахунок боргових зобов'язань, оскільки високий рівень боргу може призвести до фінансової неспроможності. В даному випадку необхідні кошти можуть бути залучені шляхом додаткового випуску акцій. У той самий час підприємство з стійкими фінансовими показниками залучає фінансові кошти методом випуску фінансових зобов'язань і довгострокових кредитів.

Наступним чинником, який впливає на прийняття рішень щодо структури капіталу підприємства, є його засновники. Керівництво фінансово стійких підприємств буде намагатися залучити кошти через довгострокове кредитування і фінансові зобов'язання і таким чином зберегти більшу частку власності під своїм контролем. У даному випадку таке залучення коштів буде більш ризикованим, але вартісним, ніж емісія акцій.

Послідовники теорії структури капіталу приходять до висновку про залежність ефективності управління підприємством від структури його капіталу. Підприємство зі стійкими показниками фінансового стану й ефективним управлінням в більшості випадків може дозволити собі високий рівень боргових зобов'язань. На основі цього можна зробити висновок, що таке підприємство є більш ризиковане і таке середовище характерне для випадків, де засновники приймають безпосередню участь у його управлінні. Фінансово незалежні підприємства з високим рівнем ефективності керуючого персоналу здійснюють залучення додаткових коштів шляхом збільшення боргових зобов'язань, а підприємства з низькими фінансовими показниками, які не готові брати на себе ризик від майбутніх операцій, вдаються до залучення коштів шляхом додаткового випуску акцій. Таким чином, рівень частки боргу в структурі капіталу разом із сумою виплати дивідендів може служити одним із показників при аналізі ефективності управління підприємства та його фінансового стану.

Ще одним чинником аналізу структури капіталу є процес скуповування підприємством у акціонерів власних акцій. Підприємство викупує свої власні акції для того, щоб на ринку капіталу виділитися серед інших учасників, оскільки в таких випадках, як правило, його ринкова вартість є нижчою від дійсної. Для самого підприємства це є дуже позитивний і вигідний крок, оскільки він допомагає покращити його фінансовий леверидж, сигналізує про подальші позитивні зміни, які очікуються в майбутньому. Це також свідчить про позитивну тенденцію співвідношення між

структурою власного капіталу та потоками грошових коштів.

Аналіз господарської діяльності, ціна його акцій і інформація про засновників підприємства після викупу власних акцій заслуговує на особливу увагу. Як правило, в такому випадку показники ефективності діяльності підприємства суттєво покращуються. При збільшенні прибутковості зменшується ризик здійснення операцій. Ціна акцій суттєво зростає і протягом двох-трьох років залишається досить високою. Це характеризується тим, що в момент скуповування власних акцій їх ринкова ціна є значно нижчою від реальної, а також тим, що інвестори все ще не приділяють достатньо уваги цьому факту.

У процесі прийняття фінансових рішень з метою отримання вищих фінансових показників, керівництво має можливість суттєво впливати на структуру його капіталу. Якщо від реалізації певних проектів у майбутньому очікується висока прибутковість, то підприємство повинно вдаватися до збільшення фінансового левериджу, тобто збільшення боргових зобов'язань у структурі власного капіталу. На практиці такі кроки при зміні структури капіталу в сторону збільшення боргових зобов'язань призводять до зростання ринкової ціни на акції. Ця теорія підтверджується і при негативних результатах діяльності. Якщо від здійснення діяльності очікуються втрати та капітал залучається методом додаткового випуску акцій, то ціна на них, як правило, знижується. Це дуже чітко відображено на підприємствах, де основна частка капіталу знаходиться у власності засновників. При можливих позитивних показниках у майбутньому таке підприємство завжди буде вдаватися до залучення коштів шляхом довгострокових позик. Отже, в таких випадках при випуску нових акцій ціна на них обов'язково впаде, бо ринок очікуватиме погіршення ситуації і негативних показників у майбутньому.

У випадках, коли основна частка капіталу знаходиться в руках акціонерів, а не керуючого складу підприємства, питання структури капіталу набуває нового характеру. При потребі в залученні додаткових коштів перевага буде надана борговим зобов'язанням, бо це буде сприяти зміцненню становища акціонерів у майбутньому, а також більшої суми дивідендів. Це рішення може бути не завжди виправданим, і може призвести до фінансової неспроможності в майбутньому. У випадках фінансової нестійкості керівництво повинно надавати перевагу залученню коштів шляхом випуску нових акцій, що дозволить покращити його фінансовий стан, хоча і призведе до часткової втрати контролю над підприємством. Для вирішення даної проблеми необхідно розглянути питання більш детального висвітлення інформації і донесення її до акціонерів. При недостатньому обґрунтуванні необхідності в доцільності залучення додаткових коштів і

відсутності позитивних тенденцій перевага акціонерів буде надана довгостроковим позикам.

У випадку недоцільності отримання довгострокових фінансових позик і коли випуск додаткових акцій є єдиним прийнятним способом залучення капіталу, керівникам підприємства необхідно звернути увагу на ціну акцій на момент їх емісії. Оптимальними умовами випуску нових акцій були б дещо завищена ринкова ціна даного підприємства. Якщо ж ринкова вартість є нижчою від реальної, то на даний момент можливо необхідно було б відмовитися від додаткових інвестицій і відкласти реалізацію проекту на майбутнє. Таким чином, рішення про залучення додаткового капіталу дає можливість отримати більш повну картину про фінансовий стан підприємства. При недостатньому рівні фінансування і нестачі коштів з метою підтримання фінансової стабільності і ціни на акції підприємство може вдаватися до залучення коштів з внутрішнього резерву, а також гарантованих кредитів з мінімальним рівнем ризику. Рішення про фінансування за допомогою внутрішніх резервів є менш чутливим і впливає на ціну акції, що дає можливість утримувати рівень капіталу від раптового знецінення.

Ще одним важливим чинником при прийнятті рішень щодо зміни структури капіталу шляхом випуску додаткових акцій є час і умови їх здійснення. Якщо підприємству необхідні кошти для фінансування довгострокового проекту, який не піддається короткостроковим циклічним змінам, вартість затримки в отриманні коштів може бути несуттєвою. В такому випадку підприємство з заниженою ринковою вартістю має можливість відкласти випуск своїх акцій до часу, коли ціна на них зросте. В протилежному випадку, якщо ринкова вартість переоцінена, то таке підприємство повинно здійснити випуск нових акцій у найкоротший термін і таким чином вже тепер забезпечити свої майбутні фінансові потреби при менших затратах. Якщо ринкова вартість підприємства суттєво не впливає на необхідність залучення коштів для впровадження довгострокових проектів, то в такому разі підприємство із високою ринковою вартістю буде мати кращі показники діяльності, ніж підприємство із заниженою вартістю. Після оголошення про випуск нових акцій, як правило, вартість підприємства буде завищена, що дуже добре характеризується подальшим поступовим зниженням цін на акції.

На основі аналізу структури власного капіталу можна спрогнозувати деякі тенденції і результати діяльності в майбутньому. Якщо управління

підприємством здійснюється на високому рівні, і його прибутковість є досить високою, то можна припустити, що така тенденція буде продовжуватися і надалі. Але це відбувається не завжди, що і можна відобразити за допомогою аналізу структури власного капіталу і показників прибутковості. При високих витратах на обслуговування боргових зобов'язань прибутковість даного підприємства суттєво знизиться.

На практиці існує значна кількість різновидів оптимальних структур власного капіталу, а також їх вплив на прибутковість, ціну акції і фінансовий стан підприємства. Під час здійснення господарської діяльності структура капіталу підприємства повинна змінюватися відповідно до його фінансових вимог і потреб часу. Така зміна структури капіталу розглядається нами як необхідна і зумовлена часом. Кожна теорія має свої переваги та недоліки і є прийнятною в тій чи іншій ситуації, але в загальному можна виділити наступні особливості, які характерні для кожної з них:

- при випуску нових акцій їх ціна, як правило, знижується, що пояснюється значним терміном даного рішення;
- зміни в структурі капіталу в сторону збільшення боргових зобов'язань призводять до збільшення ціни акцій і навпаки;
- реакція ринку на зміни в структурі капіталу, як правило, приходить із запізненням, що дуже добре відображається на ціні акцій. Повний результат від таких рішень можна побачити лише через декілька років.

Фінансові керівники також мають можливість коригувати вартість підприємства шляхом вибору оптимального часу прийняття рішень щодо змін структури власного капіталу. Для запобігання негативної реакції з боку інвесторів потрібно проводити своєчасне та повне висвітлення фінансової інформації, а також її донесення до громадськості. Адже лише сам факт оприлюднення даних може мати значний вплив на оцінку вартості підприємства. При випуску нових акцій необхідно враховувати і циклічні зміни даної галузі, а також загальне становище ринку в цілому.

У більшості випадків рішення щодо зміни структури капіталу можуть дати відповідь про фінансовий стан даного підприємства, його прибутковість, ефективність управління і ступінь ризику. Такі рішення спрямовані на інформування як інвесторів, так і його партнерів. Кожне підприємство має характерну лише йому структуру капіталу, і лише правильний вибір джерела фінансування може забезпечити позитивні фінансові результати в майбутньому.

Список літератури

1. Бернстайн, Л. А. *Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн ; пер. с англ., гл. редактор проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.*
2. Бланк, И. А. *Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Ельта, 2001. – 527 с.*

3. Бланк, И. А. Управление инвестициями предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Ельта, 2003. – 480 с.
4. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст] / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : Издательство ПРИОГ, 1999. – 96 с.
5. Вахрин, П. И. Финансовый анализ коммерческих и некоммерческих организациях. [Текст] : учебное пособие / П. И. Вахрин. – М. : Маркетинг, 2001. – 320 с.
6. Ефимова, О. В. Финансовый анализ [Текст] / О. В. Ефимова. – 4-е изд. перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
7. Миллер, М. Стоимость капитала, финансы корпорации и теория инвестиций [Текст] / М. Миллер. Ф. Модильяни. – М. : Дело, 2001.
8. Шеремета, М. Й., Аналіз структури капіталу підприємства [Текст] / М. Й. Шеремета, Й. М. Шеремета // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. – Випуск 3 (19). – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – С. 254-256.

РЕЗЮМЕ

Шеремета Михаил, Шеремета Иосиф

Анализ структуры собственного капитала предприятия и его влияние на принятие финансовых решений

Отражен вопрос анализа формирования структуры собственного капитала предприятия. Сделана попытка доказать, что правильный выбор структуры собственного капитал может обеспечить позитивные финансовые результаты в будущем.

RESUME

Sheremeta Mykhaylo, Sheremeta Yosyf

An analysis of enterprise structure equity and its influence is on acceptance of financial decisions

The question of analysis of equity enterprise structure forming is reflected. An attempt to prove that correct choice of structure equity can provide positive financial results in the future is done.

Степан ШКАРАБАН

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Богдан ШТЕФАН

студент
Тернопільський національний економічний університет

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ТА ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Досліджено сутність, зміст форми та складові маркетингового аналізу. Розглянуто переваги й обмеження інтернет-маркетингу. Дано оцінку рушійним силам бізнесу в традиційній економіці та в інтернет-економіці.

Ключові слова

Маркетинговий аналіз, ринок, товар, споживачі, аналіз системи формування попиту та стимулювання збуту, аналіз реклами, конкуренти, маркетингова стратегія, товарна концепція маркетингу, маркетингова діяльність, інтернет-бізнес, інтернет-комерція, інтернет-маркетинг.

Маркетинговий аналіз є одним із найбільш складних видів маркетингової діяльності. Зміст, форми та методологія аналізу залежить від структури підприємства, зовнішніх і внутрішніх умов, у яких вона розвивалася, і можуть суттєво різнитися. Проаналізувавши зовнішні і внутрішні умови ринку, товар, споживачів, конкурентів і ін., виробник зможе поліпшити позицію підприємства та його товару на ринку, зміцнитися на ринку, налагодити зв'язки зі споживачами і досягти визначених цілей. У кінцевому рахунку це допоможе вижити в умовах ринку та надалі на основі маркетингового аналізу здійснити розробку маркетингової стратегії підприємства.

Мета нашого дослідження є визначення місця та ролі маркетингового аналізу, а також особливості інтернет-маркетингу. Сутність та методологія маркетингового аналізу визначаються цілями маркетингу підприємства.

Маркетинг виник як діючий засіб збільшення збуту товарів і відповідно прибутку підприємства. У процесі еволюції цілі маркетингу змінювалися, але незмінною залишалася його спрямованість на одержання максимального прибутку, що, на думку більшості підприємців, може забезпечити ефективну

діяльність підприємства. Максимізація прибутку досягалася удосконаленням товару (товарна концепція маркетингу), удосконаленням виробництва (виробнича концепція), інтенсифікацією комерційних зусиль збуту (збутова концепція). Всі зусилля були спрямовані на те, щоб будь-яким способом продати більше товарів. З виникненням концепції маркетингового підходу цілі маркетингу дещо видозмінилися. На першому плані – це задоволення потреби клієнтів, на другому – прагнення одержувати при цьому максимальний прибуток. Ціль концепції маркетингового підходу визначив Ф. Котлер як побудову тривалих довгострокових відносин з наявними клієнтами, залучення нових клієнтів і задоволення їхніх запитів з вигодою для себе [1].

Для того, щоб задовольняти потреби ринку, маркетинг підприємства повинен бути постійно спрямований на пошук своїх потенційних покупців. У термінології маркетингу це означає – визначення цільового ринку. Щоб потенційний споживач став покупцем, маркетингова діяльність повинна аналізувати цільовий ринок, визначати характеристики споживачів, їхні вимоги до продукції і поставляти на ринок товари, які

відповідають їхнім запитам. Тому однією з основних вимог до ринкової діяльності підприємства є не тільки безперервний пошук свого цільового ринку, але і встановлення тривалих зв'язків і партнерських відносин зі споживачами, виявлення їхніх вимог до продукції.

Тому основним предметом маркетингового аналізу є безпосереднє оточення підприємства: споживачі, конкуренти, посередники, а також постачальники.

Таким чином, маркетинговий аналіз складається з наступних складових: аналіз ринку, вивчення товарів, аналіз споживачів, аналіз конкурентів, аналіз цінової політики, аналіз процесу товарообороту, аналіз сервісного обслуговування продукції, аналіз системи формування попиту та стимулювання збуту; аналіз реклами.

Найбільш відповідальними етапами маркетингового аналізу є аналіз ринку й споживачів.

Методологія аналізу ринку полягає в систематичному, на основі методів дослідження ринку, виявленні всіх обставин, пов'язаних з реальними та потенційними партнерами підприємства, націлений на одержання вичерпної інформації про всі елементи ринку; у центрі уваги якої, як правило, знаходяться споживачі. В особливих випадках підвищена увага може бути звернена і на інші елементи ринку – постачальників, торговців, посередників. Для аналізу використовується як наявна вже інформація так і дані, отримані за допомогою дослідження ринку.

Аналіз ринку також полягає у вивченні кількісних і якісних характеристик ринку. Кількісні характеристики визначають потенціал ринку, його обсяг, рівень насичення, темпи росту ринку, розподіл між виробниками, динаміку розвитку цін. Якісні характеристики дають оцінку структурі потреб клієнтів, мотивам покупок, виду споживання, способам одержання інформації споживачем.

Серед суб'єктів, що існують за межами фірми та належать до зовнішнього маркетингового середовища, головним об'єктом досліджень, безумовно, є споживачі. Вони поділяються на таких, котрі купують товари (послуги) для їхнього використання у власній виробничій діяльності (виробничі споживачі) чи для сімейного, домашнього використання (кінцеві споживачі). Їхнє поведіння – мотиви покупки, звички, спосіб життя, купівельна спроможність, потреби, бажання, попит – найважливіші фактори, що визначають напрямки й особливості маркетингової діяльності фірми.

У маркетингу немає стандартної програми вивчення покупців, що розрізняються великою кількістю ознак. Визначити більш-менш однорідні групи споживачів можна за допомогою сегментування ринку.

Таким чином, маркетинговий аналіз є одним із

найбільш складних видів маркетингової діяльності, тому що завжди містить у собі елемент передбачення непростого та суперечливого соціально-економічного об'єкта – ринку. Методологія аналізу залежить від структури підприємства, зовнішніх і внутрішніх умов його діяльності. Проаналізувавши зовнішні та внутрішні умови ринку, товар, споживачів, конкурентів і ін., виробник зможе поліпшити становище підприємства, налагодити зв'язки зі споживачами та досягнути визначених цілей: збільшити дохід, ріст обсягів збуту та виробництва.

Успішне існування в новій реальності визначається значною мірою застосуванням як традиційного маркетингу, так і розробкою специфічних прийомів і засобів роботи в інтернеті. Ведення бізнесу сьогодні неможливе без використання необмежених інформаційних ресурсів віртуального простору. Інтернет незамінний для збору та аналізу маркетингової інформації щодо становища на ринку, коли компанія приймає рішення про вихід у мережу для роботи або на порозі здійснення нових маркетингових стратегій розвитку. Він зазвичай дозволяє швидко «націлитись», тобто зорієнтуватися у ситуації в цілому, намітити суб'єкти, які отримують потрібну інформацію, а також джерела, котрі дозволяють отримати цю інформацію.

Окрім того, інтернет є зручним для отримання довідкової інформації, а також іноді дозволяє відстежити динаміку фактів або думок щодо певних питань, здійснити віддалене, безконтактне та непомітне для об'єкта спостереження за ним або пошук його слідів на іншому кінці земної кулі.

Розуміння базових принципів існування нового віртуального середовища, у тому числі економічного, важливо для сучасної оцінки маркетингом нових бізнес-моделей, порівняння ринкових та маркетингових можливостей у віртуальній економіці, виробництва та просування на основі інформаційних технологій інноваційних товарів та послуг.

Сьогодні динамічний розвиток інтернет-економіки глобально впливає на бізнес компаній, має стратегічне значення для їх конкурентоспроможності в майбутньому. Інтернетизація внесла небачені раніше можливості прискорення виробничих циклів, зокрема процеси підготовки виробництва (вибір вихідних матеріалів, пошук постачальників та ін.) та збуту продукції, просування її як на локальному, так і на міжнародному ринках. Без усякого сумніву, сучасна економіка та більшість компаній є гібридом старої і нової інтернет-економіки.

Відповідно до визначення А. Хартмана: «Інтернет-економіка – це сфера, в якій реально здійснюється бізнес, створюється й змінюється вартість, здійснюються транзакції і встановлюються відносини типу «один-з-одним»[7, с. 28]. Ці процеси можуть бути пов'язані з аналогічними процесами

традиційного ринку, але у той самий час незалежні від останніх. Така економіка іноді називається цифровою економікою або кібереконікою».

В інтернет-економіці виокремлюються такі напрями:

- інтернет-бізнес (електронний бізнес);
- інтернет-комерція;
- інтернет-маркетинг.

Поняття «інтернет-бізнес» визначається як тактична або стратегічна ініціатива, що трансформує відношення між компаніями та споживачами, між різними компаніями, всередині

компаній і навіть між окремими споживачами, реальний спосіб підвищення продуктивності праці, метод прискорення, інновацій і створення нової вартості в рамках компанії». В більшості наукових праць робиться акцент на те, що із широким впровадженням економіки в інтернет необхідне глибоке усвідомлення того, що сьогодні відбувається ряд процесів, що кардинально відрізняються від колишніх. Передумови успіху в інтернет-економіці сильно відрізняються від тих, якими компанії керувалися раніше, змінилися їхні базові принципи ведення бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1. Рушійні сили бізнесу в традиційній економіці та інтернет-економіці

Традиційна економіка	Інтернет-економіка
Стабільні, передбачені привілеї	Свобода для всіх
Економіка структур	Відносини типу «один-з-одних»
Стази; опора на географію, капітал	Рух
Позиціонування	Міграція вартості
Довгострокове планування	Виконання в реальному часі (швидкість)
Захист продуктів, ринків, каналів	Трансформація продуктів, ринків, каналів
Прогнозування майбутнього	Формування майбутнього або його адаптації
Тенденція до повторень	Тенденція до експериментів
Докладні плани дій	Можливість вибору методів керування
Структуровані формальні альянси	Web-вузли неформальних альянсів
Антипатія до невдач	Невдача очікувана
Слабкий зв'язок між нагородою і результатами	Прямі зв'язки між ризиком і нагородою

Інтернет-маркетинг є предметом наукових досліджень таких іноземних авторів, як Ф. Котлера, У. Хенсона, А. Хартмана, Д. Еймора та інших. У них досліджується феномен віртуальної економіки, тенденції її розвитку, віртуальне мікро- та макромаркетингове середовище, веб-можливості для ведення бізнесу, природа, формування та специфіка функціонування комплексу маркетингу в інтернет-просторі.

Розглянемо переваги та обмеження інтернет-маркетингу. До переваг відносяться: глобалізація, інформація, зручність для споживачів, зниження рівня впливу на споживача, швидка адаптація до ринкових умов, зниження витрат компанії, побудова партнерських відносин, просування товарів і послуг, бренду компанії.

Глобалізація. Онлайновий маркетинг доступний як малим, так і середнім фірмам незалежно від їх «віку» і географічного місцезнаходження. Він дає можливість пошуку та доступу до інформації, а також надання власних товарів і послуг із будь-якої точки Земної кулі.

Інформація. Інтернет пропонує для маркетингових досліджень практично будь-яких процесів такі можливості, які не пропонує жодне інше джерело інформації. Дозволяє швидко та легко одержувати величезний обсяг інформації про компанію, їхню продукцію, конкурентів, партнерів і т. д., дозволяє зробити вибір. Доступ до інформації здійснюється практично миттєво та безмежно.

Великі можливості щодо визначення охоплення території. Маркетологам дається можливість проводити постійні пасивні маркетингові дослідження, глибоко вивчати цільовий сегмент ринку, цілеспрямовано проводити маркетингові дослідження, вивчати потреби цільових аудиторій, здійснювати аналіз конкурентів, нових ринкових тенденцій і т. д.

Зручність для споживачів. Можливість швидкого доступу до інформації, отримувати товари та послуги в будь-який час доби, не виходячи з дому.

Зниження рівня впливу на споживача. Споживач не піддається впливу раціональних і емоційних чинників переконання як близьких, родичів та друзів, так і продавців. Зберігається конфіденційність покупки й одержання інформації.

Швидка адаптація до ринкових умов. Постачальники можуть оперативнo доповнювати торговельні пропозиції, регулювати ціни та характеристики продукції. Інтернет дозволяє стежити за тенденціями розвитку переваг споживачів. А також він здатний і їх формувати.

Зниження витрат компаній. Інтернет-маркетинг дозволяє зменшити витрати на збереження і страхування товарів, створення і підтримку каталогів, внутрішній документообіг, витрати на відрядження та ін.

Побудова партнерських відносин компанії зі споживачем. Компанії мають можливість більш тісних контактів, створення форумів та

телеконференцій, ведення діалогів у режимі реального часу, швидкого реагування на запити споживачів і вимоги партнерів, що постійно змінюються.

Просування товарів і послуг, бренду компанії. Реклама і PR компанії практично не мають як територіальних меж, так і меж у часі. Вагомим значення набувають партнерські програми та обмін посиланнями, формування лінкообміну.

Але крім розглянутих переваг, інтернет має і обмеження. До значущих для маркетолога можна віднести такі: збільшення конкуренції, значні вкладення, продукція, яку споживачі не хочуть придбати за допомогою Мережі, проблеми виконання замовлень, небезпечність.

Збільшення конкуренції. Відсутність кордонів, вихід на світовий віртуальний ринок робить значно більшим як кількість споживачів, так і конкурентів. Як і в традиційному бізнесі, необхідно витримати конкуренцію щодо запропонованих цін та асортименту товарів. Більше того, доступність до широкого контингенту на веб-сайті компанії робить її вразливою для конкурентів завдяки можливості максимально отримати ділову інформацію.

Значних вкладень потребує перше входження у інтернет-бізнес. Крім того, воно, особливо в українських умовах, супроводжується великими різноманітними ризиками з високим рівнем невизначеності, тривалим періодом повернення інвестованого капіталу. Усі відомі до цього часу приклади успішного ведення у віртуальній економіці відносяться до великих комерційних підприємств, як правило гібридних (тобто які працюють як в реальній, так і у віртуальній економіці) із добрим фінансуванням веб-проектів.

Продукція, яку споживачі не хочуть придбати за

допомогою мережі. До таких товарів відносяться, наприклад, дорогі меблі, взуття, ювелірні вироби, нестандартизовані продукти харчування та ін. Існує категорія таких покупців, для яких важлива присутність при виборі товару.

Проблеми виконання замовлень. Для багатьох компаній у напружені періоди закупівель існують такі проблеми, як затримка доставки продукції, переплутані товари та адреси, вихід зі строю веб-сайтів від перевантаження при різкому збільшенні відвідуваності.

Небезпечність. Продовжує залишатися великою проблемою як для індивідуальних, так і корпоративних користувачів. Так 95% американських користувачів неохоче розкривають номери своїх кредитних карт в інтернет, бо небезпека крадіжок грошей з рахунку залишається достатньо високою.

Отже, можна зробити важливі для маркетологів висновки. Інтернет більш ніж будь-який окремий продукт або технологія схожий на живу систему. Щодня в ньому спостерігається ріст, зміни, стиск інформаційних продуктів і мережевих процесів. Підприємці й розробники перебувають у постійному творчому процесі, намагаючись відшукати всі нові способи використання старих прийомів або пропонуючи зовсім нові шляхи взаємодії в мережі. Успішні спроби такого роду стимулюють людей усе більше займатися мережевою творчістю, що залучає більше інвесторів і споживачів. У такому безупинно мінливому динамічному режимі створюється віртуальний світ споживачів і постачальників, у якому з'являються нові товари, можливості, формується новий економічний і соціальний простір.

Список літератури

1. Котлер, Ф. *Маркетинг XXI века [Текст] / Ф. Котлер.* – СПб. : Нева, 2005. – 432 с.
2. Котлер, Ф. *Основы маркетинга [Текст] : пер. с англ. / Ф. Котлер.* – М. : Бизнес-книга, ИМА-Кросс, 1995. – 702 с.
3. Мак-Дональд, М. *Стратегическое планирование маркетинга [Текст] / М. Мак-Дональд.* – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
4. Ковалев, А. И. *Маркетинговый анализ [Текст] / А. И. Ковалев, В. В. Войленко.* – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 176 с.
5. Литовченко, І. Л. *Интернет-маркетинг [Текст] / І. Л. Литовченко, В. П. Пилипчик.* – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
6. Примак, Т. О. *Маркетинг [Текст] : навч. посіб. / Т. О. Примак.* – К. : МАУП, 2001. – 200 с.
7. Хартман, А. *Стратегии успеха в Интернет-экономике [Текст] / А. Хартман, Д. Сифонис.* – М. : Лори, 2001. – 274 с.
8. Хруцкий, В. Е. *Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка [Текст] / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева.* – М. : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.reklama.ru>.
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.monitoring.ru>.

РЕЗЮМЕ

Шкарабан Степан, Штефан Богдан

Маркетинговый анализ и интернет-маркетинг

Исследовано сущность, содержание формы и составляющие маркетингового анализа. Рассмотрены преимущества и ограничения интернет-маркетинга. Дана оценка движущим силам бизнеса в традиционной экономике и в интернет-экономике.

RESUME

Shkaraban Stepan, Shtefan Bogdan

Marketing analysis and internetmarketing

Essence, maintenance of form and constituents of marketing analysis are investigated. Advantages and limitations of internetmarketing are considered. An estimation to motive forces of business in a traditional economy and in an interneteconomy is given.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено проблемні аспекти визначення оптимальної структури капіталу підприємства, сформульовано методуку аналізу капіталу з позиції джерел його фінансування.

Ключові слова

Оптимальна структура капіталу, джерела фінансування, межа платоспроможності, межа байдужості, методика аналізу, управління капіталом

Необхідність створення комплексної системи управління майном підприємства та забезпечення сталих позитивних результатів в умовах періодичного виникнення кризових явищ в економіці потребує глибокого вивчення причинно-наслідкових зв'язків та механізму формування результативних показників діяльності суб'єкта господарювання, вдосконалення існуючих та розробки нових підходів до вирішення проблеми достатності фінансово-майнового забезпечення функціонування суб'єктів господарювання та визначення збалансованої, оптимальної структури як майна підприємства, так і джерел його фінансування.

Хоча вирішення проблеми формування структури капіталу підприємства відноситься до кола його прав, все ж воно не завжди є економічно обґрунтованим з позицій узгодженості отримання на підприємстві одночасного зростання рентабельності власного капіталу та забезпечення фінансової стійкості. Вирішення питань підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо структуризації капіталу потребує теоретичного переосмислення понять «капітал підприємства» та «структура капіталу підприємства», аналізу чинників формування певної структурної будови капіталу та практичної розробки оптимальної структури капіталу за певними критеріями її оптимальності.

Окремі аспекти цієї проблеми

були та є предметом наукових досліджень ряду вчених далекого зарубіжжя: Є. Ф. Бріггема, Дж. М. Ваховича, Е. Нікбахта, А. Гропеллі, Ф. Модільяні, М. Міллера, Ф. Лі Ченга, Дж. І. Фіннерті, а також російських науковців: І. Т. Балабанова, В. В. Ковальова, О. С. Стоянової, Р. Г. Попової, Г. Б. Поляка, А. Д. Шеремета та інших. Належне місце в проведенні науково-теоретичного обґрунтування основ управління структурою капіталу підприємства посідають праці вітчизняних вчених-економістів: І. О. Бланка, В. М. Суторміної, М. Д. Білик, А. М. Поддєрьогіна, О. О. Терещенка, Г. Г. Кірейцева, М. В. Гридчини, В. П. Савчука, О. С. Редькіна, Л. М. Ремньової та інших.

У той же час у більшості наукових праць основний акцент робиться, в першу чергу, на вивченні економічної сутності самого капіталу. Теоретична обґрунтованість окремих аспектів поняття «структури капіталу підприємства» та управління її формуванням з метою оптимізації є недосконалою і остаточно не відпрацьованою.

У вітчизняній літературі відчувається значний дефіцит досліджень, орієнтованих на пошук управлінських заходів щодо оптимізації структури капіталу за її спрямуванням згідно критеріальної відповідності потребам конкретного підприємства. Розробка та впровадження

ефективних методів формування оптимальної структури капіталу підприємств дає можливість підвищення результативності прийняття управлінських рішень, орієнтованих на забезпечення фінансово стійкого та прибуткового функціонування більшості підприємств.

Значимість і недостатня дослідженість охарактеризованої проблематики, необхідність її вирішення з урахуванням специфіки становлення і розвитку ринкових відносин в Україні, підкреслюють її актуальність.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад і методичних підходів до аналізу структури капіталу підприємства з позиції джерел формування для її оптимізації, що дозволить забезпечити фінансову стабільність функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання. Для досягнення даної мети було поставлено завдання сформулювати методику аналізу структури капіталу підприємства за джерелами утворення для визначення оптимального набору джерел фінансування його діяльності.

Необхідність досягнення головної мети підприємства для забезпечення запланованого рівня доходів вимагає раціонального управління капіталом. Обсяг капіталу може бути сформований за рахунок використання джерел утворення як позиченого, так і власного капіталу. Використання позиченого капіталу дає змогу, опираючись на податкові переваги, збільшити рівень фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу), однак необхідно зважати на те, що чим вищим є коефіцієнт заборгованості підприємства, тим вищими є відсотки за користування позиченим капіталом. У несприятливій для підприємства періоди, коли розмір доходів знижується, воно вимушене відшкодовувати всі витрати щодо виконання зобов'язань, інакше йому загрожуватиме поглинання або банкрутство.

Сьогодні одним із найбільш актуальних питань у сфері формування капіталу підприємства є визначення такої його структури, яка б дозволила досягти основної мети діяльності підприємства.

Розвиток та розширення діяльності суб'єктів господарювання вимагає постійного залучення додаткового капіталу з зовнішніх джерел, що не завжди позитивно впливає на їх фінансовий стан. Зважений підхід до формування коштів у повному обсязі з різних джерел дозволяє досягнути визначеної мети діяльності. Саме тому формування оптимальної структури капіталу є одним із найважливіших та найскладніших завдань фінансового управління суб'єкта господарювання.

Основною метою діяльності підприємства є не тільки поточне отримання прибутку, але й підтримання високого рівня прибутковості в довготерміновій перспективі. Тому головним завданням, що висувається перед адміністрацією підприємства, є максимізація рівня прибутку в розрахунку на акцію, грошового потоку в

розрахунку на акцію, рентабельності власного капіталу, економічно вигідної додаткової вартості. Досягнення цієї мети неможливе без урахування ризику. Оскільки збільшення частки позиченого капіталу підвищує ризик неотримання суб'єктом господарювання прибутку, тому будь-які заходи керівництва в сфері управління формуванням капіталом повинні враховувати компроміс між ступенем ризику та прибутковістю, що забезпечує цей капітал.

Особливе місце в управлінні структурою джерел фінансування активів підприємства належить аналізу як основі для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень.

Метою аналізу є визначення не тільки раціональної структури капіталу, а й впливу її на прибутковість.

Перед керівництвом, яке оптимізує капітал підприємства, стоять наступні завдання:

- визначення структури капіталу за джерелами формування необхідної для максимізації рентабельності власного капіталу, та визначення впливу чинників, що її обумовлюють;
- визначення впливу операційного та фінансового важеля на зміну фінансової рентабельності;
- розрахунок „межі байдужості” та вплив її рівня на вибір джерел формування капіталу підприємства.

Процес формування капіталу пов'язаний із встановленням його оптимальної структури, оскільки це основа для вибору стратегічних напрямків розвитку підприємства та забезпечення максимізації його ринкової вартості.

Найбільш дискусійною концепцією в сфері управління формуванням капіталу підприємства сьогодні залишається поняття структури капіталу. Це пов'язане з тим, що її теоретична концепція є базою для вибору напрямків розвитку підприємства та забезпечує зростання його ринкової вартості.

Під структурою капіталу розуміють співвідношення власного та позиченого капіталу, проте при розгляді його складу деякі дослідники кожен із цих елементів розуміють по-різному. Одні під структурою капіталу розуміють співвідношення власного та довготермінового позиченого капіталу, інші – власного капіталу, довготермінового позиченого капіталу та короткотермінового банківського кредиту, а інші – всіх форм власного та позиченого капіталу [1, с. 43].

Дана розмаїтість викликала появу таких понять, як фінансова та капіталізована структура. За твердженням деяких авторів, під “фінансовою структурою” необхідно розуміти спосіб фінансування активів підприємства взагалі, тобто за рахунок усіх джерел формування капіталу, а “капіталізована структура” має вужче значення, тобто обмежується лише довготерміновим позиченим капіталом [3, с. 94]. На нашу думку, існування різноманітних підходів перш за все пояснюються поступовим історичним розширенням

видів джерел формування капіталу підприємства.

Ми вважаємо, що під структурою капіталу необхідно розуміти співвідношення всіх форм власного та позиченого капіталу з різних джерел, що використовуються підприємством у процесі господарської діяльності.

Метою оптимізації структури джерел фінансування підприємства є встановлення такого співвідношення власного та позиченого капіталу, яке б дозволяло в повному обсязі забезпечити досягнення обраного критерію оптимізації.

Суперечки навколо проблеми оптимальності структури капіталу точаться ще з середини ХХ століття, що вилилось у формування ряду узагальнюючих теоретичних концепцій – традиційної, індиферентності структури капіталу, компромісної, протиріччя інтересів при формуванні структури капіталу.

Основу традиційної концепції структури капіталу складає твердження про його можливу оптимізацію шляхом врахування вартості окремих його складових частин. Причому вартість власного капіталу є завжди вищою за вартість позиченого, враховуючи ризик його використання, та визначається рівнем фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання за попередній період [4, с. 18; 5]. Тому збільшення питомої ваги позиченого капіталу веде до зниження середньозваженої вартості капіталу підприємства та росту показника фінансової рентабельності. Недоліком даної концепції є неврахування зростання фінансового ризику з ростом питомої ваги позиченого капіталу, що неодмінно позначається на його середньозваженій вартості.

Основу концепції індиферентності структури капіталу складає твердження про неможливість оптимізації структури капіталу ні за критерієм мінімізації його середньозваженої вартості, ні за критерієм максимізації ринкової вартості підприємства, оскільки вона не впливає на формування цих показників. Ріст питомої ваги позиченого капіталу, за даною концепцією, не призводить до зменшення середньозваженої вартості капіталу підприємства та росту рентабельності власного капіталу [6, с. 261-296; 7, с. 433-443; 8, с. 261-276].

Основу компромісної концепції структури капіталу складає твердження про те, що вона формується під впливом суперечливих умов, які визначають співвідношення рівня доходності та ризику використання капіталу підприємства, яке в процесі оптимізації необхідно врахувати шляхом відповідного компромісу їх комплексної дії. Прихильники даної концепції стверджують, що середньозважена вартість капіталу може знижуватись лише до так званої точки компромісу. Поза нею різко зростає ступінь ризику неповернення позиченого капіталу, що визначає зростання його вартості та середньозваженої вартості капіталу підприємства. Точка компромісу є

оптимальною структурою капіталу. Ця концепція включає в механізм формування структури капіталу ряд реальних умов функціонування економіки та ринку, які не були враховані в попередніх концепціях [9, с. 337-348; 10, с. 395-403].

Основу концепції протиріччя інтересів формування структури капіталу складає твердження про відмінність інтересів та рівня інформованості власників, інвесторів та адміністрації в процесі управління ефективністю його використання, вирівнювання яких веде до збільшення вартості його окремих елементів [11; 12, с. 575-592; 13; 14, с. 187-221; 15, с. 77-96; 16, с. 305-360; 17, с. 26-35].

Встановлення оптимальної структури джерел формування капіталу здійснюється для досягнення максимального рівня фінансової рентабельності із одночасною мінімізацією його середньозваженої вартості. При цьому необхідно враховувати рівень операційного та фінансового ризиків, які склалися на даному підприємстві на визначену дату.

На першому етапі аналізу важливо розрахувати оптимальну структуру капіталу та встановити вплив чинників на неї.

Для розрахунку оптимальної структури капіталу, спираючись на критерій максимізації фінансової рентабельності, застосовують механізм фінансового важеля. Він дає можливість, використовуючи переваги використання позиченого капіталу, збільшити рівень показника рентабельності власного капіталу.

Фінансовий важіль – це фінансовий механізм управління рентабельністю власного капіталу, який базується на оптимізації співвідношення використовуваного власного та позиченого капіталу [14, с. 496].

Показник, який відображає абсолютну величину зміни рентабельності власного капіталу за рахунок зміни співвідношення джерел позиченого та власного капіталу, називається ефектом фінансового важеля та описується формулою (1) [18, с. 17]:

$$\Delta R_{fl} = (1 - T) * (ROC - r_d) * \frac{\bar{D}}{\bar{E}}, \quad (1)$$

де ΔR_{fl} – ефект фінансового важеля, у відсотках;

T – рівень податку на прибуток, виражений десятковим дробом;

ROC – коефіцієнт рентабельності капіталу (відношення прибутку від звичайної діяльності до вирахування витрат на сплату відсотків за користування позиченим капіталом та податку з прибутку до середньорічної вартості капіталу підприємства), у відсотках;

r_d – вартість позиченого капіталу, у відсотках;

\bar{D} – середньорічна сума використовуваного підприємством позиченого капіталу, в гривнях;

\bar{E} – середньорічна сума власного капіталу підприємства, в гривнях.

Із поданої вище формули можна виділити три складові частини:

- Податковий коректор $(1 - T)$ (відображає ступінь виявлення впливу ефекту фінансового важеля). З поданого вище рівняння (1) бачимо, що зменшуючи рівень оподаткування прибутку, адміністрація підприємства може підсилити дію ефекту фінансового важеля.
- Диференціал фінансового важеля $(ROC - r_d)$ (характеризує різницю між показником рентабельності капіталу та величиною рівня відсоткової ставки за користування позиченим капіталом). Він є базовою складовою частиною, від значення якої залежить величина ефекту. В разі перевищення вартості позиченого капіталу над показником рентабельності капіталу диференціал фінансового важеля генеруватиме негативне значення ефекту.

- Коефіцієнт фінансового важеля $(\frac{\bar{D}}{E})$ (відображає співвідношення сум позиченого та власного капіталу). Ця складова є мультиплікатором, що підсилює дію диференціалу.

Результати розрахунків ефекту дозволяють оцінити зміну рентабельності власного капіталу внаслідок зміни питомої ваги власного та позиченого капіталу та виявити таке співвідношення, при якому значення ефекту буде максимальним. Структура, при якій рентабельність власного капіталу максимізується, вважається оптимальною.

Джерелом інформації для здійснення розрахунків служать дані форм фінансової звітності 1, 2.

Результати досліджень за формулою (1) дають можливість визначити співвідношення власного та позиченого капіталу, проте вони не дозволяють визначити частки довготермінового та короткотермінового позиченого капіталу, що необхідне для збереження платоспроможності. Рівень питомої ваги капіталу, що формується з короткотермінових джерел, залежатиме від ступеня сприйняття ризику керівництвом підприємства.

Так при консервативному підході – їх величина завжди буде обмежуватись, а при агресивному – навпаки, зростати. Чим агресивнішим є підхід керівництва до отримання прибутку, тим більшою мірою буде використовуватися короткотерміновий позичений капітал, зважаючи на його низьку вартість. Однак не завжди використання капіталу, що формується з короткотермінових джерел, є благом для підприємства, оскільки це впливає на його фінансовий стан та платоспроможність.

Проведені дослідження показують, що потреба підтримання платоспроможності накладає обмеження на величину амортизаційних виплат позиченого капіталу та відсотків за користування ним, тому для забезпечення необхідного рівня ми пропонуємо застосовувати наступні обмеження:

$$EBIT - INT - \frac{\bar{D}st}{(1 - T)} \geq 0, \quad (2)$$

$$\text{або } CFop - INT - \frac{\bar{D}st}{(1 - T)} \geq 0, \quad (3)$$

де $EBIT$ — сума прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та податку на прибуток (далі прибуток) за аналізований період, в гривнях;

INT — витрати, пов'язані з виплатою відсотків за користування позиченим капіталом, в гривнях;

$\bar{D}st$ — суми амортизаційних виплат позиченого капіталу, що підлягають виплаті в досліджуваному періоді, в гривнях;

T — ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$CFop$ — грошовий потік від операційної діяльності, в гривнях.

Це значить, що сукупна величина витрат на сплату відсотків за користування позиченим капіталом та його частини, яка підлягає поверненню в звітному періоді, повинна бути меншою за суму прибутку за той же період.

За рівності сукупної суми фінансових витрат і частини позиченого капіталу, яка підлягає поверненню в аналізованому періоді, та прибутку підприємство знаходиться на межі між платоспроможністю та неплатоспроможністю. В іншому випадку, коли амортизаційні виплати перевищуватимуть суму прибутку, величина власного капіталу зменшуватиметься і підприємство буде неспроможним розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

З метою забезпечення платоспроможності підприємства прибуток повинен бути достатнім для сплати відсотків за користування позиченим капіталом та здійснення амортизаційних виплат позиченого капіталу, що підлягають здійсненню в даному періоді.

У ході аналітичних досліджень була встановлена межа, яка може бути рекомендована як умова забезпечення платоспроможності підприємства.

Після здійснення ряду перетворень у нерівності (2) було отримано наступну залежність, яка може служити основою для проведення факторного аналізу:

$$(ROC - r_d * w_d) * \bar{C} - \frac{\bar{D}st}{(1 - T)} \geq 0, \quad (4)$$

де ROC – рентабельність капіталу підприємства, виражена десятковим дробом;

r_d — вартість позиченого капіталу, виражена десятковим дробом;

w_d — питома вага позиченого капіталу в сукупному капіталі підприємства, виражена

десятьковим дробом;

\bar{C} — середньорічна величина капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства, в гривнях;

$\bar{D}st$ — суми виплат частини позиченого капіталу, що підлягає поверненню в досліджуваному періоді, в гривнях;

T — ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом.

Виконання умови даного обмеження забезпечує здатність підприємства збільшувати рентабельність власного капіталу, використовуючи позичений капітал та не завдаючи шкоди платоспроможності, а також дозволяє оцінити доцільність використання позиченого капіталу для підтримання платоспроможності з врахуванням впливу його обсягу та вартості.

У поданому рівнянні межі платоспроможності (2), було розраховано максимально можливий обсяг використовуваного короткотермінового позиченого капіталу та його максимально допустиму частку в складі позиченого капіталу. Встановлення такого максимального рівня, на нашу думку, дозволяє розрахувати оптимальну структуру джерел капіталу, при якій максимізується фінансова рентабельність із одночасним збереженням платоспроможності підприємства.

Здійснення ряду перетворень у нерівності (4) дозволяє отримати формулу для визначення максимально допустимої величини короткотермінового позиченого капіталу:

$$\bar{D}st = \frac{\bar{C} * (ROC - w_d * r_d) * (1 - T)}{100}, \quad (5)$$

де $\bar{D}st$ — середньорічний обсяг короткотермінового позиченого капіталу, в гривнях;

\bar{C} — середньорічний обсяг капіталу підприємства, в гривнях;

ROC — коефіцієнт рентабельності капіталу (відношення прибутку від звичайної діяльності до вирахування витрат на сплату відсотків за користування позиченим капіталом та податку з прибутку до середньорічної вартості капіталу підприємства), у відсотках;

w_d — питома вага позиченого капіталу в сукупному капіталі підприємства, виражена десятковим дробом;

r_d — величина відсоткової ставки за користування позиченим капіталом, у відсотках;

T — рівень податку на прибуток, виражений десятковим дробом.

Будь-які коливання розміру прибутку призведуть до зміни рівня фінансової рентабельності. Отже, визначення оптимальної структури капіталу за допомогою рівняння (1), на нашу думку, відображає статичний підхід, однак,

будь-які коливання обсягу реалізації продукції будуть впливати на доцільність вибору різних джерел для формування капіталу підприємства.

Тому на наступному етапі аналізу необхідно розрахувати вплив зміни величини обсягу реалізації продукції на рівень показника рентабельності при визначеній структурі капіталу.

Одержана оптимальна структура джерел, при якій підприємство збирається нарощувати капітал приймається за базову.

Розрахунок впливу зміни прибутку від звичайної діяльності до вирахування витрат на виплату відсотків за користування позиченим капіталом та податку на прибуток при визначеній базовій оптимальній структурі джерел фінансування підприємства на зміну рівня рентабельності власного капіталу здійснюється за допомогою виміру коефіцієнта еластичності рентабельності власного капіталу відносно змін у прибутку.

Коефіцієнт еластичності фінансової рентабельності відносно змін у прибутку (далі коефіцієнт еластичності фінансової рентабельності) розраховується за формулою:

$$r_{el1} = \frac{\Delta ROE / ROE_0}{\Delta EBIT / EBIT_0} = \frac{EBIT_0}{EBIT_0 - INT}, \quad (6)$$

де r_{el1} — коефіцієнт еластичності фінансової рентабельності відносно змін у прибутку, виражений десятковим дробом;

ΔROE — зміна показника фінансової рентабельності при зміні структури капіталу, у відсотках;

ROE_0 — показник фінансової рентабельності при базовій структурі капіталу, у відсотках;

$\Delta EBIT$ — зміна прибутку операційної діяльності, в гривнях;

$EBIT_0$ — прибуток від операційної діяльності при базовій структурі капіталу, в гривнях;

INT — величина фінансових витрат на обслуговування зобов'язань з приводу використання позиченого капіталу, в гривнях.

У свою чергу зміна величини прибутку від звичайної діяльності буде залежати від зміни величини обсягу реалізації продукції. Показником, що відображає таку залежність, є коефіцієнт еластичності прибутку від зміни в обсягу реалізації продукції (далі коефіцієнт еластичності прибутку).

Коефіцієнт еластичності прибутку розраховується як відношення темпу приросту прибутку до темпу приросту обсягу реалізації:

$$r_{el2} = \frac{\Delta EBIT / EBIT_0}{\Delta S / S_0} = \frac{\Delta EBIT * S_0}{EBIT_0 * \Delta S}, \quad (7)$$

де r_{el2} — коефіцієнт еластичності прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових

витрат та оподаткування відносно змін в обсязі реалізації продукції, виражений десятковим дробом;

$\Delta EBIT$ - приріст прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та оподаткування, в гривнях;

$EBIT_0$ - величина прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та оподаткування при базовій структурі, в гривнях;

ΔS - приріст обсягу реалізації продукції, в гривнях;

S_0 - величина обсягу реалізації продукції при базовій структурі, в гривнях.

При відомому обсягу реалізованої продукції (S) коефіцієнт еластичності прибутку відносно змін в обсязі реалізації продукції розраховується за допомогою наступної формули:

$$r_{el2s} = \frac{(S - VC)}{(S - VC - FC)}, \quad (8)$$

де r_{el2s} - коефіцієнт еластичності прибутку за певного обсягу реалізованої продукції, виражений десятковим дробом;

S - заданий обсяг реалізованої продукції, в гривнях;

VC - загальні змінні витрати, в гривнях;

FC - постійні операційні витрати, в гривнях.

Значення показника r_{el2s} буде залежати від величини постійних витрат. При зростанні рівня цих витрат величина його прямуватиме до безконечності, тобто незначна зміна обсягу реалізованої продукції приведе до значних коливань у прибутку і, навпаки, зменшення рівня постійних витрат викличе зменшення коливань прибутку при зміні обсягу реалізації продукції, а отже, зменшиться ризик неотримання прибутку (операційний ризик).

Показником, що відображає частку постійних витрат у загальних витратах, є коефіцієнт операційного важеля.

Коефіцієнт операційного важеля розраховується за формулою:

$$r_{ol} = \frac{FC}{TC}, \quad (9)$$

де r_{ol} - коефіцієнт операційного важеля, виражений десятковим дробом;

FC - постійні витрати, в гривнях;

TC - загальні витрати, в гривнях.

Чим вищим є значення коефіцієнта операційного важеля на підприємстві, тим більше воно впливатиме на підвищення темпу приросту прибутку відносно темпу приросту обсягу реалізації продукції.

Чим більшою є частка постійних витрат у сукупних витратах, тим більшою буде чутливість

прибутку до обсягу реалізації. Тому чим вищими будуть постійні витрати підприємства, тим вищим буде операційний ризик, оскільки навіть незначне підвищення витрат призведе до відчутного зменшення величини прибутку від звичайної діяльності.

Один із провідних американських спеціалістів у галузі фінансового менеджменту Є. Брігхем зазначає [2, с. 491]: "Якщо рівень постійних витрат компанії високий і не опускається в період падіння попиту на продукцію, підприємницький ризик підвищується".

Інформація про склад постійних та змінних витрат одержується з даних фінансового обліку та звітності підприємства.

Коли обсяг реалізації продукції підприємства близький до точки беззбитковості, тоді рівень операційного важеля є високим. Із зростанням величини реалізації над точкою беззбитковості рівень операційного важеля буде знижуватися.

Рівень операційного важеля впливає на прибуток від звичайної діяльності. Там, де сповільнюється вплив операційного, починає діяти механізм фінансового важеля, впливаючи на зміни в фінансовій рентабельності.

Чим більшим є обсяг позиченого капіталу, що вимірюється за допомогою рівня фінансового важеля, тим більше буде змінюватися чутливість рентабельності власного капіталу.

Поеднання впливів операційного та фінансового важелів призводить до значних коливань рівня рентабельності власного капіталу при незначних змінах в обсязі реалізації.

Дослідження дії механізму операційного та фінансового важеля дає можливість визначити вплив зміни обсягу реалізованої продукції за базової структури капіталу на зміну фінансової рентабельності. Виходячи із рівнянь (6) і (8), загальний коефіцієнт еластичності можна визначити за допомогою наступної формули:

$$\begin{aligned} r_{el3} &= r_{el2s} * r_{el1} = \frac{\Delta ROE/ROE_0}{\Delta EBIT/EBIT_0} * \frac{\Delta EBIT/EBIT_0}{\Delta S/S} = \\ &= \frac{(S - VC)}{(S - VC - FC)} * \frac{EBIT}{EBIT - INT} = \\ &= \frac{(S - S * w_v)}{(S - S * w_v - TC * r_{ol})} * \frac{EBIT}{EBIT - C * w_d * r_d}, \end{aligned} \quad (10)$$

де r_{el3} - загальний коефіцієнт еластичності;

r_{el2} - коефіцієнт еластичності прибутку від змін в обсязі реалізованої продукції, виражений десятковим дробом;

r_{el1} - коефіцієнт еластичності фінансової рентабельності залежно від змін у прибутку, виражений десятковим дробом;

S - величина обсягу реалізації продукції, в гривнях;

VC – загальні змінні витрати, в гривнях;
 FC – постійні операційні витрати, в гривнях;
 $EBIT$ – величина прибутку від операційної діяльності, в гривнях;

INT – величина фінансових витрат на обслуговування позиченого капіталу, в гривнях;

w_v – частка змінних витрат, що припадають на 1 гривню реалізованої продукції;

TC – загальні витрати, в гривнях;

r_{ol} – коефіцієнт операційного важеля, виражений десятковим дробом;

\bar{C} – середньорічний обсяг капіталу підприємства, в гривнях;

w_d – питома вага позиченого капіталу в сукупному капіталі підприємства, виражена десятковим дробом;

r_d – величина відсоткової ставки за користування позиченим капіталом, виражена десятковим дробом.

Загальний коефіцієнт еластичності об'єднує вплив операційного та фінансового важеля на показник фінансової рентабельності. Коригуючи коефіцієнти еластичності, можна управляти впливом операційного та фінансового ризиків. Так при високому рівні операційного ризику підприємству необхідно обмежити використання позиченого капіталу, оскільки незначний спад у реалізації продукції може призвести до важкого фінансового стану, та навпаки, при низькому рівні операційного важеля використання позиченого капіталу можливе для підняття рентабельності власного капіталу.

Кількісну оцінку впливу загального важеля можна використати для визначення зміни рентабельності власного капіталу для будь-якої зміни обсягу реалізації за певної базової структури джерел фінансування.

Наприклад, значення загального коефіцієнта еластичності показує, що збільшення обсягу реалізованої продукції на 1% приведе до зростання фінансової рентабельності на 6,04%. Величина коефіцієнта еластичності прибутку складала 5,01. Такий високий рівень його пояснюється досить великою часткою постійних витрат у загальних. Це свідчить про високий рівень операційного ризику та недоцільність збільшення частки позиченого капіталу. Лише в випадку зниження частки постійних витрат можна розглядати можливість коригування структури підприємства до оптимального значення.

На наступному етапі аналітику необхідно розрахувати межу байдужості, потреба детермінації якої пов'язана із коливанням обсягу реалізації продукції та потребою у визначенні доцільності застосування обчисленої оптимальної структури.

Межа байдужості – це такий рівень реалізації продукції, при якому рентабельність власного капіталу залишається незмінною, незважаючи на те, чи використовує підприємство позичений капітал,

чи фінансує діяльність за рахунок власного капіталу. Межа байдужості визначається за наступною формулою:

$$ROE_1 = \frac{S_{indif} - VC - FC - INT_1}{\bar{E}_1} * (1-T) = \frac{S_{indif} - VC - FC - INT_2}{\bar{E}_2} * (1-T) = ROE_2, \quad (11)$$

звідси

$$\frac{VC * (1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) + FC * (1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) + INT_1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2} * INT_2}{(1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2})} = \frac{S_{indif} * INT_2}{\bar{E}_2}, \quad (12)$$

де ROE_1 – рентабельність власного капіталу при заданій структурі капіталу, виражена десятковим дробом;

S_{indif} – обсяг реалізації продукції в точці байдужості, в гривнях;

VC – загальні змінні витрати, в гривнях;

FC – постійні операційні витрати, в гривнях;

INT_1 – фінансові витрати за користування позиченим капіталом при заданій структурі капіталу, в гривнях;

\bar{E}_1 – середньорічна вартість власного капіталу при заданій структурі, в гривнях;

T – рівень ставки податку на прибуток, виражений десятковим дробом;

INT_2 – фінансові витрати на обслуговування позиченого капіталу при оптимальній структурі, в гривнях;

\bar{E}_2 – середньорічна вартість власного капіталу при оптимальній структурі, в гривнях;

ROE_2 – рентабельність власного капіталу при оптимальній структурі, виражена десятковим дробом.

За умови відображення змінних витрат у вигляді частки в обсязі реалізації, рівняння (12) набуде вигляду:

$$S_{indif} = \frac{FC * (1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) + INT_1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2} * INT_2}{(1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) * (1 - w_v)}, \quad (13)$$

$$\text{де } w_v = \frac{VC}{S}, \quad (14)$$

S_{indif} – обсяг реалізації продукції на межі

байдужості, в гривнях;

FC — постійні операційні витрати, в гривнях;

\bar{E}_1 — середньорічна вартість власного капіталу при заданій структурі, в гривнях;

\bar{E}_2 — середньорічна вартість власного капіталу при оптимальній структурі, в гривнях;

INT_1 — фінансові витрати за користування позиченим капіталом при заданій структурі капіталу, в гривнях;

INT_2 — фінансові витрати на обслуговування зобов'язань з приводу використання позиченого капіталу при оптимальній структурі, в гривнях;

w_v — питома вага змінних витрат в 1 гривні реалізованої продукції;

VC — загальні змінні витрати, в гривнях;

S — обсяг реалізації продукції підприємства, в гривнях.

Отримане значення межі байдужості показуватиме такий обсяг реалізації, при якому фінансова рентабельність при безпозиковій та оптимальній структурах джерел будуть рівні. За умови зниження обсягу реалізації нижче точки байдужості перевага використання власного капіталу перед позиченим капіталом буде зростати, та навпаки, при перевищенні обсягу реалізації продукції над точкою байдужості використання позиченого капіталу дасть можливість підняти рівень фінансової рентабельності набагато вище, ніж при використанні власного капіталу.

Висновок про доцільність застосування власного капіталу за низького обсягу реалізації продукції підтверджує припущення теорії сигналізування про те, що за умов існування асиметричної інформації щодо планів розвитку підприємства з непоганими перспективами розвитку залучають капітал шляхом збільшення частки позиченого. Це дозволяє уникнути можливого дроблення привілеїв майбутнього зростання. Та, навпаки, підприємства з несприятливими перспективами залучають інвестиції, оскільки вони є засобом залучення нових інвесторів для розподілу ймовірних майбутніх збитків [1, с. 55].

Тому оголошення про залучення додаткових інвестицій підприємством з непоганими показниками рентабельності свідчить про його ймовірні майбутні труднощі. Це викликає ріст вартості власного капіталу підприємства через зростання ризику вкладення в нього капіталу.

За умови перевищення точки байдужості вигідним стає використання позиченого капіталу, однак адміністрація підприємств, як правило, використовує менше позиченого капіталу, ніж передбачає оптимальна структура. Це робиться для того, щоб мати можливість отримати позичений капітал пізніше, за появи надзвичайно вигідної можливості інвестування (не збільшуючи вартість позиченого капіталу).

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що оптимальну структуру джерел

капіталу визначають наступні фактори:

1. Стабільність обсягу реалізації продукції. Підприємство, яке має стабільний обсяг реалізації, вищий за точку байдужості, може збільшувати обсяг позиченого капіталу та нести більші постійні витрати, ніж підприємство із нестабільним обсягом реалізації.
 2. Структура активів. Підприємства, активи яких можуть бути використані в різних видах діяльності, використовують позичений капітал більше, ніж підприємства, застосування активів яких є вузьке.
 3. Величина операційного ризику. Підприємство з низьким коефіцієнтом операційного важеля може краще використати механізм фінансового важеля, оскільки взаємодія операційного та фінансового важелів визначає в цілому вплив зміни обсягу реалізованої продукції на фінансову рентабельність.
 4. Податкові переваги. Чим вищим є коефіцієнт оподаткування прибутку підприємства, тим вигіднішим буде використання позиченого капіталу. Зниження коефіцієнта оподаткування через застосування податкових пільг та виведення основної частки доходу з-під оподаткування веде до зниження переваги застосування позиченого капіталу.
 5. Темп росту обсягу реалізації. Підприємства з високими темпами росту обсягу реалізації перш за все покладаються на використання зовнішнього капіталу, на відміну від підприємств з низькими темпами росту.
 6. Прибутковість. Підприємства з високим показником рентабельності власного капіталу використовують відносно невеликий обсяг позиченого капіталу, оскільки достатня величина отриманого прибутку дозволяє здійснювати фінансування своєї діяльності за рахунок нього.
 7. Фінансова гнучкість або спроможність нарощувати капітал в обумовлені строки за несприятливих умов. Потреба в коштах та наслідки їх нестачі мають значний вплив на структуру капіталу.
 8. "Консерватизм" або "агресивність" адміністрації підприємства. "Агресивні" керівники більш схильні використовувати позичений капітал з метою прискорення одержання прибутків, ніж "консервативні".
 9. Думка кредиторів та рейтингових агенств. Незалежно від внутрішніх аналітичних досліджень на підприємстві щодо оптимальної структури капіталу, думка кредиторів та рейтингових агенств також є важливою при вирішенні питань встановлення оптимальної структури джерел капіталу.
- З вищенаведеного можна зробити висновок, що існуюча методика розрахунку оптимальної структури капіталу дозволяє визначити таке співвідношення власного та позиченого видів

капіталу, при якому показник фінансової рентабельності максимізується. Вона є статичною та дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу при визначеному обсязі реалізації продукції. При визначенні фінансового ефекту від використання позиченого капіталу необхідність урахування встановленої структури капіталу за умови невизначеності майбутнього обсягу реалізації продукції потребує ще й коригування на коефіцієнти еластичності. На основі визначеної межі платоспроможності нами запропонований

розрахунок максимально допустимого обсягу залучення короткотермінового позиченого капіталу.

З метою визначення доцільності застосування структури капіталу підприємства (за статичним підходом), доцільно розраховувати показник межі байдужості. Це дозволить визначити вигідність фінансування активів підприємства за рахунок власного або позиченого капіталу за прогнозованого обсягу реалізації продукції.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Ельга. 2000. – 512 с. – ISBN 966-521-066-1.
2. Бригхем, Е. Ф. Основы финансового менеджмента [Текст] / Е. Ф. Бригхем / Пер. з англ. – К. : Вазак, Молодь, 1997. – 1000 с. – ISBN 5-7720-0943-5.
3. Петленко, Ю. В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств [Текст] / Ю. В. Петленко // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 91-95.
4. Weston, J. F. Theory of business finance [Text] / J. F. Weston, D. H. Woods. – Wadsworth, California: Advanced Readings, 1967. – 115 p.
5. Lindsay, R. Financial management: an analytical approach [Text] / R. Lindsay, A.W. Sametz. – Homewood: Irwin, 1963. – 462 p.
6. Modigliani, F. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment [Text] / F. Modigliani, M. Miller // American economic review. – 1958. – № 48. – P. 238-257.
7. Modigliani, F. Taxes and the cost of capital: a correction [Text] / F. Modigliani, M. Miller // American economic review. – 1963. – № 53. – P.128-135.
8. Miller, M. Debt and taxes [Text] / M. Miller // Journal of finance. – 1977. – № 32. – P.101-138.
9. Warner, J. B. Bankruptcy costs: some evidence [Text] / J. B. Warner // Journal of finance. – 1977. – № 26. – P. 56-62.
10. Baxter, N. Leverage, risk of ruin and the cost of capital [Text] / N. Baxter // Journal of finance. – 1967. – № 26. – P.74-86.
11. Donaldson, G. Corporate debt capacity [Text] / G. Donaldson. – Cambridge: Harvard University Press, MA, 1961. – 59 p.
12. Myers, S. C. The capital structure puzzle [Text] / S. C. Myers // Journal of finance. – 1984. – № 39. – P. 49-51.
13. Donaldson, G. Strategy for financial mobility [Text] / G. Donaldson. – Homewood: Irwin, 1961. – 129 p.
14. Myers, S. Corporate financing and investment decisions when firms have information investors do not have [Text] / S. Myers, N. Majluf // Journal of financial economics. – 1984. – June. – P. 56-67.
15. Asquith, P. The impact of initiating dividend payments on shareholder wealth [Text] / P. Asquith, D. W. Mullins // Journal of business. – 1983. – № 56. – P. 27-29.
16. Jensen J., Meckling W. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure [Text] / J. Jensen, W. Meckling // Journal of financial economics. – 1976. – P. 37-41.
17. Basking, J. B. An empirical investigation of the pecking order hypothesis [Text] / J. B. Basking // Financial management. – 1989. – № 18. – P. 17-22.
18. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент для практиков: Краткий профессиональный курс [Текст] / Е. С. Стоянова, М. Г. Штерн. – М. : Перспектива, 1998. – 238 с.

РЕЗЮМЕ

Ярошук Алексей

Анализ структуры капитала предприятия

Определенно проблемные аспекты определения оптимальной структуры капитала предприятия, сформулирована методика анализа капитала из позиции источников его финансирования.

RESUME

Yaroschuk Olexiy

Analysis of structure of enterprise capital

Problem aspects of determination of optimum structure of enterprise capital are defined, the methodology of analysis of capital from position of sources of its financing is formulated.

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз чинного Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Законопроекту його нової редакції. Запропоновано зміни та доповнення до вищезазначеного Закону.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, положення (стандарту) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, бухгалтер, закон, законопроект.

Вже десять років вітчизняні підприємства ведуть бухгалтерський облік відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (далі Закон № 996). Нині окремі положення цього Закону вимагають уточнення, доповнення та доопрацювання згідно із вимогами сьогодення. Перш за все це стосується категорійного апарату, питань державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності, контролю за дотриманням законодавства про бухгалтерський облік. Федерацією професійних бухгалтерів і аудиторів України підготовлено проект нового Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі Законопроект), зміст якого викликав велику дискусію серед вітчизняних науковців та практиків.

Метою статті є аналіз змісту діючого Закону № 996, Законопроекту та висловлення власних пропозицій щодо майбутнього бухгалтерського обліку та бухгалтерської професії в Україні.

Розвиток ринкових відносин в Україні, глобалізація її економіки, приплив іноземного капіталу вимагають вдосконалення структури інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень власниками, працівниками менеджменту та інвесторами.

У період фінансової та економічної кризи значення бухгалтерської інформації не тільки не зменшується,

а навпаки, зростає. Як правильно зазначають І. Белоусова і С. Голов, без якісної облікової інформації неможливо визначити шляхи скорочення витрат і прийняти правильні управлінські рішення як на рівні підприємств, так і держави [1, с. 7].

Забезпечити наявність такої інформації при нині чинному Законі № 996 дуже важко, оскільки майже відсутній контроль за веденням бухгалтерського обліку вітчизняними підприємствами з боку державних інституцій. Більшість підприємств веде в основному податковий облік, оскільки за помилки, допущені у ньому, передбачена значна відповідальність. Що стосується бухгалтерського обліку, то тут знову ж таки можна погодитися із І. Белоусовою та С. Головим, що він часто ведеться формально, а фінансова звітність складається з порушенням встановлених правил, оскільки відповідальності за її достовірність практично немає [1, с. 7].

Необхідно зазначити, що однією із причин такого ставлення до бухгалтерського обліку в Україні є також відсутність послідовної концепції його реформування. Спочатку ми впроваджували національні стандарти, а тепер виникла потреба у використанні міжнародних.

Відповідно до вимог Закону № 996 національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку – це нормативно-правовий акт,

затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що не суперечить міжнародним стандартам. Звідси виникає запитання: якщо наші вітчизняні Положення не суперечать міжнародним, то чи варто від них відмовлятися? А якщо суперечать, то хто у цьому винуватий? Держава затратила значні кошти на розробку та впровадження національних стандартів, а тепер під час фінансової та економічної кризи буде ще й витратити на їх відміну для окремих категорій підприємств і вивчення та впровадження міжнародних. Чи окупляться такого роду витрати тими інвестиціями, які «прийдуть» в Україну? Можливо розробникам національних стандартів зразу ж ще у 1999-2000 і наступних роках необхідно було більше уваги приділяти їх змісту та якості. Як зазначав автор статті, написані вони важкодоступною мовою для пересічного бухгалтера, а в деяких із них має місце неправильний переклад із англійської мови [4, с.14]. Думається, у нинішній ситуації доцільніше було б ліквідувати розбіжності між національними і міжнародними стандартами обліку та фінансової звітності з метою забезпечення відображення реального фінансового стану підприємства як об'єкта інвестування.

Якщо аналізувати зміст нині чинного Закону № 996, то тут можна зазначити, що в першу чергу вимагає уточнення сфера застосування Закону та визначення термінів.

У п.1 статті 1 автори Законопроекту незрозуміло з яких причин до юридичних осіб віднесли фізичних осіб, які мають статус суб'єктів господарювання (за винятком фізичних осіб, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи) [5]. Діюче вітчизняне Законодавство передбачає два види осіб: юридичні та фізичні. Останні можуть бути суб'єктами господарювання (підприємці), але юридичними особами – ні.

Щодо термінів, наведених в Законопроєкті, то визначення бухгалтерського обліку є надто громіздким і має помилки як професійного, так і правового характеру. Так зокрема важко погодитися з авторами Законопроєкту, що бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації відповідно до стандартів бухгалтерського обліку лише зовнішнім користувачам про діяльність юридичної особи. По-перше, інформація бухгалтерського обліку є необхідною і для внутрішніх користувачів (власників, адміністрації тощо), оскільки не на кожному підприємстві може вестися внутрішньогосподарський (управлінський) облік, який є її основним постачальником для такого роду користувачів.

По-друге, бухгалтерський облік повинен вестися не тільки юридичними особами, але й підприємствами, які працюють за Положенням і

складають свою фінансову звітність (великі структурні підрозділи юридичних осіб, які виділені на самостійний баланс). Автори Законопроєкту можуть звичайно це зауваження спростувати тим, що у п.1 статті 1 всіх суб'єктів Закону про бухгалтерський облік вони об'єднали під назвою «юридичні особи», але у цьому «об'єднанні» теж є помилка. Так незрозумілим із правової точки зору є віднесення фізичних осіб (навіть якщо вони є суб'єктами господарювання) до юридичних осіб, про що зазначалось раніше за текстом статті.

У другій половині визначення бухгалтерського обліку, наведеного у Законопроєкті «та/або виконання бюджетів та інформації щодо внутрішньогосподарського (управлінського) обліку згідно з обліковою політикою юридичної особи внутрішнім користувачам для прийняття рішень», зайвими є слова «та/або виконання бюджетів», оскільки інформація щодо виконання бюджетів є складовою внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Із врахуванням вищезазначених зауважень визначення терміну «бухгалтерський облік» може бути таким: бухгалтерський облік – процес виявлення, обробки та передачі інформації про господарську діяльність підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку та його облікової політики внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття рішень.

Багато дискусійних моментів є і у визначенні термінів «внутрішньогосподарський (управлінський) облік», «консолідована фінансова звітність», «професійний бухгалтер» та інших.

Щодо визначення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку необхідно було б подати у такій редакції – система збору, обробки та підготовки інформації про витрати, доходи та фінансові результати підприємства у їх аналітичному розрізі для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. У Законопроєкті це визначення має такий зміст «внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління юридичною особою». На нашу думку, управлінський облік – це не тільки система обробки та підготовки, але й збору інформації. Щоб обробляти останню потрібно ще й її мати, тобто зібрати. Крім цього, невідомо, яку саме інформацію мають на увазі автори цього Законопроєкту?

У визначенні «консолідована фінансова звітність» (фінансова звітність, яка відображає фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [5]), яке наведено у Законопроєкті, крім слів «дочірніх підприємств» слід використати ще й такі слова «і структурних підрозділів, які складають свою фінансову звітність, але не є юридичними особами». Ця пропозиція забезпечить складання

консолідованої фінансової звітності всіма юридичними особами, до складу яких входять великі структурні підрозділи.

Особливо дискусійним питанням у Законопроекті є введення терміну «професійний бухгалтер» і встановлені до нього вимоги. Таким бухгалтером може бути бухгалтер, який підтвердив у встановленому цим Законопроектом порядку свою професійну придатність на заняття бухгалтерською діяльністю на території України та є членом громадської організації, яка відповідає вимогам міжнародної федерації бухгалтерів [5].

Говорячи доступною мовою, професійний бухгалтер – це дипломований спеціаліст з бухгалтерського обліку, який склав іспит у громадській організації бухгалтерів України, яка відповідає вимогам міжнародної федерації бухгалтерів. Тут можна повністю погодитися із твердженням Л. М. Кіндрацької, що у цьому випадку нівелюється статус вітчизняних вищих навчальних закладів (ВНЗ) [3, с. 7]. Статус професійних бухгалтерських організацій України у новій редакції Закону є вищим в порівнянні із вищими навчальними закладами щодо підготовки фахівців із бухгалтерського обліку. Вважаю, що це неправильний шлях до розв'язання нинішніх проблем бухгалтерського обліку та підготовки спеціалістів. Бути чи не бути членом громадської організації, яка відповідає вимогам міжнародної федерації бухгалтерів, повинен вирішувати кожен бухгалтер добровільно, а не «під тиском», боячись не отримати статусу «професійний». Крім цього, сам термін «професійний» є недоречним, якщо випускник ВНЗ отримав диплом магістра з бухгалтерського обліку, то це вже означає, що він є відповідним фахівцем. Його ж професійність буде доведена на практиці. Ринок сам відкоригує професійних і непрофесійних випускників ВНЗ. Часто випускники ВНЗ можуть бути набагато кращими фахівцями з бухгалтерського та податкового обліку за бухгалтерів із значним практичним стажем роботи. Вважаю, що курси підвищення кваліфікації бухгалтерів повинні проводити провідні національні економічні університети, де є відповідні фахівці з бухгалтерського обліку.

Найкращим виходом із ситуації, яка склалася на сьогоднішній день із контролем за станом бухгалтерського обліку, була б ліквідація відмінностей між бухгалтерським та податковим обліками. Зміни потрібно внести перш за все у податкове законодавство у плані узгодження його із вимогами саме бухгалтерського обліку. Такого «знущання» над обліком основних засобів, як це передбачає ст. 8 «Амортизація» Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», вітчизняні підприємства не бачили вже давно. Статтю терміново необхідно корегувати у напрямку ведення податкового обліку основних засобів за

вимогами стандартів бухгалтерського обліку.

Переконаний, що тут необхідно об'єднатися як всім науковцям, так і громадським професійним бухгалтерським організаціям з метою обґрунтування внесення змін у податкове законодавство і визначення шляхів виходу із ситуації, яка склалася у вітчизняному обліку на сьогоднішній день. За відсутності податкового обліку частину контрольних функцій за бухгалтерським обліком можуть здійснювати відповідні відділи податкових адміністрацій. Думається, більше повноважень необхідно передати Державній комісії з цінних паперів і фондового ринку у плані накладання штрафних санкцій на акціонерні товариства, підприємства – емітенти цінних паперів тощо за помилки, допущені у бухгалтерському обліку та складанні фінансової звітності. Основним же контролером за дотриманням вимог стандартів бухгалтерського обліку повинна бути Методологічна рада з бухгалтерського обліку

Висновки

1. Проект Закону «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» необхідно винести на повторний розгляд Верховної ради України лише за умови його обговорення на конференціях у провідних вітчизняних економічних вищих навчальних закладах.
2. Покращенню змісту Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» буде сприяти врахування зауважень та пропозицій висловлених автором статті. Зокрема терміни «бухгалтерський облік» та «внутрішньогосподарський облік» слід подати в такій редакції:
 - бухгалтерський облік – процес виявлення, обробки та передачі інформації про господарську діяльність підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку та його облікової політики внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття рішень;
 - внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система збору, обробки та підготовки інформації про витрати, доходи та фінансові результати підприємства у їх аналітичному розрізі для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

У п.1 статті 1 замість терміну «юридичні особи» доцільно використати термін «підприємства». Курси підвищення кваліфікації бухгалтерів повинні проводити не громадські бухгалтерські організації, а провідні економічні університети України, де є відповідні фахівці з бухгалтерського обліку.

Контроль за виконанням вимог стандартів бухгалтерського обліку слід покласти на нині діючі державні органи (Міністерство фінансів України, ДПА України, Національний банк України, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку України, Державний комітет статистики України,

Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України, Державне казначейство України, Головне контрольно-ревізійне управління України), розширивши їм повноваження щодо накладання штрафних санкцій. До складу Методологічної ради з бухгалтерського обліку від державних органів доцільно залучати по одному представнику із

вищеназваних державних органів на рівні начальників управлінь з бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а не заступників керівників цих органів, як це запропоновано у Законопроекті, оскільки останні не завжди є фахівцями із бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. Белоусова, І. Ефективні антикризові заходи потребують сильної і сучасної бухгалтерської професії [Текст] / І. Белоусова, С. Голов // *Голос України*. – 2009. – 19 березня. – № 49 (45-49).
2. Белоусова, І. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи в Україні [Текст] / І. Белоусова // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – № 5. – С.3-6.
3. Кіндрацька, Л. Бухгалтерська професія в Україні: реальність і перспективи [Текст] / Л. Кіндрацька // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – №11. – С.6-11.
4. Задорожний, З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів [Текст] / З. Задорожний // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – № 10. – С.12-16.
5. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=36701/.

РЕЗЮМЕ

Задорожний Зеновій

Проблеми законодавчої регуляції бухгалтерського учета в Україні

Осуществлен анализ действующего Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» и Законопроекта его новой редакции. Предложены изменения и дополнения к вышеназванному Закону.

RESUME

Zadorozhnyi Zenoviy

Problems of legislative adjusting of accounting in Ukraine

The analysis of Law «About an accounting and financial reporting in Ukraine» and of Bill of its new version is carried out. Amendments and supplements to the afore-named Law are offered.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ

Розглянуто особливості організації первинного обліку в умовах автоматизованої обробки інформації.

Ключові слова

Первинний облік, обробка інформації, автоматичне документування, Початкові дані, постановка завдань, етапи технології пакетної обробки, технологія обліку, дослідна експлуатація завдань обліку.

Важливим методологічним принципом організації автоматизованої обробки інформації є машинне формування первинних даних з одночасним формуванням їх на машинному носії. Відомо, що бухгалтерський облік як функція управління включає в себе безперервне та взаємозв'язане спостереження (сприйняття, збирання), реєстрацію, нагромадження і зберігання первинних фактів господарської діяльності підприємства з метою подальшої їх систематизації та обґрунтування у вигляді облікових показників, що відображають кількісну оцінку та якісну характеристику конкретних економічних явищ (процесів).

Проблематикою обґрунтування розвитку і впровадження інформаційних систем у бюджетних установах займалися такі вчені-економісти, як А. М. Береза, Ф. Ф. Бутинець, Р. Т. Джога, М. Р. Лучко, І. І. Матієнко-Зубенко, Т. К. Писаревська, С. В. Свірко, Л. О. Терещенко, Т. В. Шахрайчук та інші. Однак необхідно визнати, що ця ділянка залишається недостатньо дослідженою і до сьогодення дня.

Первинний облік – це початкова стадія облікового процесу. Вимоги, що висуваються до змісту та порядку реєстрації інформації в первинних документах, визначають вимоги до тих прийомів, якими реалізується функціональне призначення первинного обліку. Під час формування первинних документів в

автоматизованій системі обліку, контролю та аналізу необхідно дотримуватись таких умов: відображення первинної інформації на машиночитаному носії; надання машиночитаному носію юридичної сили первинного документа; забезпечення можливості подальшого використання (обробки і зберігання) первинної інформації; забезпечення надійності первинної інформації та роботи системи; використання сучасних засобів формування первинних даних.

Інформація, що формується у процесі первинного обліку господарських операцій підприємства, у бухгалтерському обліку систематизується й об'єднується за відповідними обліковими показниками. Необхідністю підготовки первинної облікової інформації для систематизації та узагальнення зумовлюються певні вимоги як до самої інформації, так і до процесу її збору та реєстрації. Конкретний зміст таких вимог залежить від застосовуваних відповідних засобів обробки інформації. Якість подальшої обробки інформації залежить здебільшого від того, чи вистачає даних для формування необхідної інформації (облікових показників) і чи доступна форма їх подання для сприйняття.

Як уже зазначалося, існують такі основні способи обробки облікової інформації: ручний без застосування обчислювальних машин; механізований із застосуванням клавішних обчислювальних машин з неавтоматизованим введенням даних;

механізований із застосуванням електромеханічних обчислювальних машин з автоматизованим введенням даних; автоматизований із застосуванням електронних обчислювальних машин (персональних комп'ютерів) з автоматизованим введенням даних; комп'ютерний; автоматизоване документування.

У разі ручної та механізованої обробки облікової інформації дані сприймаються за безпосередньої участі людини. Тому первинна облікова інформація має бути підготовлена на людиночитаному носії, тобто зареєстрована в установленому порядку на паперових бланках у традиційних первинних документах. Завдяки цьому задовольняються вимоги до первинної інформації як щодо документування, так і стосовно її придатності для подальшої обробки. За таких способів обробки облікової інформації функції її первинного обліку та підготовки реалізуються як єдиний комплекс методів і засобів, а процес підготовки первинної інформації повністю збігається з процесом первинного обліку. Коли ж ідеться про організацію автоматизованого бухгалтерського обліку, розглянуті способи обробки облікової інформації непридатні.

Застосування механізованого способу обробки інформації зумовило модифікацію вимог до підготовки первинної інформації, форми подання та складу даних, які передаються на обробку. Передусім відповідні зміни зумовлені потребою підготовки первинної інформації, яка обробляється на машиночитаному носії – перфокартці – для автоматизованого введення, а також розширенням кола можливостей автоматизованої обробки, що дасть змогу автоматизувати процес отримання деяких характеристик господарських операцій і відповідно виключити їх зі складу первинної інформації. Проте найістотніші зміни зумовлює підготовка саме машиночитаного носія: розмежовуються функції первинного обліку та підготовки інформації. Спроби використати спільний носій (дуалькартки) для документування та обробки первинної інформації за допомогою перфораційної техніки не мали успіху через недосконалість технічної бази й організаційні труднощі. Тому для підготовки перфокарток знадобилися спеціальні технічні засоби, а також відповідний персонал. Отже, підготовка інформації відокремлена від системи первинного обліку і є самостійним етапом технологічного процесу механізованої обробки облікової інформації.

За умов механізованого бухгалтерського обліку технологічні ланцюжки, які забезпечують отримання різних носіїв, різняться за певними технологічними операціями, хоча й ідентичні за функціональним змістом. Зазначене розмежування двох функціонально ідентичних процесів є неераціональним і негативно позначається на ефективності впровадження розглянутих способів обробки інформації. Подальший розвиток засобів

обробки інформації сприяв використанню комп'ютерів у процесі автоматизованої обробки облікової інформації. Проте організація збору та реєстрації первинної облікової інформації в принципі все ще лишається такою самою, як і в разі механізованої обробки інформації. Це пояснюється насамперед жорсткими вимогами до форми та умов документування первинної облікової інформації. Ці вимоги ускладнюють використання як виправдальних документів безпосередньо машиночитаних носіїв, гальмують упровадження нетрадиційних методів і способів документування інформації, а також створюють труднощі в роботі персоналу, який здійснює збір та реєстрацію первинної облікової інформації.

Тепер з огляду на застосування АРМБ удосконалення методів і способів документування та підготовки первинної інформації набуло особливої актуальності. Сучасні технічні та програмні засоби реєстрації, формування й передавання первинної інформації дозволяють задовольнити вимогу методології бухгалтерського обліку, забезпечити порядок документування облікової інформації, сприяють адаптації облікового персоналу до нових методів і засобів документування облікової інформації, підвищують надійність та оперативність отримуваної первинної інформації, знижують трудомісткість документування й підготовки первинної облікової інформації. Тому одним з найважливіших завдань автоматизації бухгалтерського обліку є конкретизація вимог методології з позиції використання нових методів і засобів документування та підготовки первинної інформації.

Вирізняють чотири напрямки організації процесів формування документів і підготовки первинної інформації.

Напрямок перший. Застосовуються методи та способи традиційного документування й підготовки, що не потребують зміни звичного порядку оформлення первинних документів, тобто можуть бути використані в рамках існуючого методологічного і організаційного забезпечення.

Первинні дані формуються набором з первинного документа, який надійшов до бухгалтерії чи певного структурного підрозділу.

Напрямок другий. Традиційний порядок документування й підготовки первинної інформації зазнає змін, насамперед щодо використання як первинного виправданого документа машиночитаного носія. У такому разі доводиться розширювати й змінювати нормативні документи, що регламентують порядок, методи та способи документування, а також процес подальшого використання первинної облікової інформації.

Напрямок третій охоплює способи, які дають змогу формувати первинну інформацію на основі стандартних штрихів, що подають якісні та кількісні характеристики об'єктів. Ці стандарти

можна використовувати практично для всіх об'єктів обліку. Під час підраховування цих штрихів на місці використання цінностей формуються відповідні записи на машинних носіях.

Напрямок четвертий. Застосовуються способи автоматизованого формування сигналів про зміни стану виробництва. Основною характеристикою цієї системи первинного обліку є використання інформації, яка формується в гнучких автоматизованих комплексах (ГАК). Первинна облікова інформація формується автоматично розрахунком показників вимірювального приладу, який установлюють у певних точках технологічного ланцюжка процесу виробництва продукції.

До організації процесу документування первинної облікової інформації ставляться такі вимоги: повна реєстрація всієї зібраної первинної облікової інформації; документування всієї зареєстрованої первинної облікової інформації; належне оформлення носія, який надає йому сили юридичного виправданого документа; правильність і надійність зареєстрованої в документі первинної інформації; можливість перевірки в установленому порядку виконання зазначених щойно вимог. З погляду цих вимог дуже важливими є подальші характеристики процесу документування первинної облікової інформації – властивості носія, використовуваного як первинний документ, умови реєстрації первинної інформації в документі, умови формування та передавання первинного документа, склад його інформації. Первинним документом може бути носій, який забезпечує можливість фіксації первинної інформації в установленому місці її реєстрації способом, доступним і зручним для облікового персоналу. При цьому інформація зберігається в тому самому вигляді, в якому вона була зареєстрована впродовж установленого терміну без спеціальних засобів захисту й відновлення.

Умови реєстрації первинної інформації (даних) у документі мають забезпечувати персональну відповідальність облікових працівників за правомочність кожного первинного документа і надійність первинної інформації, що міститься в ньому. Цього можна досягти з допомогою методів і засобів авторизації документа, реєстрації в ньому спеціальної факсимільної інформації, повністю ідентифікувавши особу, котра вчинила, дозволила або зареєструвала подію, що відбулася в господарській діяльності підприємства. Крім того, буде обмежено доступ до засобів реєстрації і стане можливим виявляти кожний неправомочний документ, а також випадки несанкціонованого використання засобів реєстрації, запобігаючи реєстрації даних особами, не наділеними відповідними правами. Умови формування первинного документа мають забезпечувати отримання документа, інформація якого задовольняє вимоги подальшої обробки, зберігання, контролю та аналізу. Щоб реалізувати ці

умови, розробляють регламент маршруту формування документів (сукупність місць реєстрації та послідовність їх проходження), який забезпечує порядок реєстрації первинної інформації в документі, склад інформації, яка реєструється в кожному пункті маршруту формування і забезпечує додержання вимог щодо змісту всіх документів, котрі підлягають реєстрації в цьому пункті, а також терміни формування, виконання яких гарантує своєчасне одержання первинних документів.

У комплексі автоматизованого документування та підготовки первинної інформації за допомогою програмного забезпечення досягається виконання заданої послідовності документування первинної облікової інформації, передавання інформації за маршрутом документування, забезпечення засобами контролю й збереження цілості документованої інформації, формування машиночитаних первинних документів, які передаються на обробку й зберігання, а також, у разі потреби – відображення інформації, яка документується в людиночитаній формі.

За допомогою програмних засобів на місці виникнення інформації в режимі запиту формується макет необхідного первинного документа з описом показників обліку, контролю та аналізу простою, зручною для бухгалтера інформаційною мовою. Дані вводяться на кожному робочому місці бухгалтера або особи, відповідальної за введення первинної інформації. Усі первинні облікові дані формуються в одному місці, автоматично доповнюються нормативно-довідковою інформацією та кореспонденцією рахунків, і на їх основі створюється первинний документ, який відображується чи передається для подальшої обробки й архівного зберігання.

Умови передавання первинного документа мають забезпечувати незмінність (збереження) інформації в процесі її проходження за маршрутом формування, а також фізичну цілість об'єкта передавання. Об'єктом передавання є окремий документ або сукупність документів, що передаються як одне ціле. Спосіб реалізації цих умов залежить від типу носія та об'єкта передавання.

Організація передавання має регламентувати терміни передавання, забезпечуючи своєчасність формування документа й підготовки інформації до обробки, а також порядок передавання документів. Це дає змогу встановити персональну відповідальність за документи на кожному пункті передавання, уточнити склад супровідної документації та однозначно ідентифікувати об'єкт передавання й установити його змістову цілість, визначити методи й засоби обмеження доступу, забезпечити фізичну цілість об'єкта передавання або виявити її порушення.

Цільовим призначенням автоматизованого документування є оформлення первинної облікової інформації у вигляді цілісного документа та

підготовка такої інформації до автоматизованої обробки. Автоматизоване документування виконує людина з використанням технічних засобів у двох варіантах:

- з одержанням двох носіїв інформації, один з яких – людиночитаний є первинним документом, а другий – машиночитаний – його копією;
- формуванням лише машиночитаного носія, що також є первинним документом.

Останній варіант автоматизованого документування є принципово новим, оскільки передбачає одержання документа безпосередньо на машиночитаному носії. У світлі існуючих тенденцій розвитку методів і засобів обробки інформації автоматизація документування може розглядатися як один із кроків у створенні та впровадженні інтелектуальних терміналів, а також як одне із завдань, виконуваних за допомогою системи інтелектуальних терміналів (АРМ бухгалтера).

Тепер для поєднання властивостей документа та машиночитаного носія використовуються графічні позначення (наприклад, магнітне чорнило) і стилізовані шрифти.

Порядок оформлення машиночитаних первинних документів повинен їх задовольняти, а також забезпечувати надійність і точність облікової інформації. Зокрема, оформлення машиночитаних первинних документів має підпорядковуватися таким умовам:

- однозначно визначати осіб, відповідальних за санкціоноване введення і реєстрацію відображених у документах господарських операцій;
- запобігати можливості неправильного оформлення документів, наприклад обмеженням доступу до технічних засобів реєстрації інформації;
- своєчасно, до відображення інформації документів у бухгалтерському обліку, виявляти незаконно здійснені та неправильно документовані господарські операції;
- контролювати правильність інформації документа у процесі його створення, виправляти виявлені помилки;
- у разі потреби відновлювати інформацію, відображену в документах.

Машиночитаний первинний обліковий документ має містити відомості (найменування, номер і т. ін.), що дають змогу однозначно ідентифікувати його; умови (дату, місце тощо) його складання; зареєстровані в ньому господарські операції (їх зміст і основа, характеристики); осіб, відповідальних за складання документа, і зафіксовану в ньому інформацію. Найменування документа, умови його складання, зміст господарської операції та її основа в документі можуть бути зафіксовані у вигляді кодів. У такому разі потрібна довідкова інформація для розшифрування цих кодів. У машиночитаному документі допускається не фіксувати

характеристики господарських операцій, що являють собою виробничу інформацію, яку можна дістати на підставі НДІ або розрахунками (наприклад, найменування об'єктів обліку і т. ін.). Підписи осіб, відповідальних за складання машиночитаних первинних документів та за інформацію, що міститься в них, можуть бути замінені спеціальним кодом (паролем) або іншими засобами авторизації, що дають змогу однозначно ідентифікувати конкретну особу. Належність (або засіб присвоєння) коду (паролю) конкретній особі має бути зареєстрована в установленому порядку.

Одним із важливих напрямків удосконалення первинного обліку є використання штрихового коду, який проставляють на матеріальних цінностях, товарах, готовій продукції.

Використання штрихового коду дає змогу побудувати нову автоматизовану систему формування первинних даних і відкриває новий підхід до вдосконалення методології первинного обліку на підприємствах.

Штрихове кодування є одним із типів автоматизованої ідентифікації, що ґрунтується на методі оптичного зчитування інформації.

Метою штрихового кодування інформації є відображення інформаційних властивостей товарів, які забезпечують реальну можливість відстежувати їх рух до споживача, чим забезпечується підвищення ефективності управління підприємством.

Штриховий код присвоюється одиницям обліку відповідно до нормативних документів національної нумерувальної організації або згідно з рекомендаціями Міжнародної організації Північної Америки, що відповідає за присвоєння коду. Існують групи товарів (матеріальних цінностей, готової продукції), на яких може проставлятися так званий внутрішній штриховий код, що є унікальним лише для певного середовища та використовується виключно в ньому. За допомогою штрихових кодів на місці відвантаження, продажу, відпуску матеріальних цінностей (готової продукції, товару) формуються первинні облікові дані без письмового оформлення первинної інформації. Це досягається визнанням штрихових кодів і автоматизованим формуванням на АРМ бухгалтера необхідної первинної інформації. Завдяки цьому організується безпаперове оформлення господарської операції з чітким формуванням інформації в інформаційній базі і з відображенням особи, відповідальної за первинну господарську операцію. Штрихові коди за допомогою спеціальних лічильних засобів перетворюються на необхідну первинну інформацію.

Для відокремлення штрихового коду від носіїв інформації використовують сканувальні пристрої різного роду: контактні олівці та сканери, лазерні сканери та мобільні термінали, які зчитують інформацію на відстані.

У результаті введення інформації до

інформаційної бази з використанням нормативно-довідкової інформації визначається вартість матеріальних цінностей, готової продукції або товару, а також доповнюються сталі показники. У разі потреби форма введених даних може бути відображена на дисплеї або на друкувальному пристрої.

Лічильні прилади можуть застосовуватися як у місцях зберігання продукції (склади, комори, цехи,

ділянки тощо), так і в місцях її реалізації та відпуску. Описана технологія дає змогу автоматизувати процес оформлення й уведення первинних даних і є найбільш прогресивною для впровадження її на кожному підприємстві України. Така технологія формування облікових даних може застосовуватися і під час інвентаризації товару, готової продукції та матеріальних цінностей.

Список літератури

1. Береза, А. М. *Основи створення інформаційних систем [Текст] / А. М. Береза. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 214 с.*
2. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку [Текст] : підручник для навчання студентів ВНЗ / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге видання, перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.*
3. *Лучко, М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль : Видавець Стародубець В.О., 2002. – 178 с.*
4. *Писаревська, Т. А. Інформаційні системи в управлінні персоналом та економіці праці [Текст] / Т. А. Писаревська. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.*
5. *Сушко, Д. С. Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу [Текст] / Д. С. Сушко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2006. - № 2 (36). – С.116-122.*
6. *Свірко, С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація [Текст] : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.*

РЕЗЮМЕ

Галько Оксана

Организация первичного учета в условиях автоматизированной обработки информации

Рассмотрены особенности организации первичного учета в условиях автоматизированной обработки информации.

RESUME

Gal'ko Oksana

Organization of analytical accounting in the conditions of the automated treatment of information

The features of analytical accounting organization in the conditions of the automated treatment of information are considered.

Йосип ДАНЬКІВ

кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту,
Ужгородський національний університет

Надія КІЗИМА

аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана;

Мирослав ОСТАП'ЮК

кандидат економічних наук, професор кафедри обліку та аудиту,
Ужгородський національний університет

ДО ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНФЛЯЦІЇ

Розглянуто питання організації облікової політики підприємства для прийняття оптимальних управлінських рішень. Наведено методіку усунення спотворюючого впливу інфляції на дані бухгалтерської звітності. Дано рекомендації щодо управління інфляцією в умовах реформування централізованої економіки країни.

Ключові слова

Інфляція, інфляційні процеси, бухгалтерський облік, фінансова звітність, економічний аналіз, господарські суб'єкти.

Формування економічних відносин у напрямі ринкових перетворень в Україні відбувається у різних сферах діяльності. Управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових, виробничих і фінансових ресурсів, їх використання, про фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані поточного бухгалтерського обліку та аналізу, які систематизуються у звітність. Така звітність має велике значення, оскільки використовується не тільки для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою одержання інформації, необхідної для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і економіки в цілому.

бездиректно пов'язані з підприємництвом, а й зовнішні користувачі інформації, які мають прямий фінансовий інтерес: банки – при вирішенні питання про надання кредитів; постачальники – при укладенні договорів на поставку товарно-матеріальних цінностей; інвестори, засновники, акціонери, яких цікавить рентабельність вкладеного капіталу та можливість одержання доходів (дивідендів). Значний інтерес облікова інформація має також для працівників податкових і фінансових служб, органів державної статистики й управління.

Тому варто усвідомити, що на будь-якому підприємстві облік займає центральну позицію, оскільки цифри свідчать про успішну чи безуспішну його діяльність, отже, в цей же час доцільно визначитись не лише стосовно організаційних і практичних заходів, але і в методологічних питаннях формування обліку. Аналіз вдосконалення досвіду дозволяє розвивати й обґрунтовувати методологічні заходи побудови

© Йосип Даньків,
Надія Кізіма,
Мирослав Остап'юк, 2009

Стаття надійшла до
редакції 20.10.2009 р.

системи обліку.

Облік є одним з найважливіших засобів отримання інформації і основою раціонального управління. Рівень управління економікою підприємств значною мірою залежить від повноти, обґрунтованості та достовірності інформації, яка міститься в бухгалтерському обліку та звітності. Отже курс на ринкові перетворення в Україні неможливий без реформування її облікової системи. Проте, особлива увага фінансовій звітності підприємства приділяється в умовах інфляційної економіки.

Найбільш тісні зв'язки з бухгалтерським обліком існують в економічному аналізі. Цей зв'язок має подвійний характер. Значення системи бухгалтерського обліку впливає з його головної функції: відображати всі ресурси підприємств, господарські засоби, а також їхній рух, зміни, використання в процесі здійснення господарських операцій. Дані оперативного та бухгалтерського обліку, бухгалтерська й статистична звітність є головним джерелом інформації для аналізу господарської діяльності підприємства, причому джерелом, що забезпечує документальне обґрунтування аналітичних висновків. Частка економічної інформації, що отримується через систему бухгалтерського обліку, перевищує 70%. Потреби економічного аналізу ставлять до інформації підвищені вимоги щодо повноти даних, оперативності, достовірності, порівнянності, безперервності, доступності. Тому форми обліку потребують постійного вдосконалення, особливо в умовах інфляційної економіки країни: зміни форм, змісту реєстрів, порядку документообігу.

Не знаючи методики бухгалтерського обліку та змісту звітності, важко підібрати для аналізу необхідні матеріали та перевірити їхню вірогідність. З іншого боку, вимоги, які ставляться перед аналізом, так чи так переадресовуються бухгалтерському обліку.

Важливо зазначити, що господарська діяльність підприємств, як і інші явища суспільного життя, потребує систематичного вивчення для успішного й ефективного управління нею.

Також важливо правильно оцінити, чи є самий перехід на ринкові відносини причиною заглиблення інфляції, чи при цих відносинах накопичений раніше інфляційний потенціал одержує свій реальний вислів.

Інфляція – це відносне знецінення національної грошової одиниці, яке виявляється у формах, залежних від особливостей національної економіки. Сучасній інфляції властивий ряд характерних рис: якщо раніше вона носила локальний характер, то зараз – повсюдний, всеосяжний; якщо раніше це явище охоплювало більший і менший період, то зараз – хронічний і стало постійним чинником виробничого процесу.

Про діапазон поглядів може свідчити той факт, що два світових авторитети в галузі інфляції та

грошового обігу, лауреати Нобелівської премії — Мілтон Фрідман і Джеймс Тобін — запропонували практично взаємовиключне трактування інфляційної економіки. При цьому Дж.Тобін наголосив, що певний відсоток інфляції економічно доцільний, оскільки дозволяє долати ринкові деформації за умов «номінальної жорсткості» цін (феномен, що відображає довгострокову тенденцію їхнього зростання і несприйнятливості до зниження). М.Фрідман же зазначив: якщо учасники ринку точно прогнозують інфляцію, то всі бізнес-контракти відбивають один і той самий її рівень, через що відносні ціни залишаються незмінними, немов інфляції не було б узагалі. Це дало змогу стверджувати, що стійка інфляція не впливає позитивно на виробничу активність [3].

Сьогодні інтерпретація Дж. Тобіна відома як інфляційний «ефект мастила», а трактування М.Фрідмана отримало назву «ефекту піску» («ідеологічно» домінує прочитання М.Фрідмана). Причиною цього, очевидно, є стагфляція 70-х і не менш складне її подолання в 80-х роках минулого століття.

Попри формальну прихильність до ідеї «цінової стабільності», у жодній індустріальній економіці нульову інфляцію не розглядають як ціновий орієнтир. Останній, як правило, встановлюється на рівні 2—3%. Така практика служить визнанням «ефекту мастила».

Резюмуючи вище наведене, можна підсумувати, оптимальним слід вважати такий рівень інфляції, за якого чистий результат від ефектів «мастила» і «піску» максимізується на умовах мінімального зростання цін.

«Якщо абстрагуватися від зовнішніх чинників, то ефективність нульової інфляції виявляється не більш, як економічною ідилією. Оскільки припускає спроможність виробництва миттєво нівелювати будь-які цінові сплески. Якби остання мала місце, то позаторік в Україні не було б ніякої зернової кризи, оскільки сільгоспвиробники миттєво... виростили б новий урожай, моментально повернувши пропозицію зерна та його ціни на початковий рівень. Абсурд? Безумовно. Однак лише в подібних утопічних умовах можна природно підтримувати цінову стабільність» – д.е.н. С. Кораблін [4].

Очевидно, що в умовах ринкових відносин можливості штучного стримування інфляції різко скорочуються.

І. Особливості обліку й аналізу діяльності підприємств в умовах інфляції

В умовах інфляції фінансові звіти підприємств про результати господарської діяльності, фінансовий стан і використання прибутку можуть виявитися джерелом необ'єктивної інформації, оскільки різні елементи балансу втрачають свою вартість із різною швидкістю.

Наприклад, грошова готівка і дебіторська заборгованість, що є вимогами при виплаті

фіксованої суми в майбутньому, у зв'язку з інфляцією втрачають свою вартість і призводять до збитків підприємства на суму зниження купівельної спроможності боргових грошей. І навпаки, підприємство що збільшує свою кредиторську заборгованість, тобто котре затримує оплату рахунків постачальників та інших зобов'язань (щодо оплати праці, бюджету, соцстраху тощо), отримує з цього вигоду, тому що може розплатитися по своїх зобов'язаннях грошима з пониженою купівельною спроможністю [6, с. 247].

Намагаючись зберегти реальний рівень оплати праці, підприємство збільшує фонди споживання в збиток фондам накопичення і розвитку. Проте, виставлення на перший план тактичних завдань управління наносить шкоду стратегічним цілям та інтересам підприємства, призводить до розвитку феномену «згасання» інвестиційної активності підприємства, «проїдання» засобів, призначених для розширеного відтворення. Висока інфляція ускладнює не лише процес розширеного, але й простого відтворення капіталу підприємства [5, с. 93]. Виробництво скорочується, підприємства постають на межі виживання. Основні засоби підприємств (будівлі, спорудження, машини й устаткування), а також виробничі запаси (сировина і матеріали, малоцінні предмети і т.п.) отримувалися в попередні періоди, коли купівельна спроможність грошей була вищою. Перенесення вартості цих активів на готовий продукт (амортизація та поточні витрати на виробництво) здійснюється в поточному періоді, тобто запізнюється в часі, і таким чином у свідомо заниженій вартості. Чим триваліший період операційного циклу (тривалість виробничого циклу), тим нижча перенесена вартість, тим мізерніше джерело накопичень підприємства на фінансування розвитку виробництва (інвестицій) за рахунок амортизації. Разом із цим, поточні витрати і амортизація основних засобів, обчислена в оцінці за вищою купівельною спроможністю, для визначення фінансових результатів віднімається з надходжень (виручки від реалізації) за поточний період, оцінюваних по нижчій купівельній спроможності грошей. Результатом цього є завищення фінансових результатів діяльності, збільшення прибутку оподаткування, а отже збільшення сплачуваних податків і, відповідно, зменшення джерела фінансування розвитку виробництва.

II. Основні засади організації обліку діяльності підприємств при інфляційній економіці

Світова облікова практика здобула певний досвід усунення спотворюючого впливу інфляції на дані бухгалтерської звітності. Існують два основні підходи до обліку впливу зміни цін. Перший відомий як «оцінка об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної спроможності», другий – як «переоцінка об'єктів бухгалтерського обліку в

поточну вартість» [2, с. 114].

Сенс першої методики обліку впливу зміни цін полягає в періодичному перерахунку по індексу цін активів і зобов'язань підприємства з урахуванням зміни купівельної спроможності грошової одиниці. Всі операції повинні фіксуватись у поточному обліку по цінах завершення, але при складанні звітності дані коректуються за допомогою індексу загального рівня цін. У результаті досягається тимчасова впорядкованість елементів кожній статті балансу або звіту про фінансові результати і витрати що відносяться до різних періодів, виражаються у зіставних цінах.

Особливістю другої методики є перерахунок всіх статей звітності, виходячи з продажних цін. Основна проблема полягає в достатній складності і суб'єктивності формування поточних оцінок статей. Саме з цієї причини друга методика піддається серйозній критиці.

Існує ще один метод обліку інфляції. Він полягає в переоцінці активів, виражених в національній грошовій одиниці, за курсом стабільнішої валюти. Тут також є певні нюанси, оскільки будь-яка грошова одиниця схильна до впливу інфляції, визначеної умовами економіки в даній державі. Проте, цей метод ефективний в умовах гіперінфляції (ознакою якої є темп інфляції впродовж трьох років не менше 100 %). Перевага методу полягає в простоті перерахунку. Єдина проблема – вибір твердої валюти [1, с. 74].

Все це дає можливість стверджувати, що для ліквідації впливу інфляції в сучасних умовах формування ринкових відносин прийнятне так само коректування балансового прибутку звітного року з використанням індексів зміни цін на споживані ресурси. Коректування проводиться по всіх елементах витрат. Перерахунок по статтях «Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)», «Результати фінансової діяльності» не проводиться, тому що дані по цих статтях на момент складання звіту вже виражені в грошових одиницях поточної вартості. Перерахунок по статтях матеріальних витрат проводиться шляхом множення відповідних даних на індекс зростання цін виробників промислової продукції. Перерахунок по статтях «Витрати на оплату праці», «Відрахування на соціальні потреби» проводиться шляхом множення відповідних даних на індекс зростання споживчих цін. Індексация амортизаційних відрахувань проводиться по коефіцієнту переоцінки основних засобів.

Потрібно усвідомити і те, що в умовах інфляції у зв'язку із спотворенням інформаційності звітів користувачі можуть ухвалювати рішення, неадекватні реальному процесам. Об'єктивно оцінити фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства без корекції на даний індекс інфляції неможливо (рис. 1).

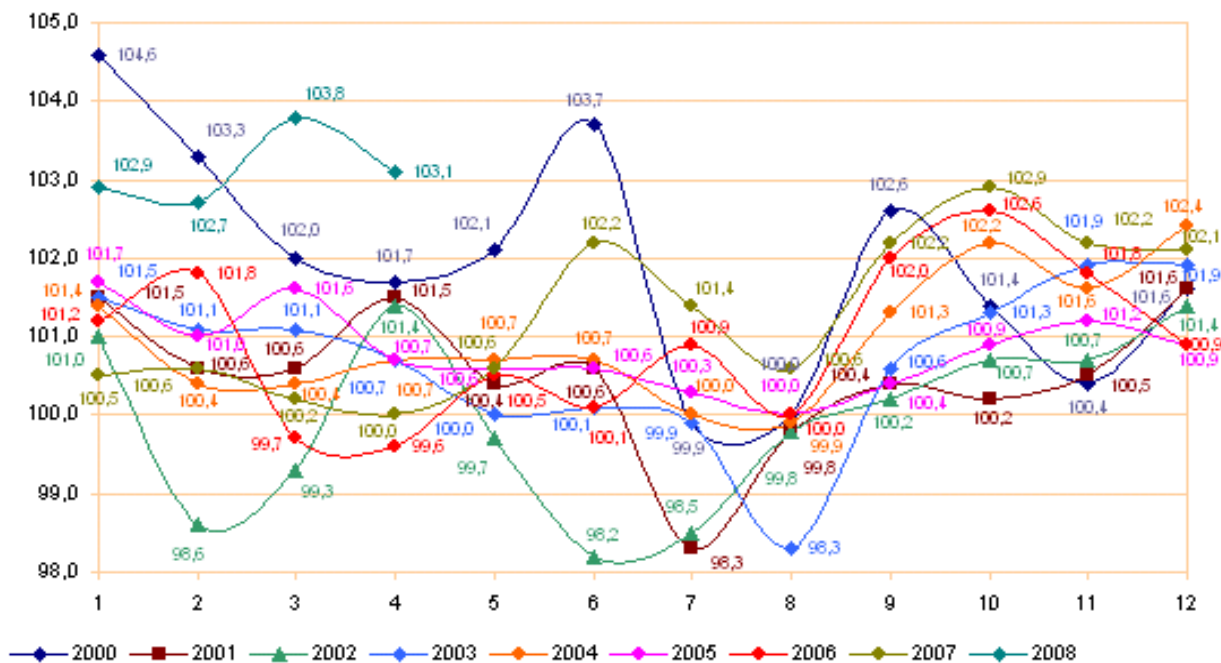


Рис. 1. Зміна індексу інфляції в Україні з 2000 року по квітень 2008 року

Інфляція знецінює всі доходи і надходження підприємства. Щонайменше відстрочення платежів веде до того, що підприємство отримує лише частину належного йому доходу.

Інфляція призводить до невиправданого зростання потреби підприємства в оборотних засобах тому, що його витрати на сировину і матеріали, заробітну плату, амортизацію та інші елементи, що враховуються в собівартості продукції за цінами попереднього періоду, не відшкодовують суми реальних витрат підприємства в поточному періоді. Інфляція спотворює реальну вартість капіталу підприємства, його активів і зобов'язань.

Висновки

Враховуючи всі ці міркування, слід констатувати, що від вирішення проблеми відображення інфляційних процесів в обліковій і аналітичній практиці залежить успіх роботи господарських суб'єктів української економіки.

Цілком очевидно, що управління інфляцією в умовах реформування централізованої економіки припускає використання як апробованих, так і нестандартних методів, що враховують природу інфляції, її причини, фактори прояву. По суті справи, в наших умовах слід вести мову про особливу форму інфляції, що породжується конкретними умовами, суперечностями перехідного періоду. Слід визнати, що в багатьох країнах, котрі стали на шлях економічних перетворень, розрахунки на швидке приборкання стихії цін і пробудження зацікавленості не виправдалися. Запустити нову систему господарського регулювання виявилось зовсім не просто. Перехід від однієї системи до іншої

від централізованої до заснованої на дії ринкових сил натрапив на безпрецедентні проблеми, які не були передбачені ні у деталях, ні в цілому. Управляти процесом у перехідній економіці виявилось надзвичайно важко. Виник новий тип інфляції, який не відповідає звичним оцінкам і слабо реагує на традиційні методи дії. У разі затяжного інфляційного «захворювання» складається ситуація свого роду «консервації інфляційного клімату», негативного або непередбачуваного реагування на спроби вивести економіку із стану інфляційного шоку.

Деякі особливості, зазначені вище, нагадують про обмеженість простору для маневрування, про неправомірність застосування деяких стандартних засобів заборони інфляції. Ця ситуація, що склалася в країні вимагає вельми обережних, ретельно зважених заходів, скажімо, щодо регулювання курсу національної валюти, темпів інфляції. Наприкінці можна підкреслити, що подолати інфляцію можна тільки перебудувавши господарський механізм, включивши ринкові регулятори. Очевидно, що вирішення цієї вельми непростої проблеми потребує досягнення політичної стабільності і домовленості, згоди і підтримки населенням засобів регулювання, бо без цього найпрактичніші способи і рекомендації не здатні досягти бажаного результату.

Проаналізувавши вище зазначене, можна констатувати, що безгосподарність та марнотратство у багатьох випадках є наслідком слабого обліку і контролю. Недоліки в обліку породжують втрати ще і тому, що при їх наявності

часто знімається відповідальність за раціональне витрачання ресурсів і виключається можливість здійснення ефективного контролю за їх використанням, особливо при мінливості показників в умовах інфляції. Необхідно

підкреслити, що отримана на основі достовірного обліку об'єктивна інформація дозволяє керівникам підприємств вчасно ідентифікувати ділянки і запобігти втратам ресурсів, визначити наявність результативних шляхів їх економії.

Список літератури

1. Атлас, З. В. Бумажно-денежная инфляция [Текст] / З. В. Атлас. – М. : Госфиниздат, 1938.
2. Давидов, А. Ю. Инфляция в экономике. Мировой опыт и наши проблемы [Текст] / А. Ю. Давидов – М. : Международные отношения, 1991. – 200 с.
3. Кораблін, С. Інфляційні орієнтири [Текст] / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – № 10 (589). – 18-24 березня, 2006.
4. Кораблін, С. Нелюбима [Текст] / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – № 11 (539). – 26 березня – 1 квітня, 2005.
5. Красавина, Л. Н. Инфляция в условиях современного капитализма [Текст] / Л. Н. Красавина. – М. : Финансы, 1980. – 255с.
6. Усов, В. В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция : учеб. пособие для вузов [Текст] / В. В. Усов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 544 с.

РЕЗЮМЕ

Даньків Йосиф, Кизима Надежда, Остап'юк Мирослав

К вопросу учета и анализа деятельности предприятий в условиях инфляции

Рассмотрен вопрос организации учетной политики предприятия для принятия оптимальных управленческих решений. Приведена методика устранения искажающего влияния инфляции на данные бухгалтерской отчетности. Даны рекомендации относительно управления инфляцией в условиях реформирования централизованной экономики страны.

RESUME

Dan'kiv Yosyp, Kyzyma Nadia, Ostap'yuk Myroslav

To the question of accounting and analysis of enterprise activity in the conditions of inflation

The question of organization of registration policy of enterprise for acceptance of optimum administrative decisions is considered. The methodology of removal of distorting influence of inflation on information of accounting control is considered. Recommendations concerning the management of inflation in the conditions of reformation of the centralized economy of country are given.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ

Розглянуто особливості організації бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки

Ключові слова

Комп'ютерна техніка, комп'ютеризація, технологічний процес, автоматизація бухгалтерського обліку.

Засоби обчислювальної техніки створювались та удосконалювались так само, як і всі інші прилади, машини і обладнання, що призначались для полегшення праці людини. Удосконалення засобів обчислювальної техніки йшло від простого до складного та було тісно пов'язане зі станом техніки на певному етапі, а також із розвитком певних галузей математики, кібернетики та інших наук. З позицій користувача кожне удосконалення спрямовувалося насамперед на підвищення рівня механізації та автоматизації виконання технічних операцій, що часто повторюються; створення нових засобів введення та отримання даних; збільшення обсягу пам'яті; розробку нових носіїв інформації тощо.

Проблематикою обґрунтування розвитку та впровадження інформаційних систем у бюджетних установах займалися такі вчені-економісти, як А. М. Береза, Ф. Ф. Бутинець, Р. Т. Джога, М. Р. Лучко, І. І. Матієнко-Зубенко, Т. А. Писаревська, С. В. Свірко, Л. О. Терещенко, Т. В. Шахрайчук та інші. Загалом необхідно визнати, що ця ділянка залишається недостатньо дослідженою і донині. Підтвердженням цьому є той факт, що більшість малих бюджетних установ (особливо в сільській місцевості) продовжують використовувати традиційну ручну або частково автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку. Хоча найбільш чітко та злагоджено ведеться облік в установах з комплексною автоматизацією бухгалтерської роботи. Часткова автоматизація не дозволяє

систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних.

Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації бухгалтерського обліку, причому з допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на ключовий фактор організації обліку. Ці зміни зумовлені тим, що змінюються способи обробки даних, при яких забезпечується різна швидкість надання звітної інформації. В різних системах бухгалтерського обліку (від паперової до комп'ютерної) вона досягається, як правило, раціональною організацією облікових даних, одноразовим їх отриманням та передачею за всіма напрямками.

Трагування поняття паперових систем обробки даних в Україні та, наприклад, у США не збігаються. Американські спеціалісти до паперових або ручних відносять такі системи, в яких комп'ютери та периферійні пристрої не мають між собою безпосереднього зв'язку, зокрема, системи копіювального обліку на дошках, картотеки із застосуванням карток з перфорацією, системи, побудовані з використанням бухгалтерських, обчислювальних та друкуючих пристроїв, які в українській літературі об'єднуються поняттям часткової механізації обліку та облікових робіт. Способи обробки облікової інформації поділяються на три види: паперовий, механізований і комп'ютеризований (автоматизований), залежно від виду обчислювальної техніки, що застосовується. При цьому перші два методи об'єднуються під загальною назвою «безкомп'ютерний спосіб»,

маючи на увазі не перелік технічних засобів, а саме спосіб їх використання.

При визначенні способу обробки облікової інформації необхідно чітко поділити поняття механізації обліку та його комп'ютеризації (автоматизації). Має значення не тільки вид техніки, що застосовується, але й сукупність способів та методів її використання. При механізації обчислювальна техніка виступає допоміжним засобом для обробки інформації, а при комп'ютеризації технічні засоби стають одними з визначних засобів ведення обліку: суттєві зміни відбуваються у процесі збирання, накопичення облікової інформації, її передачі та отримання звітних показників. На відміну від механізації, комп'ютеризація обліку базується на системному вирішенні облікових завдань за допомогою комп'ютерів.

Існує декілька підходів до організації бухгалтерського обліку в умовах його комп'ютеризації:

- системний підхід до бухгалтерського обліку;
- розробка форм обліку, що орієнтовані на використання комп'ютерів;
- трансформація методу бухгалтерського обліку.

Для вирішення проблеми комп'ютеризації існує два шляхи: перегляд методологічних аспектів обліку безпосередньо від вимог механізації та комп'ютеризації обліку до його методології та комплексний перегляд всієї системи організації обробки облікової інформації.

Реалізація першого підходу дає обмежений ефект, який виражений у локальних змінах у методології системи обліку. Система обліку удосконалюється в основному в напрямі задоволення вимог комп'ютеризації, наприклад, здійснюється складання та введення кодів облікової номенклатури, упорядкування первинних документів і документообігу тощо. Такий суто індивідуальний підхід був придатний для механізації обліку з використанням клавішних та перфораційних обчислювальних машин, а також при частковій механізації окремих облікових функцій на комп'ютері, в результаті чого виконувалась обробка інформації з окремих розрізнених ділянок бухгалтерського обліку. При комп'ютерній формі бухгалтерського обліку зміст форми обліку розширюється і поглиблюється; вона починає визначати не тільки методологічні, але й технологічні та інформаційні аспекти організації бухгалтерського обліку й обробки облікової інформації. Застосування комп'ютерів дозволило автоматизувати робоче місце бухгалтера та підняти на новий рівень процес реєстрації господарських операцій. Бухгалтер працює на комп'ютері в діалоговому (інтерактивному) режимі, використовує зворотний зв'язок в процесі обробки інформації і отримання відповідних вихідних документів.

Єдність інформаційної бази та повний

автоматизований технологічний процес забезпечується за рахунок одноразового введення інформації. Інтеграція обробки даних первинного обліку й адаптація програмного забезпечення до потреб користувачів досягається шляхом застосування різних комп'ютерних програм. Крім того, комп'ютерна форма обліку має ряд переваг перед ручною, серед яких основними є вбудовані бухгалтерські знання (в програму вбудовуються правила формування тих чи інших проводок господарських операцій, тобто форма бухгалтерського обліку наповнюється специфічними бухгалтерськими знаннями), паралельне ведення обліку за декількома стандартами (на базі одних і тих же одноразово введених даних можна отримувати декілька систем оцінок та показників, що розраховуються за різними методиками) тощо.

Технологічний процес обробки даних при комп'ютерній формі обліку можна поділити на три етапи.

Першим етапом облікового процесу є збір та реєстрація первинних даних для обробки на комп'ютері.

На другому етапі проводиться формування масивів облікових даних на електронних носіях: журналу господарських операцій, структури синтетичних та аналітичних рахунків, довідників аналітичних об'єктів, постійної інформації. Одночасно здійснюється контроль за процесом обробки інформації, записаної в масивах облікових даних.

Заключним етапом процесу є отримання результатів за звітний період на запит користувача або у вигляді реєстрів синтетичного обліку, аналітичних таблиць, довідок з бухгалтерських рахунків або відображення на екрані дисплею потрібної інформації.

Особливістю комп'ютерної форми бухгалтерського обліку є те, що вона не існує без конкретної комп'ютерної програми. Облікові реєстри різних програм є схожими, але не однаковими.

Основні принципи комп'ютерної форми бухгалтерського обліку наступні:

- одному журналу хронологічного запису відповідає багато реєстрів систематичного запису;
- накопичення і багаторазове використання облікових даних;
- один синтетичний рахунок – багато аналітичних рахунків. Кількість рахунків аналітичного обліку залежить від цілей, поставлених керівництвом перед обліком, і нічим не обмежується;
- автоматичне отримання інформації про відхилення від встановлених норм, нормативів, завдань тощо;
- отримання звітних показників в інтерактивному режимі;
- автоматичне формування всіх облікових

регістрів і форм звітності на основі даних, відображених у системі рахунків.

В умовах застосування комп'ютерних систем бухгалтерського обліку методологія обліку змінюється в різних напрямках: змінюється система бухгалтерського обліку, обліковий процес, підвищується рівень управління, відбувається якісна та кількісна зміна облікового апарату та його функцій; при цьому наукові основи теорії та організації бухгалтерського обліку залишаються незмінними. Але зміни в організації бухгалтерського обліку відбуваються на всіх її етапах, починаючи з базового, методичного. Хоча впровадження обчислювальної техніки не вносить змін до принципів облікової реєстрації, що склалися в умовах комп'ютеризованої обробки облікової інформації, техніка збору й обробки облікової інформації кардинально змінюється. В умовах застосування комп'ютерної техніки кожний з елементів методу бухгалтерського обліку, серед яких – документування господарських операцій, відображення облікової інформації за допомогою подвійного запису на рахунках, використання грошового вимірника та інших складових методу бухгалтерського обліку – зберігає і навіть збільшує своє значення, однак за формою і сутністю, як правило, трансформується. Це, звичайно, призводить до змін у застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку.

Автоматизація обліку ставить нові вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації, що надходить до бухгалтерії, дозволяє вести зведений облік безпосередньо на підставі первинних документів без попереднього їх накопичення та узагальнення. Відмінності технології документування в комп'ютеризованих системах обліку наступні:

а) накопичення і первинна обробка облікових даних базуються на використанні комп'ютерів безпосередньо на робочих місцях облікових працівників (в цехах, на складах, в бухгалтерії). При цьому скорочується потік паперових документів та здійснюється перехід до безпаперової технології обліку;

б) обробка даних документування здійснюється за принципом об'єднання процесів складання первинного документа та введення його до комп'ютерної бази даних;

в) можливість автоматичної реєстрації первинної інформації за допомогою таких засобів, як технологічні датчики, сканери штрихових кодів (для обліку товарно-виробничих запасів), касові апарати (для обліку виручки від реалізації в роздрібній торгівлі), смарт-картки (для обліку праці та заробітної плати), ваги, годинники, лічильники, вимірвальна тара тощо. Така технологія первинного обліку дозволяє без будь-якої попередньої реєстрації облікових даних та їх накопичення вручну отримати всі необхідні звітні дані безпосередньо на підставі первинних

документів.

Застосування комп'ютерів вносить значні зміни до організації документування, які полягають, по-перше, у використанні електронних носіїв первинної інформації, і, відповідно, електронних первинних документів і, по-друге, в автоматичному складанні первинних документів.

Електронний документ – це документ, представлений у комп'ютерному вигляді. Особливістю електронних документів є необхідність використання комп'ютера для створення та обробки документів.

Складання, оформлення та зберігання первинних документів при комп'ютеризованому документуванні має ряд відмінностей від паперової обробки даних.

В автоматизованій системі обліку первинний документ може складатись вручну безпосередньо на місці здійснення господарської операції без створення електронного первинного документа. Потім цей документ передається до бухгалтерії для обробки. Бухгалтер (оператор) створює за ним проводку, яка додається до хронологічного масиву даних – журналу операцій. Паралельно цей документ реєструється вручну в журналі реєстрації первинних документів.

У ряді програм алгоритми, що забезпечують введення облікових записів, називаються механізмом «групових операцій». Комп'ютеризація вносить зміни і до інших елементів методу бухгалтерського обліку. Наприклад, із застосуванням штрихових кодів проведення інвентаризації, не змінюючи своєї економічної сутності, значно прискорюється, а способи її проведення докорінно змінюються. Так заміна ручного перерахунку зчитуванням штрихових кодів дозволяє провести інвентаризацію без припинення поточних операцій на складах або в магазинах.

Комп'ютеризація суттєво змінює процес організації роботи облікового апарату. Єдиним способом ефективної організації діяльності підприємства в сучасних умовах є закладення правил побудови організаційної структури в комп'ютерну систему організаційного управління, адже під час швидкого розвитку підприємства внутрішні документи підприємства доводиться часто змінювати, а висока плинність персоналу може звести нанівець всю роботу. Таким чином, комп'ютеризація управління підприємством є головним фактором, що визначає організацію роботи підприємства та бухгалтерії.

При комп'ютеризації окремих ділянок підприємство обладнує набором автоматизованих робочих місць (АРМ), кожне з яких призначене для вирішення певного облікового завдання. Кожне АРМ здійснює автономну обробку інформації без її використання з інших АРМ. Інформаційні зв'язки між автономними АРМ розірвані, що надає можливість для навмисних викривлень, зловживань; отже, необхідний

додатковий контроль та дублювання інформації.

Системна комп'ютеризація передбачає об'єднання АРМ бухгалтера в єдину комп'ютерну мережу. В цьому випадку весь обсяг інформації в мережі стає доступним всім користувачам. Тому під час системної комп'ютеризації розрив будь-якого інформаційного ланцюга сигналізує про аварію та локалізує її джерело. Характерними рисами організації роботи облікового апарату при комплексній комп'ютеризації обліку є:

- вирішення завдань бухгалтерського обліку та інформаційне обслуговування користувачів АРМ здійснюється за ініціативою та при безпосередній участі облікових працівників;
- інтелектуальна потужність інформаційних систем обліку зростає за рахунок формалізації знань бухгалтерів і створення баз знань, що дозволяє підвищити професійний рівень кожного користувача АРМ - бухгалтера;
- пошук потрібної інформації здійснюється користувачами зі своїх робочих місць із застосуванням спеціалізованих засобів пошуку інформації;
- обліково-аналітична інформація обробляється в діалоговому режимі;
- бухгалтер є безпосереднім учасником технологічного процесу розподіленої обробки даних, а персональний комп'ютер - основним засобом його праці.

Існують дві конкуруючі тенденції, які впливають на вибір структурної схеми системи обробки облікових даних на сучасному етапі розвитку технічних засобів обчислювальної техніки та засобів зв'язку.

Перша полягає у підвищенні ступеня централізації обробки, друга - в посиленні її децентралізації. Ці тенденції призводять до виникнення абсолютно нових особливостей у централізації та децентралізації обліку.

Основна тенденція в централізації і децентралізації виконання облікових функцій полягає в накопиченні і централізованій обробці облікових даних в єдиному центрі і децентралізованому введенні первинної інформації до бази даних програми та використанні результатних облікових показників. Ця система поєднує переваги централізованої обробки даних з перевагами децентралізованих систем. Використання локальних обчислювальних мереж дозволяє використовувати в інформаційній системі управління методи агрегації та дисагрегації облікової інформації, які, в свою чергу, ведуть до встановлення оптимального співвідношення принципів централізації і децентралізації.

При застосуванні АРМ функції бухгалтерів змінюються наступним чином:

- основним обов'язком бухгалтера, відповідального за ведення обліку на конкретній ділянці, є обробка локальної інформації на відносно невеликій інформаційній базі;

- інформація надходить або у вигляді заповнених первинних документів з регламентованою структурою, або первинний документ заповнюється і оформлюється на комп'ютері безпосередньо бухгалтером;

- обробка документів полягає у відображенні інформації з документів в облікових реєстрах шляхом введення їх реквізитів та формування проводок;

- обробка облікової інформації суворо регламентується як інструктивними матеріалами, так і технологією роботи з нею в системі.

Суттєво змінюються також функції контролю бухгалтерських даних. Інформаційна програмна система за наявності адекватного супроводу з боку розробника або провайдера забезпечує, по суті, безперервний контроль за веденням облікових записів та складанням документів. Практичний результат для підприємства - зменшення імовірності штрафу через неграмотність або випадкову помилку бухгалтера.

Оперативність результатної облікової інформації дозволяє також посилити контроль за законністю і економічною ефективністю господарських операцій. В комп'ютерній системі бухгалтерського обліку є можливість посилити функцію контролю, не підвищуючи та не ускладнюючи при цьому трудомісткості ведення обліку.

Традиційно в основі поділу праці бухгалтерів лежить принцип організації обліку за окремими обліковими завданнями або ділянками: облік основних засобів та нематеріальних активів, облік виробничих запасів, облік оплати праці, облік грошових коштів, облік розрахункових операцій, облік витрат виробництва тощо. При комп'ютеризації бухгалтерського обліку за принципами комп'ютерно-комунікаційної форми обліку перелік облікових завдань залишається незмінним, але збереження і перетворення інформації, формування результатних даних здійснюються в єдиній інформаційній базі.

Застосування комплексних програмних систем дозволяє радикально поліпшити ситуацію з організації обліку в цілому. Бухгалтерський облік є найбільш регламентованою функцією управління, що може ефективно виконувати свої завдання тільки за умови наявності заздалегідь заданих планів та правил. Оскільки при комплексній автоматизації обліку таким системоутворюючим фактором є програмно реалізований набір формальних алгоритмів, бухгалтерський облік перестає просто представляти господарський процес у вигляді єдиного цілого, а починає перетворювати цей процес на організоване ціле, яким цей процес раніше не був. Безперечно, це дозволяє здійснити перехід до концепції активної організації виробництва, праці та управління в бухгалтерії, при якій організоване ціле є продуктом

свідомої цілеспрямованої роботи бухгалтера.

Список літератури

1. Береза, А. М. *Основи створення інформаційних систем [Текст] / А. М. Береза. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 214 с.*
2. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку [Текст] : підручник для навчання студентів ВНЗ / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге видання, перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.*
3. *Лучко, М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль : Видавець Стародубець В.О., 2002. – 178 с.*
4. *Писаревська, Т. А. Інформаційні системи в управлінні персоналом та економіки праці [Текст] / Т. А. Писаревська. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.*
5. *Сушко, Д. С. Застосування комп'ютерних технологій у ході проведення аудиту балансу [Текст] / Д. С. Сушко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2006. - № 2 (36). – С.116-122.*
6. *Свірко, С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація [Текст] : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.*

РЕЗЮМЕ

Фарион Антонина

Организация бухгалтерского учета в условиях применения компьютерной техники

Рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета в условиях применения компьютерной техники.

RESUME

Farion Antonina

Organization of accounting in the conditions of application of computers

The features of organization of record-keeping in the conditions of application of computers are considered.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАТРАТ У ПЕРЕТВОРЕННІ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розкриті теоретичні основи методів та організації обліку витрат на біологічні перетворення в сільськогосподарських підприємствах, їх можливості оптимізації, обґрунтована класифікація витрат виробництва біологічних активів.

Ключові слова

Затрати, методи обліку затрат, їх оптимізація та класифікація на підприємстві.

Затрати підприємства відіграють суттєву роль у його діяльності. Вони створюють умови формування прибутку і в такий спосіб впливають на величину отримуваних для подальшого розвитку підприємства ресурсів. З іншого боку, затрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, можливість використання цінних методів конкурентної боротьби та запасу фінансової міцності за наявною кон'юнктурою ринку [4, с. 7]. Проблема зниження витрат є актуальною в сучасних економічних умовах, оскільки її вирішення дозволить сільськогосподарським підприємствам вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції та побудувати підприємство, яке матиме високий економічний потенціал у майбутньому.

У дослідженні питань теорії та методології обліку затрат значний внесок зробили вітчизняні вчені: О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, В. О. Ластовецький, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко та інші; зарубіжні дослідники: П. С. Безруких, М. А. Вахрушина, К. Друрі, В. Б. Івашкевич, Р. Ентоні, Т. П. Карпова, М. Карренбауер, Р. Мюллендорф, Дж. Піс, В. І. Ткач, Ч. Т. Хорнгрен, А. Яругова та інші.

Метою даної статті є висвітлення теоретичних основ і методів та організації обліку затрат на

біологічні перетворення в сільськогосподарських підприємствах та їх оптимізації, обґрунтування класифікації витрат виробництва біологічних активів.

Питання витрат досліджувалися ще класиками політичної економії. Уявлення про витрати розвивалося в працях видатних вчених економістів: А. Сміта, Д. Рікардо – теорія витрат, У. Петті – вчення про справедливую ціну, Ж. Б. Сея – теорія трьох факторів, К. Маркса – теорія трудової вартості, Ф. Візера – суб'єктивна теорія витрат альтернативних можливостей, А. Маршалла та інших.

Загальні правила формування в обліку інформації про витрати виробництва та принципи формування собівартості (калькулювання) встановлені П(С)БО 16 «Витрати» [9], «Методичних рекомендаціях з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств» [5] та ПСБО 31 «Фінансові витрати». В положеннях чітко визначено поняття собівартості, визначено склад витрат та їх, класифікацію. Крім того, п. 6 ст. 6 Закону про бухгалтерський облік передбачено, що «міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, у межах своєї компетенції, відповідно до галузевих особливостей розробляють на базі національних

положень бухгалтерського обліку методичні рекомендації щодо їх застосування».

З прийняттям національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні розпочалася робота з наближення обліку витрат до міжнародних принципів та правил. Однак вивчення зарубіжної методики обліку витрат та її адаптація до вітчизняних умов – процес досить складний і не завжди ефективний. Система обліку витрат, яка діяла в нашій державі раніше, була адекватною потребам централізованого управління економікою. Вона була чітко організованою, але значна частина облікової інформації не використовувалася, так як не було вагомого стимулу для зниження витрат, і відповідно, для створення оптимальної системи управління ними. Це одна з головних причин, через яку лєвова частка теоретичних напрацювань науковців на практиці не знаходила застосування [8, с. 5]. Принциповим є також те, що перелік витрат, які включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), повинні визначати саме підприємство, виходячи із економічної сутності понесених витрат і загальних принципів бухгалтерського обліку.

Прийняття П(С)БО 30 «Біологічні активи» внесло певні зміни в облік витрат виробництва. Відповідно до цього стандарту було відокремлено галузь сільського господарства як специфічний вид діяльності, акцентовано увагу на принципову його відмінність, яка полягає у використанні живих організмів — рослин і тварин – з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів у процесі їх якісних і кількісних змін [7, с. 14].

У процесі біологічних перетворень формуються витрати, які поділяються на:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Витрати не є однорідними ані за своїм складом, ані за значенням у діяльності підприємства. Тому враховуючи особливості сільськогосподарського виробництва і з метою забезпечення раціональної організації обліку, визначення величини витрат і здійснення контролю за формуванням собівартості продукції, важливе значення має науково обґрунтована класифікація витрат.

Класифікація витрат – науково обґрунтоване групування витрат за визначеними однорідними ознаками для цілей побудови системи обліку, аналізу, контролю, планування та прийняття управлінських рішень стосовно процесу виробництва продукції. Складність встановлення класифікації витрат пояснюється масштабами виробництва, різною технологією, різноманітністю самих витрат. Вони виникають у різних місцях та в різний час.

У теорії та практиці вітчизняного та зарубіжного обліку витрати класифікують за різноманітними ознаками, не звертаючи уваги на дотримання

загальних вимог до побудови науково обґрунтованих класифікацій. У зв'язку з цим визначено основні вимоги, що висуваються до класифікації витрат підприємства, зокрема орієнтація на досягнення визначеної мети, вирішення конкретного завдання; чітке формулювання правил розподілу множини, яка класифікується, на підмножини, що забезпечує можливість практичного застосування, тощо.

Важливим моментом при організації обліку є вибір його об'єктів. Необґрунтований вибір об'єкта обліку витрат та порушення загальноприйнятих принципів розробки їх номенклатури призводять до викривлення даних про фактичну собівартість виробів та знеособлення витрат по відношенню до видів продукції [8, с. 13]. Для того, щоб задовольняти потреби управління, необхідні різні групування витрат, а відповідно, і різні групування об'єктів обліку, що їх формують.

Облік витрат залежить від вибраного методу відображення факторів погашення вартості активів та утворення зобов'язань для забезпечення калькулювання собівартості продукції, робіт чи послуг та від того, на яких підприємствах виникають ці витрати, на великих, середніх чи малих. Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку передбачено, що підприємства самостійно вибирають один із варіантів обліку витрат: без використання рахунків класу 8 або одночасне використання рахунків класу 8 і 9 [2, с. 160].

У зв'язку з проблемними питаннями співвідношення обліку витрат і калькулювання виникає питання про єдність і розмежування методів обліку витрат і методів калькулювання, що у вітчизняній теорії є предметом дискусій уже багато десятиліть. І як наслідок, виникає проблема класифікації методів, що полягає не тільки у виборі основ класифікацій, але й у вирішенні питання, чи повинні методи обліку витрат і калькулювання класифікуватися як єдине ціле або вони підлягають окремим класифікаціям [8, с. 13].

У структурі управління затратами суб'єкта господарювання важливе місце відводиться оптимізації процесу формування затрат, що реалізується шляхом використання сукупності різноманітних економіко-математичних методів та моделей обґрунтування як абсолютної та відносної величини, так і структури затрат.

Оптимізація затрат підприємства спрямована на вирішення наступних питань:

- оцінку обґрунтованості абсолютної величини затрат та її відповідність плановим показникам;
- оцінку факторів формування величини та структури затрат;
- своєчасне виявлення резервів зменшення витрат;
- виявлення та обґрунтування механізмів мобілізації таких резервів.

Перший досвід налагодження контролю за

витратами на підприємствах України належить методу „стандарт-кост”. Його ще називають системою обліку та калькулювання за нормативами витрат. «Стандарт-кост» є системою визначення очікуваних витрат підприємства й окремих його підрозділів. Згодом з'явилися такі широко поширені методи обліку витрат як «директ-кост» та ABC [1, с. 328].

В. Мосаковський вважає, що метод директ-костінг, маючи незаперечні переваги порівняно зі стандарт-костінгом та нормативним методом, має значні особливості в застосуванні при різних технологіях виробничих процесів. Це виявляється в тому, що в окремих виробництвах усі витрати поділяються не на дві групи, як це передбачено системою директ-костінгу, а на три: змінні, які безпосередньо визначаються виходом продукції; умовно-змінні, які залежать від іншого показника, який може впливати на кількість продукції; постійні. У сільськогосподарських підприємствах до умовно-змінних відносять витрати рослинництва, які визначаються площею посівів, а в тваринництві – кількістю голів худоби [6, с. 32].

У літературі метод ABC часто ототожнюють з функціонально-вартісним аналізом (ФВА). Метод ABC як метод управління затратами остаточно сформувався в 90-ті роки ХХ століття і відтоді, завдяки своїм перевагам порівняно з традиційними (непроцесними) методами управління, інтенсивно розвивається в теорії управління затратами й широко використовується у практиці.

Набагато менше відомими є інші методи управління затратами: Абзорпшн-костинг, CVP-

аналіз, таргет-костинг, кайзер-костинг, бенчмаркінг затрат, кост-кілінг, LCC-аналіз, метод VCC [4, с. 48].

Важливе значення в управлінні витратами має система контролю, яка забезпечує повноту та правильність дій у майбутньому, спрямованих на зниження витрат і зростання ефективності виробництва. При побудові системи контролю витрат необхідно визначити:

- систему підконтрольних показників, склад і рівень їх деталізації;
- терміни представлення звітності;
- розподіл відповідальності за повноту, своєчасність і достовірність інформації, що міститься в звітах за витратами, тобто слід "прив'язати" систему контролю до центрів відповідальності на підприємстві.

Для того, щоб система контролю витрат на підприємстві була ефективною, необхідно спочатку виділити центри відповідальності, де формуються витрати, класифікувати їх, а потім скористатися системою управлінського обліку витрат. У результаті керівник підприємства дістане можливість своєчасно виділяти "вузькі місця" в плануванні, формуванні витрат і ухваленні відповідних управлінських рішень [3, с. 34].

Отже, витрати – це ресурси, витрачені на конкретні цілі у вартісному вираженні, що допомагають керівникам підприємства краще контролювати процеси біологічних перетворень та гнучкіше здійснювати керівництво господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства.

Список літератури

1. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 // Бухгалтерія. – 2001. – № 52/2. – С. 159-163.
3. Керимов, В. Э. Управленческий учет и проблемы классификации затрат [Текст] / В. Э. Керимов, С. И. Адумукас, Е. В. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 32-37.
4. Козаченко, Г. В. Управління затратами підприємства [Текст] : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. – Київ : Лібра, 2007. – 320 с.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [Текст] : затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 р. № 132 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 77. – С. 2-25.
6. Мосаковський, В. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов [Текст] / В. Мосаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 9. – С. 29-34.
7. Огійчук, М. Ф. Бухгалтерський облік у сільському господарстві в первинних документах і проводках [Текст] / М. Ф. Огійчук, В. М. Пархоменко. – Х. : Фактор, 2008. – 464 с.
8. Олійник, О. В. Витрати в системі бухгалтерського обліку: теорія, методика, практика [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук / О. В. Олійник. – Тернопіль : Терноп. акад. нар. госп-ва, 2002. – 22 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” [Текст] : затверджене наказом Міністерством фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.

РЕЗЮМЕ

Хомовий Сергей

Особенности учета затрат в превращении биологических активов на сельскохозяйственных предприятиях

Раскрыты теоретические основы методов и организации учета расходов на биологические превращения в сельскохозяйственных предприятиях, их возможности оптимизации, обоснована классификация расходов производства биологических активов.

RESUME

Khomovyi Sergiy

Features of accounting of expenses in transformation of biological assets on agricultural enterprises

Theoretical bases of methods and organization of account of charges on biological transformations in the agricultural enterprises, their possibility of optimization are exposed. The classification of charges of production of biological assets is grounded.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано системний підхід до класифікації технічної інформації та її джерел, визначено ступінь впливу інформаційного забезпечення на якість управлінських рішень на промисловому підприємстві, розроблено методу оцінки економічної ефективності інформаційного забезпечення виробничо-ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова

Технічна інформація, оперативна інформація, диференційований підхід, масив технічної інформації.

Ефективність інформаційного забезпечення виробничої діяльності доцільно відображати як рівень інформаційного забезпечення управління підприємством у цілому, так і результативність діючої на підприємстві системи управління технічною та оперативною інформацією. Тому слід оцінювати інформаційну систему підприємства в цих двох напрямках. На рівень інформаційного забезпечення впливає система внутрішньої звітності та зовнішньої інформації на підприємстві.

Метою даної статті є визначення переліку показників, що відображають ефективність функціонування даних систем, та розробка переліку критеріїв, що встановлюються й оцінюються на підприємстві експертним шляхом.

Сутність запропонованого у статті підходу полягає в наступному. За кожним параметром, який характеризує рівень інформаційного забезпечення виробничої діяльності на підприємстві, експертами вибираються критерії оцінки цих параметрів і ранжируються залежно від ступеня їхнього впливу на даний параметр. У кожному конкретному випадку ранг визначеного критерію буде різним. На це можуть впливати такі фактори, як характер інформації, джерела інформації, методи збору даних тощо.

Ефективність функціонування і використання системи управління технічною інформацією (СУТІ) на

промисловому підприємстві доцільно визначати комплексно. До показників, які можуть характеризувати ефективність СУТІ, можна віднести наступні:

1. Показники ефективності використаної технічної інформації;
2. Показники ефективності руху й обробки інформаційних потоків;
3. Показники ефективності конкретних технічних заходів.

Ефективність технічної інформації можна оцінити як відношення результату її обробки та використання при прийнятті конкретного управлінського рішення до витрат, пов'язаних з придбанням та використанням цієї інформації.

Оскільки у виробничому процесі використовуються різні види технічної інформації, то диференційований підхід до визначення їх ефективності, який обумовлено різним рівнем і складом витрат на одержання різних видів інформації та складністю виміру результату технічних рішень різних рівнів управління, є найоптимальнішим.

Завдяки визначеному методичному підходу за допомогою експертних оцінок проведемо оцінку інформаційного забезпечення виробничих підрозділів промислового підприємства м. Дніпродзержинська та ефективності деяких використаних масивів технічної інформації.

Результати оцінки наведені у таблицях 1 і 2.

Таблиця 1. Результати експертної оцінки рівня інформаційного забезпечення виробничої діяльності на промисловому підприємстві

Критерії	Ранг критерію	Значимість критерію	Середня оцінка експертів у балах	Значення критерію з урахуванням його значимості
Параметр А1. Якість передачі інформації				
Повнота інформаційного масиву	1	0,51	5,4	2,754
Трудомісткість збирання інформації	2	0,32	4,3	1,376
Оперативність комплектування інформаційного масиву	3	0,17	6,2	1,054
Загальна оцінка за даним параметром 5,184				
Параметр А2 Потенційна цінність інформації				
Точність інформації	1	0,51	6,4	3,264
Оперативність (своєчасність)	2	0,32	5,5	1,76
Вартість інформації	3	0,17	6,8	1,156
Загальна оцінка за даним параметром 6,18				
Параметр А3. Кваліфікація фахівця з інформаційного забезпечення				
Професійні знання	2	0,32	7,4	2,368
Ділові здібності	3	0,17	7,1	1,207
Інформаційна кваліфікація	1	0,51	8,3	4,233
Загальна оцінка за даним параметром 7,808				
Параметр В1. Технологічність та комунікативність користувачів інформації				
Рівень інформаційної забезпеченості, необхідної для реалізації функцій	1	0,33	4,2	1,386
Наявність можливості використання інформації	4	0,13	3,8	0,494
Наявність і рівень розвитку засобів зв'язку із споживачем	5	0,07	4,1	0,287
Рівень готовності менеджера скористатися інформацією	3	0,20	4,5	0,9
Кваліфікаційний рівень менеджера для ухвалення рішення	2	0,27	7,8	2,106
Загальна оцінка за даним параметром 4,062				

Таблиця 2. Результати оцінки ефективності технічної інформації та рівня інформаційного забезпечення виробничих підрозділів промислового підприємства

Показники	Розраховане значення	Максимальне значення
1	2	3
Рівень інформаційного забезпечення виробничих підрозділів		
Якість передачі оперативної інформації	5,184	10
Потенціальна цінність інформації	6,180	10
Кваліфікація фахівців з інформаційного забезпечення	7,808	10
Технологічність та комунікативність користувачів технічної інформації	4,062	10
Ефективність технічної інформації		
Коефіцієнт своєчасності надходження інформації до менеджера	0,51	1
Коефіцієнт ймовірності отриманої інформації	0,96	1

1	2	3
Коефіцієнт повноти отриманих відомостей	0,96	1
Коефіцієнт ефективності технічної інформації при прийнятті оперативних управлінських рішень	0,47	1
Коефіцієнт ефективності технічної інформації при прийнятті стратегічних рішень	4,33	-

Як видно з таблиці 2, коефіцієнт ефективності технічної інформації при прийнятті оперативних управлінських рішень склав 0,47. Його невисокий рівень обумовлено несвоєчасністю надходження інформації до менеджера.

Коефіцієнт ефективності технічної інформації, що використовувався для прийняття стратегічних рішень, склав 4,33. Це свідчить про високу ефективність технічної інформації для прийняття стратегічних рішень.

Комплексні результати проведених експертних оцінок і опитування менеджерів дозволяють зробити висновок, що середній рівень інформаційного забезпечення виробництва у даному випадку обумовлено недостатньо оптимальною системою внутрішньої звітності підприємства. Можна також припустити, що існує прямий зв'язок між низьким рівнем розвитку засобів зв'язку і можливості використання інформації на підприємстві і незадоволенням менеджерів своєчасністю і формою її представлення.

Таким чином, за допомогою даної методики можливо не тільки в цілому оцінити рівень інформаційного забезпечення виробництва на підприємстві, але і виявити фактори, що впливають на його зниження.

Розглянемо один із підходів до моделювання структури інформаційної бази виробничо-ресурсного потенціалу методом сегментації. В даному контексті сегментація, що є однією із стадій процесу структуризації інформаційної бази, сама розглядається як процес, що складається з низки етапів.

Кожний із етапів слід розглядати як систему «етапи процесу – цілі етапів – інформація, необхідна для прийняття рішень – оцінні параметри». Це дозволяє знизити невизначеність формування інформаційної бази за рахунок встановлення однозначної відповідності між її складовими елементами.

Побудована на цій основі чотиривимірна модель процесу структуризації інформаційної бази представлена на рисунку 1.

На рисунку 1 показана координата цілі етапів, а самі вони внаслідок громіздкості запису не відображені.

Перед побудовою моделі були визначені види інформації, що використовуються на різних етапах,

а також запропоновані набори оцінних параметрів, за якими ведеться оцінка ефективності виконання робіт на кожному етапі процесу.

Відповідно до етапів запропоновані наступні параметри: етап оцінки виробничо-ресурсного потенціалу підприємства – потенційна цінність інформації; етап передачі оперативної інформації – якість передачі; етап збирання і аналізу технічної інформації – кваліфікація спеціаліста щодо інформаційного забезпечення; для останнього етапу комплексної оцінки інформаційного забезпечення виробництва – весь набір згаданих параметрів, а також технологічність і комунікативність користувачів інформації.

Як спільні цілі етапів, що підлягають деталізації, виділені наступні: оцінка можливостей підприємства щодо достатності потенціалу для реалізації існуючих ринкових можливостей, визначення видів продукції, які воно спроможне виробляти; принципів і факторів сегментації - виявлення принципів, чинників і змінних факторів і т. д.

Викладені вище основні положення методичного підходу до оцінки економічного ефекту і економічної ефективності застосування інформаційних технологій можуть бути використані при обґрунтуванні рішень про доцільність їх запровадження, а також при виборі найкращого з ряду їх альтернативних варіантів.

У статті порушено проблему вивчення систем управління виробничою інформацією на підприємстві, зроблено спробу розробити і обґрунтувати теоретичні засади щодо вдосконалення механізму управління інформаційним забезпеченням виробничо-ресурсного потенціалу промислового підприємства.

Проведене у даній роботі дослідження дозволило зробити такі висновки.

1. Ефективність і цінність управлінських рішень у виробництві значною мірою залежить від інформаційного забезпечення процесу управління.

2. Особливості інформаційного забезпечення в промисловому середовищі визначає специфіка діяльності промислового підприємства.

3. Аналіз інформаційних ресурсів і джерел технічної інформації для промислових підприємств показав, що коефіцієнт ефективності технічної інформації при прийнятті оперативних управлінських рішень низький.

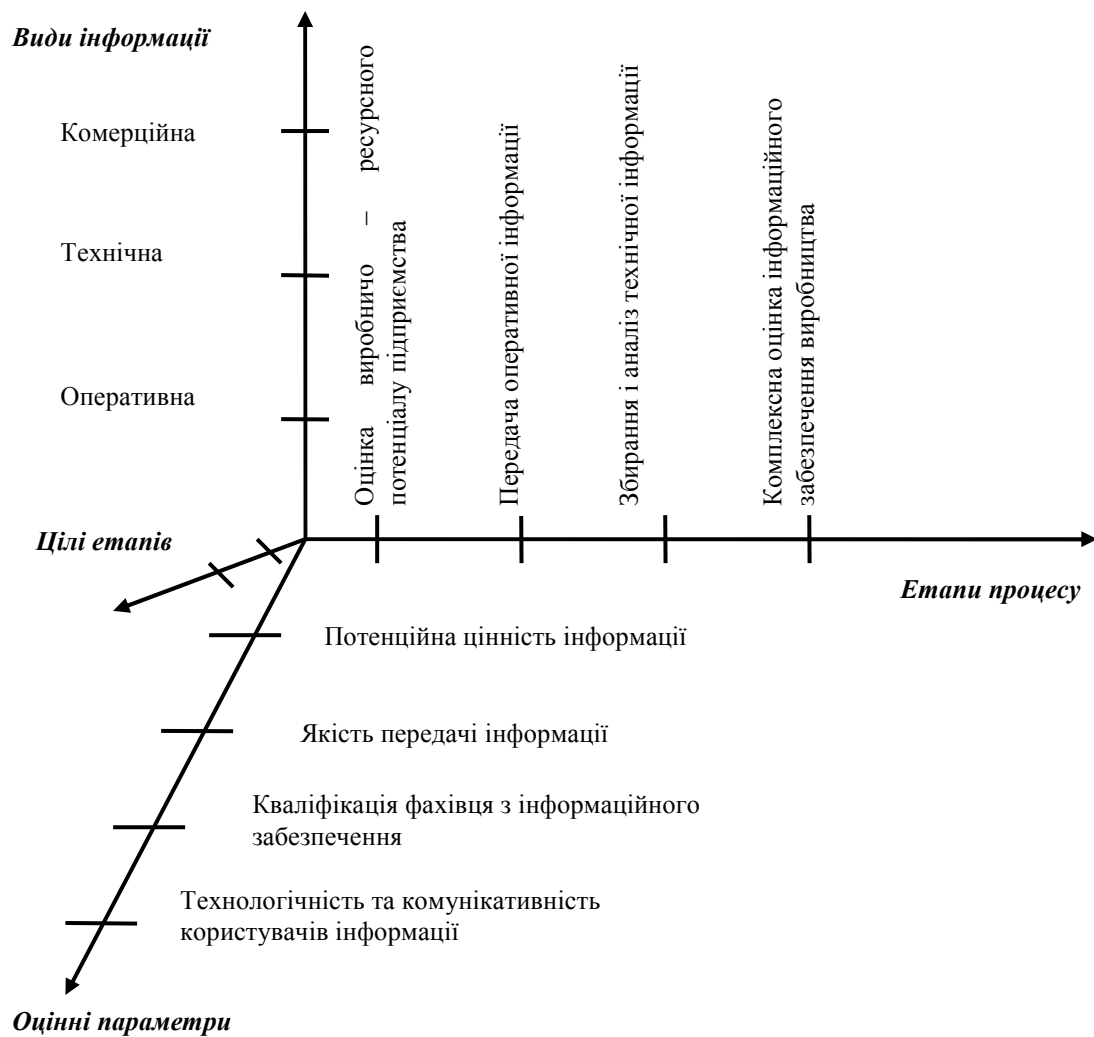


Рис. 1. Узагальнена модель процесу структурування інформаційної бази виробничо-ресурсного потенціалу

Висока ефективність технічної інформації для прийняття стратегічних рішень на підприємстві дозволить одержати такі переваги:

- зменшення часу ухвалення рішення. У довгостроковій перспективі це призведе до скорочення простоїв, прискорення обороту поточних активів, зниження чисельності управлінського персоналу;
- одержання раніше недоступної інформації. В результаті з'являється можливість прийняття більш довгострокових рішень.

4. Розроблена методика оцінки ефективності

інформаційного забезпечення управління виробництвом дозволить оптимально розподіляти ресурси на виробничу діяльність підприємства, у т.ч. інформаційне забезпечення, об'єктивно оцінювати якість і результативність управлінської роботи, обґрунтованість і ефективність технічних рішень.

5. Пропонована методика з використанням коефіцієнтів дозволяє не тільки в цілому оцінити рівень інформаційного забезпечення виробничої діяльності на підприємстві, але і виявити фактори, що впливають на його зниження.

Список літератури

1. Чистяков, В. М. Управление процессами использования информационных ресурсов [Текст] / В. М. Чистяков. — Новосибирск : Наука, 2003. — 237 с.
2. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] / Л. Г. Мельник. — Сумы : Университетская книга, 2003. — 288 с.
3. Мельник, Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия [Текст] / Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко. — Сумы: Университетская книга, 2004. — 399 с.
4. Мерешко, Т. И. Проблемы информационного обеспечения на промышленных предприятиях [Текст] / Т. И. Мерешко // Технический прогресс и эффективность производства : сборник научных трудов. — Харьков : ХГПУ, 2001. — Выпуск 96 — С. 138-141.

5. *Иванченко, А. Ю. Оценка эффективности системы управления технической информацией на предприятии [Текст] / А. Ю. Иванченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 45-49.*
6. *Власов, А. И. Корпоративные автоматизированные информационные системы, принципы, средства и системы документооборота [Текст] / А. И. Власов, Е. М. Овчинников. – М. : Учебный центр ОАО Газпром, 1999. – 107 с.*
7. *Бажин, И. И. Информационные системы менеджмента [Текст] / И. И. Бажин. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 688 с.*

РЕЗЮМЕ

Чернявска Ирина

Исследование эффективности использования информационных ресурсов промышленного предприятия

Предложен системный подход к классификации технической информации и ее источников, определена степень влияния информационного обеспечения на качество управленческих решений на промышленном предприятии, разработана методика оценки экономической эффективности информационного обеспечения производственного-ресурсного потенциала предприятия.

RESUME

Chernyavska Iryna

Research of efficiency of the use of industrial enterprise informative resources

System approach to the classification of technical information and its sources is offered. Degree of influence of the informative providing on quality of administrative decisions on an industrial enterprise is defined. The methodology of estimation of economic efficiency of the informative providing of production-resource potential of enterprise is developed.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

**Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету**

Випуск 4

2009 рік

Редактор-коректор *М. Й. Войтович*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Здано до набору 19.11.2009 р. Підписано до друку 21.12.2009 р. Формат 60x90/8.
Гарнітура Cambria. Папір офсетний. Друк офсетний.
Умовно-друк. арк. 41,2. Обл.-вид. арк. 28,1.
Тираж 300. Ціна договірна.

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: analysis_tdeu@yahoo.com

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.

Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво «Економічна думка»)
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,
телефон/факс 380 (352) 43-24-40; телефон 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ «Гал-Друк»
вул. Бродівська, 44, м. Тернопіль, 46006,
телефон 380 (352) 52-05-63.