

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 14
№ 2

Тернопіль
2013

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.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – 249 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступники головного редактора

Дерій В. А., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З.-М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецинський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Мних Є. В., д. е. н., проф., Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

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://econa.org.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2013

© «Економічний аналіз», 2013

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2013

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Адамик Богдан Петрович Особливості інституційної організації державного регулювання діяльності банків в Україні	6
Бодрецький Михайло Вікторович Створення нового банківського продукту та стадії його життєвого циклу	12
Ботвіна Наталія Олександрівна Хеджування валютного ризику як складова банківської безпеки	17
Добровенко Олександр Анатолійович Оцінка потенціалу стратегічного розвитку банківської установи	22
Пилипів Надія Іванівна, Пилипів Марія Ігорівна Актуальні питання аналізу ділової репутації комерційних банків	28
Тищенко Олена Ігорівна Аналіз депозитів фізичних осіб у банках України	36
Ткачук Василь Онуфрійович Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг	43

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Брайловський Ілля Аркадійович Інтереси та переваги держави в проектах державно-приватного партнерства	52
Великоіваненко Галина Іванівна Аналіз квантильних мір оцінювання фінансового ризику	58
Мірошниченко Ігор Вікторович Дослідження взаємозв'язків між показниками інвестиційного потенціалу України на основі карт самоорганізації	63
Охріменко Оксана Онуфріївна Методичні підходи до оцінки ефективності венчурних проектів	70
Спільник Ірина Володимирівна, Загородна Ольга Михайлівна Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності	78
Черкезюк Діана Володимирівна Активне управління інвестиційними процесами в умовах глобальних фінансових дисбалансів	88

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Божко Валерій Павлович, Магомедова Маргарита Магомедівна</i> Оцінка конкурентоспроможності виробничих підприємств	95
<i>Бортник Людмила Василівна</i> Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу	100
<i>Бояринова Катерина Олександрівна, Войтун Тетяна Валеріївна</i> Наукові підходи та детермінанти забезпечення інноваційної адаптивності промислового підприємства	111
<i>Бурда Наталія Володимирівна</i> Вплив якісного рівня персоналу на фінансово-економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств	117
<i>Бутов Андрій Миколайович</i> Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства	124
<i>Вавдійчик Ірина Миколаївна</i> Особливості управління формуванням товарних ресурсів на підприємствах роздрібної торгівлі	132
<i>Васильєв Олексій Вікторович, Мейта Вікторія Ігорівна</i> Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств	138
<i>Вовк Світлана Володимирівна</i> Проблеми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	146
<i>Гончар Вікторія Василівна</i> Організація стратегічного управління в умовах невизначеності і ризику на металургійних підприємствах	152
<i>Горбачова Оксана Миколаївна</i> Фактор пропускну здатності аеропортових комплексів як умова їх циклічного розвитку	158
<i>Гугул Оксана Ярославівна</i> Удосконалення системи управління розвитком персоналу спиртової галузі на засадах консалтингу	164
<i>Давлетбаева Назгуль Бакытовна</i> Государственная политика в коммерциализации инновационной деятельности малых предприятий	170

Євтушенко Ганна Валентинівна

Модель таксономічного аналізу для розрахунку інтегрального показника марочного капіталу

176

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Будько Оксана Володимирівна

Шляхи забезпечення якості облікової інформації

183

Вакун Оксана Володимирівна

Удосконалення звітності в частині нематеріальних активів будівельних підприємств

188

Здреник Василь Степанович, Чирка Дмитро Михайлович

Система документування операцій з фінансовими інвестиціями: проблеми та перспективи

198

Корягін Максим Вікторович

Методичні засади облікового відображення показників вартості підприємства

206

Назарова Ірина Ярославівна

Аналіз методів оцінки активів, зобов'язань та капіталу при реорганізації підприємств

214

Омецінська Ірина Ярославівна

Порядок розкриття інформації про зобов'язання у балансі

221

Починок Наталія Володимирівна

Теоретичні аспекти реалізації функцій обліку й аналізу в процесі управління персоналом

227

Сіренко Станіслав Володимирович, Яровий Костянтин Олександрович

Актуальність та основні облікові аспекти консолідованої фінансової звітності

235

Янчев Андрій Володимирович, Сахаров Павло Олександрович

Документування операцій з розрахунків електронними грошима

240

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Богдан Петрович АДАМИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Адамик, Б. П. Особливості інституційної організації державного регулювання діяльності банків в Україні [Текст] / Богдан Петрович Адамик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 6-11. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена систематизації теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань сучасного стану державного регулювання банківської діяльності в Україні з огляду на положення теорії інституціоналізму. Основна увага зосереджена на державному регулюванні банківської діяльності, що реалізується як в Україні, так і в більшості зарубіжних країн винятково державними інститутами через банківський сектор економіки. Впливаючи на діяльність комерційних банків як основних фінансових посередників, органи державного регулювання створюють певні правові та економічні умови їх функціонування. Розглядаються питання вдосконалення системи регулювання і нагляду в напрямку створення макропруденційної системи регулювання діяльності фінансових посередників, що є актуальним. Встановлено, що її завданням повинно бути забезпечення стабільності фінансового сектору загалом, а також зниження системних ризиків на основі аналізу макроекономічних показників. Доцільною є розробка і поетапна реалізація заходів щодо створення єдиного органу регулювання і нагляду на базі чинної системи Національного банку України на мікропруденційному рівні.

Ключові слова: державне регулювання; банківський нагляд; регулювання діяльності банків; макропруденційний нагляд; мікропруденційний нагляд; центральний банк; інституційна структура.

Богдан Петрович АДАМИК

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Аннотация

Статья посвящена систематизации теоретико-методологических и организационно-методических вопросов современного состояния государственного регулирования банковской деятельности в Украине с учетом теории институционализма. Основное внимание сосредоточено на государственном регулировании банковской деятельности, которая реализуется как в Украине, так и в большинстве зарубежных стран исключительно государственными институтами через банковский сектор экономики. Влияя на деятельность коммерческих банков как основных финансовых посредников, органы государственного регулирования создают определенные правовые и экономические условия их функционирования. Рассматриваются вопросы усовершенствования системы регулирования и надзора относительно создания макропруденционной системы регулирования деятельности финансовых посредников, что есть актуальным. Установлено, что его заданием должно быть обеспечение стабильности финансового сектора вообще, а также снижение системных рисков на основе анализа макроекономических показателей. Целесообразной есть разработка и поэтапная реализация мер относительно создания единого органа регулирования и надзора на базе действующей системы Национального банка Украины на микропруденционном уровне.

© Богдан Петрович Адамик, 2013

Ключевые слова: государственное регулирование; банковский надзор; регулирование деятельности банков; макропруденционный надзор; микропруденционный надзор; центральный банк; институциональная структура.

Bogdan Petrovych ADAMYK

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Banking Business,
Ternopil National Economic University

FEATURES OF THE INSTITUTION ORGANIZATION OF GOVERNMENT REGULATION OF BANKS ACTIVITY IN UKRAINE

Abstract

The theoretical, methodological and methodical questions of the current state of government regulation of banking activities in Ukraine, based on the theory of institutionalism are discussed. It has been proved that the methodology of knowledge of institutional change may be the basis of theoretical knowledge and the study of institutional regulation of the banking system of Ukraine in the conditions of necessity for economic and institutional transformations of the post-crisis banking system. It has been conducted the analysis of the regulation of banking institutions, based on their division into two main groups, namely: the authorities, which have the power to create the laws for the banking sector; institutions, which functions are directly related to the regulation of banks and banking supervision. After having analyzed the advantages of building institutional regulation of financial intermediaries in the European Union there has been proposed the formation of a model of state regulation of financial intermediaries in Ukraine. The experience of European Union countries, including phased transform institutional framework regulation of the activities of banks orientated on micro-prudential and macro-prudential regulation is considered. The importance of coordination of banking regulation and regulatory activities of other financial intermediaries in order to increase the stability of the financial intermediaries and reduce systemic risk is emphasized. It has been pointed out the feasibility of steps to create a unified body of regulation and supervision on the basis of the current system of regulation and supervision of the National Bank of Ukraine on micro-prudential level.

Keywords: government regulation; banking supervision; banking regulation; macro-prudential supervision; micro-prudential supervision; central banks; institutional structure.

JEL classification: E580

Інституційне забезпечення трансформації системи регулювання діяльності банків у післякризовий період є важливим фактором ефективного реформування системи банківського регулювання і нагляду. Проблеми при регулюванні діяльності банківських установ, з якими зіштовхнулися в останні роки як розвинуті країни, так і країни з ринками, що формуються, виявили значну роль інституційних чинників для забезпечення стабільного функціонування фінансово-кредитної системи. Тому формування адекватного інституційного середовища є важливою передумовою ефективної та стабільної діяльності банківського сектору економіки держави.

Питання інституційної трансформації системи регулювання діяльності банків досліджують у своїх працях багато вітчизняних вчених, а саме: С. Аржевітін, І. Д'яконова, М. Коваленко, С. Лобозинська, В. Міщенко, С. Мошенський, С. Науменкова, О. Петрик та ін. Незважаючи на значні здобутки в дослідженні питань оптимальної форми інституційного забезпечення регулювання банківської діяльності, не знайдено єдиного погляду в теорії і практиці як в Україні,

так і у розвинутих зарубіжних країнах оптимальних підходів до організаційної побудови системи регулювання фінансової та банківської діяльності, а також нагляду. Дискусійними залишаються окремі аспекти визначення ролі, функцій та сфер впливу і відповідальності окремих органів регулювання банківської сфери.

Метою статті є систематизація теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань сучасного стану організації державного регулювання банківської діяльності в Україні з огляду на положення теорії інституціоналізму.

Теорія інституціоналізму в останні десятиріччя активно використовується в сфері економіки, позаяк використовує цілісний підхід до об'єкта вивчення, процеси і явища розглядаються в динаміці, з урахуванням закономірностей історичного розвитку, а людський фактор визнається однією з основних рушійних сил [1, с. 7]. Об'єктом вивчення інституційної теорії є соціально-економічна основа господарської діяльності, а предметом – «аналіз взаємодії інститутів і структур, які їх забезпечують» [2, с. 75].

Базовим методологічним принципом, що

об'єднує ознаки теоретико-методологічної спорідненості усіх течій інституційної теорії, прийнято вважати використання інституційного методу [3, с. 2], тобто аналіз інституцій є головним об'єктом дослідження, центральною та фундаментальною категорією інституційного аналізу.

У вітчизняній економічній науці чітко не розмежовується економічний зміст дефініцій «інституція» та «інститут». Певної невизначеності у трактуванні цих дефініцій додали перші пострадянські переклади наукових праць відомих інституціоналістів (Т. Веблена, О. Вільямсона, У. Мітчелла, Д. Норта, Р. Ріхтера, Дж. Ходжсона та ін.), у яких відбулася редукція категорій «інститут» та «інституція» (англійське слово «institution» було перекладене як «інститут»). Фактично суть інституцій українські та російські дослідники здебільшого ототожнювали з інститутами.

Не ставлячи за мету нашого дослідження детальне теоретико-методологічне обґрунтування цих категорій, враховуючи методологічний доробок зарубіжних і вітчизняних вчених, вважаємо доцільним трактувати інституції як систему правил, норм, обмежень (офіційних і неофіційних), певних рамок поведінки в суспільстві, що забезпечують досягнення оптимальної організації та координації поведінки суб'єктів економічних відносин. Враховуючи те, що у переважній більшості держав світу сучасна економіка розвивається як динамічна відкрита система, на яку суттєво впливає комплекс зовнішніх та внутрішніх факторів не лише суто економічного, а й політичного, соціального та культурного характеру, розроблена Д. Нортом методологія пізнання інституційних змін може виступати основою теоретичного пізнання та дослідження інституційної організації регулювання банківської системи України в умовах необхідності здійснення економічних та інституційних трансформацій посткризового стану банківської системи [4, с. 23].

У кожній країні світу органи державної влади суттєво втручаються у діяльність банківського сектору економіки. Це пов'язано з тим, що забезпечення стабільності функціонування на усіх стадіях економічного розвитку вважається основною вимогою суспільства до банківського сектору економіки. Масштабні негативні наслідки, спричинені кризовими ситуаціями у банківській системі (чи діяльності окремих банків), можуть бути руйнівними для національної економіки та соціальної стабільності в країні.

Сутність державного регулювання банківської діяльності полягає в тому, що механізм регулювання здійснюється перш за все в межах банківської системи та виражається у впливі органів банківського регулювання (зазвичай, центрального банку) на комерційні банки. Тому

науковий підхід до інституційної організації регулювання банківської діяльності можна розглядати як у вузькому, так і в широкому розумінні залежно від кола суб'єктів, які здійснюють регулювання, мети їх регулятивної діяльності та виконуваних функцій.

У широкому розумінні до інституційної організації процесу регулювання банківської діяльності ми зараховуємо усі інституції (правила, формальні і неформальні норми, офіційні та неофіційні обмеження, традиції банківництва, правила економічної поведінки) та інститути регулятивного впливу на банківську систему держави (державні, недержавні, регіональні, міжнародні). У вузькому розумінні регулювання банківської діяльності можна розмежувати на державне і недержавне, залежно від повноважень суб'єктів регулятивного впливу.

Відповідно до мети і завдань нашого дослідження основну увагу ми зосереджуємо на державному регулюванні банківської діяльності, що реалізується як в Україні, так і в більшості зарубіжних країн винятково державними інститутами через банківський сектор економіки. Впливаючи на діяльність комерційних банків як основних фінансових посередників, органи державного регулювання створюють певні правові та економічні умови їх функціонування. Важливо зазначити, що регулятивний вплив держави на банківську систему унеможливорює безпосереднє втручання в оперативну діяльність банківських установ, переважна більшість яких в Україні з приватною формою власності чи іноземним капіталом. Тобто превалює індикативний характер регулювання банківської діяльності над адміністративним, що визначає необхідність постійного розвитку та вдосконалення форм, методів та механізмів державного регулювання банківської сфери.

Науковий підхід до класифікації органів регулювання банківської діяльності, на наш погляд, потребує аналізу інститутів регулювання банківської сфери послідовно, виходячи з їх поділу на дві основні групи:

- органи, до повноважень яких належить законодавче і нормативне регулювання банківської сфери;
- органи, функції яких безпосередньо пов'язані з регулюванням діяльності банків та здійсненням банківського нагляду.

До функцій першої групи органів державного регулювання банківських установ ми відносимо лише законо- і нормотворчі функції. Завдання діяльності цих органів полягає у створенні загальних правил і умов діяльності банків на фінансовому ринку без можливості здійснення оперативного контролю чи застосування певних заходів впливу у випадках недотримання окремими банками встановлених законодавчими чи нормативними актами правил чи обмежень.

Фактично, державні органи регулювання при виконанні законо- і нормотворчих функцій впливають не на діяльність конкретних банків – учасників фінансового ринку, а на ринок загалом. Безпосередній контакт регулятора з певною банківською установою відсутній, тобто вплив органів регулювання має в переважній більшості опосередкований характер і суттєво залежить від кон'юнктури фінансового ринку. Окрім того, обмеженість функцій органів регулювання банківської діяльності першої групи полягає також у тому, що навіть рішення про входження на ринок нових банківських установ (створення, процедура реєстрації нових банків) лежить поза їх компетенцією.

До другої групи інститутів державного регулювання діяльності банків належить система державних органів регулювання банківської сфери, принципи побудови якої, сфера впливу та функції регулятивних органів значно відрізняються у багатьох країнах. Кожна держава намагається створити таку структуру органів регулювання банківської сфери, яка могла б ефективно забезпечувати підтримку стабільності банківської системи, надійності банків та зниження ризиків у їх діяльності, захисту інтересів вкладників, створення конкурентного середовища у банківському секторі та ін. Для виконання цих завдань органи банківського регулювання і нагляду повинні бути наділені необхідними повноваженнями, визначеними на законодавчому рівні, не повинно бути дублювання функцій між різними органами. Тому розробка адекватної методології та пошук ефективної моделі інституційної побудови органів банківського регулювання, є актуальним питанням для науковців та практиків багатьох країн.

У відповідь на фінансову кризу, яка охопила більшість країн світу з 2008 року, багато країн (як розвинутих, так і з ринками, що формуються), реформують систему інститутів регулювання діяльності банків. Ті ж країни, що здійснили таке реформування напередодні кризи, переглядають інституційну архітектуру регулювання ще раз.

Вивчення наукового доробку українських вчених і норм чинних в Україні законодавчих та нормативних актів (Конституції України, Закону України «Про Національний банк України», Закону України «Про банки і банківську діяльність», Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом або фінансуванню тероризму», Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.) дозволяє сформулювати перелік органів регулювання національної системи банківських установ та напрями взаємозв'язку між ними (рис. 1).

Практично в усіх країнах світу повноваження законодавчого і нормативного регулювання банківської діяльності належать вищим органам державного управління законодавчої та виконавчої гілок влади, а саме: парламентам, урядам і президентам. Визначальну роль серед цих органів відіграє парламент певної країни, оскільки діяльність банків більшості розвинутих країн регламентується цілою низкою законодавчих актів, що встановлюють чіткі вимоги як щодо організаційно-правових, так і щодо функціональних засад діяльності банків.

В Україні органами, до повноважень яких належить законодавче і нормативне регулювання банківської діяльності, можна вважати Верховну Раду України і Кабінет Міністрів України (рис. 1), позаяк кожен з цих органів наділений певними регулятивними функціями у сфері управління банківською діяльністю.

Основним органом регулювання діяльності банків в Україні залишається Національний банк, хоча й відбувається доволі багато дискусій з приводу доцільності зосередження в НБУ фактично усього спектру регулятивних і наглядових функцій адміністративного та індикативного регулювання діяльності банківських установ.

Позитивні зміни щодо підвищення ефективності регулювання банківської сфери відбулися з прийняттям Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», відповідно до якого Фонд гарантування вкладів фізичних осіб отримав значно більше повноважень, зокрема щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку, у тому числі шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банків. Фактично Фонду надано повноваження здійснювати регулювання діяльності банків шляхом прийняття в межах своїх повноважень нормативно-правових актів, обов'язкових до виконання банками; здійснення контролю за виконанням зобов'язань банків у зв'язку з їх участю в системі гарантування вкладів фізичних осіб; виведення неплатоспроможних банків з ринку; в інших формах, передбачених Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб».

Важливого значення для вдосконалення організації регулювання діяльності банків має законодавчо визначена процедура повернення Фондом гарантування вкладів фізичних осіб коштів вкладникам. У статті 28 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» чітко зазначено, що виплати відшкодування вкладникам розпочинаються не пізніше 7 днів з дня прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку. Вдосконалення механізму виведення з ринку неплатоспроможних банків та пришвидшення процедури їх ліквідації має позитивне значення

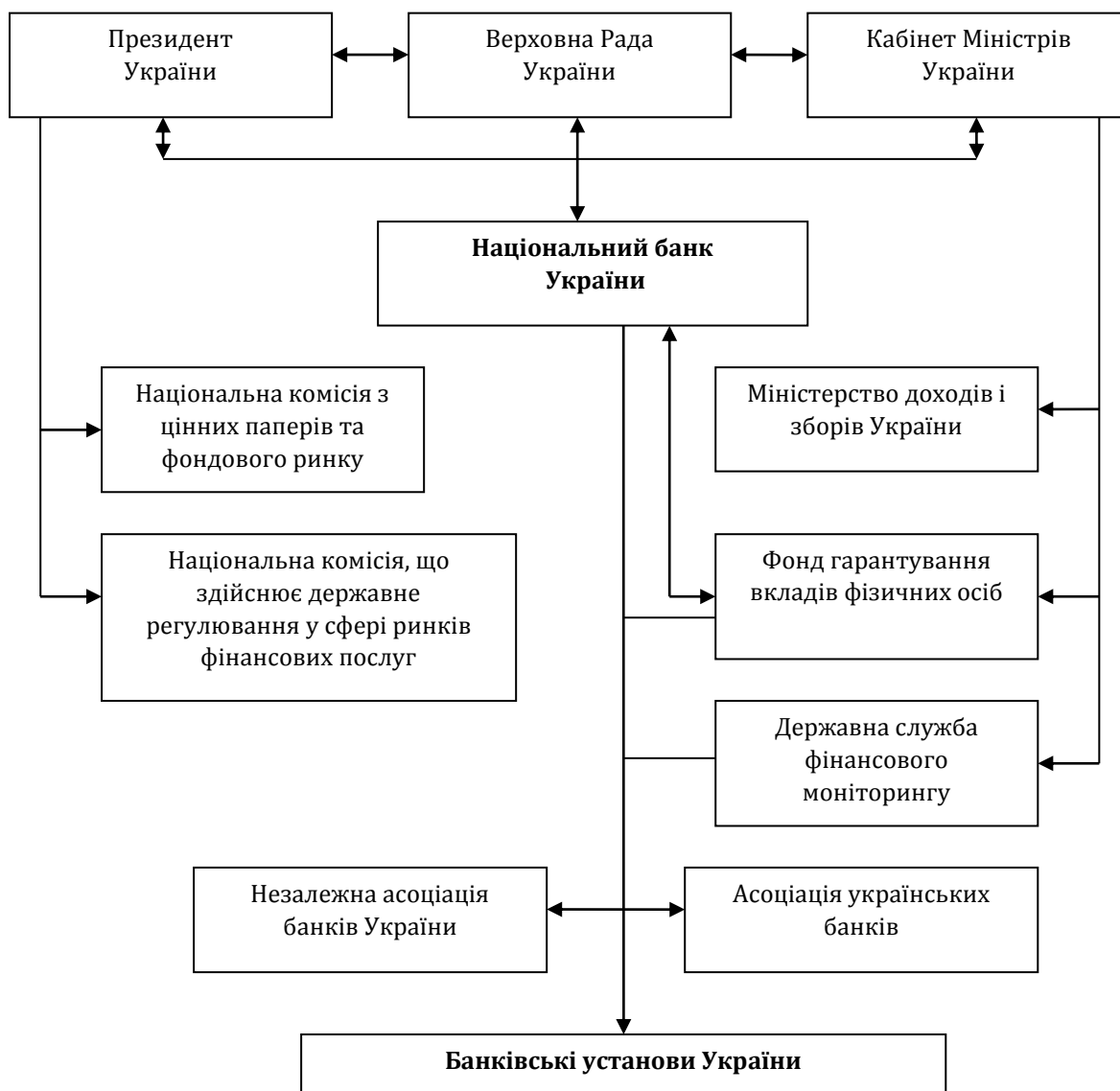


Рис. 1. Органи регулювання (прямого та опосередкованого) діяльності банківських установ України

При формуванні моделі державного регулювання діяльності фінансових посередників в Україні важливо враховувати досвід країн Євросоюзу, а також значний вплив як національних, так і глобальних чинників. До основних національних чинників можемо зарахувати: розвиток інститутів фінансової системи держави, зокрема діяльності фінансових посередників (страхових компаній, кредитних спілок, інвестиційних фондів тощо), що також потребують ефективного регулювання; потребу забезпечити стабільність і надійність банківського сектору після кризи; необхідність посилення інституційної, операційної та фінансової незалежності органів регулювання; бажання держави приєднатися до різних міждержавних організацій (Світова організація торгівлі,

Європейський Союз, «Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням доходів – ФАТФ») та міжнародних угод («Міжнародної конвергенції щодо вимірювання та вимог до капіталу – Базель II», «Нових банківських стандартів капіталу і ліквідності» – Базель III).

Глобальні чинники визначають необхідність державним органам влади брати безпосередню участь у регіональних і міжнародних організаціях. Поява різноманітних регіональних угруповань з наднаціональною системою регулювання (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Світова організація торгівлі) зумовлює потребу в перегляді інституційного забезпечення національної системи регулювання банківської сфери, поповненні національних інститутів у

зв'язку з процесами фінансової глобалізації відповідним способом мислення, традиціями регулятивної діяльності, можливостями співпраці й обміну інформацією з міжнародними організаціями тощо.

З метою підвищення ефективності системи банківського регулювання і нагляду в Україні, доцільно поетапно трансформувати інституційну основу регулювання діяльності банків у напрямку виокремлення макропруденційного і мікропруденційного регулювання. Враховуючи вплив як національних, так і глобальних чинників на формування інституційного середовища регулювання банківської діяльності, а також досвід регулювання і нагляду за діяльністю інститутів кредитної системи в Україні, можемо зробити висновок про необхідність координації

діяльності органів регулювання банківської сфери та інших фінансових посередників, позаяк структура органів державного регулювання діяльності банків в Україні є доволі розгалуженою.

Питання вдосконалення системи регулювання і нагляду в напрямку створення макропруденційної системи регулювання діяльності фінансових посередників є актуальним. Його завданням повинно бути забезпечення стабільності фінансового сектору загалом, а також зниження системних ризиків на основі аналізу макроекономічних показників. Доцільною є розробка і поетапна реалізація заходів щодо створення єдиного органу регулювання і нагляду на базі чинної системи Національного банку України на мікропруденційному рівні.

Список літератури

1. Гончарова, Н. Інституційна теорія і розвиток економіки України [Текст] / Н. Гончарова // Наукові записки. Серія: Економіка. – Т., 2008. Вип. 22. – С. 7-9.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
3. Гайдай, Т. В. Методологічні засади аналізу інституційних перетворень перехідної економіки [Текст] / Т. В. Гайдай [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://uapdf.docdat.com/pars_docs/refs/4/3249/3249.pdf.
4. Норт, Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко / Дуглас Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
5. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика: пособие, подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала центрального банка – этап III» [Електронний ресурс] / Под. ред. М. Олсена – Режим доступу: <http://www.ecb.int/press/pr/date/2005/html/bankingsupervisioneurussia2005ru.pdf>.
6. Recent Development in Supervisory Structures in the EU Member States (2007-2010). [Електронний ресурс] / European Central Bank. – October 2010. – 24 p. – Режим доступу: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/report_on_supervisory_structures2010en.pdf.

References

1. Goncharova, N. (2008). Institutional theory and the development of Ukraine. Scientific notes. Series: Economics, 22, 7-9.
2. Oleinik, A. N. (2002). Institutional Economics. Moscow: INFRA-M.
3. Gaidai, T. (n. d.). Methodological principles of analysis of institutional reforms in transition economies. Retrieved September 15, 2013, from : http://uapdf.docdat.com/pars_docs/refs/4/3249/3249.pdf.
4. North, D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Moskow: Economic Foundation book "Elements".
5. Olsen, M. (2005). Banking supervision. European experience and Russian practice. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ecb.int/press/pr/date/2005/html/bankingsupervisioneurussia2005ru.pdf>.
6. Recent Development in Supervisory Structures in the EU Member States (2007-2010). (October, 2010). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.ecb.int/pub/pdf/other/report_on_supervisory_structures2010en.pdf.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2013 р.

Михайло Вікторович БОДРЕЦЬКИЙ

кандидат економічних наук, викладач,
Міжрегіональна академія управління персоналом

**СТВОРЕННЯ НОВОГО БАНКІВСЬКОГО ПРОДУКТУ ТА
СТАДІЙ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

Бодрецький, М. В. Створення нового банківського продукту та стадії його життєвого циклу [Текст] / Михайло Вікторович Бодрецький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 12-16. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є розробка рекомендацій щодо створення нового банківського продукту та розгляд стадій його життєвого циклу. Розглянуто сутність механізму створення нового продукту, інструментів управління та регулятивних правил, що застосовуються суб'єктами господарювання у процесі управління і спрямовуються на забезпечення максимальної роботи та прибутковості новим банківським продуктом. Висвітлено проблемні питання, що виникають при їх тестуванні. За результатами аналізу виведення банками нових продуктів на ринок запропоновано різні підходи до тестування залежно від його складності та новизни. Проаналізовано процес протікання життєвого циклу продукту, який виводиться на ринок. Запропоновано розподіл життєвого циклу продукту на чотири стадії, кожній з яких притаманні особливості. Запропоновано класифікацію споживачів банківських продуктів залежно від їх уподобань.

Ключові слова: новий банківський продукт; механізм управління банківським продуктом; банківська система; життєвий цикл.

Михаил Викторович БОДРЕЦКИЙ

**СОЗДАНИЕ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА И
СТАДИИ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

Аннотация

Целью статьи является разработка рекомендаций по созданию нового банковского продукта и изучение стадий его жизненного цикла. Рассмотрены сущность механизма создания нового продукта, инструменты управления и регулятивные правила, применяемые субъектами хозяйствования в процессе управления, направленные на обеспечение максимальной работы и принесение дохода новым банковским продуктом. Освещены проблемные вопросы, возникающие при тестировании новых продуктов. По результатам анализа вывода банками новых продуктов на рынок предложены различные подходы к их тестированию в зависимости от сложности и новизны нового продукта. Проанализирован процесс протекания жизненного цикла продукта, который выводится на рынок. Предложено деление жизненного цикла продукта на четыре стадии, каждой из которых присущи особенности. Предложена классификация потребителей банковских продуктов в зависимости от их предпочтений.

Ключевые слова: новый банковский продукт; механизм управления банковским продуктом; банковская система; жизненный цикл.

CREATION OF A NEW BANKING PRODUCT AND ITS LIFE CYCLE STAGES

Abstract

The purpose of this research is to develop recommendations for a new banking product and to review its life cycle stages. The essence of the mechanism of creation of a new product, management tools and regulatory rules applicable by entities in the management and aimed at maximizing of revenue and offering new banking products are considered in this article. Problematic issues that arise when testing new products are disclosed. According to the results of analysis of the issue of new bank products on the market it has been offered a variety of approaches to their testing, depending on the complexity and novelty of the new product. The analysis of the product life cycle, which is issued to the market is carried out. Four stages of the product life cycle are proposed. Each of them has its specification. The classification of consumers of banking products, depending on their preferences is proposed.

Keywords: *new product; mechanism of bank product management; banking system; life cycle.*

JEL classification: G210

У наш час знання з області маркетингу фінансових послуг порівняно з досягненнями маркетингу споживчих благ досить скромні. Найрозповсюдженіші проблеми маркетингу в різних сегментах фінансового ринку розглянуто навіть у підручниках для студентів. Але в них немає і не може бути критичних міркувань, що стосуються окремих етапів і елементів маркетингових стратегій банків та інших фінансових організацій. До того ж у багатьох публікаціях типу навчальних посібників можна бачити, як автори просто переносять маркетингові принципи, що стосуються ринку споживчих благ, на сферу фінансових послуг.

Крім недостатності такої екстраполяції, слід зазначити, що на практиці це може призвести до негативних наслідків для самих банків або фінансових організацій, якби вони сприйняли ці принципи некритично. Інший підхід, який також зустрічається в літературі, – це пропозиція повністю відкинути досягнення маркетингу споживчих благ і рекомендації, враховуючи специфіку фінансових послуг, будувати заново принципи маркетингу, пов'язані з конкретним ринком. Але це довгий шлях, причому кожен зроблений крок повинен піддаватися багатьом контрольним діям. Практична діяльність банків та інших фінансових фірм у такому випадку відбувалася б головним чином з використанням методу проб і помилок. Обидва підходи, як бачимо, є крайніми і не допомагають у вирішенні проблем, які постали перед фінансовими організаціями.

Проблемами створення нового банківського продукту та запуску його на ринку України займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Герасимович, Н. Думас, О. Лаврушина, І. Ларіонова, А. Мороз, Л. Примостка, П. Роуз та інші. Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, невирішеними залишаються питання щодо ефективності впровадження нового

банківського продукту на фінансовому ринку.

Метою статті є розробка науково обґрунтованих методичних положень і практичних рекомендацій зі створення нового банківського продукту, а також шляхи ефективного його виведення на ринок.

Необхідно компромісне рішення, яке, як ми вважаємо, полягає в тому, що стосовно фінансового сектора слід використати досвід організації маркетингу, маркетингових досліджень, тобто прийомів, методів, етапів і т. п., а також деяких елементів стратегії мікс-маркетингу (наприклад, інструментів просування або ж методів встановлення цін).

Вищевикладені міркування, зокрема, стосуються політики банківського продукту і належать до рішень з питань введення банком (або ж іншою фінансовою організацією) продукту на ринок, а також рішень, прийнятих у процесі його життєвого циклу [3].

Рішення, що стосуються створення нового продукту, повинні бути раціональними, ретельно підготовленими і виконуваними. В основному це стосується початкових етапів, які обумовлюють успіх уведення продукту на ринок. Тому спочатку слід чітко визначити джерела інновацій. Потім необхідно провести відбір нових продуктів з точки зору цілей організації, її ресурсів і потреб споживачів. Далі необхідний маркетинговий аналіз, щоб визначити попит і послідовності відповісти на питання, в якому обсязі і за якою ціною потрібно продавати продукт. Черговим етапом має бути створення продукту, що потребує визначення його назви, сутності, функцій, які він повинен виконувати, правил продажу, документообігу, навчання працівників (продавців) і т. п. Після цих дій слід приступити до тестування продукту на пробних ринках. Досвід підказує, що стосовно споживчих властивостей тестування є необхідним. На його підставі можна приймати

рішення про зміни в продукті і його вдосконалення, а потім вводити його на цільовий ринок. Тестування може також дати результати, на підставі яких можна буде приймати рішення про введення продукту на ринок без будь-яких змін. Нарешті, може виявитися, що результати тестів цього не дозволять.

Саме етап тестування нових продуктів викликає сумніви щодо можливостей перенести досвід маркетингу споживчих благ на сферу фінансових послуг. Ні в одному виданому останнім часом навчальному посібнику з банківського маркетингу такого роду міркувань нами не знайдено. Очевидно, що тестування продуктів дуже корисно, бо усуває зайвий ризик невідомого введення нового продукту на ринок. З іншого боку, специфіка фінансової послуги ускладнює проведення тестування. Фінансові продукти захищаються реєстрацією торгової марки, авторським правом, механізмами захисту ноу-хау, але все одно можуть легко копіюватися конкурентами. Отже, тестування надає конкурентам інформацію про наміри інших банків. До того ж у разі, якщо результати тестування були б негативними, то фінансова організація не наважилася б на комерціалізацію продукту. Це могло б негативно вплинути на імідж банку серед тих клієнтів, які придбали тестовий продукт на пробному ринку [2].

Таким чином, виникає проблема – якщо банк не проведе ринкового тестування, то немає ніякої впевненості у вдалому виборі продукту, але якщо він проведе тестування, то надасть конкурентам інформацію, або ж у разі, якщо він не проведе комерціалізацію продукту, то може погіршити свій імідж на ринку. Ця дилема, яка стоїть перед банком, однозначно в літературі не вирішена. Немає публікацій, що описують практичні дії фінансових організацій у цій галузі. Невідомо, які тести нового продукту банками виконуються і чи виконуються вони взагалі.

Наведемо кілька прикладів введення банками нових продуктів на ринок. Перший з них – це чек «Гарантія» польського банку «РКО ВР». Його ввели на ринок без попередніх досліджень потреб потенційних клієнтів у сфері різних форм заощаджень. Були всього лише вивчені пропозиції конкурентоспроможних банків, розмір відсотків за вкладами і інші умови депозитів. Не було проведено тестування продукту на пробному ринку. Вжиті дії з просування були відносно скромними. Відповідно результати введення нового продукту були дуже обмежені – не виконано план продажів, а кількома місяцями пізніше навіть спостерігалось його зниження. Лише тоді було проведено анкетування серед споживачів, з якого випливало, що вони не були зацікавлені в нових продуктах за вкладами.

Інший приклад стосується нового продукту

«Промислового банку АТ» у м. Лодзі. Цей банк ввів на ринок новий продукт під назвою «автомобільний внесок». Метою цього заходу було залучення якомога більшої кількості фінансових коштів і фіксування назви та логотипу банку серед індивідуальних клієнтів. Вклад з порівняно низькими річними давав можливість отримати у розіграші легковий автомобіль. При цьому велася активна рекламна кампанія з використанням преси, радіо, місцевого телебачення, звукової реклами в універмагах, роздача рекламних листівок, плакатів на зупинках міського транспорту.

Відділ маркетингу не провів поглиблених досліджень переваг і потреб в області вкладів до виведення продукту на ринок. Досліджувалося всього лише пропозиція конкурентоспроможних банків. Як у попередньому випадку, так і тут не було проведено тестування на пробному ринку. Результати продажів були позитивними – був значно перевищений планований рівень продажів, а наступні дослідження серед покупців підтвердили їх інформованість про банк і про новий продукт [1].

Як видно в обох випадках, хоча ретельні маркетингові дослідження не проводилися, та й сам продукт не тестувався на пробних ринках, результати проте були отримані різні. У першому випадку – скоріше слабкі, у другому – хороші.

Такого ж роду приклади можна навести щодо введення банками фінансових інновацій, тобто систем електронних грошей. У цьому випадку банки приймали рішення про тестування нових проектів. Наприклад, у Великобританії в місті Суїндон тестувалося введення системи «Мондекс». Через три роки відмовилися від її введення в широкому масштабі. Спочатку розраховували на емісію 25 тис. карт, а випустили близько 14 тис.

Провалом закінчилося також тестування системи електронного гаманця в системі «Мондекс» і «Віза Кеш» у США (New York Upper West Side). Подібним чином виглядала ситуація в Канаді (Guelph, Ontario), де тести показали, що рівень використання електронних гаманців був значно нижчий, ніж очікувалося (Janowicz, Klepacz). Слід також підкреслити, що такі тести тривали дуже довго (понад 10 місяців). Вищевказані приклади свідчать про те, що банки роблять тестування нових продуктів, але, якщо результати виявляються негативними, вони відмовляються від продажу нових продуктів.

Можна сформулювати наступний висновок – тестування необов'язково в тому випадку, якщо нові банківські продукти є нескладними і належать до так званих класичних продуктів. Це може стосуватися класичної пропозиції банків, наприклад нових видів кредитів, вкладів або ж поточних операцій. У такому випадку не потрібно вести широку маркетингові дослідження і ретельний маркетинговий аналіз заходів. Як

правило, банки самі несуть відповідальність за продаж нових продуктів. Зміни в системі управління банком, пов'язані із введенням нових продуктів, не є занадто складними. Тестування на пробних ринках можна замінювати тестуванням в «лабораторних» умовах. Можуть використовуватися відомі з практики та описані в літературі методи тестування рекламних проектів, таких, як журі споживачів, портфельний тест або ж театральний тест. Тоді вони стосувалися б, природно, лише нових, таких, що лише виводяться на ринок, продуктів, а від досліджуваних одиниць отримували б характеристику думок і оцінку їх ставлення до нових продуктів, а також інформацію про можливі майбутні покупки.

Інакше йде справа у разі введення на ринок фінансових інновацій – складних продуктів як для клієнтів, так і для самого банку. Саме щодо такого продукту, тобто, наприклад, електронних грошей, банк повинен встановити тісну співпрацю з так званими акцептантами електронних гаманців (торговими фірмами та побутовими підприємствами). Потрібне ясне визначення компетенції та обов'язків учасників системи; необхідним є забезпечення процедури, що розкриває фальсифікації та інші злочинні діяння; емітенти (банки) зобов'язані викупити електронні гроші. Обов'язковим також є забезпечення постійного зв'язку між банками та акцептантами електронних грошей. Ці умови, а також високі витрати по введенню нових продуктів викликають надто великий ризик провалу проектів. Недостатнім є попереднє проведення маркетингових досліджень і розрахунок попиту. У цьому випадку необхідне проведення тестування нового продукту. При цьому передача конкурентам інформації (шляхом тестів) не шкодить банкам, що тестують нові продукти, оскільки їх виведення на ринок у цьому випадку – нелегке завдання, а копіювання – майже неможливе. Це впливає з дуже великих витрат, пов'язаних з новими продуктами, та тісної співпраці з іншими суб'єктами ринку. Конкуренти не в змозі швидко зробити такі дії.

Якщо в результаті тестування буде прийнято рішення про введення на цільовий ринок нового банківського продукту, то продукт починає цикл ринкового життя. Істотне значення має тоді протікання життєвого циклу, а також дії, які банк повинен вжити в послідовних його фазах. Необхідним, на наш погляд, тут є вміння визначити, в якій фазі знаходиться продукт, бо це визначає вид тих дій, які банк повинен вживати, їх інтенсивність, напрями інвестування і т. п.

З огляду на теорію маркетингу споживчих благ, життєвий цикл складається з наступних етапів: введення на ринок, інтенсивне зростання, насичення і зниження продажів. У першій фазі продажі невеликі, зростання незначне, а витрати – навпаки. У підсумку в цій фазі фірма звичайно несе

збитки. У другій фазі спостерігається різке зростання продажів, витрати знижуються, фірма починає отримувати перший прибуток, але починають з'являтися перші конкуренти. Продукт переходить у третю фазу, і темпи зростання продажів починають знижуватися. Однак на цьому етапі фірма досягає максимального обороту і прибутку. У четвертій фазі життєвого циклу настає зниження продажів, а також зниження прибутку, зокрема, через появу на ринку субститутів, що значною мірою забезпечують ті ж потреби. Продукт повільно вилучається з ринку. Такий життєвий цикл продукту підлягає різноманітній критиці, заснованій, наприклад, на тому, що він не враховує впливу інфляції, зміни доходів споживачів, а сам цикл не є роздільним і т. п. Однак, незважаючи на всі критичні зауваження, такий життєвий цикл є каноном і знаходить своє відображення у всіх навчальних посібниках з маркетингу.

Наведений вище процес протікання життєвого циклу тісно пов'язаний з так званою кривою дифузії інновацій, відповідно до якої споживачі діляться залежно від їх ставлення до нового продукту на кілька груп: на інноваторів (2,5%), ранніх покупців (13%), попередню більшість (34%), пізню більшість (34%) і повільних (16%). Перша з названих груп купує новий продукт спочатку, найчастіше для ефекту демонстрації і виділення серед інших споживачів, вона дуже доброзичливо налаштована до нього. Ця група постійно шукає нові продукти і, як уже говорилося, купує їх у першій фазі життєвого циклу, а оскільки це – нечисленна група, то і розмір продажів у цій фазі незначний. Обороти швидко ростуть у другій фазі, тому що продукт починають купувати такі споживачі, як «ранні покупці», а їх більш ніж у п'ять разів більше ніж інноваторів. У фазі насичення продукти купуються попередньою і пізньою більшістю (разом близько 68% від загального числа покупців) та продаж стабілізується, у той час, як у фазі спаду покупцями є повільні.

Загалом наведене вище протікання життєвого циклу продукту не дуже просто застосувати до фінансових продуктів. Перш за все, точно не доведено, чи є він однаковим як для банківських продуктів, так і для споживчих. Відомо, що фінансові продукти (банківські та страхові) відрізняються відносно високим ступенем складності, а їх покупка не проводиться рутинно або ж під впливом стимулу, а лише після тривалих роздумів і проведення аналізу умов, які пропонуються іншими конкурентоспроможними фінансовими установами. Ці продукти не купуються лише для демонстраційних цілей, вони повинні слугувати прискоренням і вдосконаленням процесу прийняття рішень підприємствами чи домашніми господарствами. Винятком тут може бути споживчий кредит, але

він є всього лише одним з багатьох продуктів банку.

Сумніви з приводу того, чи однаково протікає життєвий цикл банківських (і фінансових) продуктів порівняно із споживчими продуктами, пов'язані з ще одним питанням, а саме – чи маємо ми справу у разі банківських продуктів з такою ж класифікацією споживачів, яка витікає з кривої дифузії інновацій, як у випадку споживчих продуктів. Чи існують групи покупців – інноваторів та інших? Якщо існує, то чи є вона настільки ж численною, як у випадку споживчих продуктів, або ж вона істотно відрізняється від зазвичай наведеного показника – 2,5% від загального числа споживачів? На це питання немає однозначної відповіді у спеціальній літературі, а його відсутність впливає з відсутності досліджень.

Можна припускати, що в разі купівлі банківських послуг група іноваторів є нечисленною, значно меншою, ніж у випадку споживчих продуктів, оскільки, як уже говорилося, банківські продукти не купуються, наприклад, з метою виділення серед інших споживачів або у

демонстраційних цілях (адже ніхто публічно не заявить про свою заборгованість або наявні вклади). Причому значно більш численною є друга група, тобто група ранніх покупців, яка створює зразки для наслідування для інших споживачів. Звідси можна зробити висновок, що процес протікання життєвого циклу для фінансових послуг інший. Перший етап життєвого циклу може бути дуже коротким і в зв'язку з цим може вимагати значно менше коштів на просування, тоді як друга фаза циклу, тобто фаза зростання, може тривати значно довше, так само, як і фаза насичення, до того ж продукт вкрай рідко потрапляє у фазу спаду. Можна припустити об'єднання першої та другої фаз, після чого настає фаза насичення на більш високому рівні, та триває відносно довго. І в цьому випадку продукт може не перейти у фазу спаду. Ці міркування знайшли своє підтвердження в дослідженнях, проведених на кафедрі маркетингу Лодзинського університету. Однак результати цих досліджень мають локальний характер, оскільки вони не перевірені в масштабах всієї Польщі.

Список літератури

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Текст] : затверджена Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. N368 зі змінами та доповненнями.
2. Уразова, С. Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты [Текст] / С. Уразова // Банковское дело. – 2006. – N12. – С. 26-32.
3. Мороз, А. М. Банківські операції [Текст] / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна, М. Д. Олексієнко, Т. П. Остапишин, І. Б. Івасів, А. М. Коряк, А. В. Нікітін, М. А. Мороз, В. М. Кузьменко. – 2010.
4. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
5. Банківські операції [Текст] : підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. — К. : КНЕУ, 2002. — 476 с.
6. Банківські операції [Текст] : підручник / М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна, [та ін.]; за ред. А. М. Мороз. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
7. Єпіфанов, А. О. Операції комерційних банків [Текст] : навч. посібник / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
8. Міщенко, В. І. Банківські операції [Текст] : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 796 с.

References

1. Instructions on the regulation of banks in Ukraine: approved by the NBU Board dated 28.08.2001, N 368. (2001).
2. Urazova, S. (2006). Stability of the banking system: theoretical and methodological aspects. *Banking*, 12, 26-32.
3. Moroz, A. M., Savluk, M. I., Puhovkina, M. F., Oleksiyenko, M. D., Ostapyshyn, T. P., Ivasiv, I. B., Koryak, A. M., Nikitin, A. V., Moroz, M. A., Kuz'menko, V. M. (2010). *Banking Operations*.
4. The official site of the National Bank of Ukraine. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://bank.gov.ua>.
5. Moroz, A. M., Savluk, M. I., Puhovkina, M. F. (2002). *Banking Operations*. Kyiv: KNEU.
6. Savluk, M. I., Puhovkina, M. F. (2008). *Banking Operations*. Kyiv: KNEU.
7. Epifanov, A. O., Maslak, N. G., Salo, I. V. (2007). *Operation of commercial banks*. Kyiv: University Book.
8. Mishchenko, V. I., Slavyanska, N. G., Koreneva, O. G. (2007). *Banking Operations*. Kyiv : Knowledge.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2013 р.

Наталія Олександрівна БОТВІНА

доктор економічних наук,
професор кафедри бізнес-адміністрування та корпоративної безпеки,
Одеський міжнародний гуманітарний університет
Фонтанська дорога, 33 (5 ст. Великого фонтану), м. Одеса, 65009, Україна
E-mail: mgu@ukr.net
Телефон: +380487198838

ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ ЯК СКЛАДОВА БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ

Ботвіна, Н. О. Хеджування валютного ризику як складова банківської безпеки [Текст] / Наталія Олександрівна Ботвіна // Економічний аналіз: зб.наук.праць / Тернопільський національний економічний університет, редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 17-21. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено та проаналізовано теоретико-методологічні та практичні аспекти хеджування валютних ризиків. Валютний ризик – це ризик втрат у зв'язку з несприятливою зміною вартості іноземної валюти щодо валюти держави, де розміщений банк, це передусім імовірність того, що зміна курсів іноземних валют призведе до збитків унаслідок зміни ринкової вартості активів та пасивів банку. Процеси фінансової глобалізації, інтенсифікації міжнародних зв'язків, активізації торговельних та фінансових операцій, що характеризують нині розвиток світової економічної системи, зумовлюють постійне зростання обсягів торгівлі іноземною валютою. Цілодобове безперервне функціонування світового валютного ринку призводить до постійного коливання валютних курсів та підвищення валютного ризику. На українському валютному ринку хеджування валютних ризиків тільки починають запроваджуватися. Перепонами на їхньому шляху є низький рівень розвитку валютного ринку взагалі та відсутність його сучасної інфраструктури зокрема.

Ключові слова: безпека; ризик; загроза; валютні операції; банк.

Наталья Александровна БОТВИНА

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО РИСКА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ БАНКОВСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье исследованы и проанализированы теоретико-методологические и практические аспекты хеджирования валютных рисков. Валютный риск – это риск потерь в связи с неблагоприятным изменением стоимости иностранной валюты относительно валюты государства, где размещен банк, это прежде всего вероятность того, что изменение курсов иностранных валют приведет к убыткам вследствие изменения рыночной стоимости активов и пассивов банка. Процессы финансовой глобализации, интенсификации международных связей, активизации торговых и финансовых операций, которые характеризуют в настоящее время развитие мировой экономической системы, определяют постоянный рост объемов торговли иностранной валютой. Круглосуточное непрерывное функционирование мирового валютного рынка приводит к постоянному колебанию валютных курсов и повышению валютного риска. На украинском валютном рынке хеджирование валютных рисков только начинает вводиться. Препятствиями на этом пути являются низкий уровень развития валютного рынка вообще и отсутствие его современной инфраструктуры в частности.

Ключевые слова: безопасность; риск; угроза; валютные операции; банк.

Natalia Oleksandrivna BOTVINA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor of the Department of Business & Administration and Corporate Safety,
Odessa International Humanitarian University
Fontanska doroga, 33, Odessa, 65009, Ukraine
E-mail: mgu@ukr.net
Phone: +380487198838

HEDGING OF CURRENCY RISK AS CONSTITUENT OF BANK SAFETY

Abstract

The theoretical and methodological and practical aspects of hedging of currency risks are investigated and analysed. A currency risk is a risk of losses in connection with the unfavorable change of cost of foreign currency in relation to currency of the state, where a bank is placed. Currency risk primarily means that the change of courses of foreign currencies can bring to the losses because of change of market value of assets and passives of bank. The processes of financial globalization, intensifications of international connections, activations of trade and financial operations which characterize development of the world economic system presently, predetermine the permanent height of trade volumes of foreign currency. The twenty – four – hour functioning of world currency market results in permanent oscillation of rates of exchange and increase of currency risk. The hedging of currency risks only starts entering the Ukrainian currency market. The barriers on their way are a low level of currency market development in general and absence of its modern infrastructure in particular.

Keywords: safety; risk; threat; currency operations; bank.

JEL classification: G21

Стабільне та ефективне функціонування банківських структур нероздільно пов'язане з вирішенням проблеми підвищеного рівня ризику як невід'ємної частини банківської безпеки.

В Україні практично не застосовуються які-небудь інструменти, які б дозволяли уникнути чи, в крайньому разі, зменшити валютний ризик. У зарубіжній діловій практиці з метою страхування валютного ризику широкого вжитку набули форвардні угоди. Але на вітчизняному фінансовому ринку використання форвардних угод у чистому вигляді не поширилось. Це можна пояснити, по-перше, відсутністю в комерційних банках відповідних фахівців, а по-друге, недостатньою розробкою Національним банком України необхідних нормативних та інструктивних матеріалів.

Проблемам управління банківськими ризиками присвячено багато наукових праць і досліджень у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Х. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модельяні, М. Скоулз, А. Шарп заклали основи дослідження систематичного та несистематичного ризиків у фінансовій системі.

Українські та російські науковці, які вивчають проблеми управління ризиками в банківській системі, у своїх працях висвітлили окремі питання нагляду над комерційними банками, теорії та практики проведення активно-пасивних, міжбанківських операцій комерційними банками цих країн. Особливо можна відзначити дослідження таких фахівців, як А. Г. Алтунян, Р. Х. Аляудінов, О. В. Балакірева, І. В. Бушуєва, Н. Д. Галапуп, Р. А. Грищенко, І. М. Ігумен,

В. М. Коваль, Л. В. Конопатська, О. В. Пернарівський, М. М. Романов, О. В. Романченко, А. О. Сігайов, В. А. Сушко, О. Б. Фінкельштейн, Л. О. Примостка та інших, у яких містяться як теоретичні, так і практичні рекомендації щодо оцінки та управління банківською безпекою.

Хеджування, хедж (англ. Hedging, англ. Hedge) – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди, форма страхування валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці [6].

Банківський бізнес полягає в наданні послуг клієнтам і не повинен містити ризик, пов'язаний з необхідністю проведення валютних операцій. Фактично банк є посередником між клієнтом і валютним ринком, тому його валютну позицію необхідно встановлювати на рівні, який забезпечує вимоги щодо нормального проведення клієнтських операцій. Утім, хоч банки і мають утримуватись від ризикованих спекулятивних операцій, але досить часто вони все ж проводять такі операції, використовуючи сприятливу кон'юнктуру валютного ринку для отримання додаткового (спекулятивного) доходу.

Застосування механізмів запобігання валютним ризикам та гарантування банківської безпеки в Україні зараз потрібно як ніколи.

Ризик переноситься від клієнта на іншу сторону – банк. Саме банк, приймаючи на себе зобов'язання надати в майбутньому обумовлену в угоді кількість валюти за курсом, про який

домовилися заздалегідь, приймає на себе курсовий ризик [1, с. 248].

З появою плаваючих валютних взаєморозрахунків росте увага до пошуку методів хеджування (страхування) валютних ризиків. Крім цього, учасники ринку – практики і фінансові

фахівці-теоретики, – прагнуть не тільки знайти інструменти, які б захищали валютні позиції, але й давали змогу отримати від цього прибуток. Сьогодні фінансовий світ використовує п'ять альтернативних методів хеджування валютних ризиків [2, с. 83–85]. Вони наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Методи хеджування

Метод	Пояснення
1. Форвардний контракт	Контракт, який дає право на купівлю чи продаж іноземної валюти з поставкою в якийсь визначений час у майбутньому
2. Ф'ючерсний контракт	Стандартизований контракт по валютному ф'ючерсу, який можна купувати і продавати. Якщо учасники контракту здійснюють продаж, то це значить, що він знаходиться в «короткій позиції» за вказаною валютою, а якщо здійснює купівлю – то в «довгій позиції» за цією валютою
3. Опціонний контракт	Стандартизований контракт, який дає своєму володарю право купити (опціон «колл») або продати (опціон «пут») іноземну валюту за фіксованою ціною
4. Опціон по ф'ючерсу	Стандартизований контракт, який дає своєму власнику право купити або продати ф'ючерсний валютний контракт
5. Валютний своп	Контракт, який передбачає обмін борговими платіжними зобов'язаннями сторін, які виражені в різних іноземних валютах

Чому в статті пропонується для розглядання механізм саме форвардної угоди, хоча у світі з метою хеджування валютного ризику дуже поширено застосовуються валютні ф'ючерси та опціони? Відповідь лише одна: в Україні біржова торгівля валютними ф'ючерсами та опціонами практично не проводиться.

Форвардна ж угода як «нестандартизований» документ може бути укладена без участі біржі, безпосередньо між клієнтом і банком і, як індивідуальний контракт, дозволяє мати відмінності, які б ураховували потреби поточного моменту як для клієнта, так і для банку.

Розглянемо метод визначення форвардного курсу з огляду на паритет відсоткових ставок. Він дозволяє не брати банку на себе курсовий ризик.

Запропонований для розгляду метод забезпечує також вирішення наступного питання: як визначити «справедливий курс», який би задовольнив клієнта і приніс запланований прибуток банку?

Розглянемо варіант, коли клієнт банку, зацікавлений у придбанні через три місяці 1млн доларів США, укладає з банком форвардний контракт.

Для запобігання валютному ризику будемо застосовувати метод визначення форвардного курсу, виходячи з принципу паритету відсоткових ставок.

Для цього дії банку відбуваються у наступній послідовності:

1. Взяти кредит у гривнях строком на три місяці в час укладання форвардної угоди;
2. Придбати долари за поточним курсом;
3. Придбані долари покласти на депозит на ті ж три місяці;

4. Через три місяці отримати валюту назад і продати її покупцю форвардної угоди за курсом контракту (враховуючи прибуток банку);

5. Повернути гривневий кредит з відсотками;
6. Підрахувати прибуток.

Специфікою форвардного ринку є те, що форвардні валютні курси, на відміну від інших видів угод, безпосередньо не фіксуються, а розраховуються. Форвардний валютний курс розраховується на момент укладання угоди і складається з поточного курсу (спот-курсу) і форвардної маржі, яка може виступати у вигляді премії або знижки (дисконту). Якщо форвардний курс валюти вищий від поточного, то для його визначення до спот-курсу додається форвардна премія. Якщо ж форвардний курс нижчий від поточного, він визначається відніманням від значення спот-курсу форвардної знижки (дисконту).

Припустимо, що відсоткова кредитна ставка по гривневому кредиту дорівнює 30%, а по доларовому депозиту – 12%. Поточний курс купівлі долара відносно гривні –8,158 грн, продажу – 8,196 грн.

Розглянемо грошові потоки.

У банку через три місяці передбачається негативний грошовий потік у розмірі 6,289 млн грн (основний борг 5,85 млн грн плюс відсотки по кредиту), але водночас очікується позитивний грошовий потік у розмірі 1,03 млн доларів США (1млн доларів плюс відсотки по депозиту).

Після завершення трьох місяців банк, якому повернули валютний депозит з відсотками, 1 млн доларів передає своєму клієнту за форвардним контрактом.

Для того, щоб банк не мав втрат, клієнт повинен заплатити банку 6,289 млн грн, або ту ж саму суму, яку банк повинен виплатити по гривневому кредиту.

Але банк отримав 30 тисяч доларів від розміщення валютного депозиту. Загальна сума, яка сплачується банку в обмін на 1 млн доларів, повинна коректуватися на розмір цих відсоткових платежів.

З метою визначення кінцевого розміру курсу форвардної угоди потрібно врахувати валютний дохід банку.

Для цього ще раз проаналізуємо відсоткові платежі і розрахуємо розмір форвардної маржі, розмір якої і визначить остаточний форвардний курс обміну за вказаною форвардною угодою [4, с. 105–106].

Після виконання операцій (кредитної і депозитної) банк отримав відсоткове зменшення (30% – 12% = 18%), яке він повинен врахувати. Для цього застосуємо формулу:

$$П(Д)_{\text{продажу}} = \frac{K_{\text{спот-продажу}} \times (C_{\text{кред.}} - C_{\text{депоз.б.}}) \times T}{360 \times 100} [1]$$

де: $П(Д)_{\text{продажу}}$ – премія (дисконт) для форвардного курсу на продаж валюти;

$K_{\text{спот-продажу}}$ – спот-курс продажу валюти;

$C_{\text{кред.}}$ – відсоткова ставка по міжбанківських кредитах для вказаної валюти (гривні);

$C_{\text{депоз.б.}}$ – відсоткова ставка по міжбанківських депозитах для базової валюти (долари);

T – термін форвардної угоди в днях.

Проведемо розрахунок:

$$П(Д)_{\text{продажу}} = \frac{8,196 \times (30 - 12) \times 90}{360 \times 100} = +0,37$$

Форвардна маржа – у вигляді премії, тому розрахунковий курс нашої угоди A (курс «аутрайт») становить:

$$A_{\text{продажу}} = K_{\text{спот-продажу}} + П = 8,196 + 0,37 = 8,566 \text{ (гривні за 1 долар)}$$

Обмінний курс нашої форвардної угоди –8,566 грн/долар.

Як бачимо, форвардна премія компенсує відсоткову різницю між депозитом у доларах і кредитом у гривнях, забезпечує паритет відсоткових ставок.

За 1 млн. доларів, які будуть надані за форвардним контрактом через три місяці, банк повинен отримати від покупця контракту 8,566 млн грн.

Як показує світова практика, ринок форвардних угод з терміном до 6 місяців забезпечує достатню стабільність. На нашу думку, наведений метод дуже переконливо доводить

переваги такого підходу для запобігання валютним ризикам як з боку клієнта, так і дозволяє банкам урахувати свій інтерес і необхідний прибуток та гарантувати банківську безпеку.

Декому може здатися, що таким чином ми потрапляємо у світ стовідсоткової визначеності, де заздалегідь, спираючись на форвардний курс, можливо передбачити майбутній курс спот. Але це не зовсім так. Визначений наведеним засобом курс частіше за все буде відрізнятись від курсу спот, який реально складеться на дату завершення форвардного контракту. І все ж таки, свою місію «лікві» від негативної зміни курсу валюти, наша форвардна угода безумовно виконує. Володар форвардного контракту бачить той курс, за яким він буде купувати валюту в майбутньому! Це реальний курс, на який він дає згоду при підписанні контракту.

Треба також зауважити, що згідно з Постановою Національного банку України від 07.07.1997 р. №216 продаж чи передача зобов'язань за форвардними валютними контрактами іншим особам здійснюється продавцем тільки за умови згоди покупця форвардного валютного контракту в будь-який час до того, як сплине термін дії форвардної угоди.

Розірвання валютного форвардного контракту також здійснюється лише при відмові від вказаної угоди однією із сторін та згоді іншої сторони, або в іншому випадку, передбаченому законодавством України.

Претензії відносно виконання форвардного валютного контракту можуть бути висунуті лише емітенту цього форвардного валютного контракту.

Таким чином ми бачимо, що порівняно з ф'ючерсними контрактами форвардні можуть укладатись тільки при наявності взаємної довіри партнерів один до одного (відмовитись від виконання контракту практично неможливо!), що в період фінансової кризи, на наш погляд, не є недоліком, а навпаки дисциплінує учасників та дозволяє укласти тільки виважені, добре прораховані валютні угоди.

Змінюваність та нестабільність міжнародних валютних ринків постійно спонукають банки до пошуку ефективних методів управління банківськими ризиками. Запропонована схема форвардної угоди актуальна. Проведене дослідження має як теоретичне, так і практичне значення, оскільки надає можливість уявити різноманітність вияву ризиків та складність процесу страхування валютних операцій та управління ними. Запропоновані розрахунки форвардних та ф'ючерсних контрактів значно полегшать зазначений процес та прискорять прийняття відповідних управлінських рішень щодо мінімізації та нейтралізації ризиків.

Список літератури

1. Ботвіна, Н. О. (2009). *Страховання валютного ризику в сучасних умовах [Текст]* / Н. О. Ботвіна, Н. В. Євстуніна // *Збірник наукових праць Таврійський науковий вісник*. – Вип. 66. – Херсон, – 2009. – С. 247-253.
2. Ботвіна, Н. О. *Проведення валютних операцій комерційними банками та методика їх оцінювання [Текст]* / Н. О. Ботвіна // *Бізнес-навігатор*. – №2 (17). – Херсон, – 2009. С. 82–88.
3. Ботвіна, Н. О. *Фінансовий менеджмент [Текст]* : навчально-методичний посібник / Н. О. Ботвіна. – Херсон, – 2010. – 416 с.
4. Ботвіна, Н. О. *Валютні операції та методика їх оцінювання комерційними банками України [Текст]* / Н. О. Ботвіна // *Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: V Міжнародна науково-практична конференція*. – Черкаси, – 2010. – С. 105–106.
5. Ботвіна, Н. О. *Проблеми розвитку страхового ринку [Текст]* / Н. О. Ботвіна // *Розвиток економіки України в умовах глобалізації: Всеукраїнська науково-практична конференція. Збірник наукових робіт – №5 (102)*. – Харків, – 2011. – С. 77–79.
6. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
7. Примостка, Л. О. *Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст]* : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева, В. О. Черемис; ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., – 2008. – 456 с.
8. Руденко, Л. В. *Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства [Текст]* : підручник / Л. В. Руденко. – К. : Лібра, 2002.
9. Свешнікова, М. С. *Банківські ризики: проблематика та підходи до управління [Текст]* / М. С. Свешнікова // *Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Євроінтеграц. курс України: фін. вимір*. – 2006. – Вип. 3 ч. 1. – С. 296–301.
10. Сігайов, А. *Зарубіжний досвід збирання та використання інформації про банківські ризики [Текст]* / А. Сігайов // *Економіка України*. – 1999. – №1. – С. 35–39.

References

1. Botvina, N. A., Evstunina, N. V. (2009). *Insurance of currency risk in the modern terms. Tavriysky scientific announcer*, 66, 247–253.
2. Botvina, N. A. (2009). *Realization of of currency operations by commercial banks and methodology of their evaluation. Business navigator*, 2 (17), 82–88.
3. Botvina, N. A. (2010). *The financial management. Kherson*.
4. Botvina, N. A. (2010). *Currency of operations and methodology of their evaluation by the commercial banks of of Ukraine. The Banking system of the Ukraine in the conditions of globalization of financial markets: the V International scientific and practical conference (pp. 105–106). Tcherkasy*.
5. Botvina, N. A. (2011). *Problems of of insurance market. Development of economy of the Ukraine in the conditions of globalization (pp. 77–79). Kharkiv*.
6. Wikipedia. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
7. Primostka, L. O., Lisenuk, O. V., Chub, O. O., Chub, P. M. Karsheva, H. T., Cheremis, V. O. (2008). *Banking risks: theory and practice of management. Kyiv : KNEU*.
8. Rudenko, L. V. (2002). *Calculation and credit operations in foreign economic activity of enterprise. Kyiv : Libra*.
9. Svechnikova, M. S. (2006). *The Bank risks: range of problems and going near the management. Social and economic researches of the transition period. Eurointegration direction of the Ukraine: financial measuring, 3 (1), 296–301*.
10. Sigailov, A. (1999). *Foreign experience of collection and use of information about bank risks. Economy of the Ukraine, 1, 35–39*.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2013 р.

Олександр Анатолійович ДОБРОВЕНКО

аспірант кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
вул. Володимирська, 60, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: dobrovenkooa@oschadnybank.com
Телефон: +380503447338

**ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ
БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

Добровенко, О. А. Оцінка потенціалу стратегічного розвитку банківської установи [Текст] / Олександр Анатолійович Добровенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 22-27. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою дослідження є оцінка потенціалу стратегічного розвитку банківської установи за допомогою визначення оптимального методу оцінки та системи аналітичних показників, які комплексно характеризують важливі аспекти діяльності банківської установи у стратегічній перспективі. Обґрунтовано необхідність оцінки рівня розвитку банківської установи у процесі стратегічного планування. Визначено оптимальний метод оцінки потенціалу стратегічного розвитку банку на основі комплексної системи аналітичних показників. Проведено оцінку потенціалу розвитку за допомогою вибіркового досліджень таксономічним методом на прикладі комерційних банків. Практичне значення одержаних результатів визначається можливістю їх використання у діяльності банківських установ для підготовки документів нормативного, прогностного, програмного, методичного характеру, спрямованих на розвиток банківської установи та національної банківської системи загалом.

Ключові слова: конкурентоспроможність; банк; стратегічне планування; потенціал розвитку.

Александр Анатольевич ДОБРОВЕНКО

**ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Аннотация

Целью исследования является оценка потенциала стратегического развития банковского учреждения посредством определения оптимального метода оценки и системы аналитических показателей, комплексно характеризующих важные аспекты функционирования банковского учреждения в стратегической перспективе. Обоснована необходимость оценки уровня развития банковского учреждения в процессе стратегического планирования. Определен оптимальный метод оценки потенциала стратегического развития банка на основе комплексной системы аналитических показателей. Проведена оценка потенциала развития с помощью выборочных исследований таксономическим методом на примере коммерческих банков. Практическое значение полученных результатов определяется возможностью их использования в деятельности банковских учреждений для подготовки документов нормативного, прогностного, программного, методического характера, направленных на развитие банка и банковской системы Украины в целом.

Ключевые слова: конкурентоспособность; банк; стратегическое планирование; потенциал развития.

Oleksandr Anatoliyovych DOBROVENKO

Postgraduate student,
Department of Finance,
Taras Shevchenko Kyiv National University
Volodymyrska str., 60, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: dobrovenkooa@oschadnybank.com
Phone: +380503447338

ESTIMATION OF BANK STRATEGIC DEVELOPMENT POTENTIAL

Abstract

The aim of the research is to estimate the bank strategic potential by the optimal method of strategic development level determining and comprehensively analysis indicators that characterize important aspects of the bank strategic perspective. It has been substantiated the necessity of bank development level assessing in the strategic planning process. The optimum method for estimation of strategic bank development level based on a comprehensive analytic indicators is determined. Evaluation of the potential of using of sample surveys by the taxonomic method on the bank examples is carried out. The practical significance of the results is determined by the possibility of their use to prepare the required documents, forecast, software, methodical nature, aimed at the development of the banking institutions and the national banking system as a whole.

Keywords: competitiveness; banks; strategic planning; development potential.

JEL classification: G210

Конкуреноспроможність національної економіки неможлива без сучасної ефективної фінансово-банківської системи, яка в ринковій економіці перебуває у подвійному становищі. Розвиваючись автономно, водночас банківська система є часткою національної економіки і відображає всі процеси, що відбуваються в ній, та сприяє ефективному економічному зростанню країни. У зв'язку з цим, дотримання її конкурентоспроможності є одним із надзвичайно складних і важливих завдань реформ транзитивного періоду.

В Україні становлення повноцінної ринково орієнтованої банківської системи ускладнюється процесом інтеграції країни у світову економіку, глобалізацією та лібералізацією руху капіталу та ринків фінансових послуг [1; 2]. Для зовнішньої конкурентоспроможності банківської системи необхідне середовище усередині країни, яке стимулює її розвиток і наближення до міжнародних стандартів діяльності в частині достатності капіталу, якості активів, рівня стратегічного управління та планування, бухгалтерського обліку, накопичення та передачі інформації.

Різні аспекти конкурентоспроможності досліджували такі відомі вчені, як Д. А. Аакер, І. Ансофф, Дж. Дей, П. Друкер, М. Портер, К. Прахалад, А. Сміт, Г. Хемел та інші. Сьогодні проблеми конкурентоспроможності займають чільне місце у працях багатьох українських вчених, серед яких: І. Акімова, І. Білецька А. Воронкова, Б. Губський, О. Д. Заруба, В. Д. Немцов, А. М. Поручник, Н. Тарнавська, О. Швиданенко, З. Є. Шершньова та ін.

Як зазначає С. М. Козьменко,

конкуреноспроможність банківської організації – це можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної прибуткової реалізації своїх послуг в умовах конкурентного ринку. При цьому створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальненим показником стійкості банку, його уміння ефективно використовувати свій фінансовий, науково-технічний і кадровий потенціали [3, с. 264].

Метою дослідження є оцінка потенціалу стратегічного розвитку банківської установи за допомогою системи аналітичних показників. Досягнення цієї мети зумовило вирішення наступних завдань: визначити оптимальний метод оцінки рівня розвитку та аналітичні показники, які комплексно враховують усі аспекти діяльності банківської установи у стратегічній перспективі.

Ефективна корпоративна стратегія може бути репрезентована як інтегрована система, у якій усі елементи узгоджені між собою. Тоді система загалом створюватиме вартість, їй не загрожуватимуть внутрішні суперечки. Трикутник корпоративної стратегії враховує таку логіку. П'ять елементів його – бачення, мета, завдання, ресурси, бізнес і організація – формують основу корпоративної стратегії. Для досягнення максимального ефекту кожен із елементів має залежати від інших факторів і підтримувати їх, працювати узгоджено. Тоді стратегія буде внутрішньо послідовною [4].

Обрання стратегії і конкурентні переваги перебувають у залежності від рівня розвитку економічного об'єкта. Визначення цього рівня – складне питання. Є різні підходи до його вирішення. Найчастіше це робиться шляхом

упорядкування (ранжування) об'єктів за значенням показника, який обрано для порівняння. Якщо показник один – проблема визначення рівня розвитку об'єктів не є складною, якщо показників декілька – з її вирішенням виникають труднощі. Щоб їх подолати, для комплексної оцінки рівня розвитку банку і визначення його позиції відносно конкурентів було обрано таксономічний метод [5]. Він дає змогу здійснювати багатомірну оцінку рівня розвитку економічних об'єктів на основі системи показників, які відібрані для їх характеристики. Реалізується таксономічний метод за такими етапами:

- визначення показників, що характеризують рівень розвитку банківської установи;
- формування вихідних даних за показниками-характеристиками рівня розвитку банків у вигляді матриці X;
- розрахунки узагальнюючих статистичних показників для кожного показника характеристики банку;
- стандартизація значень показників-характеристик і формування відповідної матриці Z;
- визначення напрямів бажаної зміни показників-характеристик банків (максимізація, мінімізація або нормативне значення), знаходження еталонних значень показників і формування еталонного вектора розвитку банків P, до якого відносяться найкращі значення показників;
- визначення квадратичних відхилень стандартизованих значень показників-характеристик від еталонних значень і розрахунок комплексного показника рівня

розвитку банку таксономічним методом [6, с. 21].

Рівень розвитку банку – економічна категорія, що використовується для характеристики його відносного становища у ринковому середовищі. Щоб визначити це становище, потрібен комплекс різноманітних кількісних і якісних показників, які характеризують різні аспекти діяльності банків. Формування такого комплексу показників потребує спеціальних теоретичних та практичних досліджень.

Одним із сучасних інструментів, який дає змогу забезпечити комплексний підхід та ефективно впровадження і реалізацію стратегічного плану банківської установи, є збалансована система показників (Balanced Scorecards). Розроблена Р. С. Капланом та Д. П. Нортонем у 1992 році концепція управління на основі системи збалансованих показників останнім часом набула найбільшого поширення та визнання. Як зазначають її автори, основне призначення системи – відобразити місію та загальну стратегію організації в системі взаємопов'язаних показників [7, с. 25].

На підставі офіційних даних Національного банку України та даних досліджуваних комерційних банків щодо основних показників діяльності можна системно охарактеризувати рівень розвитку банків за допомогою збалансованої системи показників [8; 9]. Наступна система показників, яка містить фінансові показники, показники ефективності роботи з клієнтами, показники потенціалу внутрішніх процесів та управління персоналом, комплексно характеризує стратегічні напрями розвитку банку (таблиця 1).

Таблиця 1. Система показників оцінки рівня розвитку банківської установи

Показник		Назва
Фінанси	X1	Рентабельність капіталу (ROA), %
	X2	Рентабельність активів (ROE), %
Клієнти	X3	Частка кредитів, наданих клієнтам, %
	X4	Частка депозитів клієнтів, %
	X5	Чиста операційна маржа, %
Процеси	X6	Ефективність використання трудових ресурсів, %
	X7	Ефективність банківської мережі, тис. грн
	X8	Рівень інвестування у розвиток ІТ-технологій на 1 працівника, тис. грн
	X9	Продуктивність праці, тис. грн
Персонал	X10	Чистий прибуток на 1 працівника, тис. грн
	X11	Середня заробітна плата, грн / міс.
	X12	Інвестування у навчання на 1 працівника, грн
	X13	Рентабельність утримання персоналу, %

Для порівняльного аналізу рівня розвитку на прикладі АТ «Ощадбанк» було взято його найближчих конкурентів за розмірами активів за класифікацією НБУ: «Приватбанк», «Райффайзенбанк "Аваль"» та «Укресімбанк».

Виходячи з офіційних статистичних даних по цих банках за 2011-2012 роки за вищенаведеними формулами показників оцінки рівня розвитку банку, розраховуються значення X_i для кожного банку, їх середнє значення $X_{i\text{сеп}}$ за формулою:

$$X_{\text{ісеп}} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{X_{2011} + X_{2012}}{2}}{n} \quad (1)$$

де X_{2011} , X_{2012} – показник X_i за відповідний період, n – кількість банків у розрахунку, та середньоквадратичне значення показників розвитку $X_{\text{іскв}}$ за формулою:

$$X_{\text{іскв}} = \sqrt{\frac{X_{2011}^2 + X_{2012}^2}{2}} \quad (2)$$

За даними вихідних показників-характеристик $X_{\text{ісеп}}$ та $X_{\text{іскв}}$ розрахуємо стандартизовані значення Z_i , як результату ділення різниці між фактичним (X_i) і середнім значенням вихідного показника-характеристики ($X_{\text{ісеп}}$) на його середньоквадратичне значення ($X_{\text{іскв}}$). Результати розрахунків наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Показники розвитку банківських установ станом на 01.01.2013 р. (стандартизовані значення)

Показник		«Приватбанк»	«Укресімбанк»	«Ощадбанк»	«Райфайзен банк «Аваль»	Мінімальне значення	Максимальне значення	Еталонне значення (Z_0)
Фінанси	Z_1	0,4690	-1,6012	0,2883	-6,7028	-6,7028	0,4690	0,4690
	Z_2	0,5498	-3,5591	-0,1033	-5,9339	-5,9339	0,5498	0,5498
Клієнти	Z_3	0,5114	-0,4121	-0,1622	-0,8798	-0,8798	0,5114	0,5114
	Z_4	0,4957	-0,2190	-0,3718	-0,8700	-0,8700	0,4957	0,4957
	Z_5	-0,0728	-0,3722	-0,0440	0,2805	-0,3722	0,2805	0,2805
Процеси	Z_6	-0,1375	-0,6235	0,2097	0,2291	-0,6235	0,2097	0,2097
	Z_7	-2,1982	0,6918	-10,5873	-0,7709	-10,5873	0,6918	0,6918
	Z_8	-0,6849	0,4676	-1,3933	0,4242	-1,3933	0,4676	0,4676
	Z_9	-0,1239	0,5338	-1,6971	-0,5853	-1,6971	0,5338	0,5338
Персонал	Z_{10}	0,5578	0,3697	-0,4583	-10,1173	-10,1173	0,5578	0,5578
	Z_{11}	-0,0452	0,4221	-0,7255	0,0084	-0,7255	0,4221	0,4221
	Z_{12}	-0,2503	0,4522	0,4315	0,2279	-0,2503	0,4522	0,4522
	Z_{13}	0,5351	-0,2771	0,0736	-10,6496	-10,6496	0,5351	0,5351

На основі стандартизованих значень для кожного моменту спостережень було розраховано рівні розвитку (D_i) та потенціал розвитку (P_i) по кожному з досліджуваних банків (таблиця 3).

З таблиці видно, що рівень розвитку (D_i) АТ «Ощадбанк» складає 45,3 %, при цьому загальний потенціал стратегічного розвитку (P_i) – 54,7 % відносно найближчих банків-конкурентів.

Більш глибоке дослідження визначило потенціал розвитку у кожній з перспектив збалансованої системи показників (таблиця 4).

Таким чином, АТ «Ощадбанк» має найбільшу увагу у процесі розробки та реалізації стратегічного плану звертати на збільшення ефективності організаційних процесів (перспектива «Процеси»), в першу чергу

оптимізації філійної мережі, в якому потенціал покращення порівняно з банками-конкурентами складає 90 %. Також, слід активізувати роботу з клієнтами (перспектива «Клієнти») для збільшення ринкової частки з кредитування та залучення коштів клієнтів (потенціал розвитку – 49 %).

Наявність позитивних результатів дослідження показників рівня розвитку банків та їх впливу на фінансові результати діяльності банку і становище у ринковому середовищі заохочує до проведення досліджень за наведеною методикою у практичній діяльності банків України. Крім того, доцільно подальші дослідження перемістити у площину аналізу нелінійних зв'язків між показниками.

Таблиця 3. Розрахунок рівня розвитку банківських установ станом на 01.01.2013 р.

Показник		«Приватбанк»	«Укрексімбанк»	«Ощадбанк»	«Райфайзенбанк «Аваль»»
Фінанси	D ₁	0,000	4,286	0,033	51,435
	D ₂	0,000	16,883	0,427	42,038
Клієнти	D ₃	0,000	0,853	0,454	1,935
	D ₄	0,000	0,511	0,753	1,865
	D ₅	0,125	0,426	0,105	0,000
Процеси	D ₆	0,121	0,694	0,000	0,000
	D ₇	8,352	0,000	127,218	2,140
	D ₈	1,328	0,000	3,463	0,002
	D ₉	0,433	0,000	4,977	1,252
Персонал	D ₁₀	0,000	0,035	1,032	113,957
	D ₁₁	0,218	0,000	1,317	0,171
	D ₁₂	0,494	0,000	0,000	0,050
	D ₁₃	0,000	0,660	0,213	125,099
Сума $\sum D_i$		11,070	24,348	139,993	339,945
$C_{i0} = (\sum D_i)^{1/2}$		3,327	4,934	11,832	18,438
Сума $\sum C_{i0}$				38,531	
Середнє C_{0cp}				9,633	
Еталон $C_0 = C_{0cp} + 2 * (\sum C_{i0} / 4)^{1/2}$				21,641	
$(C_0 - C_{0cp})^2$		39,760	22,075	4,836	77,525
$D_i = 1 - C_{i0} / C_0$		0,846	0,772	0,453	0,148
$P_i = 1 - D$		0,154	0,228	0,547	0,852

Таблиця 4. Потенціал розвитку банківських установ у розрізі перспектив, %

Перспектива	«Приватбанк»	«Укрексімбанк»	«Ощадбанк»	«Райфайзенбанк «Аваль»»
Фінанси	0,0	40,2	5,9	84,6
Клієнти	15,1	57,2	49,0	83,4
Процеси	24,7	6,4	90,0	14,2
Персонал	4,9	4,9	9,3	90,2

Список літератури

1. Лютий, І. Конкурентоспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу [Текст] / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 18-25.
2. Корнеєв, В. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг [Текст] / В. Корнеєв // Вісник НБУ. – 2007. – № 11. – С. 14-17.
3. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] : навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: ВТД "Університ. кн.", 2003. – 734 с.
4. Коллінс, Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурный подход [Текст] / Д. Дж. Коллінс, С. А. Монтгомери. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 400 с.
5. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа [Текст] / В. Плюта; пер. с польского. – М.: Статистика. – 1980. – 151 с.
6. Тищенко, О. Конкурентні переваги банків [Текст] / О. Тищенко, Г. Азаренкова, В. Сословський // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 20-24.
7. Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей; пер. с англ. [Текст] / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.
8. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

9. Річні фінансові звіти комерційних банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eximb.com>, <http://www.privatbank.ua>, <http://www.oshadnybank.com>, <http://www.aval.ua>.

References

1. Lyuty, I., Jurchuk, O. (2006). *Competitiveness of banks in the context of globalization and liberalization of capital movements [Konkurentospromozhnist bankiv v umovah globalizatsii ta liberalizatsii ruhu kapitalu]*. *Herald of the National Bank of Ukraine*, 11, 18-25.
2. Korneev, V. (2007). *Banks of Ukraine competitiveness in liberalization of financial services conditions [Konkurentospromozhnist bankiv Ukrainy v umovah liberalizatsii rynkiv finansovyh poslug]*. *Herald of the National Bank of Ukraine*, 11, 14-17.
3. Kozmenko, S. M., Shpyg, F. I., Voloshko, I. B. (2003). *Bank strategic management [Strategichnyi menedzment banku]*. Sumi: Universit. book.
4. Collins, D. & Montgomery, S. (2007). *Corporate Strategy. Resource Approach*. Moscow: Olympus-Business.
5. Pluta, V. (1980). *Comparative multivariate analysis in economic research: Methods taxonomy and factor analysis*. Moscow: Statistics.
6. Tishchenko, O., Azarenkova, G., Soslovsky, V. (2008). *Bank Competitive Advantages [Konkurentni perevagy bankiv]*. *Herald of the National Bank of Ukraine*, 9, 20-24.
7. Kaplan, R. (2004). *Oriented organization strategy. As a new business environment thrive organizations using balanced scorecard*. Moscow: Olympus-Business.
8. *The official site of the National Bank of Ukraine*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://bank.gov.ua>.
9. *Annual financial reports of commercial banks*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.eximb.com>, <http://www.privatbank.ua>, <http://www.oshadnybank.com>, <http://www.aval.ua>.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013 р.

Надія Іванівна ПИЛИПІВ

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника»

Марія Ігорівна ПИЛИПІВ

аспірантка кафедри обліку та аудиту,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника»
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76000, Україна

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Пилипів, Н. І. Актуальні питання аналізу ділової репутації комерційних банків [Текст] / Надія Іванівна Пилипів, Марія Ігорівна Пилипів // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 28-35. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено сутність управління діловою репутацією та розроблено дворівневу класифікацію факторів: зовнішніх (на мікро- та макrorівнях) і внутрішніх (фінансових та нефінансових), які є взаємопов'язані, взаємообумовлені та взаємозалежні.

Найбільш повне формування аналітичного забезпечення управління діловою репутацією комерційного банку для забезпечення інтересів його ділових партнерів можливе за умови проведення економічного аналізу ділової репутації комерційного банку за окремими напрямками із використанням системи показників для кожного із них, а саме: фінансової стійкості; ділової активності; ліквідності; ефективності управління; рейтингової оцінки надійності банку.

Проведений економічний аналіз за виділеними напрямками дозволить посилити аналітичне забезпечення управління діловою репутацією комерційного банку для прийняття дієвих рішень потенційними партнерами.

Ключові слова: ділова репутація; ділове партнерство; ділова активність; рентабельність; ліквідність; фінансова стійкість.

Надежда Ивановна ПИЛЫПІВ

Мария Игоревна ПИЛЫПІВ

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Аннотация

В статье исследована сущность управления деловой репутацией и разработана двухуровневая классификация факторов: внешних (на микро- и макроуровнях) и внутренних (финансовых и нефинансовых), которые взаимообусловлены и взаимосвязаны. Наиболее полное формирование аналитического обеспечения управления деловой репутацией коммерческого банка для обеспечения интересов его деловых партнеров возможно при условии проведения экономического анализа деловой репутации коммерческого банка по отдельным направлениям с использованием системы показателей для каждого из них, а именно: финансовой устойчивости; деловой активности; ликвидности; эффективности управления коммерческим банком; рейтинговой оценки надежности. Проведенный экономический анализ коммерческого банка по выделенным направлениям позволит усилить аналитическое обеспечение управления деловой репутацией для принятия действенных решений потенциальными партнерами.

Ключевые слова: деловая репутация; деловое партнерство; деловая активность; рентабельность; ликвидность; финансовая устойчивость.

Nadia Ivanivna PYLYPIV

Doctor of Economics, Professor
Head of the Department of Pure and Applied Economics,
SHEE "Carpathian National University named after V. Stefanyk"

Maria Igorivna PYLYPIV

Postgraduate Student,
Department of Accounting and Auditing,
SHEE "Carpathian National University named after V. Stefanyk"
Shevchenko str. , 57, Ivano-Frankivsk, 76000, Ukraine

ACTUAL QUESTIONS OF OF ANALYSIS OF COMMERCIAL BANKS HONORABILITY

Abstract

The article investigates the nature of reputation management. It has been developed two-tier classification of factors: external (micro and macro) and internal (financial and non-financial) that are interconnected, interdependent and interrelated. The most complete formation of analytical maintenance of business reputation of a commercial bank for the interests of its business partners is possible on condition of providing of the economic analysis of business reputation of commercial banks in certain areas using a system of indicators for each of them, namely, financial stability, business activity, liquidity, efficiency management, rated reliability of bank. The economic analysis for selected areas will allow to strengthen analytical support for management of a commercial bank reputation for making effective decisions by potential partners.

Keywords: *business reputation; business partnership; business activities; profitability; liquidity; financial stability.*

JEL classification: G210

Сучасні умови посилення інтеграційних процесів у банківському секторі країни обумовлюють необхідність формування інформаційної бази даних, адекватної напрямом бізнесу банківських установ. За цих умов відчутні переваги мають ті банки, які використовують інформаційні можливості обліково-аналітичної системи для задоволення інтересів їх ділових партнерів. Це зумовлює потребу звернути належну увагу на питання формування аналітичного забезпечення управління діловою репутацією, яка є основою розвитку взаємовигідного співробітництва та рівноправного партнерства.

За умов конкуренції саме управління діловою репутацією є вирішальним чинником стабільного функціонування банківських установ для досягнення поставленої бізнес-мети. Водночас підвищення ефективності діяльності комерційних банків вимагає відповідно удосконалення управління діловою репутацією, що викликає потребу у пошуку напрямів їх аналітичного забезпечення.

Вагомий внесок у розвиток економічного аналізу зробили такі вчені: М. І. Баканов [1], В. В. Ковальов [2], І. Д. Лазаришина [3], Є. В. Мних [4], О. В. Олійник [5], В. В. Сопко [6], А. Д. Шеремет [7].

Однак, не применшуючи ролі наукових праць вчених, вважаємо, що цілісної методики економічного аналізу в банківських установах

поки що не сформовано. Досі залишаються не вирішеними питання щодо аналітичного забезпечення управління їх діловою репутацією.

На сьогодні управління діловою репутацією є необхідною передумовою ефективного функціонування комерційного банку. Для більш глибокого дослідження сутності поняття нами розроблена дворівнева класифікація факторів: зовнішніх (на мікро- та макрорівнях) і внутрішніх (фінансових та нефінансових), яка наведена на рис. 1. Вказані фактори є взаємопов'язаними, взаємообумовленими та взаємозалежними. Слід зазначити, що кожен із факторів у конкретних умовах може сприяти підвищенню чи зменшенню ділової репутації комерційного банку.

На наш погляд, найбільш повне формування аналітичного забезпечення управління діловою репутацією комерційного банку для забезпечення інтересів його ділових партнерів можливе за умови проведення економічного аналізу ділової репутації комерційного банку за окремими напрямками із використанням системи показників для кожного із них, а саме: 1) фінансової стійкості; 2) ділової активності; 3) ліквідності; 4) ефективності управління; 5) рейтингової оцінки надійності.

Результати проведеного нами аналізу фінансової стійкості комерційного банку «ВТБ Банк» наведено на рис. 2.

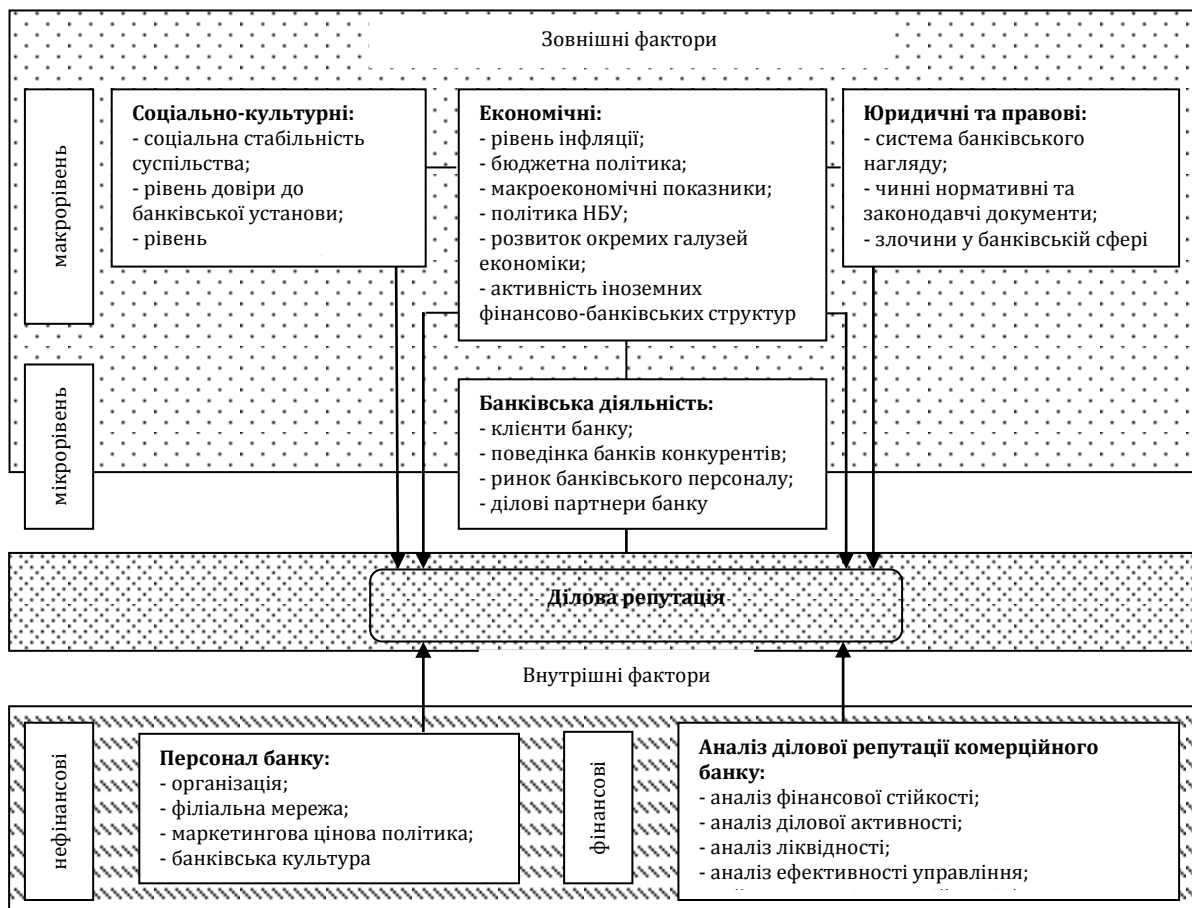


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на управління діловою репутацією комерційного банку

Динаміка наведених показників на рис. 2 свідчить, що фінансова стійкість банку «ВТБ Банк» протягом 2010-2012 років достатньо забезпечена його власним капіталом, який захищає банк від імовірних ризикованих втрат. Це означає, що банк

має високу надійність, тобто досяг того рівня, за якого не залежить від стихійного залучення коштів ринку, оскільки має свої вільні кошти, які може розміщувати у інвестиції.

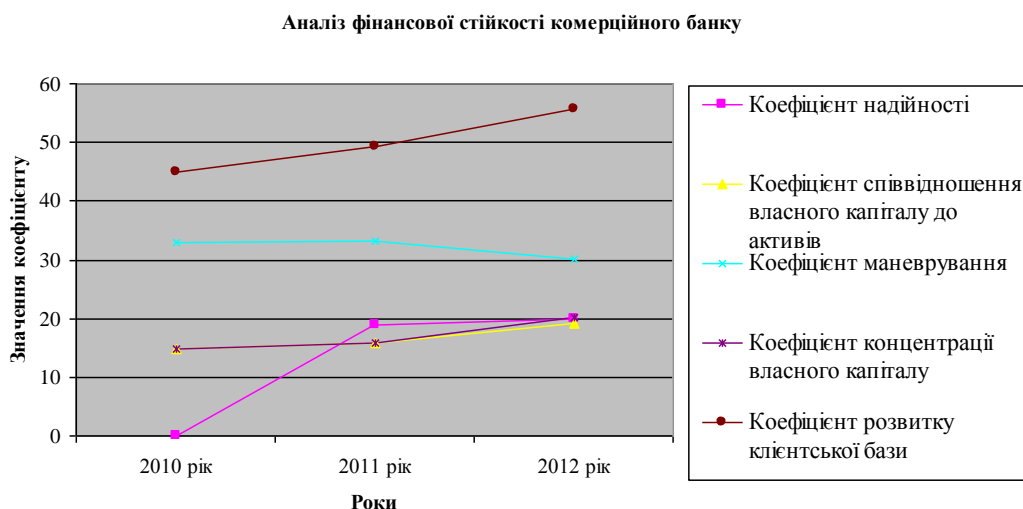


Рис. 2. Аналіз фінансової стійкості комерційного банку «ВТБ Банк»

Аналітичне забезпечення управління діловою репутацією комерційного банку передбачає також

проведення аналізу його ділової активності, яка характеризується спроможністю банківської

установи залучати кошти й ефективністю та раціональністю їх розміщення. Слід виокремити в цьому напрямі аналізу два піднапрями: 1) аналіз ділової активності за кількісними показниками; 2) аналіз ділової активності за якісними показниками, які передбачають вартість ділової репутації банку, конкурентоспроможність банківських послуг на ринку, наявність постійних ділових партнерів.

Тобто ділова активність відображає рівень ефективності використання грошових ресурсів і

водночас характеризує якість менеджменту, ефективність взаємовідносин з діловими партнерами, забезпечуючи можливості для стабільного розвитку банку.

Аналіз ділової активності банку «ВТБ Банк» за кількісними показниками наведений на рис. 3 з використанням коефіцієнтів: рівня дохідних активів, кредитної активності, інвестиційної активності, кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах, рівня залучення ресурсів, рівня міжбанківських кредитів у зобов'язаннях.

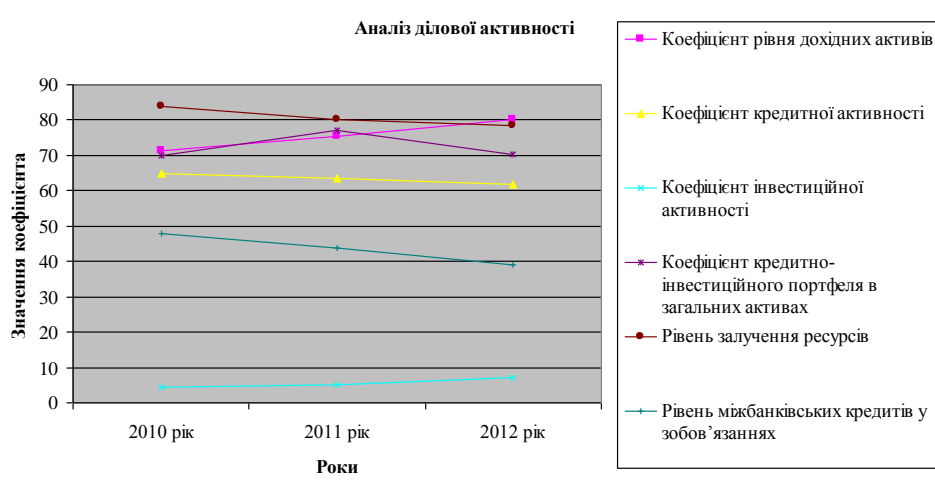


Рис. 3. Аналіз ділової активності банку «ВТБ Банк» за кількісними показниками

Наведений аналіз свідчить про позитивну тенденцію, пов'язану із підвищенням питомої ваги інвестиційних вкладень у загальних активах, проведенням виваженої як кредитної політики, так і політики управління активами та наявність відносно малої питомої ваги міжбанківських кредитів у загальних зобов'язаннях, яка характеризує низьку фінансову залежність банку від зовнішніх джерел фінансування.

Проведення аналізу ділової активності банку за якісними показниками пропонується за умови оцінки ділової репутації, що є предметом наших подальших досліджень.

Слід зазначити, що з метою більш точного визначення ступеня інтелектуалізації банківської діяльності вважаємо за доцільне застосувати коефіцієнт Тобіна (Tobin's Q Ratio) [8, с. 1719] у роботі оціночних компаній, який розраховується співвідношенням ринкової вартості банку та його балансової вартості.

$$Q_T = PB / BV \quad (1)$$

де PB – ринкова вартість банку,
 BV – балансова вартість банку.

Оскільки в результаті проведених досліджень нами запропоновано виділяти ділову репутацію як окремий об'єкт обліку в активі балансу банку, то вважаємо за доцільне провести уточнення розрахунку наведеного коефіцієнта таким чином:

$$Q_T = PB / (BV - DP), \quad (2)$$

де DP – вартість ділової репутації.

Коефіцієнт Q_T відображає рівень чистої інтелектуалізації діяльності банку для порівняння різних банків, для налагодження з ними ділових взаємовигідних партнерських відносин. Позитивною тенденцією є зростання цього показника. Велике його значення свідчить про високу ділову репутацію, яка буде сприяти загальному зміцненню системи ділового партнерства комерційного банку.

З метою формування достовірної інформації для забезпечення процесу управління діловою репутацією банківської установи необхідним є проведення аналізу ліквідності.

Так Г. С. Панова зазначає, що ліквідність для комерційного банку виступає як його здатність забезпечити своєчасне виконання в грошовій формі своїх зобов'язань за пасивом [9, с. 34].

Зарубіжні вчені трактують ліквідність як здатність задовольняти невідкладні потреби банку в грошових коштах, які виникають не лише у зв'язку з виконанням зобов'язань за пасивом, але й унаслідок проведення активних операцій. Зокрема, П. Роуз зазначає, що «банк вважається ліквідним, якщо він має доступ до коштів, які можуть бути залучені за розумною ціною і саме в той момент, коли вони необхідні» [10, с. 323].

Як стверджують вищезазначені вчені, основну увагу слід зосереджувати не на причинах

виникнення потреби в грошових коштах, а на можливості безперерйного доступу до джерел поповнення ліквідності. Вважаємо, що такий підхід є цілком виправданим, оскільки забезпечує банку можливість підвищувати свої доходи, не втрачаючи потенційних ділових клієнтів. Це ще

раз підтверджує важливість досліджень ділової репутації комерційного банку, яка є основою рівноправного партнерства.

Результати аналізу ліквідності «ВТБ Банк» на основі розрахунку таких коефіцієнтів наведено на рис. 4.

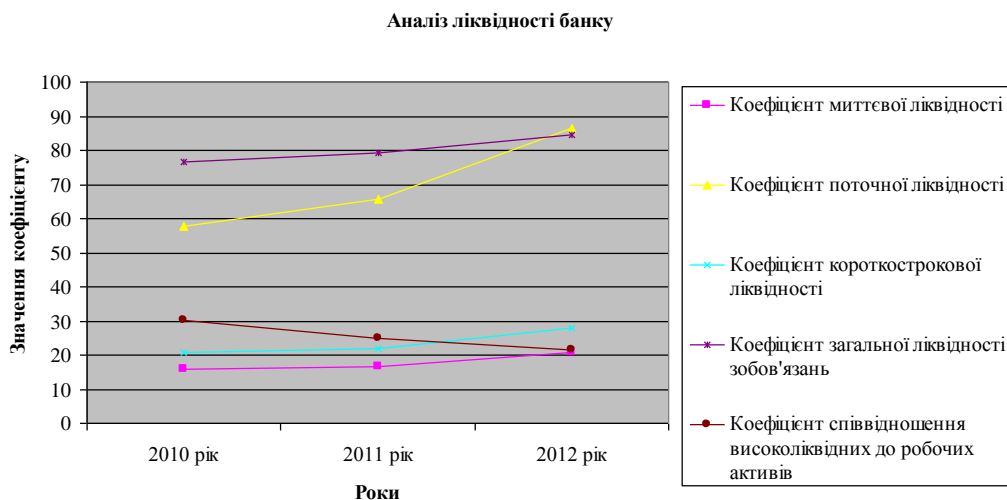


Рис. 4. Аналіз ліквідності банку «ВТБ Банк»

Слід зауважити: наведений аналіз свідчить, що позитивним моментом у діяльності комерційного банку є проведення обґрунтованої політики в області раціонального залучення коштів і надання їх у позичку чи інвестування за більш високими ставками для забезпечення загальної прибутковості, у тому числі одержання прибутку. Таке оптимальне розміщення коштів дає можливість банку своєчасно і повно забезпечувати виконання своїх грошових та інших зобов'язань перед усіма клієнтами у визначені строки.

Не менш важливим напрямом аналітичного забезпечення управління діловою репутацією є наведений аналіз рентабельності за доходами і за

прибутковістю. Необхідність проведення такого аналізу пояснюється тим, що у сучасних ринкових умовах витрати можуть зростати не тільки залежно від рівня фінансової діяльності банку, а під впливом загальноекономічних, політичних та інших факторів, тому прибуток не може характеризувати рівень окупності.

За цим принципом і сформовано систему основних показників, які детально характеризують ефективність управління банком та здійснено їх розрахунок для аналізу досягнутого рівня і тенденції в часі як за дохідністю (рис. 5), так і прибутковістю (рис. 6).

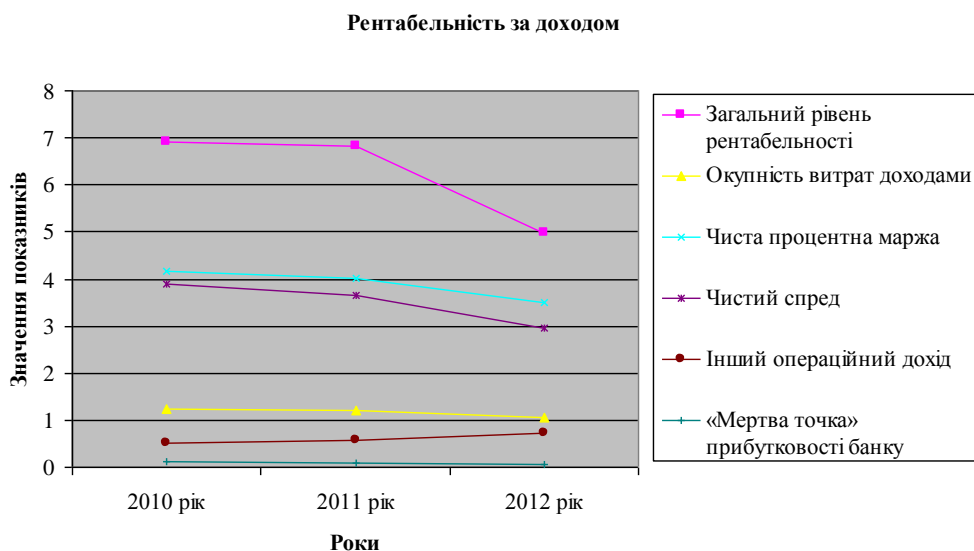


Рис. 5. Рентабельність банку «ВТБ Банк» за доходом

Рентабельність по чистому прибутку

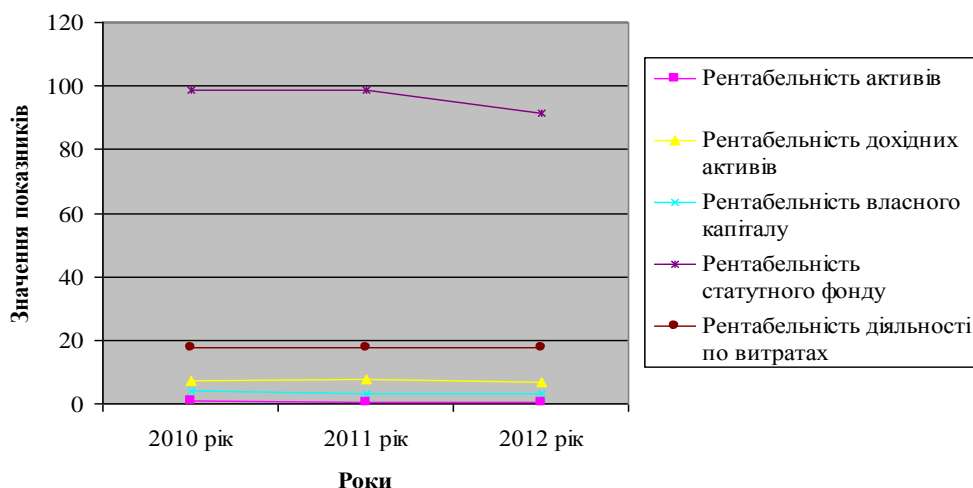


Рис. 6. Рентабельність банку «ВТБ Банк» за чистим прибутком

Так показник загального рівня рентабельності за доходом характеризує, що структура доходів, яка склалася, забезпечує тенденцію до зменшення прибутку в результаті наданих послуг і здійснюваних банківських операцій.

Зниження чистої процентної маржі протягом зазначених років свідчить про одночасне зниження рівня доходності активів від процентної різниці та про зниження ефективності контролю банку за дохідними активами і дешевими ресурсами. Ця різниця є головним видом надходжень для підтримання ліквідності, платою за ризику за кредитними, інвестиційними та іншими операціями. Тому з метою зменшення ризикованості банківських операцій і одночасним підвищенням ефективності управління комерційним банком важливим питанням є підвищення чистої процентної маржі.

Рентабельність за чистим прибутком, передусім дохідних активів, яка характеризує рівень окупності ним, за два роки збереглась на приблизно однаковому рівні, що свідчить про достатню кредитну та інвестиційну активність комерційного банку. Проте увага менеджменту на перспективу повинна бути скерована на значне збільшення дохідних активів з метою зростання чистого прибутку в наступні періоди.

Варто звернути увагу, що спостерігається ситуація щодо зменшення показника рентабельності статутного капіталу. Це свідчить про наявність операцій з низьким рівнем кредитного ризику. Тому важливим питанням є здійснення з боку менеджерів банку оперативного управління активами з погляду їх розміщення і можливості приносити дохід.

Важливим показником, який узагальнює діяльність банку, є рентабельність діяльності за витратами, бо тільки рівень витрат і доходів формують як рівень балансового, так і чистого прибутку. Такий показник свідчить, що банк протягом останніх двох років працює досить стабільно. Усі інші показники рентабельності є похідними, і їх визначення можливе лише тоді, коли на основі доходів і витрат одержано прибуток.

В умовах активізації ринкових відносин у банківській сфері на формування аналітичного забезпечення ділової активності впливає проведення рейтингової оцінки надійності банку. Рейтинг — це встановлення узагальнюючої оцінки фінансового стану банку за стандартизованою системою показників, що дозволяє розглядати всі банки з єдиної позиції. Рейтинг банку за рівнем успішності станом на 2012 рік наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Рейтинг банку «ВТБ Банк» за рівнем успішності станом на 2012 рік [11]

Абсолютний приріст активів за 12 місяців (тис. грн.)	Відносний приріст активів за 12 місяців (%)	Рентабельність активів (%)	Абсолютний приріст власного капіталу за 12 місяців (тис. грн.)	Відносний приріст власного капіталу за 12 місяців (%)	Рентабельність власного капіталу (%)	Загальний залік (середнє місце за 6 факторами)
-2 172 706	-5,9	1,9	-86 913	-2,2	18,1	105,33

Потреба в рейтингу банків, інших кредитно-фінансових та фінансових інституцій зумовлена бажанням учасників фінансового ринку орієнтуватися, знати і мати інтегральну оцінку фінансової позиції інших учасників, що виступають як ділові партнери, бачити особисту позицію відносно них. У результаті рейтингу на визначену дату отримують оцінку стану учасників фінансового ринку за шкалою низки диференційованих і особливим чином вирахованих інтегральних показників. Шляхом рейтингових оцінок досягається відкритість фінансового ринку для його учасників.

Про важливе значення рейтингу свідчить те, що за кордоном учасники фінансового ринку намагаються самі надавати необхідну інформацію рейтинговим агентствам, оскільки встановлення в таблиці рейтингу оцінки NR (немає рейтингу) розглядається як сигнал для потенційних клієнтів про несприятливу фінансову ситуацію і вірогідну неплатоспроможність наведеної у списку установи без рейтингу.

На сьогодні проблеми становлення цілісної системи рейтингів та їх публікування пов'язані із:

- відсутністю належного фінансового законодавства про банківську діяльність та функціонування інфраструктури ринку інформаційних послуг;

- відсутністю законодавчого визначення замовників на рейтингову інформацію та відповідальності за несвоєчасне подання достовірних звітних даних для встановлення рейтингів;

- недостатніми напрацюваннями власних методик рейтингів, обмеженою та слабкою їх апробацією, невисокою довірою до них з боку користувачів аналітичної інформації, відсутністю належних умов для застосування відпрацьованих рейтингових методик високорозвинених країн;

- проблемністю створення рейтинговими агентствами власної достовірної інформаційної бази про банки.

За результатами проведеного економічного аналізу показників ділової репутації комерційного банку можна зробити висновки, що для вдосконалення управління нею як основи розвитку ділового партнерства комерційного банку важливе значення має застосування системи запропонованих показників, які базуються на даних фінансової звітності, так і показників рейтингової оцінки. Це дозволить посилити аналітичне забезпечення управління діловою репутацією комерційного банку для прийняття дієвих рішень потенційними партнерами.

Список літератури

1. Курс анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Под. ред. проф. М. И. Баканова и проф. С. К. Татура, 2-е изд., испр. и доп. – М.: “Финансы”, 1967. – 447 с
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. Лазаришина, І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст]: монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
4. Мних, Є. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації [Текст] / Є. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 55 – 61.
5. Олійник, О. В. Місце економічного аналізу в системі економічних наук [Текст] / О. В. Олійник, І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2004. – № 4 (30). – С. 172-181.
6. Ковальчук, М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві [Текст] : навч.-метод. посібн. [для самост. вивч. дисц.] / М. І. Ковальчук. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 259 с.
7. Шеремет, А. Д. Совершенствовать методику и организацию экономического анализа на предприятиях [Текст] / А. Д. Шеремет, В. Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. – 1979. – № 8. – С. 3-8.
8. Henessy Ch. A. Tobin's Q, Debt Overhang, and Investment [Текст] / Ch. A. Henessy // The Journal of Finance. – 2004. – Vol. – LIX, No 4. – 1717-1742.
9. Панова, Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка [Текст] / Г. С. Панова. – М.: Инфра-М. 1996, - 425 с.
10. Роуз, П. С. Банковский менеджмент [Текст] / Питер С. Роуз. ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 743.
11. Фінансові ринки [Електронний ресурс] // Статистика : [сайт] / Національний банк України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

References

1. Bakanov, M. I., Tatur, S. K. (1967). Course of business analysis. Moscow: Finance.
2. Kovalev, V. V. (2001). Financial analysis : methods and procedures. Moscow: Finance and Statistics.
3. Lazaryshyna, I. D. (2005). Economic analysis in Ukraine: history, methodology, practice. Rivney : NUWMNRU.
4. Mnych, E. (2006). Modern Economic Analysis : Issues of methodology and organization. Accounting and Auditing, 1, 55-61.

-
5. Oliylyk, A. V. & Raykovska, I. T. (2004). *Place the economic analysis in the economic sciences. Bulletin ZSTU. Economics, 4(30), 172-181.*
 6. Kovalchuk, M. I. (2003). *Strategic analysis in agriculture. Kyiv : KNEU.*
 7. Sheremet, A. D., Novodvorsky, V. D. (1979). *Improve the methodology and organization of economic analysis in enterprises. Accounting, 8, 3-8.*
 8. Henessy, Ch. A. (2004). *Tobin's Q, Debt Overhang, and Investment. The Journal of Finance, Vol. LIX, No 4, 1717-1742 .*
 9. Panova, G. S. (1996). *Analysis of financial condition commercial bank. Moscow: Infra-M.*
 10. Rose, P. S. (1997). *Bank Management. Moscow: Delo.*
 11. *Financial markets. Retrieved September 15, 2013, from : www.bank.gov.ua.*

Стаття надійшла до редакції 18.11.2013 р.

Олена Ігорівна ТИЩЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри «Банківська справа і фінансова безпека»,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
кв. Молодіжний, 20 а, м. Луганськ, 91034, Україна
E-mail bank_delo2000@mail.ru
Телефон: +380642419572

АНАЛІЗ ДЕПОЗИТІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У БАНКАХ УКРАЇНИ

Тищенко, О. І. Аналіз депозитів фізичних осіб у банках України [Текст] / Олена Ігорівна Тищенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 36-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Надано оцінку впливу депозитних операцій з фізичними особами на стабільність та витратність формування ресурсної бази банків України. Проведено структурний аналіз депозитного портфеля за строками залучення та групами банків. З'ясовано банки-лідери щодо нарощування обсягів депозитного портфеля фізичних осіб. За допомогою методу коефіцієнтів проаналізовано якість депозитних коштів фізичних осіб. Визначено динаміку процентних ставок за депозитами за видами валют з метою оцінки ступеня витратності цього ресурсу. За допомогою горизонтального та вертикального аналізу здійснено оцінку рівня процентних ставок та кількості депозитних програм, що пропонуються вітчизняними банками фізичним особам за типами цих програм. За результатами проведеного аналізу надано оцінку сучасного стану депозитного ринку фізичних осіб та визначено основні тенденції його подальшого розвитку.

Ключові слова: аналіз; депозити; фізичні особи; ринок банківських депозитів; стабільність ресурсної бази; витратність ресурсної бази; банк.

Елена Игоревна ТИЩЕНКО

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ УКРАИНЫ

Аннотация

Дана оценка влияния депозитных операций с физическими лицами на стабильность и затратность формирования ресурсной базы банков Украины. Проведен структурный анализ депозитного портфеля по срокам привлечения и группам банков. Выявлены банки-лидеры по наращиванию объемов депозитного портфеля физических лиц. С помощью метода коэффициентов проанализировано качество депозитных средств физических лиц. Определена динамика процентных ставок по депозитам в разрезе видов валют с целью оценки степени затратности данного ресурса. С помощью горизонтального и вертикального анализа осуществлена оценка уровня процентных ставок и количества депозитных программ, предлагаемых отечественными банками физическим лицам по типам этих программ. По результатам проведенного анализа дана оценка современного состояния депозитного рынка физических лиц и определены основные тенденции его дальнейшего развития.

Ключевые слова: анализ; депозиты; физические лица; рынок банковских депозитов; стабильность ресурсной базы; затратность ресурсной базы; банк.

Olena Igorivna TYSHCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of the Chair of Banking and Financial Security,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Molodizhnyi kvartal, 20-a, Lugansk, 91034, Ukraine
E-mail bank_delo2000@mail.ru
Phone: +380642419572

THE ANALYSIS OF PHYSICAL PERSONS' DEPOSITS IN BANKS OF UKRAINE

Abstract

It has been proposed the assessment of influence of deposit operations with physical persons on stability and the cost intensity of formation of the resource base of Ukrainian banks. The structural analysis of the deposit portfolio of banks on attraction terms and groups of banks is carried out. The leading banks on increasing of physical persons' deposit portfolio are revealed. The quality of physical persons' deposits is analyzed by the method of coefficients. The dynamics of interest rates on deposits by the type of currency is determined in order to assess the cost of this resource. The evaluation of the interest rates level and the amount of deposit programs, offered by domestic banks to physical persons on types of programmes, is carried out with the help of the horizontal and vertical analysis. The estimation of current state of physical persons' deposit market is given according to the results of the analyses and the main tendencies of its further development are defined.

Keywords: analysis; deposits; physical persons; market of banking deposits; stability of the resource base; cost intensity of the resource base; bank.

JEL classification: G210

Сутність депозитної операції полягає в акумуляції банком на ринку як фінансовим посередником тимчасово вільних грошових коштів на визначений термін та за визначену плату та розміщення цих фінансових ресурсів від свого імені, на власний розсуд та ризик. Депозитні банківські операції належать до пасивних операцій банківської установи, тобто це операції, за допомогою яких банки формують свої грошові ресурси для проведення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.

Ринок банківських депозитів у світовій практиці загалом прийнято сегментувати на дві частини за джерелами походження коштів, що залучаються банками, – корпоративні та приватні. В Україні такі депозити мають назву відповідно депозити юридичних та фізичних осіб. У фаховій літературі також використовують такі терміни, як оптові та роздрібні депозити, що відображає розподіл на більш великі за об'ємом вкладення корпораціями своїх тимчасово вільних коштів до банків порівняно з дрібними, але більш численними, депозитами населення [1].

Найвагомішою складовою депозитних ресурсів банків є кошти фізичних осіб. Необхідно зауважити, що депозитні операції з фізичними особами відіграють одну з провідних ролей у діяльності банків і фізичних осіб одночасно. З позиції банків вони є основним, більш дешевим, ніж міжбанківські кредити, джерелом поповнення ресурсної бази та підтримки достатнього рівня їхньої ліквідності, з позиції фізичних осіб – джерелом накопичення та збереження вартості

заощаджень. Отже, вони потребують докладного аналізу з позиції забезпечення стабільності та зменшення витратності формування ресурсної бази банків України.

Характеристика та класифікація депозитів банку детально розглянута в роботах: Васюренко О. В., Єпіфанова А. О., Снігурської Л. П. та інших. Аналізу депозитних операцій банку присвячено праці: Васюренко О. В., Волохати К. О., Герасимовича А. М., Парасій-Вергуненко І. М., у яких визначено основні методичні підходи до аналізу, його інформаційне забезпечення та послідовність здійснення [5; 6]. Втім, для визначення сучасного стану депозитних операцій банку з фізичними особами як складової ресурсної бази банків України з позиції забезпечення її стабільності та зменшення витратності необхідний симбіоз теоретичних аспектів з практичними результатами діяльності вітчизняних банків.

Метою статті є аналіз впливу депозитних операцій з фізичними особами на сучасному етапі розвитку банків України на стабільність, диференційованість та рівень витратності ресурсної бази банків.

Аналіз депозитних операцій банку проводять з метою визначення раціональності формування ресурсної бази банку та шляхів оптимізації їхньої структури за двома критеріями: зниження середньої вартості ресурсів банку та підвищення її стабільності та надійності банку загалом.

Проаналізуємо стан депозитних ресурсів фізичних осіб банків України за цими критеріями

за період 2011-2012 років та визначимо подальші шляхи розвитку депозитних операцій банків упродовж 2013 року

З початку 2011 року обсяг коштів фізичних осіб у банківській системі України зріс на 31,2 млрд. грн. до 301,92 млрд грн, що становить 34% від усіх зобов'язань банків. Варто зазначити, що темпи

приросту депозитів фізичних осіб у 2012 році випереджали темпи приросту зобов'язань банків (рис. 1). Так їх розмір протягом 2012 року збільшився на 18,88%, що відповідає сумі у 57,8 млрд. грн. і становив 356,88 млрд. грн. станом на 01.01.2013р.

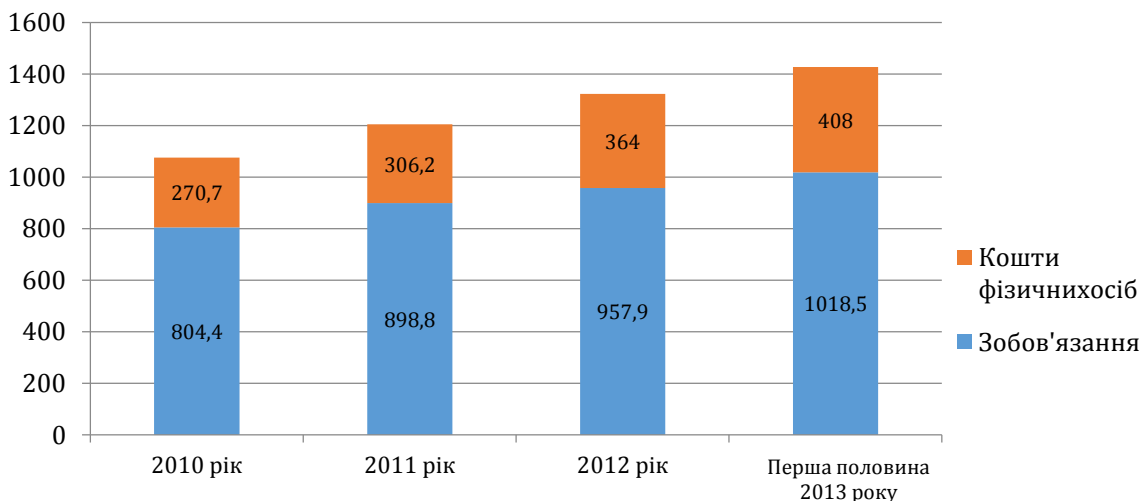


Рис. 1. Динаміка змін коштів фізичних осіб порівняно із зобов'язаннями банків України*

* Розроблено автором за даними [7; 8].

Загалом за період 2011-2012 рр. обсяг депозитних коштів фізичних осіб зріс на 19,12%, що відповідає 59370 млрд. грн. Проте зростання за банками різних груп відбувалось вкрай нерівномірно (табл. 1).

Найбільші темпи зростання відбулися у банків, що належать до другої та третьої груп – 46,38% та 29,29% відповідно. При цьому банки першої групи приростили свій депозитний портфель фізичних осіб лише на 12,69%. Такий нерівномірний

розподіл щодо темпів приросту пояснюється тим фактом, що банки першої групи вже мають достатньо сформований депозитний портфель, тоді як у банків інших груп він ще недостатньо сформований. До того ж значне зростання депозитних ресурсів банків другої та третьої груп також пов'язано зі збільшенням відсоткових ставок за депозитами, що робило їх більш привабливими для потенційних клієнтів.

Таблиця 1. Аналіз динаміки коштів фізичних осіб за групами банків [7]

Групи банків	2011 рік	2012 рік	Відхилення, (+, -)	
			Абсолютне, млрд грн	Відносне
Перша група	214556	241774	27218	12,69%
Друга група	41044	60081	19037	46,38%
Третя група	23965	30984	7019	29,29%
Четверта група	30971	37067	6096	19,68%
Усього за банківською системою	310536	369906	59370	19,12%

До головних лідерів щодо нарощування депозитного портфеля фізичних осіб є «Дельта Банк», «Імексбанк», «ПУМБ», «Укрсоцбанк» та «Приватбанк».

При розгляді структури коштів населення було виявлено переважання строкових депозитів – 231,7 млрд. грн. (76,75%), у той час, як на поточних рахунках було лише 70,2 млрд грн, що дорівнює значенню 23,25%. Протягом 2012 року структура депозитів дещо покращилася, оскільки відбулося

збільшення частки строкових вкладів та зменшення частки вкладів до запитання на 2,25% (рис. 2).

Таке співвідношення між строковими депозитами та депозитами до запитання є свідченням спрямованості банків на підвищення стабільності ресурсної бази. При цьому частка коштів до запитання знаходиться в оптимальному значенні – менше 30%. До того ж протягом року спостерігалось збільшення коштів населення на

строкових вкладах та на поточних рахунках на 25,1 млрд. грн. і на 5,1 млрд. грн. відповідно.

Для оцінки якості депозитних ресурсів фізичних осіб використовуємо коефіцієнтний метод. Для цього розраховуємо два показники – коефіцієнт

структури депозитних коштів та коефіцієнт структури депозитних коштів за строковістю. Результати аналізу наведено у табл. 2.

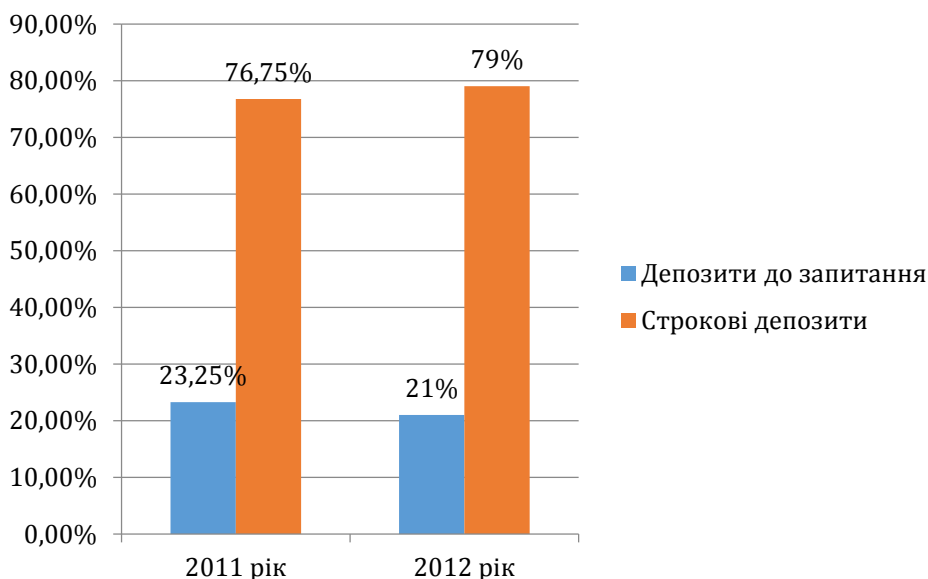


Рис. 2. Динаміка структури депозитних вкладень фізичних осіб за строками залучення у 2011-2012 рр.

* Розроблено автором за даними [9].

Таблиця 2. Аналіз якості депозитних коштів фізичних осіб

Показники	2011 рік	2012 рік	Відхилення, (+, -)
Коефіцієнт структури депозитних коштів	30,29%	26,58%	-3,71%
Коефіцієнт структури депозитних коштів за строковістю	34,07%	38,0%	3,93%

Перший коефіцієнт характеризує стабільність депозитного портфеля банків і визначається як відношення коштів до запитання до строкових коштів банку. Протягом 2011-2012 років значення коефіцієнта знизилося на 3,71%, що з точки зору стабільності ресурсної бази банку є позитивним явищем і характеризує меншу залежність банків від ліквідних коштів. Другий коефіцієнт відображає частку депозитів фізичних осіб у структурі зобов'язань банку. У 2012 році відбулося збільшення його значення на 3,93%, що характеризує низький рівень ліквідності, проте сприяє зміцненню стабільності ресурсної бази банків.

Відносно витратності ресурсної бази банків, то відзначено збільшення витрат банків загалом, проте нерівномірно за різними видами валют та строками залучення. Так здебільшого процентні ставки зростали за депозитними програмами в національній валюті: у 2011 році річний приріст був у межах 1,63%-3,1% залежно від строку депозиту. Проте майже за всіма іншими видами валют (долар, євро та російський рубль) було зазначено незначне зменшення процентних

ставок. Упродовж 2012 року середньоринковий рівень депозитних ставок для фізичних осіб продовжував збільшуватися по всіх валютах і всіма термінами за винятком найбільш короткострокових вкладів у російських рублях, відсотковий дохід за якими знизився на 0,34% (рис. 3). Найбільший річний приріст спостерігався за вкладами у гривні терміном на один і три місяці (на 3,47% і 3,79% відповідно).

Основною причиною стрімкого зростання процентних ставок за депозитами фізичних осіб є виникнення у банків проблеми з ліквідністю, яка особливо гостро відчувається наприкінці кожного з аналізованих періодів (див. рис. 3).

Динаміка процентних ставок за різними типами вкладів упродовж 2011-2012 років репрезентована в табл. 3

Як можна бачити з наведених даних (табл. 3), найвища середня ставка по більшості вкладів у 2011 та 2012 роках була властива для ощадних депозитів –15,89% та 18,98% річних у гривні відповідно. При цьому протягом періодів, що досліджувалися, відзначено їхнє збільшення на 3,09%.

Найбільший річний приріст процентного доходу відзначено за накопичувальними вкладками у гривні, а саме – 3,49% до 18,61% річних.

Найбільш дохідними для клієнтів в іноземній валюті є ощадні вклади в доларах США, де річна ставка складала у 2011 році 7,21% та збільшилася протягом наступного до 7,88% річних, тобто на 0,67% та накопичувальні вклади в євро (ставка у

2012 році складала 6,49% річних, що на 1,17% вище, ніж у попередньому періоді). Отже найменший рівень дохідності депозитів в іноземній валюті за станом на кінець 2012 р., властивий універсальними внесками (3,94% та 3% річних у доларах США та євро відповідно).

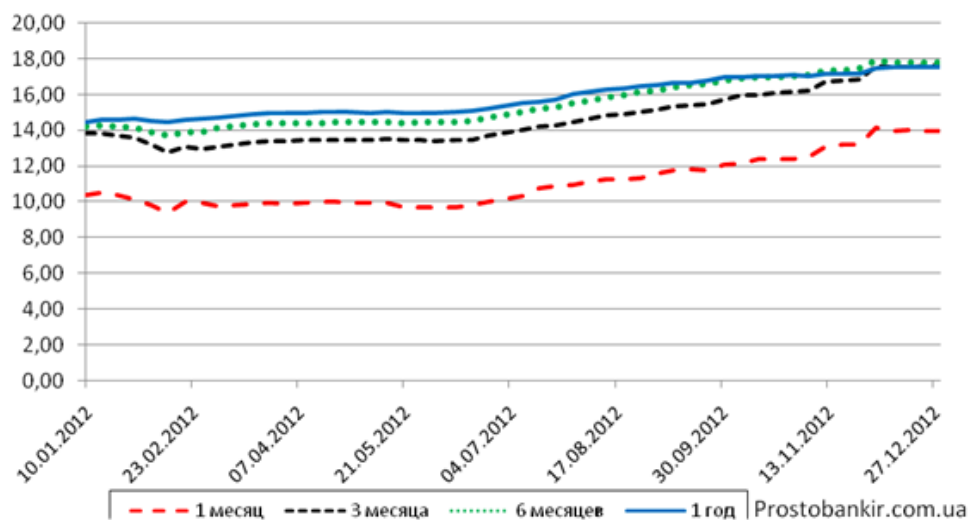


Рис. 3. Динаміка відсоткових ставок з депозитами фізичних осіб у банках України у 2012 році*
* За даними [10]

Таблиця 3. Динаміка процентних ставок за різними типами вкладів [9; 10]

Тип вкладу		Середня процентна ставка						Приріст середніх процентних ставок, %		
		2011 р., % річних			2012 р., %річних			грн.	дол. США	євро
		грн.	дол. США	євро	грн.	дол. США	євро			
Накопичувальні	З можливістю поповнення рахунку, незалежно від періодичності виплати відсотків, але без права часткового зняття грошей	15,12	6,87	5,32	18,61	7,66	6,49	3,49	0,79	1,17
Ощадні	З виплатою відсотків у кінці строку або капіталізацією без права поповнення	15,89	7,21	5,73	18,98	7,88	6,40	3,09	0,67	0,67
Універсальні	З правом поповнення і часткового зняття	8,39	3,52	2,74	10,94	3,94	3,00	2,55	0,42	0,26

Протягом 2011-2012 років банки значно збільшили кількість депозитних пропозицій від 6 до 133 програм залежно від строку та валюти вкладу, що свідчить про їхню зацікавленість у додатковому залученні коштів фізичних осіб, а це є свідченням недостатньо сформованої ресурсної бази.

Що стосується структури приросту депозитних пропозицій за рік, то її можна розглянути на прикладі вкладів на один рік як найбільш типових

для депозитних портфелів фізичних осіб банків України (табл. 4). З даних табл. 4 видно, що найбільший приріст нових депозитів був властивий для ощадних вкладів за різними видами валют. Так загальний приріст депозитних пропозицій у національній валюті складав 166 програм, у доларах США – 145 та у євро – 150 програм). А найменші темпи приросту було виявлено за універсальними депозитами: у гривні – 28 пропозицій, у доларах США – 8 та у євро – 6.

Таблиця 4. Динаміка кількості короткострокових депозитних пропозицій для фізичних осіб [9; 10]

Тип депозиту	грн.			дол.			грн.		
	01.01.2011 р.	29.12.2012 р.	Приріст	01.01.2011 р.	29.12.2012 р.	Приріст	01.01.2011 р.	29.12.2012 р.	Приріст
Універсальні	82	110	28	75	83	8	73	79	6
Накопичувальні	202	321	119	175	264	89	173	269	96
Ощадні	81	247	166	71	216	145	70	220	150
Всього	421	554	133	370	477	107	365	457	92

Упродовж першої половини 2013 року загальна тенденція щодо розвитку ринку депозитних вкладів фізичних осіб не змінилася. Банки продовжували нарощувати обсяги цих операцій, при цьому пропонуючи, в окремих випадках, дещо завищені процентні ставки за депозитами.

Загалом слід зазначити, що ринок депозитних ресурсів фізичних осіб продовжує розвиватися в напрямку збільшення його обсягів та кількості пропозицій. Необхідність нарощувати ресурсний потенціал змушує банки підвищувати ставки за

депозитами, що приводить до подорожчання цього виду ресурсу та зменшення потенційного прибутку. Проте збільшення частки строкових вкладів населення позитивно впливає на стабільність ресурсної бази банку, знижуючи при цьому його ліквідність. Основну перевагу, як і раніше, клієнти віддають депозитам у гривні, проте доларові депозити також користуються популярністю у населення через нестабільність економіки.

Список літератури

1. Прозоров, Ю. Ринок банківських депозитів як напрямок інвестування активів недержавних пенсійних фондів України: аналітичний огляд [Електронний ресурс] / Ю. Прозоров. – Режим доступу: <http://www.pension.kiev.ua/files/BankDeposits.pdf>.
2. Єпіфанов, А. О. Операції комерційних банків [Текст]: навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак І. В. Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
3. Снігурська, Л. П. Банківські операції і послуги: навч. посібн. / Л. П. Снігурська. – К.: МАУП, 2006. – 456 с.
4. Васюренко, О. В. Банківський менеджмент [Текст]: навч. пос. / О. В. Васюренко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 320 с.
5. Економічний аналіз діяльності комерційних банків [Текст]: навч. посіб. / [Васюренко О. В.; Волохата К. О.]; за ред. О. В. Васюренко – Київ: «Знання», 2006. – 463 с.
6. Аналіз банківської діяльності [Текст] / [Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. та ін.]; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
7. Аналітичний огляд банківської системи за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf.
8. Аналітичний огляд банківської системи за перше півріччя 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_II_kv_2013_review.pdf.
9. Аналитический отчет о развитии вкладов для физических лиц в банках Украины в 2011 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_razvitii_vkladov_dlya_fizicheskikh lits_v_bankah_ukrainy_v_2011_godu.

-
10. Аналитический отчет о развитии рынка депозитов населения в банках Украины за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobankir.com.ua/layout/set/print/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_razvitiy_rynka_depozitov_naseleniya_v_bankah_ukrainy_za_2012_god.

References

1. Prozorov, Y. (2003, September). Market of Bank deposits as the direction of investment of assets of non-state pension funds of Ukraine: analytical review. Retrieved September 15, 2013, from : from <http://www.pension.kiev.ua/files/BankDeposits.pdf>.
2. Epifanov, A. O. & Maslak N. (2007). Operations of commercial banks. Sumy: Universitetskaya kniga.
3. Snigurska, L. P. (2006) Bankiski of operation and favour. Kyiv: MAUP.
4. Vasyurenko, O. (2001) Century Bank management. Kyiv: Academy.
5. Vasyurenko, O. V. & Shaggy K. O. (2006). Economic analysis of the activity of commercial banks. Kyiv: Knowledge.
6. Gerasimovich, A. M. & Alekseenko, M. E. (2004). Analysis of banking activities. Kyiv: KNEU.
7. Analytical review of the banking system by 2012. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_II_kv_2013_review.pdf.
8. Analytical review of the banking system for the first half of 2013. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_II_kv_2013_review.pdf.
9. Analytical report on development of deposits of physical persons in banks of Ukraine in 2011. (2011). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_razvitiy_vkladov_dly_a_fizicheskikh_lits_v_bankah_ukrainy_v_2011_godu.
10. Analytical report on development of the market of deposits in banks of Ukraine for the year 2012. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.prostobankir.com.ua/layout/set/print/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_razvitiy_rynka_depozitov_naseleniya_v_bankah_ukrainy_za_2012_god.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Василь Онуфрійович ТКАЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Чехова, 8, м. Тернопіль, 46003, Україна
E-mail: wotk@ukr.net
Телефон: +380352523052

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА БАНКІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Ткачук, В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг [Текст] / Василь Онуфрійович Ткачук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43-51. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто теоретико-методологічні аспекти інноваційної діяльності банків на ринку банківських послуг. Обґрунтована вирішальна роль активної інноваційної діяльності у досягненні конкурентних переваг на ринку. Сформульовано визначення банківських інновацій та проаналізовано основні типи інноваційної політики. Визначено особливості банківських інновацій, урахування яких дозволяє здійснювати більш ефективну інноваційну політику. Критично проаналізовано та доповнено класифікаційні ознаки банківських інновацій з урахуванням причин виникнення, продуцента інновацій, характеру та тривалості позитивного ефекту від запровадження. Акцентується увага на необхідності мінімізації інноваційних ризиків на етапі прийняття рішення про вибір інноваційного проекту. Визначено внутрішні і зовнішні чинники інноваційної політики і встановлено відповідність її форм певному набору інструментів. Аргументовано необхідність посилення ролі держави в інноваційній політиці шляхом розробки стратегії розвитку ринку фінансових послуг.

Ключові слова: інноваційна політика; банківські інновації; ринок банківських послуг.

Василий Онуфриевич ТКАЧУК

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация

Рассмотрены теоретико-методологические аспекты инновационной деятельности банков на рынке банковских услуг. Обоснована решающая роль активной инновационной деятельности в достижении конкурентных преимуществ на рынке. Сформулировано определение банковских инноваций и проанализированы основные типы инновационной политики. Определены особенности банковских инноваций, учет которых позволяет осуществлять более эффективную инновационную политику. Критически проанализированы и дополнены классификационные признаки банковских инноваций с учетом причин возникновения, продуцента инноваций, характера и продолжительности положительного эффекта от внедрения. Акцентируется внимание на необходимости минимизации инновационных рисков на этапе принятия решения о выборе инновационного проекта. Определены внутренние и внешние факторы инновационной политики и установлено соответствие ее форм определенному набору инструментов. Аргументирована необходимость усиления роли государства в инновационной политике путем разработки стратегии развития рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: инновационная политика; банковские инновации; рынок банковских услуг.

Vasyl Onufriyovych TKACHUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Banking Management and Accounting,
Ternopil National Economic University
Chekhov st., 8, 46003 Ternopil, Ukraine
E-mail: wotk@ukr.net
Phone: +380352524737

INNOVATION POLICY OF BANKS IN THE MARKET OF BANKING SERVICES

Abstract

The article deals with the comprehensive research of theoretic & methodological aspects of innovative bank activities on the market of banking service. The author has substantiated the decisive role of active innovative activity to achieve the competitive advantages on the market. The banking innovations are defined. The main types of innovative policy are analyzed. The article deals with the peculiarities of bank's innovations which help to conduct more effective innovative politics. Classification features are analyzed critically and some information is added to them. The reasons of their occurrence, the producer of innovations, their state and duration of positive effect of implementation are taken into consideration. It has been underlined the necessity of minimization of innovative risks on the stage of making decisions about the choice of innovative project. The internal and external factors of innovation policy are identified and it has been set the correspondence of its forms to a specific set of tools. The author has verified the reinforcement of governmental role in innovative policy by means of elaboration of strategy for development of financial service market.

Keywords: innovation policy; banking innovation; market of banking services.

JEL classification: G240

Світова фінансова криза та загострення конкуренції на ринку банківських послуг змусили банки вести пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг, зокрема, шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів та послуг. Водночас, урахувавши значний рівень фінансових витрат та ризику, які супроводжують інноваційну діяльність, коло банків, здатних до повноцінної реалізації програм інноваційного розвитку, є досить обмеженим. Це обумовлює актуальність дослідження спроможності банків до запровадження інновацій, оцінки достатності наявних у їх розпорядженні ресурсів та потенційних можливостей їх результативного використання. Відповідно, виникає необхідність у формалізації інноваційного потенціалу банку та розробці науково-методичних засад та практичного інструментарію управління ним.

Вагомий внесок у розвиток методології формування, оцінки та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання зроблено О. Амошею, В. Гейцем, С. Ілляшенком, Й. Шумпетером, Ю. Яковцем та ін. Окремі аспекти інноваційної діяльності банків відображено в роботах О. Васюренка, С. Єгоричевої, А. Єпіфанова, С. Козьменка, О. Кузьміна, Т. Майорової, А. Савченка, Л. Федулової та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових розробок у цій сфері, ця проблематика розглядається фрагментарно, подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних, зокрема, із забезпеченням термінологічної

узгодженості, формалізацією концептуальних засад системи управління інноваційною діяльністю, а також розробкою методичних підходів до її оцінки. Актуальність і теоретико-практична значущість визначеного кола питань обумовили мету нашої статті.

Метою статті є аналіз сутності та основних напрямків інноваційної діяльності банків на сучасному ринку банківських послуг і визначення можливих напрямків її інтенсифікації.

У сучасній глобалізованій економіці як на теоретичному, так і на практичному рівнях розробляється і використовується ціла низка методик аналізу стану та тенденцій національних економічних систем. Одним із найбільш надійних і досконалих інструментів такого порівняльного аналізу вважається індекс глобальної конкурентоспроможності. Згідно зі Звітом про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму за 2013/2014 рр. Україна за останній рік перемістилася з 73 на 84 місце у світі. Індекс глобальної конкурентоспроможності формують 12 складових елементів, більшість з яких протягом останнього року показали негативну динаміку. Вкрай низькими є результати за складовими елементами групи «Розвиненість фінансового ринку»:

- надійність банків – 143 місце (річне зниження на 5 пунктів);
- легкість отримання кредиту – 116 місце;
- регулювання фондового ринку – 129 місце;
- доступність фінансових послуг за ціною – 126 місце.

Групу країн-лідерів за загальним індексом глобальної конкурентоспроможності протягом останніх років незмінно очолює Швейцарія, головними перевагами якої є висока здатність до інновацій та висока бізнесова культура [2].

Аналіз наведеної інформації приводить нас до логічного висновку, що у сучасних умовах вирішальним чинником зростання ефективності економіки та досягнення конкурентних переваг є забезпечення її інноваційного характеру. Водночас варто враховувати два аспекти цього процесу:

- наявність інноваційного потенціалу у різних сферах та бізнесу;
- ступінь та ефективність його практичного використання.

Статистичні дані Всесвітнього економічного форуму засвідчують, що загалом інноваційний потенціал України є достатньо значним, хоча динаміка цього показника, на жаль, теж є негативною. Водночас наведені вище параметри індексу глобальної конкурентоспроможності переконливо засвідчують дуже низький рівень практичного використання достатньо значного інноваційного потенціалу. Підсумки дослідження інвестиційного та інноваційного розвитку України протягом останніх років свідчать про недостатню роль цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу – від наукової розробки до інвестування масового виробництва.

Саме тому активне впровадження інноваційних процесів і технологій у всіх сферах суспільного життя і бізнесу має стати тим важелем, який дасть змогу вивести нашу економіку на якісно вищий рівень і забезпечити її високу конкурентоздатність. Сказане повною мірою стосується також ринку фінансових послуг загалом та ринку банківських послуг як його найбільшого сегменту в Україні. Зростання ролі інновацій як вирішального фактору економічного розвитку ставить на порядок денний питання про вироблення ефективної інноваційної політики як на рівні держави, так і на рівні окремих ринкових сегментів, розширення і стимулювання інноваційної діяльності.

Серйозні недоліки в інституціональному розвитку, розвитку фінансового ринку, ефективності товарного ринку, ринку праці, привели до відставання в розвитку інновацій, а як наслідок, і до погіршення макроекономічних показників. Антикризові заходи регулювання ринку банківських послуг, що спрямовані на стабілізацію та реформування банківської системи, вимагають створення універсального механізму, який би забезпечив посилення взаємодії банківського і реального секторів економіки, а також примноження їхнього потенціалу за рахунок розширення можливих комбінацій факторів виробництва та інструментів ринку банківських послуг. Реформування і

розвиток банківського сектору супроводжується трансформацією і диверсифікацією традиційних видів банківської діяльності.

Будучи відносно автономною, банківська сфера нерозривно пов'язана з соціально-економічною та політичною системами держави. Банківський сектор можна розглядати одночасно як генератор ресурсів, так і своєрідний полігон, на якому втілюються інноваційні підходи, схеми та моделі, напрацьовані в інших секторах суспільного життя. Водночас банківська сфера більш сприйнятлива до кризових явищ унаслідок зростаючого впливу глобалізації, інформатизації та інтернетизації.

Найбільшого поширення набуло тлумачення інновацій та інноваційної діяльності як напрямку науково-технічного прогресу і як процесу впровадження результатів наукових досліджень та розробок у практику. Однак сучасні підходи характеризуються більшою місткістю і ширшим змістом цього поняття. Інновації охоплюють не тільки практичне використання винаходів та науково-технічних розробок, а й зміни у продуктах, процесах, організації, маркетингу.

Документально результат науково-дослідної діяльності чи експериментів у формі винаходів, відкриттів, патентів, ноу-хау, документації на вдосконалений продукт, процес чи технологію, рекомендації, методики, інструкцій, стандартів, пропозицій чи висновків є новацією, яка набуває нової якості та перетворюється на інновацію шляхом її впровадження, поширення і використання.

Сьогодні інновації слугують не тільки одним із найважливіших чинників економічного зростання та структурних змін, вони стали суттю сучасного розвитку в усіх сферах економіки, в тому числі і на ринку банківських послуг.

В економічній літературі чіткого та однозначного тлумачення поняття «банківська інновація» не існує. Так С. Б. Єгоричева розуміє її як «...результат діяльності банку, спрямований на отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування та розміщення ресурсного потенціалу за допомогою нововведень, що сприяють клієнтам в отриманні прибутку. Банківська інноваційна діяльність орієнтована на гармонізацію інтересів банку, споживачів та суспільства загалом у межах створення продуктів та послуг більш високої цінності, ніж у конкурентів» [6, с. 44].

Аналіз наведеного визначення банківської інновації свідчить про таке:

- спостерігається гіперболізація спрямованості банківської інновації на отримання додаткового доходу банками і отримання прибутку клієнтами;
- друга частина наведеного визначення суперечить першій, оскільки тут стверджується, що основою банківської

інновації є більш висока цінність банківського продукту порівняно з конкурентами;

- обмеження сфери інноваційної діяльності банку тільки створенням нових чи вдосконаленням наявних продуктів.

Такий підхід автор обґрунтовує тим, що поняття інновації повинно відповідати трьом необхідним умовам: мати ознаку новизни, мати здатність задовольняти ринковий попит та бути комерційно реалізованою. З таких припущень випливає, що управлінські й організаційні інновації та інновації бізнес-моделі не відповідають вимогам комерційної реалізованості і задоволення ринкового попиту і тому не можуть вважатися банківськими інноваціями у повному сенсі цього поняття. На наш погляд, такі інноваційні рішення, на відміну від продуктових чи технологічних інновацій, забезпечують більшою мірою стратегічні переваги банку, а не короткотермінові тактичні. Тому з урахуванням указаних обставин визначення банківських інновацій може бути сформульоване таким чином: банківські інновації – це кінцевий результат процесу модернізації всіх сторін діяльності банку, що полягає в удосконаленні банківських послуг, бізнес-процесів, сервісу, організації, управління та маркетингу з метою досягнення конкурентних переваг на ринку.

Інновації у банківському бізнесі характеризуються певними особливостями, серед яких варто виокремити такі:

- наявність суттєвого впливу достатньо жорсткої системи регулювання банківського бізнесу, що до певної міри може гальмувати темпи інновацій;
- на відміну від сфери матеріального виробництва, основним інструментом захисту інтелектуальної власності на інноваційні об'єкти банку є не патентний захист, а ноу-хау та авторські права, хоча останнім часом кількість виданих патентів у сфері банківського бізнесу значно зросла;
- абсолютна більшість банківських інновацій базується на прикладних, а не фундаментальних наукових дослідженнях, що дає змогу значно скоротити затрати банків на інноваційну діяльність;
- значна частка банківських інновацій є результатами здійснення інноваційних рішень в інших галузях суспільного життя або мотивовані зміною параметрів попиту з боку клієнтів.

Необхідність ефективного управління інноваціями у банку визначає необхідність їхньої чіткої класифікації. Найбільшого поширення в економічній літературі набули такі класифікаційні ознаки, які можуть використовуватися з різним ступенем деталізації:

- за масштабністю новизни і обсягом можливого впливу на банківську діяльність –

базові (системні), модифікаційні (локальні), комбінаційні інновації;

- за об'єктами – продуктові, процесні, сервісні, управлінські, концептуальні, маркетингові інновації;
- за спрямованістю – банківські інновації, орієнтовані на попит, та інновації у пропозицію нових продуктів (так звані стратегічні інновації).

Вважаємо за доцільне доповнити наведений перелік класифікаційних ознак такими:

- за продуцентом інновації – інновації, які можуть бути запозичені на ринку і впроваджені у діяльність банку, інновації, які від народження ідеї до її практичного втілення здійснюються персоналом банку, та інновації, які розробляються консалтинговими чи дослідницькими фірмами на замовлення банків;
- за причинами виникнення – інновації, які можуть бути ініційовані змінами нормативно-правового поля, та інновації, спричинені конкуренцією;
- за характером ефекту – інновації, які дають позитивні фінансові результати, кращі якісні параметри послуг для клієнтів, кращі умови праці для персоналу, мінімізують ризики, забезпечують соціальний та іміджевий ефект;
- за тривалістю позитивного ефекту впровадження – тактичні (короткострокові), середньострокові та стратегічні (довгострокові) інновації.

У процесі розробки і впровадження банківських інновацій можуть бути виділені такі етапи:

- збір інформації про ринок, дослідження потенційного попиту;
- розробка інноваційної політики банку;
- організація та здійснення заходів, передбачених інноваційною політикою банку;
- моніторинг інноваційної політики та її коригування у разі необхідності.

Оскільки у сучасних умовах вся діяльність банку має здійснюватися з урахуванням її інноваційної складової, то банківський менеджмент також повинен мати своїм основним спрямуванням ефективно управління банківськими інноваціями відповідно до визначених стратегічних цілей банку. Механізм управління інноваціями передбачає комплексне поєднання двох складових елементів – оперативного і стратегічного управління, кожен з яких реалізується через використання функцій інноваційного менеджменту: прогнозування, планування, аналіз ринку, аналіз факторів впливу, вибір управлінських рішень, мотивація і контроль.

Функціональний інноваційний менеджмент банку спрямований на ефективно управління процесом пошуку, розробки, впровадження і досягнення необхідного ефекту від інновації. Динамічні зміни ринкового середовища,

технологічних та нормативно-правових умов діяльності призводять до того, що проблеми виживання банків і забезпечення належного рівня їхньої конкурентоспроможності стають залежними від їхньої здатності до стратегічної орієнтації на потреби ринку. Унаслідок цього логіка управління інноваціями переносить центр ваги з оперативного тактичного управління на стратегічний рівень, що змінює зміст функцій, методів та інструментів управління.

Важливою проблемою є аналіз можливих ризиків упровадження банківських інновацій та оцінка впливу їхніх наслідків, що безпосередньо пов'язано з аналізом ефективності інноваційних рішень і вибором найбільш оптимального із них. З цією метою необхідно здійснювати порівняльний аналіз ефективності інноваційних проектів. Такий порівняльний аналіз ґрунтується на порівнянні проектів між собою на етапі прийняття рішення про вибір проекту, на порівнянні показників ефективності конкретного проекту з плановими параметрами, які визначаються на стадії проектування інновації, на зіставленні їх з позицій якісних характеристик, сфери і обсягу можливого застосування, затратності й рентабельності.

Фінансова криза справляє певний вплив на інноваційну діяльність банків, у тому числі на систему інноваційних ризиків. З огляду на це варто враховувати ризик запізненого і негативного сприйняття інновації наявними чи потенційними клієнтами або регулятором ринку та ризик лобювання своїх інтересів власниками традиційних технологій та процесів. В умовах фінансової кризи для оцінки інноваційних ризиків доцільно застосовувати систему кількісних і якісних показників, серед яких найважливішими є рівень виживання інноваційних проектів, рівень можливих збитків, обсяг упущеної вигоди і можливий рівень компенсації потенційних збитків страховими компаніями.

Інновації виступають найважливішим чинником успішної підприємницької діяльності. Вони визначають основні показники комерційної діяльності банку на ринку, напрями змін на перспективу, забезпечують тактичну і стратегічну конкурентоспроможність банку. Водночас інновації є складним об'єктом стратегічного управління, що потребує планомірного та ефективного управління інноваційною діяльністю банку з урахуванням закономірностей її розвитку. Вирішення цього завдання покладається на інноваційну політику банку.

Інноваційну політику банку розуміють як форму сучасного управління, яка передбачає визначення мети й умов здійснення інноваційної діяльності, спрямованих на забезпечення посиленого рівня конкурентоспроможності та найбільш ефективне використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Інноваційна політика охоплює всі стадії та етапи інноваційного

процесу, маркетингову діяльність, організаційну структуру і культуру банку. В основі формування та реалізації інноваційної політики банку лежать наступні принципи:

- переважання стратегічного підходу над тактичним;
- відповідність вимогам ринку (запитам клієнтів і вимогам регулятора);
- комплексний підхід;
- визначення цілей і їхніх пріоритетів;
- планомірність і систематичність.

Характер інноваційної політики як інструменту стратегічного управління визначається сукупністю значень цільових параметрів розвитку банку на перспективу і обмежується ресурсами за кожним елементом інноваційного процесу. Як цільові параметри інноваційної політики банку, можуть використовуватися обсяги активів і пасивів, ринкова частка на основних сегментах, темпи оновлення асортименту послуг, динаміка затрат і доходів, рівень якості послуг. На тип і зміст інноваційної політики впливає низка факторів, які мають як зовнішній щодо банку, так і внутрішній характер. Як основні внутрішні чинники інноваційної політики, можуть розглядатися такі:

- конкурентоспроможність банку і його продуктів на ринку;
- динаміка частки ринку;
- показники рентабельності і прибутковості;
- динаміка клієнтської бази;
- динаміка продажів;
- тенденції ризиковості.

До зовнішніх чинників, які можуть суттєво впливати на інноваційну політику банку, ми можемо зарахувати такі:

- динаміка і тенденції основних показників розвитку економіки;
- кон'юнктура ринку банківських послуг;
- розвиток банківських технологій;
- розвиток конкурентного середовища на ринку фінансових послуг;
- вплив іноземного банківського капіталу;
- розвиток кількісних і якісних параметрів попиту на послуги банку.

Інноваційна політика банку у формі окремого цілісного документа, з одного боку, й елемента загальної стратегії – з іншого, визначає цільові параметри інноваційної діяльності та методи їхнього досягнення у вигляді певних процедур, критеріїв, рекомендацій, програм й ін. Оскільки інноваційна політика є частиною стратегічного плану, то вона має відповідати вибраному типу загальної стратегії банку і може виявлятися у двох основних формах залежно від визначених стратегічних цілей:

- оборонна інноваційна політика, яка відображає пасивну стратегію банку та має за мету підтримку наявних позицій і становища банку на ринку;

– наступальна інноваційна політика, що є типовою для банків-лідерів та для банків, які активно розвиваються.

Кожна з наведених форм інноваційної політики для досягнення поставлених цілей послуговується певними інструментами. Так оборонна інноваційна політика реалізується, як правило, традиційними інструментами еволюційного вдосконалення основних продуктів і технологій банку або імітаційними інструментами, які полягають у використанні інновацій, вже впроваджених на ринку. Наступальна інноваційна політика реалізується шляхом розробки та впровадження принципово нових продуктів і технологічних процесів, способів доставки банківських продуктів, залучення клієнтів та впровадження нових бізнес-моделей банку. Останнім часом дедалі більшого значення в інноваційній політиці набуває соціальна складова, тобто посилення її впливу на персонал, соціальні групи населення й імідж банку у суспільстві.

Під впливом сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників у банківському середовищі відбуваються інноваційні зміни, які суттєво впливають на структуру і діяльність банку. Водночас у процесі розробки і реалізації інноваційної політики значно зростає роль її організаційно-економічної складової, яка слугує каталізатором розвитку сучасних технологій і процесів.

Важливим чинником, що визначає успішну діяльність банку на ринку банківських послуг, слугує внутрішньогалузева банківська конкуренція в інноваційній сфері. Тому кожний банк ще на етапі розробки своєї стратегії має визначитися з масштабами і темпами запровадження інновацій у свою діяльність. Оптимальним способом створення ефективного організаційно-економічного механізму банку сьогодні вважається запровадження процесного підходу, при якому банк розглядають як сукупність ключових бізнес-процесів, а не функціональних підрозділів. При цьому основна увага зосереджується на міжфункціональних процесах, які об'єднують низку функцій в один процес з метою забезпечення оптимального результату для всіх його учасників.

Процесний підхід може розглядатися як комплексна технологія вдосконалення організаційно-економічного розвитку банку. Найбільш ефективним інструментом запровадження процесного підходу у сучасних умовах вважається реінжиніринг банку. Саме поняття «реінжиніринг банку» можна розглядати як «...фундаментальне переосмислення і радикальне перетворення внутрішньобанківських процедур для досягнення видимого покращення поточних показників за такими параметрами, як затрати, якість, обслуговування і швидкість» [14, с. 262]. У кінцевому підсумку реінжиніринг є повною реорганізацією бізнес-процесу у банку, яка

базується на визнанні того факту, що нові умови ринку (насамперед, загострення конкуренції та науково-технічний прогрес) вимагають не простого вдосконалення існуючих процесів і технологій, а запровадження принципово нових. Кінцевими цілями реінжинірингу банку можуть бути визначені такі [14, с. 27-28]:

- значне підвищення якості обслуговування клієнтів;
- запуск процесу змін корпоративної культури, орієнтованої на збільшення обсягів продажів послуг;
- створення життєздатної організаційної структури шляхом усунення непотрібних рівнів управління і наближення вищого керівництва та процесу прийняття рішень до клієнтів;
- досягнення позитивної динаміки показників економічної ефективності, у тому числі і ринкової вартості цінних паперів банку.

Фундаментальні завдання вдосконалення банківської діяльності все більшою мірою пов'язуються з інноваційними змінами у сфері маркетингу і організації збуту банківських продуктів. У цьому відношенні цілком правильним можна вважати висновок, що розширення частки банку на ринку сьогодні все більше залежить від маркетингових інновацій, які безпосередньо базуються на маркетингових дослідженнях ринку. Таким чином, розглядаючи співвідношення понять «маркетингове дослідження ринку» та «інноваційна політика банку» можемо констатувати, що :

- по-перше, маркетингові дослідження як складова частина інноваційної політики слугують інструментом для розробки всіх інших складових елементів інноваційної політики банку;
- по-друге, у процесі впровадження інноваційних заходів за допомогою маркетингових досліджень здійснюється моніторинг ринку на предмет їх сприйняття та проводиться необхідне коригування інноваційної політики;
- по-третє, на основі маркетингових досліджень здійснюється кінцева оцінка ефективності інноваційної політики загалом та окремих її елементів.

Важливим етапом маркетингової діяльності банку є організація збуту банківських послуг. Відсутність ефективного механізму збуту може звести нанівець всі зусилля по створенню нових продуктів. З іншого боку, саме динаміка збуту дає змогу оцінити ефективність інноваційної політики банку загалом.

Будучи об'єктивно необхідними, процеси реінжинірингу тією чи іншою мірою здійснюються у більшості українських банків і насамперед у тих, які демонструють стійкі позиції на ринку. Прикладом успішного реінжинірингу може

служити ПАТ «Приватбанк», який як найбільший банк України показує стабільні темпи зростання саме завдяки своїй інноваційній політиці. Інноваційна політика «Приватбанку» базується на таких головних елементах:

1. Запровадження на українському ринку принципово нових банківських послуг (продуктова лінійка банку налічує понад 200 послуг, значна частина яких пропонується у режимі он-лайн та відповідає якісним критеріям світового ринку банківських послуг).

2. Створення гнучкої організаційної структури управління комбінованого типу, яка передбачає використання:

- горизонтальної структури з трьома рівнями управління, на кожному з яких виокремлюється не більше трьох ступенів управління;
- лінійно-функціональної штабної структури з використанням функціональних вертикальних зв'язків;
- дивізійної клієнто- і функціонально-орієнтованої структури у складі бізнесових, дохідних, витратних та підтримуючих напрямків;
- дивізійно-продуктових, регіональних, мережевих та проектно-матричних елементів.

3. Виділення як окремого перспективного бізнесу сегменту інвестиційної діяльності з широким асортиментом інвестиційних послуг [12].

Той незаперечний факт, що саме інноваційна політика є запорукою успіху банку на ринку, переконливо підтверджує досвід американського банку «ING-Direct» та російського банку «Тинькофф Кредитные системы» (ТКС-банк). Електронний банк «ING-Direct», створений у 2000 р., за сім років залучив понад 5 млн клієнтів і з депозитною базою 50 млрд дол. США увійшов у групу найбільших американських банків. Банк створив принципово нову бізнес-модель, яка поєднує переваги низькозатратної фінансової установи, що пропонує винятково дистанційне обслуговування через Інтернет та інноваційну маркетингову політику.

Основними рисами інноваційної політики банку «ING-Direct» можна вважати:

- абсолютну простоту продукту (клієнтам пропонується тільки один тип поточного і один тип ощадного рахунку та набір депозитних сертифікатів і інвестиційних фондів, які можна комбінувати в консервативний, помірний чи агресивний інвестиційний портфель та винятково прості іпотечні кредити);
- повну відсутність відділень, банкоматів, кредитних карт, чекових книжок і комісійних платежів;
- пропозицію надзвичайно вигідних процентних ставок клієнтам, оскільки затрати на

підтримку діяльності банку у декілька разів нижчі;

- створення мережі спеціальних кафе у найбільших містах із зонами семінарів та консультаціями офіціантів про продукти банку і тенденції ринку;
- тільки пряме спілкування з клієнтами по телефону і за допомогою мережі Інтернет;
- використання оригінальних рекламних трюків і PR-заходів, які значно збільшують упізнаваність банку [3].

Російський «ТКС-банк», створений у 2006 році, активно завойовує сегмент ринку платіжних карток. Діяльність банку базується на наступних інноваційних елементах [13]:

- банк працює без регіональних відділень;
- банком здійснюється сприятлива для клієнтів процентна політика за депозитами і за кредитами;
- банк широко практикує залучення клієнтів за допомогою поштової розсилки;
- банком здійснений перехід від затратної і малоефективної іміджевої реклами в Інтернеті до конкретного обслуговування клієнтів у мережі.

Аналіз тенденцій розвитку сучасного ринку банківських послуг дозволяє сформулювати основні перспективні напрями інноваційної політики, які у майбутньому будуть реалізовуватися на ринку. Акцентуємо увагу на основних із них:

- трансформація філіальної мережі на основі впровадження Web 2. 0 та Інтернету третього покоління «веблайф», що буде вимагати повної реконструкції структури банку, бек-офісу та штату;
- створення єдиного інвестиційного ринку у режимі 24*7*365 з прямим доступом і переглядом підходу до ролі посередників на цьому ринку;
- якщо раніше спостерігалася тенденція до витіснення клієнтів з банківського офісу до банкомату, телефону і клавіатури, то в майбутньому можна прогнозувати повернення до принципу прямого обслуговування, але на основі новітніх технологій відеобанкінгу за допомогою Інтернет-протоколу і бездротового доступу до мережі Інтернет;
- перехід клієнтів до електронних платежів. Частка мобільних, Інтернет- і мікроплатежів буде рости і розвиватися не на базі платіжних карт і готівки, а за рахунок технології мобільних безконтактних платежів з використанням вбудованих чіпів у ювелірні прикраси, обручки, браслети, годинники чи телефони;
- ідентифікація і верифікація клієнтів на основі біометричних засобів;
- ширше запровадження принципів ісламського банкінгу, який традиційно орієнтований на

реальну економіку, а не на накачування економіки грошима (в умовах глобальної фінансової кризи жодний ісламський банк не оголосив про банкрутство).

В інноваційній політиці останнім часом зростає роль держави. Держава публічно оголошує необхідність переходу економіки на інноваційну модель розвитку. Проте такий підхід держави реально проглядається здебільшого у сфері матеріального виробництва. Що ж стосується ринку банківських послуг, то державних акцентів інноваційної політики на ньому не спостерігається. Актуальність державної підтримки інноваційної політики на ринку банківських послуг потребує першим кроком у цьому напрямку розробку стратегії розвитку банківської системи на перспективу як складового елементу розвитку фінансового ринку загалом. Основи грошово-кредитної політики та державний бюджет як основні інструменти планування фінансового ринку орієнтовані на досягнення поточних цілей і за своєю природою не можуть бути інструментом планування глибоких якісних

змін на перспективу. Саме тому доцільно на рівні Верховної Ради з участю уряду, НБУ, банківських асоціацій та регулюючих органів розробити стратегію розвитку ринку фінансових послуг, у якій передбачити:

- основні інноваційні напрямки розвитку ринку банківських послуг і методи їх підтримки;
- розвиток і запровадження перспективних технологій обслуговування клієнтів, обробки та передачі інформації;
- взаємодію різних сегментів ринку фінансових послуг;
- розвиток системи регулювання і нагляду ринку фінансових послуг і його єдиного цілого, а не окремих його сегментів.

Розробка і впровадження такої стратегічної програми дозволить, на наш погляд, розвинути в Україні цілком конкурентоспроможний ринок фінансових послуг і його найбільшу складову – ринок банківських послуг, що слугуватиме стимулом і каталізатором інноваційного розвитку економіки загалом.

Список літератури

1. Амоша, О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення [Текст] / О. І. Амоша // *Економіст*. – 2005. – № 6. – С. 28-34.
2. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
3. Банк, не схожий на банк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.web-standart.net/issues/2007/7/1083/>.
4. Васюренко, О. В. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків [Текст] : монографія / О. В. Васюренко. – К. : УБС, 2009. – 323 с.
5. Геєць, В. М. Інноваційні перспективи України [Текст] / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
6. Єгоричева, С. Б. Банківські інновації [Текст] : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
8. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] : навч. посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шниг, І. В. Волошко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 734 с.
10. Маслова, С. О. Фінансовий ринок [Текст] : навч. посіб. – 2-ге вид. випр. / С. О. Маслова, О. А. Опалов. – К. : «Каравела», 2003. – 344 с.
11. Ілляшенко, С. М. Інноваційний менеджмент [Текст] : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
12. Офіційний сайт банку ПАТ Приватбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://privatbank.ua/>.
13. Офіційний сайт банку «Тинькофф Кредитные Системы» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tcsbank.ru/>.
14. Ален, П. Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха [Текст] / Пол Х. Ален. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 264с.
15. Скиннер, К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли [Текст] / Крис Скиннер; перевела с англ. Е. И. Недбальская; науч. ред. Н. А. Головкин – Минск: Гревцов Паблишер, 2009. – 400 с.
16. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

References

1. Amosha, O. I. (2005). *An innovative way of development of Ukraine: problems and solutions [Innovatsiyny shlah rozvitku Ukraine problem ta rishennya]*. *Ekonomist*, 6, 28-34.
2. *Analysis Competitiveness Index in Ukraine in 2013-2014 . [Analiz indeksu konkurentospromozhnosti of Ukraine in 2013-2014 rr]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
3. *Bank without a mortgage the bank. [Bank ne pochoqyj na bank]*. (2007). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.management.web-standart.net/issues/2007/7/1083/>.
4. Vasyurenko, O. V. (2009). *Financial planning and forecasting activities of banks*. Kyiv : UBS.
5. Geets, V. M., Semynozhenko, V. P. (2006) *Innovative perspectives Ukraine [Innovatsiyni perspective Ukraine]*. Kharkiv: Constant.
6. Jegoricheva, S. B. (2010). *Banking innovation [Bankivski innovatsiji]*. Kyiv : Center educational literature.
7. *The Law of Ukraine On Financial Services and State Regulation of Financial Services*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
8. *The Law of Ukraine On Banks and Banking Activity [Zakon Ukraine Pro banki i bankivsku diyalnist]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Kozmenko, S. M, Spyk, F. I., Voloshko, I. V. (2003). *Strategic management of the bank [Strategichny management bankiv]*. Sumy : University Book.
10. Maslova, S. O., Opalov, O. A. (2003). *Financial Market [Finansovyi rinok]*. Kyiv : Caravelle.
11. Ilyashenko, S. M. (2010). *Innovative Management [Innovatsiyny management]*. Sumy : University book .
12. *The official website of the bank PJSC CB "PRIVATBANK" [Ofitsiyny sajt banku PAT Privatbank]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://privatbank.ua/>.
13. *The official website of the bank Tinkoff Credit Systems Bank [Ofitsiyny sajt banku Tinkoff Creditnyj Systemy]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <https://www.tcsbank.ru/>.
14. Allen, P. H. (2002). *Reengineering the bank: program for success and survival [Reingining banka: programma vigivanija i uspecha]*. Moscow: Alpina Publisher.
15. Skinner, C. (2009). *The future of banking: global trends and new technologies in the industry [Buduschee bankinga: myrovuje tendenciji i novije tehnologii v otrasli]*. Minsk: Grevtsov Publisher.
16. Schumpeter, J. A. (1982). *Theory of economic development [Teorija ekonomicheskogo razvitia]*. Moscow: Progress.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2013 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330.111.62

Ілля Аркадійович БРАЙЛОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
директор,
ДП «Наукова спілка Донбасу»,
м. Донецьк

ІНТЕРЕСИ ТА ПЕРЕВАГИ ДЕРЖАВИ В ПРОЕКТАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Брайловський, І. А. Інтереси та переваги держави в проектах державно-приватного партнерства [Текст] / Ілля Аркадійович Брайловський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 52-57. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглядаються основні передумови, інтереси та переваги держави у здійсненні проектів державно-приватного партнерства, зміст якого полягає у консолідації ресурсів державного і приватного сектору для задоволення суспільних інтересів на основі взаємної вигоди. Зазначено, що предметом державно-приватних угод є здебільшого розвиток (будівництво, обслуговування тощо) об'єктів капіталомістких або малоприбуткових галузей економіки. Переваги держави в таких проектах пов'язані з підвищенням ефективності, зменшенням часу впровадження проектів, активним залученням інновацій і забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища. Наголошено, що основним мотивом формування партнерств за участю держави і приватного сектору має бути застосування інноваційних способів та інструментів для виконання проектів, а не можливість забезпечити фінансування проекту таким чином, щоб уникнути бюджетної заборгованості.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП); держава; органи управління; передумови; інтереси; переваги.

Илья Аркадиевич БРАЙЛОВСКИЙ

ИНТЕРЕСЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ГОСУДАРСТВА В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются основные предпосылки, интересы и преимущества государства в осуществлении проектов государственно-частного партнерства, смысл которого заключается в консолидации ресурсов государственного и частного сектора для удовлетворения общественных интересов на основе взаимной выгоды. Автором отмечено, что предметом государственно-частных соглашений является в основном развитие (строительство, обслуживание и т. п.) объектов капиталоемких или малодоходных отраслей экономики. Преимущества государства в таких проектах связаны с повышением эффективности, уменьшением времени внедрения проектов, активным привлечением инноваций и обеспечением большей производительности в сфере предоставления общественных услуг путем создания конкурентной среды. Акцентировано внимание на том, что основным мотивом формирования партнерств государства и частного сектора должно быть применение инновационных способов и инструментов для выполнения проектов, а не возможность обеспечить финансирование проекта таким образом, чтобы избежать бюджетной задолженности.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП); государство; органы управления; предпосылки; интересы; преимущества.

© Ілля Аркадійович Брайловський, 2013

INTERESTS AND BENEFITS OF THE STATE IN PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Abstract

The paper addresses major premises, interests and benefits for the state in implementation of public private partnership (PPP) projects. PPP implies consolidation of resources of the state and private sectors for meeting public interests on a mutually beneficial basis. The author indicates that the subject of public private agreements is mostly the development (construction, service etc.) of facilities of capital intensive or low-income branches of economy. The benefits of the state in such projects are connected with the increase of the effectiveness, reduction of project implementation time, efficient introduction of innovations and better delivery of public services through development of a competitive environment. It is emphasized that the basic motive for establishing partnership between the state and the private sector has to be the use of innovative techniques and instruments for project implementation rather than an opportunity to finance a project to the intent that tax liabilities are avoided.

Keywords: public private partnership (PPP); state; government agencies; premises; interests; benefits.

JEL classification: G310, H540, O220

Останніми роками в Україні активно розвивається такий вид діяльності, як державно-приватне партнерство (ДПП). Основними причинами, які спонукають державу до здійснення проектів ДПП, є переваги, пов'язані з підвищенням ефективності, зменшенням часу їх упровадження, активним залученням інновацій і, зрештою, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища. Водночас ще недостатньо вивчені такі аспекти цієї економічної взаємодії, які визначають інтереси та переваги держави в здійсненні проектів ДПП.

Різні аспекти державно-приватного партнерства розглядали такі зарубіжні фахівці, як А. Акінтій, М. Геррард, Е. Кляйн, Е. Сава, Г. Тейсман, серед російських і вітчизняних дослідників слід відзначити роботи В. Г. Варнавського [1], С. Н. Сильвестрова [2], Є. О. Махортова, О. С. Семченкова [3] та ін.

Мета статті – визначити інтереси та переваги держави в проектах державно-приватного партнерства.

Насамперед слід зауважити, що використання такого інструменту, як проекти ДПП, а також залучення приватного сектору до виконання того чи іншого проекту може не потребувати виділення коштів з державного чи місцевого бюджету. Витрати на обслуговування у багатьох випадках можуть бути покладені на споживачів через зобов'язання сплачувати вартість, близьку до фактичних витрат, що досягається також за допомогою інформаційних кампаній, спрямованих на підтримку такого рішення населенням. Окремі проекти можуть навіть створювати нові фінансові ресурси шляхом розподілу прибутку між

приватним оператором та органами влади. Таким чином, проект ДПП може виконуватись, не обтяжуючи бюджет. У такому випадку бюджетні ресурси можна спрямовувати на інші цілі, такі, як охорона здоров'я, освіта та інші соціальні проекти. Крім того, приватні партнери можуть зменшити витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням обладнання, за рахунок економії на масштабах виробництва, впровадження інновацій, більш гнучкої системи постачання або через скорочення накладних витрат.

Соціально-економічна складова має бути покладена в основу створення партнерства державного і приватного секторів і, перш за все, тому, що проект, який фінансуватиметься переважно з доходів від його експлуатації, повинен розроблятися з метою забезпечення кращого обслуговування за кращою ціною, яка могла б задовольнити найширше коло користувачів наданих послуг. Саме поняття партнерства державного і приватного секторів базується на тому, що органи державної влади несуть відповідальність за послуги, які надаються населенню, однак зовсім не обов'язково, щоб вони відповідали безпосередньо і за інвестиції [9].

Отже, завдяки партнерству державного і приватного секторів уповноважений орган влади може звільнитись від проблем інвестування, зосередившись на контролі за якістю обслуговування. У свою чергу, приватний учасник вишукуватиме шляхи оптимізації свого фінансування для забезпечення необхідного рівня якості обслуговування. З іншого боку, оскільки споживач стає клієнтом, приватний оператор повинен буде покращувати якість послуг, що надаються [5].

Якщо проект державно-приватного партнерства оцінюється як корисний для суспільства, то його формування може прискорити його виконання. У такому випадку він менше залежатиме від наявних бюджетних ресурсів. Прискорена реалізація проекту дозволяє в більш стислі терміни отримати вигоду і для громади. Прискорюючи реалізацію проектів, ДПП сприяють модернізації економіки країни. Розвивається інфраструктура і швидше впроваджуються нові технології. При реалізації проектів, які зосереджені на якості послуг, краще враховується попит і швидше відбувається адаптація до нього. Внаслідок цього з'являються і опосередковані вигоди для економічного розвитку країн. Більше залучення місцевих органів влади до партнерства з приватним сектором може сприяти і розвитку приватного сектора економіки, і підвищенню рівня зайнятості, і економічному зростанню.

Зосереджуючи діяльність державної влади у сфері контролю, ДПП дозволяє трансформувати її з органу, який володіє та експлуатує, в орган адміністративний і контролюючий. Це дозволяє розвивати ефективні комунальні служби, які орієнтовані на попит споживачів. Таким чином, у проектах, які виконуються на засадах державно-приватного партнерства, інтереси держави полягають у наступному:

- витрати з інвестування та утримання державного/комунального майна покладаються на приватний сектор для підвищення ефективності таких витрат;
- державний/місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходжень від статті концесійних/орендних платежів;
- вирішуються соціально-економічні проблеми [7].

Основною перевагою ДПП порівняно з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю з надання послуг населенню, в результаті якої буде отримано бажаний результат для обох сторін. Це досягається шляхом договірного узгодження ролей, ризиків і винагород та отримання стимулів для якісного надання послуг й, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів.

ДПП створює переваги для органів влади у досягненні публічних цілей, тобто завдань, які стоять перед урядами, завдяки:

- можливості зменшення бюджетних видатків на розвиток і запровадження нової інфраструктури;
- прискорення будівництва необхідного об'єкта порівняно з термінами, якби інвестиції були винятково публічними;

- можливості використання управлінської експертизи приватного сектора щодо менеджменту великих проектів;
- отримання доступу до запровадження сучасних технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями;
- залучення різноманітних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур.

Створюючи ДПП, органи влади жодною мірою не втрачають своєї спроможності впроваджувати власну політику або регулювати надання послуг. За сценарієм ДПП, органи влади продовжують визначати правила і мають змогу сформулювати партнерство таким чином, щоб урахувати державні цілі та пріоритети, а також упроваджувати політику та регуляторні заходи органів влади. Фактично можна стверджувати, що органи влади насправді набувають нових можливостей для контролю, бо у структурі ДПП знаходять своє відображення чітко визначені договірні засоби контролю, які не використовуються, коли послуги надає власне орган державної влади чи місцевого самоврядування.

Попри те, що більшість проектів ДПП стосуються розбудови інфраструктури, цей механізм може бути дієвим та інноваційним засобом надання широкого спектру послуг органами влади. Прикладами таких проектів є надання послуг зі збору комунальних платежів від населення, вивезення твердих побутових відходів, утримання доріг та інші.

Основними причинами, які спонукають органи влади до формування ДПП, є переваги, пов'язані з підвищенням ефективності, зменшенням часу впровадження проектів, активним залученням інновацій і, зрештою, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища. Здатність забезпечити фінансування проекту таким чином, щоб уникнути бюджетної заборгованості, не повинна бути основним мотивом формування партнерств за участю приватного сектору. Бажано вважати пріоритетним завдання пошуку інноваційних шляхів надання послуг населенню, а не «творче» вирішення проблем управління фінансами та бухгалтерського обліку.

Органи влади часом уникають ДПП, вважаючи, що приватний партнер скорочуватиме обсяг надання послуг, підвищуватиме плату за послуги для населення або вдаватиметься до обох цих дій одночасно. Щоб уникнути цієї загрози, органи влади мають ініціювати створення ДПП лише у випадку, якщо проведені ними дослідження вказують на те, що приватний партнер зможе надавати послуги з меншими витратами, аніж органи влади, або за таку ж ціну - запропонувавши вищий рівень надання послуг. Прибуток

приватного партнера має утворюватися внаслідок підвищення продуктивності роботи або збільшення обсягу надання послуг, а не через підвищення ціни [8].

Практичний досвід упровадження ДПП у багатьох країнах світу демонструє, що ця форма співробітництва між державними органами та приватними фірмами повинна бути заснована на базових принципах: прозорість – надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам; змагальність – створення рівних умов щодо залучення до партнерства для всіх потенційних приватних партнерів; підзвітність – відповідальність усіх партнерів перед громадськістю і взаємні зобов'язання, які є визначеними в договірному порядку; законність – створення партнерства у формі, яка дозволяється чинним законодавством та іншою нормативно-правовою базою; зрозумілість і передбачуваність – зрозумілість формулювання умов партнерства, зокрема у відповідному договорі, забезпечення можливості їх виконання без суттєвих змін; урахування специфіки – формування партнерств із урахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади), галузі соціально-економічного життя; економічна та фінансова сталість – урахування рівня споживання послуг, що створюються в результаті партнерства, і позитивних наслідків для розвитку економіки загалом; гнучкість – забезпечення можливості швидкого реагування та врахування змін у середовищі, в якому діє партнерство; рівність – забезпечення доступу до послуг для соціально вразливих прошарків населення, зокрема бідних; соціальне залучення – створення умов для залучення до процесу планування та реалізації партнерств різних суспільних груп [4].

Передумови ініціювання органами влади процесу партнерства з приватним сектором:

- коли послуги або проект не можуть бути надані (реалізовані) лише з використанням фінансових ресурсів органу влади;
- коли участь приватного партнера призведе до підвищення якості послуг;
- коли участь приватного партнера пришвидшить реалізацію проекту чи початок надання послуг;
- коли існує підтримка від користувачів послуг щодо залучення приватного партнера;
- коли існує можливість для конкуренції між потенційними партнерами;
- коли існує можливість нескладного вимірювання результату та встановлення вартості послуг;
- коли вартість реалізованого проекту чи новостворених послуг може бути відшкодована через механізм плати користувачів;
- коли проект чи нові послуги є інноваційними;

- коли існує досвід партнерської співпраці між органом влади та приватним сектором;
- коли в результаті партнерства виникне можливість пришвидшити економічний розвиток громади (території, регіону).

Досвід створення та функціонування ДПП у багатьох країнах світу дозволяє скласти перелік чинників, які позитивно впливають на результативність партнерства. Основні чинники, які впливають на успіх державно-приватного партнерства: підтримка вищими рівнями влади залучення приватного сектора до реалізації проекту і взагалі існування політики розвитку ДПП; чіткий розподіл відповідальності за реалізацію проекту в середовищі органів влади (фінансової, управлінської); застосування органами влади принципів прозорості та неупередженості щодо визначення можливостей для співробітництва, що існують у державному і приватному секторах; аналізу й оцінювання можливостей потенційних приватних партнерів; здійснення неупередженого, прозорого конкурсного відбору приватного партнера для реалізації проекту; застосування єдиного узгодженого комплексу процедур у формуванні й управлінні ДПП; використання у процесі роботи органів влади надійних даних стосовно витрат/надходжень/ризиків (зокрема, врахування всіх витрат, пов'язаних із наданням послуг публічним сектором і всіх видів економії ресурсів, які з'являються внаслідок прийняття на себе частини відповідальності приватним сектором); використання підходів «життєвого циклу» та «все враховано» для визначення вартості громадських послуг, які надаються або надання яких планується; наявність у державному секторі навичок і досвіду впровадження процесу залучення приватного сектора, управління процесом партнерства, зокрема, забезпечення максимального рівня конкуренції між потенційними учасниками партнерства; справедлива політика щодо найманих працівників; об'єднання активів/послуг у межах структури достатнього розміру, щоб реалізувати економію за рахунок масштабу і водночас забезпечити достатній рівень конкуренції; готовність органів влади брати на себе ризики, які приватний сектор неспроможний контролювати, оцінювати або гарантувати (зокрема, придбання землі, дозволи у регуляторній сфері, екологічна оцінка та регенерація).

Основні бар'єри для створення і ефективного функціонування державно-приватних партнерств:

- недосконалість законодавчої основи для створення ДПП, зокрема щодо проведення прозорого конкурсу для відбору кваліфікованого та мотивованого приватного партнера;
- нестабільність регуляторного середовища, в якому реалізовується ДПП;

- брак політичної волі у відповідного органу влади щодо ініціювання та впровадження партнерства;
 - незадоволення проектом ключовими зацікавленими сторонами (місцевими громадами, населенням загалом, місцевим бізнесом);
 - створення надмірного ризику для довкілля;
 - недостатність фінансових стимулів для приватного партнера щодо участі у проекті;
 - неефективний розподіл функцій і ризиків у партнерстві.
- Найпридатнішими для застосування ДПП є проекти, яким притаманні такі характеристики:
- здатність визначити і забезпечити потік / потоки надходжень;
 - наявність результатів, що підлягають вимірюванню;
 - капіталомісткість і великі масштаби;
- наявність суттєвих технічних проблем, необхідність упровадження інновацій і потреба в навичках, які перевищують можливості органів влади.
- Таким чином, можна підсумувати, що зміст державно-приватного партнерства полягає в консолідації ресурсів державного і приватного сектору для задоволення суспільних інтересів на основі взаємної вигоди. Основною метою виникнення державно-приватного партнерства є фінансування капіталомістких або малоприбуткових галузей економіки. Особливості державно-приватних партнерств у зіставленні з іншими механізмами фінансування полягають у тому, що партнери переслідують різні цілі, вирішують свої конкретні завдання, сторони мають різні мотивації. Держава зацікавлена в зростанні обсягів і поліпшенні якості надаваних послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей населенню і економічним агентам.

Список літератури

1. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе [Текст] / В. Г. Варнавский // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 47-52.
2. Сильвестров, С. Н. Государственно-частное партнерство в инновационных системах [Текст] / С. Н. Сильвестров. – М.: Изд-во ЛКИ, 2010. – 312 с.
3. Махортов, Е. А. Государственно - частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России [Текст] / Е. Махортов, А. С. Семченков // Вестник Московского университета: Сер.12 : Политические науки. – 11/2007. – № 6. – С.41-51.
4. Зимица, Т. В. Государственно-частное партнерство: проблемы развития [Текст] / Т. В. Зимица, Е. Н. Стариков // ЭКО : Всероссийский экономический журнал / Гл. ред. Казанцев С.В. - Новосибирск, 2009. - № 7. - С. 71-79.
5. Клепиков, В. Партнерство бизнеса и государства [Текст] / В. Клепиков // Мир транспорта : теория, история, конструирование будущего. – М. : МИИТ. – 2007. – № 3. - С. 58-61.
6. Проекты ГЧП в эпоху кризиса [Текст] // Мир дорог. – СПб. : Мир. – 2009. – № 43. – С. 16-17.
7. Рожкова, С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики [Текст] / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2008. - № 1. – С. 50-55.
8. Bing, L., Akintoye, A., Edwards, P., Hardcastle, C. Allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK. *International Journal of Project Management*, 2005, 23, 25-35.
9. Ghere, R. Probing the Strategic Intricacies of Public-Private Partnership: The patent as a Comparative Reference. *Public Administration Review*, 2001, 4, 441-451.
10. Клинова, М. В. Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия [Текст] / М. В. Клинова // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 11. – С. 104-116.

References

1. Varnavskiy, V. G. (2004). *Public-private partnership as an alternative to privatization in infrastructure complex. Problems of the theory and practice of management*, 2, 47-52.
2. Silvestrov, S. N. (2010). *Public-private partnerships in innovation systems. Moscow: Publishing House of the LCI.*
3. Makhortov, E. A., Semchenkov, A. S. (2007). *Public-private partnerships as a form of relationship between business and government in Russia. Bulletin of Moscow University : Ser.12 : Political science*, 6, 41-51.
4. Zimina, T. V., Starikov, E. N. (2009). *Public-Private Partnership : Development. EKO*, 7, 71-79.
5. Klepikov, V. (2007). *Partnership business and government. World of transport: theory, history, design future*, 3, 58-61.
6. *PPP projects in times of crisis. (2009). The world roads*, 43, 16-17.
7. Rozhkov, S. (2008). *Analysis of the global experience with public-private partnerships in various industries. Securities market*, 1, 50-55.
8. Bing, L., Akintoye, A., Edwards, P., Hardcastle, C. (2005). *Allocation of risk in PPP / PFI construction projects in the UK. International Journal of Project Management*, 23, 25-35.

-
9. *Ghere, R. (2001). Probing the Strategic Intricacies of Public-Private Partnership: The patent as a Comparative Reference. Public Administration Review, 4, 441-451.*
 10. *Klinova, M. V. (2006). Government and Business : Form and communication strategies. World Economy and International Relations, 11, 104-116.*

Стаття надійшла до редакції 19.11.2013 р.

Галина Іванівна ВЕЛИКОІВАНЕНКО

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
професор кафедри економіко-математичного моделювання,
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: ivanenkog@list.ru
Телефон: +380445370736

АНАЛІЗ КВАНТИЛЬНИХ МІР ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ

Великоіваненко, Г. І. Аналіз квантильних мір оцінювання фінансового ризику [Текст] / Галина Іванівна Великоіваненко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 58-62. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано підходи до кількісного оцінювання ризиків, що виникають у процесі функціонування фінансових ринків. Сформульовано переваги використання квантильної міри ризику Value-at-Risk для оцінювання фінансових ризиків, а саме, здатність: оцінювати ризик можливих втрат відповідно до ймовірності їх виникнення; агрегувати ризики окремих активів у єдину величину для портфеля, урахувавши інформацію про їх кількість, волатильність і період часу; оцінювати і порівнювати між собою ризики за різними фінансовими інструментами, за різними портфелями фінансових інструментів, різні види фінансових ризиків на одному та на різних ринках. За умови відомих параметрів розподілу ймовірностей випадкової величини доходності (збитковості) фінансових інструментів, запропоновано використовувати оцінки ефективних значень, у підґрунті яких лежить поняття квантиля розподілу. Запропоновані оцінки ураховують об'єктивно-суб'єктивну структуру ризику, а саме, – рівень доходності або збитковості (середній, очікуваний, бажаний тощо), показник відхилення від вказаного рівня доходності або збитковості, а також рівень несхильності (схильності) суб'єктів прийняття рішень до ризику у вигляді заданої ймовірності α , що відображає особисте ставлення. Проведено аналіз та визначено умови, за яких надаються переваги певній оцінці.

Ключові слова: квантиль розподілу; квантильна міра ризику; методологія Value-at-Risk; ефективне значення показника; об'єктивно-суб'єктивна структура ризику.

Галина Ивановна ВЕЛИКОИВАНЕНКО

АНАЛИЗ КВАНТИЛЬНЫХ МЕР ОЦЕНИВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РИСКА

Аннотация

Проанализированы подходы к количественной оценке рисков, возникающих в процессе функционирования финансовых рынков. Сформулированы преимущества использования квантильной меры риска Value-at-Risk для оценки финансовых рисков, а именно, способность: оценивать риск возможных потерь согласно вероятности их возникновения; агрегировать риски отдельных активов в единую величину для всего портфеля, учитывая информацию о количестве активов, их волатильности и периоде времени; оценивать и сравнивать между собой риски по различным финансовым инструментам, по разным портфелям финансовых инструментов, различные виды финансовых рисков на одном и на различных рынках. При известных параметрах распределения вероятностей случайной величины доходности (убыточности) финансовых инструментов, предложено использовать оценки эффективных значений, в основе которых лежит понятие квантиля распределения. Предложенные оценки учитывают объективно-субъективную структуру риска, а именно, – уровень доходности или убыточности (средний, ожидаемый, желаемый и т. д.), показатель отклонения от указанного уровня доходности или убыточности, а также уровень несклонности (склонности) субъектов принятия решений к риску в виде заданной вероятности α , отражающий личное отношение. Проведен анализ и определены условия, при

котрых отдається предпочтение определенной оценке.

Ключевые слова: квантиль распределения; квантильная мера риска; методология Value-at-Risk; эффективное значение показателя; объективно- субъективная структура риска.

Galyna Ivanivna VELIKOIVANENKO

Mathematical Physics PhD,
Associate Professor,
Professor of Department of Economic and Mathematic Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Prospect Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: ivanenkog@list.ru
Phone: +380445370736

ANALYSIS OF QUANTILE MEASURES OF EVALUATION OF FINANCIAL RISK

Abstract

The approaches to the quantitative assessment of the risks arising from the operation of financial markets are analysed. There have been formulated the benefits of using of quantile measures of risk Value-at-Risk to assess the financial risks, namely, the ability to: assess the risk of potential losses in accordance with their occurrence; aggregate risks of individual assets into a single value for the portfolio, taking into account information about assets quantity, volatility and time; to evaluate and compare the risks of different financial instruments for various portfolios of financial instruments, various types of financial risks on one and in different markets. Taking into consideration the known parameters of the probability distribution of the random variable return (loss) of financial instruments there has been proposed to use effective assessment of values which are based on the notion of quantile distribution. The proposed estimations take into account the objective- subjective structure of risk, namely, level of profitability or unprofitability (average, expected, desired etc.), the rate of deviation from that level of profitability or losses and the level of aversion (tendency) of the decision solutions to the risk of a given probability α , which reflects the personal attitude. There has been carried out the analysis and have been determined the conditions under which preferred specific assessment is provided.

Keywords: quantile distribution; quantile measures of risk; methodology Value-at-Risk; effective value of the index, the objective- subjective structure risk.

JEL classification: C13

Світовий фінансовій системі з сучасними видами ринків притаманні власні закономірності функціонування та розвитку. Суттєве збільшення кількості фінансових криз та їх масштабів на провідних фондових ринках мали шоковий вплив на економіку західних країн. Світове співтовариство виявляє все більшу зацікавленість у створенні стабільної фінансової системи і прозорості ринку капіталів. Тому останніми роками виникла потреба у наукових дослідженнях, що стосуються розроблення моделей і методів кількісного оцінювання ступеня ризику на фінансових ринках, розвитку відповідного механізму моніторингу, контролю фінансових ризиків і управління ними на основі системного аналізу.

Вирішенню окремих аспектів цієї проблеми присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема І. О. Бланка [1], Є. Бріггема [2], В. В. Вітлінського [3], П. І. Верченка [4], А. Б. Камінського [5], А. А. Первозванського, Т. М. Первозванської [6], О. І. Ястремського [7] та інших.

Незважаючи на значний обсяг проведеної

науковцями роботи, актуальною проблемою залишається вибір моделей та методів кількісного оцінювання ризику, адекватних цілям дослідження, прийнятій системі гіпотез, наявній інформації тощо.

Метою роботи є дослідження показників кількісної оцінки ризику, у підґрунті яких лежить поняття квантиля розподілу. Основним завданням статті є аналіз та визначення кращих, відповідно до наявних умов, оцінок ефективних значень показників дохідності чи збитковості фінансових інструментів.

Виходячи зі змістового означення ризику [3], його ієрархічності, множинності чинників тощо, можна стверджувати про принципову неможливість вичерпного вимірювання ризику за окремою його емпіричною властивістю. Кількісна оцінка повинна відображати міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, ступінь невдачі, (збитків) з урахуванням керованих (контрольованих) і некерованих (неконтрольованих) чинників, прямих і зворотних зв'язків. Тобто кількісна оцінка ризику є векторною величиною,

компоненти якої відображають різні грані ризику і формуються залежно від цілей дослідження (оцінювання, управління), прийнятої системи гіпотез, наявної інформації, ставлення суб'єкта ризику до невизначеності, конфліктності. Тому важливою задачею є визначення та обґрунтування вибору множини тих чи інших показників у якості кількісних оцінок ступеня ризику.

Кількісна оцінка ризику ґрунтується на результатах його якісного та кількісного аналізу. У процесі кількісного оцінювання ризику вони системно взаємодіють і доповнюють один одного. Кількісний аналіз може ґрунтуватися лише на якісно встановлених цілях, гіпотезах, критеріях, чинниках, умовах, альтернативах, відобразити ставлення до ризику його суб'єкта. Якісний аналіз можна вдосконалити, використовуючи результати кількісного аналізу. Зокрема, якщо в результаті кількісного аналізу чинників ризику вдалося встановити недостатню достовірність їх впливу, то це є підставою для перегляду висновків якісного аналізу й проведення більш ґрунтовних досліджень з метою встановлення реально суттєвих чинників ризику (ключових параметрів).

Зазначимо, що існує ціла низка показників кількісної оцінки ступеня ризику в економіці [8]. Кількісні показники ступеня ризику в абсолютному вираженні можуть визначатися сподіваною величиною можливих збитків, якщо збитки підлягають такому вимірові. Також, як міру ризику в абсолютному вираженні, використовують оцінки мінливості результату (наприклад, дохідності фінансового інструменту): дисперсію, середньоквадратичне відхилення, семіваріацію, семіквадратичне відхилення тощо.

У відносному вираженні ризик може визначатись, скажімо, як величина можливих збитків, віднесена до деякої бази, наприклад, до обсягу власних фінансових ресурсів інвестора. У випадку, коли оцінюється ризик як варіабельність щодо отримання доходів, то для його оцінки у відносному вираженні використовується коефіцієнт варіації або ж коефіцієнт семіваріації.

Останнім часом популярним підходом до оцінювання фінансових ризиків є використання так званих квантильних мір. У якості кількісної оцінки ступеня ризику, при їх використанні, беруться певні квантили розподілу функції втрат. Однією із найвідоміших квантильних мір ризику є *Value-at-Risk (VaR)*, яка є базовою для оцінювання ризиків, зокрема, в банківській діяльності відповідно до рекомендаційної програми *Basel II*. *VaR* належить до асиметричних методів вимірювання ризику і визначається певним рівнем довіри α . Математично *VaR* є $(1-\alpha)$ – квантилем розподілу вартості активу, портфеля активів тощо. Тобто для випадкової величини збитків *VaR* розраховує максимальні збитки, які можуть виникнути за заданого рівня ймовірності α у визначеному періоді часу [9].

Дослідженню властивостей *VaR* присвячено роботи як українських [10], так і зарубіжних науковців [11].

Методологія *VaR* має низку переваг. Вона дозволяє: оцінити ризик можливих втрат відповідно до ймовірності їх виникнення; агрегувати ризики окремих активів у єдину величину для портфеля, урахувавши інформацію про кількість активів, їхню волатильність і період часу; оцінювати і порівнювати між собою ризики за різними фінансовими інструментами (активами), за різними портфелями фінансових інструментів (активів), різні види фінансових ризиків на одному ринку, ризики на різних ринках.

VaR є досить універсальним підходом до оцінювання різних видів ризиків і використовується для оцінювання, зокрема, цінового ризику, валютного ризику, кредитного ризику, ризику ліквідності тощо.

У випадках, коли закон розподілу ймовірностей випадкової величини втрат (чи доходів) є невідомим, але існує можливість оцінити параметри розподілу ймовірностей цієї випадкової величини на підґрунті статистичної інформації, ми пропонуємо у якості статистичної оцінки величини *VaR* використовувати так зване ефективне значення (B^-, B^+) відповідного економічного показника [8].

При формуванні ефективного значення (B^-, B^+) ураховується об'єктивно-суб'єктивна структура ризику, а саме ураховується рівень дохідності або збитковості (середній, очікуваний, бажаний тощо), показник відхилення від вказаного рівня дохідності або збитковості (можуть враховуватись двосторонні, або ж односторонні відхилення), а також рівень несхильності (схильності) суб'єктів прийняття рішень до ризику у вигляді заданої ймовірності α (що відображає ставлення особи прийняття рішення до ризику).

Прийmemo гіпотезу, що деякий досліджуваний показник дохідності (збитковості) фінансового інструменту (активу) є випадковою величиною, яку ми позначимо через R .

Згідно з нерівністю Чебишева [8], за заданим рівнем значущості (ризиком) α можна знайти $k=k(\alpha)$ таке, що з ймовірністю не меншою, ніж γ , $\gamma=1-\alpha$, чи з ризиком не більшим, ніж α , можна стверджувати, що

$$m(R) - k\sigma(R) < R < m(R) + k\sigma(R),$$

де R – випадкова величина дохідності (збитковості) деякого фінансового інструменту (активу), $m(R)$ – математичне сподівання випадкової величини R , k – певний постійний коефіцієнт (ціна ризику), який залежить від заданої ймовірності α , $\sigma(R)$ – середньоквадратичне відхилення (міра ризику) випадкової величини R .

Якщо досліджуваний показник R має позитивний інгредієнт, тобто його прагнуть

максимізувати, то його ефективне значення (B_m^+) обчислюється за формулою:

$$B_m^+ = m(R) - k\sigma(R).$$

Ефективне значення B_m^+ можна тлумачити наступним чином: з імовірністю не меншою, ніж γ , $\gamma=1-\alpha$ чи з ризиком не більшим, ніж α , можна стверджувати, що значення показника R (наприклад, дохідності деякого фінансового інструменту) буде більшим за величину B_m^+ , тобто виконується співвідношення:

$$P\{R > B_m^+\} \geq 1 - \alpha.$$

Або, інакше, можна сказати, що величина B_m^+ визначає рівень мінімальної дохідності, яку можна отримати за заданого рівня ризику α .

Якщо ж досліджуваний показник має негативний інгредієнт, тобто його прагнуть мінімізувати, то його ефективне значення (B_m^-) обчислюється за формулою

$$B_m^- = m(R) + k\sigma(R).$$

Ефективне значення B_m^- можна тлумачити наступним чином: з імовірністю не меншою, ніж γ , $\gamma=1-\alpha$ чи з ризиком не більшим, ніж α , можна стверджувати, що значення показника R (наприклад, збитків від операцій за деяким фінансовим інструментом) буде меншим за величину B_m^- , тобто виконується співвідношення:

$$P\{R < B_m^-\} \geq 1 - \alpha.$$

Або інакше можна сказати, що величина B_m^- визначає рівень максимальних збитків, яких можна зазнати за заданого рівня ризику α .

Надалі будемо проводити дослідження для показників, які мають позитивний інгредієнт. Для показників, які мають негативний інгредієнт, можна отримати аналогічні результати.

Зауважимо, що на практиці математичне сподівання не завжди є адекватною характеристикою випадкової величини R , і тому його доцільно було б замінити, зокрема, модою чи медіаною, а іноді – взагалі деякою довільною фіксованою величиною.

Розглянемо у якості показника ризику відхилення випадкової величини R (дисперсію чи середньоквадратичне відхилення) від деякої заданої константи C . Позначимо через $\sigma_C(R)$ середньоквадратичне відхилення випадкової величини R від заданої константи C , тобто

$$\sigma_C^2(R) = M[(R - C)^2],$$

де $M[\bullet]$ – оператор математичного сподівання.

Нагадаємо зміст леми Маркова: якщо випадкова величина X приймає лише невід'ємні значення, то для будь-якого невід'ємного числа ε буде справедливою нерівність:

$$P\{X > \varepsilon\} \leq M[X]/\varepsilon.$$

Покладемо у лемі Маркова $X = |R - C|$, $\varepsilon = k\sigma_C(R)$, отримаємо

$$P\{|R - C| > k\sigma_C(R)\} = P\{(R - C)^2 > k^2\sigma_C^2(R)\} \leq \frac{M[(R - C)^2]}{k^2\sigma_C^2(R)} = \frac{\sigma_C^2(R)}{k^2\sigma_C^2(R)} = \frac{1}{k^2} = \alpha \quad (2)$$

Тобто існує k , що з імовірністю не меншою, ніж γ , $\gamma=1-\alpha$, чи з ризиком не більшим, ніж α , можна стверджувати, що виконується наступна нерівність:

$$C - k\sigma_C(R) < R < C + k\sigma_C(R).$$

Отже, для досліджуваного показника R з позитивним інгредієнтом ефективне значення (B_C^+) можна обчислити за формулою:

$$B_C^+ = C - k\sigma_C(R).$$

Зауважимо, що із співвідношення $\frac{1}{k^2} = \alpha$ і умови $\alpha < 1$ випливає, що має виконуватись умова:

$$k > 1. \quad (3)$$

Наголосимо, що в якості константи C може бути використана, зокрема, мода чи медіана випадкової величини.

Проаналізуємо, за яких умов оцінка ефективного значення B_m^+ (2) буде кращою за оцінку ефективного значення B_C^+ (8).

По-перше, для будь-яких значень C виконується нерівність:

$$\sigma(R) < \sigma_C(R).$$

Дійсно,

$$\begin{aligned} \sigma^2(R) &= M[(R - m(R))^2] = M[(R - C + C - m(R))^2] = \\ &= M[(R - C)^2 + 2(R - C)(C - m(R)) + (C - m(R))^2] = \\ &= M[(R - C)^2] + 2(M[R] - C)(C - m(R)) + M[(C - m(R))^2] = \\ &= \sigma_C^2(R) - 2(C - m(R))^2 + (C - m(R))^2 = \sigma_C^2(R) - (C - m(R))^2, \end{aligned}$$

або

$$\sigma_C^2(R) = \sigma^2(R) + (C - m(R))^2.$$

З рівності (11) і випливає нерівність (10).

Зазначимо, що у випадку, коли $C < m(R)$, з урахуванням нерівності (10) виконується нерівність:

$$B_C^+ = C - k\sigma_C(R) < m(R) - k\sigma(R) = B_m^+.$$

А, отже, оцінка ефективного значення B_m^+ (2) краща за оцінку ефективного значення B_C^+ (8), оскільки підвищує рівень мінімальної дохідності, яку можна отримати за заданого рівня ризику α . (6)

Тепер розглянемо випадок, коли $C > m(R)$.

Дослідимо умови, за яких виконується нерівність

$$C - k\sigma_C(R) < m(R) - k\sigma(R).$$

Перепишемо нерівність (12) у наступному

вигляді:

$$C - m(R) + k\sigma(R) < k\sigma_C(R).$$

Введемо позначення $\delta = C - m(R) > 0$ і перепишемо нерівність (13) з урахуванням рівності (11) наступним чином:

$$\delta + k\sigma(R) < k\sqrt{\sigma^2(R) + \delta^2}.$$

За допомогою рівносильних перетворень отримаємо:

$$\delta^2 + 2k\delta\sigma(R) + k^2\sigma^2(R) < k^2(\sigma^2(R) + \delta^2),$$

$$\delta + 2k\sigma(R) < k^2\delta,$$

$$2k\sigma(R) < (k^2 - 1)\delta.$$

Оскільки виконується умова (9), отримаємо

$$\frac{2k\sigma(R)}{(k^2 - 1)} < \delta.$$

Отже, можемо зробити висновок, що у випадку $C > m(R)$ за умов (9) і (14) ефективне значення B_m^+ є кращою оцінкою за ефективне значення B_C^+ . Якщо виконується умова, протилежна до умови

(14), то відповідно кращою оцінкою буде ефективне значення B_C^+ . (13)

Проведене у статті дослідження оцінок ефективних значень показників дохідності (збитковості) фінансових інструментів (активів), у підґрунті яких лежить поняття квантиля розподілу, дає можливість обирати оцінку, яка буде більш адекватною наявній інформації, поставленим цілям, обраній системі гіпотез та ставленню суб'єкта прийняття рішення до ризику.

Для формування оцінок ефективних значень показників дохідності (збитковості) фінансових інструментів (активів) у якості показника ризику, окрім використаних у нашій роботі, можна використовувати семіваріацію чи семіквадратичне відхилення, обираючи за базу як математичне сподівання, так і моду, медіану, чи деяку фіксовану сталу величину. Надалі планується проаналізувати умови, за яких такі оцінки можуть покращити результати оцінювання, запропоновані у статті.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. — 600 с.
2. Бригхем, Е. Основы финансового менеджмента [Текст] / Е. Бригхем. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Вітлінський В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності [Текст] / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 3–9.
4. Верченко, П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) [Текст] : монографія / П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.
5. Первозванский, А. А. Финансовый рынок: расчёт и риск [Текст] / А. А. Первозванский, Т. Н. Первозванская. – М. : Инфра – М, 1994. – 192с.
6. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику [Текст] / О. І. Ястремський. – К. : Либідь, 1992. – 176 с.
7. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві [Текст] : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
8. Хаб'юк, О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету [Текст] : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260с.
9. Вітлінський, В. В. Комплексний підхід застосування методології Value-at-Risk [Текст] / В. В. Вітлінський, А. Б. Камінський // Економічна кібернетика. – 2004. – № 5-6. – С. 4-14.
10. Jorion P. Value at Risk: the new benchmark for managing financial risk [Текст] / P. Jorion. – New York: McGraw-Hill Professional, 2002. – 544 p.

References

1. Blank, I. A. (2005). *Financial Risk Management*. Kyiv: Nicka Center.
2. Brigham, E. (1997). *Fundamentals of Financial Management*. Kyiv: Molod.
3. Vitlinskiy, V. V. (2003). *Conceptual Foundations of riskology in financing activities*. Finance Ukraine, 3, 3-9.
4. Verchenko, P. I. (2006). *Multicriteriality and dynamics of economic risk (models and methods)*. Kyiv: KNEU.
5. Pervozvanskii, A. A. & Pervozvanskaya, T. N. (1994). *Financial Markets: the calculation of risk*. Moscow: Infra-M.
6. Yastremskiy, O. I. (1992). *Modeling economic risk*. Kyiv: Lybid.
7. Vitlinskiy, V. V. & Velykoivanenko, G. I. (2004). *Riskology in economics and entrepreneurship*. Kyiv: KNEU.
8. Hab'yuk, O. (2008). *Banking regulation and supervision in the light of the recommendations of the Basel Committee*. Ivano-Frankivsk OIPPO ; Snyatyn: PrutPrynt.
9. Vitlinskiy, V. V. & Kaminski, A. B. (2004). *An integrated approach applying the methodology Value-at-Risk*. Economic Cybernetics, 5-6, 4-14.
10. Jorion, P. (2002). *Value at Risk: the new benchmark for managing financial risk*. New York: McGraw-Hill Professional.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

Ihor Victorovych MIROSHNYCHENKO

Teaching assistant of Department of Economic-Mathematical Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Lvivska square, 14, room 410., Kyiv, 04053, Ukraine
E-mail: miv.kemm@gmail.com
Phone: +380445370736

CORRELATIONAL RESEARCH OF INVESTMENT POTENTIAL INDICATORS OF UKRAINE ON THE BASIS OF MAPS OF SELF-ORGANIZATION

Abstract

The approach to studying and analyzing the relationship between indicators of investment potential of Ukraine is considered. Mathematical model is constructed. It is based on using of artificial neural networks - namely Kohonen self-organizing maps. The study singles out seven clusters, each of which describes the relationship between different groups of indicators in the structure of the investment potential of Ukraine. The analysis of the dynamics of change and relationship based on self- built map is carried out. A choice of normalization method of input parameters, according to which each component of the input vector is divided into length is proposed. The study proved its adequacy and effectiveness within this topic. The use of the mentioned approach for the prediction performance of the investment potential of Ukraine in order to support decision-making is offered.

Keywords: investment; potential; artificial neural network; Kohonen's maps; self-organization; dynamics.

JEL classification: C45, D87, E22

У наш час спостерігається стрімке збільшення обсягів інформації про соціально-економічні системи, яку необхідно враховувати при прийнятті будь-яких рішень. Проте якість, неупередженість та взаємозалежність цієї інформації виявити досить важко. А, отже, і її аналіз завжди є актуальним для всіх суб'єктів економічної діяльності, а особливо для тих, у сферу інтересів яких входять інвестиційний потенціал та інвестиційні процеси загалом.

Оцінювання інвестиційного потенціалу – це багатокритеріальна задача, для вирішення якої необхідно знайти взаємозв'язки між пояснювальними показниками.

Питанню структури інвестиційного потенціалу суб'єктів економічної діяльності присвячено низку робіт зарубіжних та вітчизняних авторів. Серед них напрацювання Павлової С. [1, с. 151-154], Ултургашева О. Г., Лавренко А. В., Профатилова Д. А. [2, с. 227-229], Лайко О. І. [3, с. 129-139] та інших.

У проведеному автором дослідженні [4, с. 14-18] виділено масиви факторів, що формують інвестиційний потенціал України. Зазначено, що кожен з них оцінюється на підґрунті певної групи показників.

Однак аналіз сучасних наукових джерел показав, що існує необхідність у побудові підходу, що пояснить структурні зв'язки між показниками інвестиційного потенціалу. Це дасть можливість краще зрозуміти та пояснити інвестиційне сьогодення країни.

Наша робота досліджує групи показників, що оцінюють соціально-трудоий, господарський, фінансовий фактори інвестиційного потенціалу, а також фінансовий, економічний, екологічний та

соціально-демографічний фактори ризику останнього.

Відповідно, для структуризації показників інвестиційного потенціалу України нами запропоновано підхід, що ґрунтується на математичному інструментарії штучних нейронних мереж.

У зарубіжній практиці нейронні мережі широко використовуються дослідниками для аналізу інформації про соціально-економічні системи [5, с. 498-507]. Для моделювання інвестиційного потенціалу країни часто постає необхідність відобразити саме нелінійні зв'язки між багатьма чинниками. Математичний інструментарій штучних нейронних мереж надає таку можливість.

Метою нашого дослідження є побудова економіко-математичної моделі для виявлення взаємозв'язків між показниками інвестиційного потенціалу України на основі карт самоорганізації Кохонена.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких наукових завдань: побудувати моделі на підґрунті інструментарію штучних нейронних мереж; дослідити зв'язки між показниками інвестиційного потенціалу країни на основі експериментальних досліджень; проаналізувати динаміку змін показників інвестиційного потенціалу.

Розуміння та опис такої складної економічної категорії, як інвестиційний потенціал, вимагає одночасного розгляду великої кількості показників, що характеризуватимуть різні його аспекти.

Математичною основою моделі є штучна нейронна мережа на основі карт самоорганізації Кохонена (рис. 1). Карта самоорганізації, зазвичай,

репрезентується як двовимірний масив вузлів нейронів. У нашому випадку цей масив формує гексагональну решітку, що є ефективним рішенням для візуального аналізу даних.

Процедуру роботи карт самоорганізації описано в роботах Т. Кохонена [6], С. Хайкіна [7], Ф. Уоссермена [8] та інших.

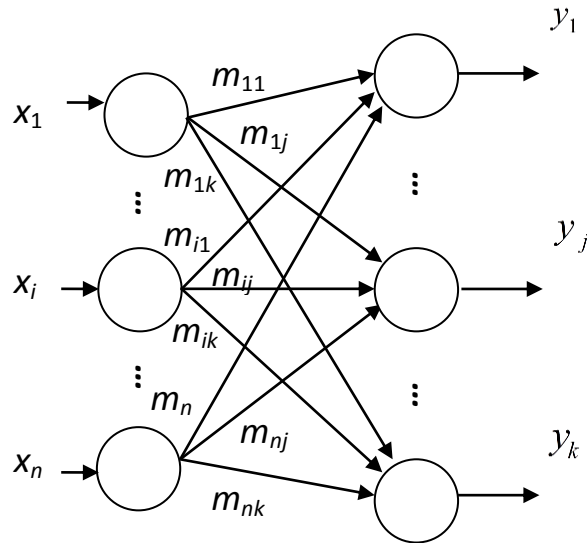


Рис. 1. Шар нейронів Кохонена

Опишемо процедуру побудови цієї нейронної мережі [6]. Вхідний простір даних $X \subset \mathfrak{R}^n$ проектується найчастіше на двовимірну решітку вузлів нейронів. Кожному вузлу i , $i = \overline{1, k}$, ставиться у відповідність параметричний вектор моделі $m_i = \{\mu_{1i}, \mu_{2i}, \dots, \mu_{ni}\} \in \mathfrak{R}^n$, де k – кількість вузлів нейронів. Водночас вхідний вектор $x = \{x_1, x_2, \dots, x_n\} \in X \subset \mathfrak{R}^n$ пов'язаний одночасно з усіма нейронами через скалярні ваги μ_{ji} .

Перед початком проведення навчання нейронної мережі всі ваги μ_{ji} ініціалізуються за допомогою генератора випадкових величин, але слід зазначити, що існують й інші методи.

Після ініціалізації мережі запускається так званий процес конкуренції, який полягає у визначенні найбільш подібних нейронів до векторів вхідних даних. Найбільш поширеним підходом до цього процесу є обчислення Евклідової відстані:

$$\|x - m_i\| = \sqrt{\sum_{j=1}^n (x_j - \mu_{ji})^2}, \quad i = \overline{1, k}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Після подання вхідних векторів на входи нейронів, відбувається змагання нейронів шару Кохонена за правилом «переможець отримує все», згідно з яким обирається нейрон-переможець, що є найближчим до вхідного вектора:

$$c = \arg \min_{i=1, k} \{\|x - m_i\|\}, \quad (2)$$

Після визначення нейрона-переможця здійснюється визначення околу його впливу на сусідні нейрони. Нейрон-переможець знаходиться в центрі топологічного околу. При збудженні він впливає на просторово близькі до нього нейрони, проте вплив зменшується із збільшенням відстані між нейронами. Цей процес призводить до визначення топологічного сусідства нейронів.

На заключному етапі побудови карти самоорганізації відбувається процес синаптичної адаптації. Останній полягає у процедурі корегування вектора синаптичних ваг нейрона-переможця та його сусідів відповідно до вектора вхідного показника:

$$m_i(t+1) = m_i(t) + v(t)h_{ci}(t)[x(t) - m_i(t)], \quad (3)$$

де $v(t)$ – параметр швидкості навчання; $h_{ci}(t)$ – функція топологічного сусідства з центром у нейроні-переможці c . Результат налаштування такого типу нейронних мереж можна зобразити у вигляді карти Кохонена (рис. 2, 3, 4).

Опишемо властивості такої нейронної мережі. Цей підхід є унікальним – поєднує в собі процедури проектування, кластеризації та виявлення взаємозв'язків між даними. Головною особливістю такого типу нейронних мереж є навчання «без учителя». Це означає, що для коректного налаштування синаптичних ваг не потрібний бажаний відгук мережі, а отже, процес моделювання протікає без втручання суб'єктивної думки розробника.

Оскільки карти самоорганізації здійснюють стиснення інформації із збереженням найбільш

важливих топологічних та/або метричних зв'язків між вхідними елементами даних, можна також вважати, що з їх допомогою створюються абстракції (узагальнення) певного виду. Ці дві властивості карт самоорганізації, візуалізацію та узагальнення, можна використовувати у вирішенні таких складних задач, як аналіз, управління та передача інформації.

Як зазначають більшість вітчизняних та зарубіжних фахівців, після визначення вектора вхідних значень, можна, але не обов'язково, провести нормалізацію вхідних показників. Нормалізація – це процес, у результаті якого всі вхідні дані зводяться до єдиної шкали виміру, що дає можливість зменшити додатковий вплив показника на результат побудованої моделі.

Існує досить багато підходів до нормалізації даних. Розглянемо декілька з них:

1. Розраховуються нормалізовані значення ряду, що характеризуються середнім та середньоквадратичним відхиленням.

$$x_i^* = \frac{x_i - \bar{x}}{\sigma_x}, \quad (4)$$

де x_i^* – нормалізовані значення ряду;

\bar{x} – середнє значення ряду;

σ_x – середньоквадратичне відхилення ряду.

2. Так звана нормалізація Севіджа або природня нормалізація, що ґрунтується на мінімальних та максимальних значеннях ряду [9]:

$$x_i^* = \frac{x_i - \min_{l=1,n}(x_l)}{\max_{l=1,n}(x_l) - \min_{l=1,n}(x_l)}. \quad (5)$$

3. Кожен компонент вхідного вектора ділиться на довжину вказаного вектора. Довжина вектора обчислюється як квадратний корінь з суми квадратів компонент заданого вектора:

$$x_i^* = \frac{x_i}{\sqrt{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_n^2}}. \quad (6)$$

Результати експериментальних напрацювань показали, що найкращим підходом до нормалізації вхідних показників у межах нашого дослідження є третій варіант.

Необхідні для побудови моделі статистичні дані щодо показників, які описують фактори інвестиційного потенціалу, були відібрані з сайту Державного комітету статистики України [10] та даних Світового Банку [11]. За критеріями повноти інформації та відсутності її дублювання було виділено 94 показники за останні 20 років.

На сьогодні існує низка програмних пакетів, котрі реалізують побудову карт самоорганізації Кохонена. Серед них назовемо: MATLAB, Deductor Academic, SOMine, Statistica та багато інших.

Побудову економіко-математичної моделі відповідно до поставлених задач здійснено за допомогою програмного продукту Deductor Studio Academic.

Для побудови карти самоорганізації слід визначити оптимальну кількість нейронів. Проте доцільну розмірність нейронної решітки необхідно обирати експериментально відповідно до поставленої задачі та з огляду на особливості досліджуваних показників.

Карта самоорганізації показників інвестиційного потенціалу України формується за допомогою решітки розмірністю 16 на 12 нейронів. Вона була обрана з множини альтернативних карт на основі матриці помилок квантування, що відображає середню відстань вхідних значень до центру нейрона.

За результатами побудованої нейронної мережі, показники інвестиційного потенціалу України були згруповані у 7 кластерів з рівнем значущості 0,01% (рис. 2).

Розглянемо окремо кожний кластер. Перший демонструє взаємозв'язок показників економічної діяльності та демографічної ситуації у країні. Цей факт відповідає реаліям сьогодення, оскільки кількісний та якісний склад населення країни має прямий вплив на її фінансово-економічні показники.

Другий кластер містить, головним чином, показники заборгованості країни, серед яких виокремимо: борг перед міжнародними організаціями, державний і гарантований державою борг, заборгованість центрального уряду, концесійний борг тощо.

Третій кластер відображає взаємозв'язок між виробничо-торгівельними можливостями, витратною частиною економічної діяльності та сферою трудових ресурсів країни. Цей зв'язок є логічним, оскільки будь-яке виробництво супроводжується витратами та використанням трудових ресурсів.

Четвертий кластер пов'язує показники інфляційних процесів із відсотковими ставками. Взаємозв'язок між цими двома категоріями описаний в економічній літературі як «ефект Фішера», згідно з яким підвищення очікуваної інфляції викликає приблизно таке саме підвищення відсоткової ставки і навпаки.

П'ятий кластер відображає взаємозв'язок показників електроенергетики та забруднення довкілля, що також відповідає реальності. Крім того, безпосереднім його «сусідом» є третій кластер, що відповідає за виробничі потужності країни. Знову ж таки, цей взаємозв'язок здається логічним, оскільки одними з найбільших джерел забруднення довкілля є сфери виробництва та енергетики.

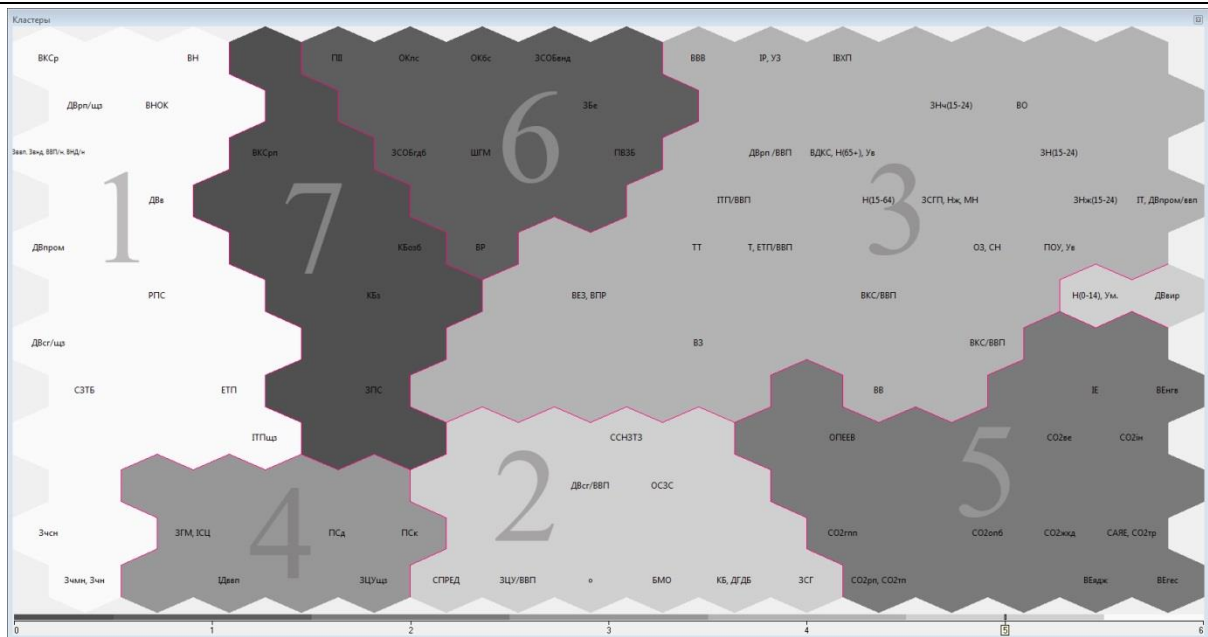


Рис. 2. Карта самоорганізації Кохонена показників інвестиційного потенціалу України

Шостий кластер поєднує показники обслуговування державного боргу та фінансових показників країни. Оскільки обслуговування державного боргу – це комплекс заходів держави з погашення позик, виплати відсотків за ними, уточнення та зміни умов погашення випущених позик, то логічним є припущення, що загальний рівень цих показників залежить від фінансових результатів країни.

Сьомий кластер, на нашу думку, є перехідним між першим та другим кластерами, оскільки містить показники, які можна віднести як до одного, так і до іншого. Слід зазначити, що кількість виділених кластерів можна задавати самостійно або визначати на основі рівня значущості.

Проаналізуємо динаміку змін показників на основі побудованих карт самоорганізації. Так у 1992-1995 рр. спостерігається високий рівень показників четвертого кластера, що супроводжується низьким рівнем показників першого (рис. 3). І дійсно, саме у цей час Україна переживала гіперінфляційний період із значним падінням рівня ВВП.

Період світової фінансово-економічної кризи яскраво відображено на картах самоорганізації 2008-2009 років (рис. 4). У заданому часовому проміжку спостерігається різке падіння рівня показників економічної діяльності нашої країни (лівий верхній кут). Щоправда, вже ближче до 2011 року бачимо покращення цієї групи показників.

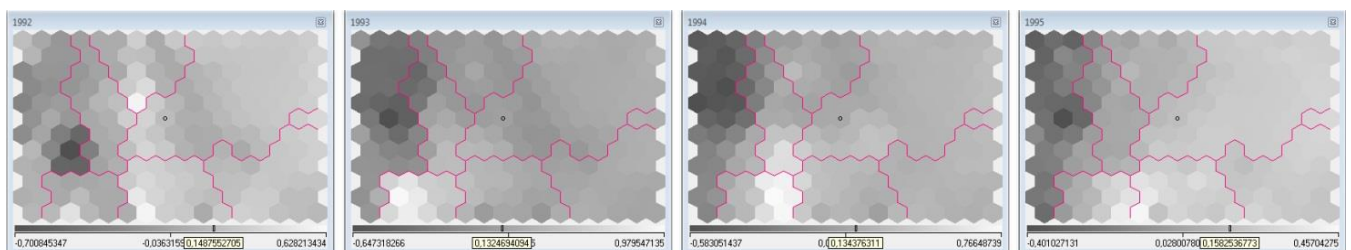


Рис. 3. Карта самоорганізації Кохонена показників інвестиційного потенціалу України у 1992 (а), 1993 (б), 1994 (в) та 1995 (г) роках

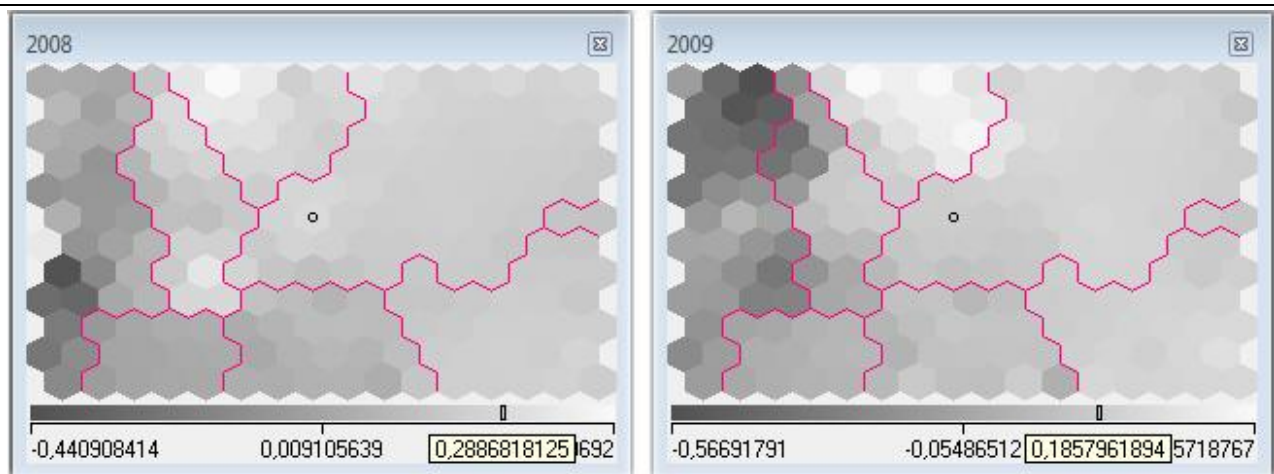


Рис. 4. Карта самоорганізації Кохонена показників інвестиційного потенціалу України у 2008-2009 роках

Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях автора, виділено 94 показники інвестиційного потенціалу України. На основі цих показників побудовано штучну нейронну мережу, на підґрунті карт самоорганізації Кохонена, з метою виділення взаємозалежностей між групами вхідних показників та аналізу їх динаміки.

Цей тип нейронної мережі сформував 7 кластерів, кожен з яких характеризує взаємозв'язок різних груп показників.

Проведений аналіз динаміки змін та взаємозв'язків показників інвестиційного потенціалу України за допомогою карт самоорганізації Кохонена вказує на ефективність та адекватність запропонованого підходу в межах нашої роботи.

Ще одним важливим результатом експериментального дослідження у процесі побудови моделі є вибір способу нормалізації вхідних показників інвестиційного потенціалу, згідно з яким кожен компонент вхідного вектора ділиться на довжину цього вектора.

Подальшим етапом дослідження є прогнозування показників інвестиційного потенціалу України. Для вирішення цієї задачі може бути використаний підхід, розроблений у нашій роботі, а саме: використання карт самоорганізації для дослідження взаємозв'язків та динаміки показників інвестиційного потенціалу України з метою підтримки прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Павлова, С. А. *Инвестиционно-строительная компания: оценка структуры инвестиционного потенциала [Текст] / С. А. Павлова // Креативная экономика. – 2007. – №4. – С. 151-154.*
2. Ултургашева, О. Г. *Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона [Текст] / О. Г. Ултургашева, А. В. Лавренко, Д. А. Профатиллов // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2011. – №1 (37). – С. 227-229.*
3. Лайко, О. І. *Шляхи відтворення інвестиційного потенціалу країни та регіонів [Текст] / О. І. Лайко // Економічні інновації. Випуск 42: Інноваційний інструментарій розвитку господарської діяльності. Збірник наукових праць. – 2011. – С. 129-139.*
4. Великоіваненко, Г. І. *Ієрархічна логіко-лінгвістична модель оцінювання інвестиційного потенціалу України з урахуванням ризику [Текст] / Г. І. Великоіваненко, І. В. Мірошніченко // Культура народів Причорномор'я: журнал. – 2012. – №231. – С. 14-18.*
5. Kaski, S. *Exploratory data analysis by the Self-organizing map: Structures of welfare and poverty in the world [Text] / S. Kaski, T. Kohonen // Neural Networks in Financial Engineering. – 1996. – 498-507 p.*
6. Kohonen T. *Self-organizing maps [Text] / T. Kohonen – New-York: Springer, 2001. – 501 p.*
7. Haykin, S. *Neural Networks: A Comprehensive Foundation [Text] / S. Haykin – Prentice-Hall, 1999. – 823 p.*
8. Уоссермен, Ф. *Нейрокомпьютерная техника: Теория и практика [Текст] / Ф. Уоссермен – М. : Мир, 1992. – 184 с.*
9. Вітлінський, В. В. *Економічний ризик: ігрові моделі [Текст] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.*
10. *Статистична інформація за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
11. *Статистична інформація за даними Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.data.worldbank.org/country/ukraine>.*

References

1. Pavlova, S. (2007). *Investment and Construction Company: evaluation of the structure of the investment potential* [Investitsionno-stroitelnaia kompaniia: otsenka struktury investitsionnogo potentsiala]. *Creative Economy*, 4, 151-154.
2. Ulturgasheva, O., Lavrenko A., Profatilov D. (2011). *Economic essence and the structure of the region's investment potential* [Ekonomicheskaiia sushchnost i struktura investitsionnogo potentsiala rehiona]. *Problems of Modern Economics*, 1 (37), 227-229.
3. Layko, A. (2011). *Ways of the country and regions investment potential renewal* [Shlakhy vidtvorennia investytsiynoho potentsialu krainy ta rehioniv]. *Economic Innovation*, 42, 129-139.
4. Kaski, S. & Kohonen, T. (1996). *Exploratory data analysis by the Self-organizing map: Structures of welfare and poverty in the world*. *Neural Networks in Financial Engineering*, 498-507.
5. Velykoivanenko, H. & Miroshnychenko, I. (2012). *A Hierarchical logical-linguistic model of evaluation of Ukraine investment potential taking into account risk*. [Iierarkhichna lohiko-linhvistychna model otsiniuvannia investytsiynoho potentsialu Ukrainy z urakhuvanniam ryzyku] .*The Culture of the Black Sea Region folks*, 231, 14-18.
6. Kohonen, T. (2001). *Self-organizing maps* (3d ed.). New-York: Springer.
7. Haykin, S. (1999). *Neural Networks: A Comprehensive Foundation* (2nd ed.). New Jersey: Prentice-Hall.
8. Wasserman, Ph. (1989). *Neural Computing: Theory and Practice*. New-York: Van Nostrand Reinhold.
9. Vitlinskiy, V., Verchenko, P., Segal, A., Nakonechniy, J. (2002). *Economic risk: game models* [Ekonomichnyi ryzyk: ihrovi modeli]. Kyiv: KNEU.
10. SSSU (n. d.) *Statistical information*. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved October 1, 2013, from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. The World Bank (n. d.) *Statistical information*. Ukraine | Data. Retrieved October 1, 2013, from <http://www.data.worldbank.org/country/ukraine>.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2013 р.

Оксана Онуфріївна ОХРИМЕНКО

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
просп. Перемоги, 37, м. Київ, 03056, Україна
E-mail: goth12@mail.ru
Телефон: +380444549860

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ**

Охріменко, О. О. Методичні підходи до оцінки ефективності венчурних проектів [Текст] / Оксана Онуфріївна Охріменко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 70-77. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Здійснено критичний аналіз основних методичних підходів до оцінки ефективності венчурних інвестицій. Досліджено особливості їх застосування у практиці функціонування венчурних фондів. Сформульовано основні принципи оцінки ефективності інвестицій. Акцентовано увагу на недоліках традиційного розрахунку показника NPV (чистої поточної вартості активів), що не враховує обсяг розподіленого капіталу. Розглянуто особливості застосування показників IRR та NPV в умовах виникнення протиріччя. Здійснено огляд основних методик оцінки бізнесу з точки зору венчурного капіталіста з їх прив'язкою до стадій розвитку компанії (проекту). Виявлено роль грошових мультиплікаторів, що застосовуються для визначення венчурної доходності на основі покупки/продажу акцій з метою отримання прибутку. Приведено досвід оцінки бізнесу на підставі Міжнародних директив з оцінки прямих та венчурних інвестицій. За результатами аналізу з'ясовано необхідність урахування ризиків інвестування, що стимулюватиме інвестиційний процес у сфері венчурних проектів.

Ключові слова: оцінка бізнесу; венчурний фонд; критерії оцінки ефективності інвестицій; грошові потоки; диверсифікація; венчурний капітал; ризики інвестування.

Оксана Онуфриевна ОХРИМЕНКО

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

Осуществлен критический анализ основных методических подходов к оценке эффективности венчурных инвестиций. Исследованы особенности их применения в практике функционирования венчурных фондов. Сформулированы основные принципы оценки эффективности инвестиций. Акцентируется внимание на недостатках традиционного расчета показателя NPV (чистой текущей стоимости активов), который не учитывает объем распределенного капитала. Рассмотрены особенности применения показателей IRR и NPV в условиях возникновения противоречий. Осуществлен обзор основных методик оценки бизнеса с точки зрения венчурного капиталиста с их привязкой к стадиям развития компании (проекта). Выявлена роль денежных мультипликаторов, которые применяются для определения венчурной доходности на основе покупки / продажи акций с целью получения прибыли. Приведен опыт оценки бизнеса на основании Международных директив по оценке прямых и венчурных инвестиций. На основании результатов анализа сформулирована необходимость учета рисков инвестирования с целью стимулирования инвестиционного процесса в сфере венчурных проектов.

Ключевые слова: оценка бизнеса; венчурный фонд; критерии оценки эффективности инвестиции; денежные потоки; диверсификация; венчурный капитал; риски инвестирования.

Oksana Onufriivna OKHRIMENKO

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Professor of Department of International Economy,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»
Prospect Peremogy, 37, Kyiv-56, 03056, Ukraine
E-mail: goth12@mail.ru
Phone: +380444549860

Abstract

The critical analysis of the basic methodological approaches to evaluating the effectiveness of venture capital investment is carried out. The features of their application in practice of the operation of venture capital funds are investigated. The basic principles for evaluating the effectiveness of investments are formulated. Attention is focused on the shortcomings of the traditional calculation of the NPV (net present value of assets), not taking into account the amount of distributed capital. The features of target IRR and NPV in terms of the emergence of contradictions are considered. There has been done the overview of the main methods of business valuation in terms of venture capitalists with their binding to the stages of company development (project). There has been determined the role of money multipliers used to determine the profitability of venture based on purchase / sale of shares for a profit . There has been shown the experience of business valuation based on international guidelines to assess the direct and venture investments. On the basis of the analysis there has been formulated the need to consider the risks of investing that will stimulate investment process in venture capital projects .

Keywords: *business valuation; venture capital fund; the criteria for evaluating the effectiveness of investment; cash flow; diversification; venture capital; investment risks.*

JEL classification: G24

За даними «Десятого щорічного звіту про ситуації та тенденції на світовому ринку венчурного капіталу», підготованого фахівцями консалтингової компанії «Ernst&Young» у 2012 р. обсяг капіталу на світовому ринку венчурних інвестицій зменшився на 20% до 41,5 млрд. дол. США Національної асоціації венчурного інвестування США, обсяг світового ринку венчурного капіталу зріс за період з 1996 р. по 2011 р. з 64 до 257 млрд. дол. США. Цьому передувало скорочення у 2011р. кількості венчурних фондів на 13% з 323 до 280, а також їх вартості на 29 млрд. дол. США [1, с. 2]. Венчурні фонди надають перевагу проектам, що знаходяться на більш розвинених стадіях життєвого циклу.

Спостерігаються селективні ризики, пов'язані з нестачею перспективних проектів на тлі значного обсягу капіталів та потенційних інвесторів. Мінімізуючи їх, інвестори все частіше звертають увагу на нові ринки інновацій та збути високих технологій: Ізраїль, Індію, Китай та Російську Федерацію. Окремі з них скорочують частку венчурних інвестицій у загальному обсязі капіталовкладень.

Зазначені вище фактори активізують процес пошуку методичних підходів щодо оцінки ефективності венчурних проектів з метою досягнення цільової величини прибутку з паралельним управлінням інвестиційними ризиками.

Питанням оцінки ефективності венчурних інвестицій присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Так науковці з США

І. Максиміліан, П. Суба Нарасимха та Р. Сигель [2] досліджували критерії відбору венчурних проектів з точки зору трьох груп венчурних капіталістів відповідно до їх ставлення до процесу інвестування: ретельно оцінюють конкурентоспроможність проекту та можливість реалізації ризиків; шукають швидкий шлях отримання прибутку; диверсифікують вкладення шляхом залучення значної кількості інвестиційних проектів. Зважаючи на те, що низка праць опублікованих цими фахівцями, були опубліковані у 80-х роках минулого століття, вони пройшли апробацію часом та довели обґрунтованість висновків. Показовими є результати факторного аналізу, що дозволили згрупувати ризики венчурних інвестицій у шість груп: втратити всі інвестиції; низької ліквідності інвестицій; невиконання підприємством умов інвестиційного договору (бізнес-плану); недоліків у системі управління; відмови керівництва від реалізації бізнес-плану; конкурентний ризик.

Оскільки існують статистичні обмеження при дослідженні фінансових показників, тайванські дослідники запропонували визначати оптимальне рішення щодо інвестування на основі багатокритеріальних алгоритмів – MCDM (Multiple Criteria Decision-Making), зокрема на основі методу GRA (Grey Relational Analysis) – теорії «сірого аналізу», що дозволило класифікувати елементи фінансових показників, які впливають на діяльність венчурних підприємств у Тайвані, а отже, регламентувати процес їх відбору з метою інвестування [3].

Німецькі вчені Д. Енгель та М. Кельбах

зосередили свою увагу якраз на тенденції венчурного фінансування на етапі комерціалізації інновацій, що дозволяє мінімізувати ризики, які наявні на ранніх етапах та максимізувати норму прибутку [4].

Варто згадати і дослідників із країн СНД, які зробили чималий внесок у методику обґрунтування доцільності та ефективності венчурних інвестицій з урахуванням національної економічної складової: В. І. Титова [5], О. О. Баранова, О. І. Музико [10] та інших. Водночас неповною мірою сформульовано методичні підходи до оцінки бізнесу з точки зору венчурного капіталіста в умовах недостатності перспективних проектів та, на цьому тлі, надлишку інвестиційного капіталу, що прямує в інші сегменти ринку капіталів.

Метою статті є обґрунтування критеріїв селекції венчурних проектів з урахуванням основних показників їх ефективності з акцентуванням уваги на вирішенні основних завдань: сформулювати принципи оцінки ефективності інвестицій при венчурному фінансуванні; обґрунтувати методичні підходи щодо оцінки параметрів розподілу ресурсів венчурного фонду між інвестиційними проектами з огляду на їх ефективність, обсяг капіталу, що перебуває у розпорядженні венчурного фонду, та рівень інвестиційних ризиків.

Основними принципами оцінки ефективності

інвестицій при венчурному інвестуванні є такі: урахування специфіки сфери інвестування з метою розрахунку періоду окупності інвестицій та рівня їх рентабельності, що максимально наближені до реальних; при наявності бази порівняння застосування бенчмаркінгу; оптимізація витрат на управління фондом; урахування всіх фінансових потоків проекту; зіставлення вартості позикового капіталу та рентабельності інвестицій; обґрунтований розподіл фінансових ресурсів між венчурними проектами з огляду на критерій їх ефективності тощо.

Оскільки відбувається перетікання венчурного капіталу у проекти, які перебувають на розвинених стадіях життєвого циклу, то оцінка ефективності інвестицій має відбуватися у такому аспекті (рис. 1). При цьому обсяг фінансування всіх проектів на відповідних стадіях життєвого циклу не повинен перевищувати розміру венчурного фонду з урахуванням витрат на його управління, а саме:

$$\sum_{i=1}^t x_i \leq F - t \times M, \text{ де}$$

x_i – планові потреби для фінансування i -го проекту;

F – обсяг фінансових ресурсів венчурного фонду;

t – термін фінансування проектів;

M – щорічна плата за управління активами фонду.

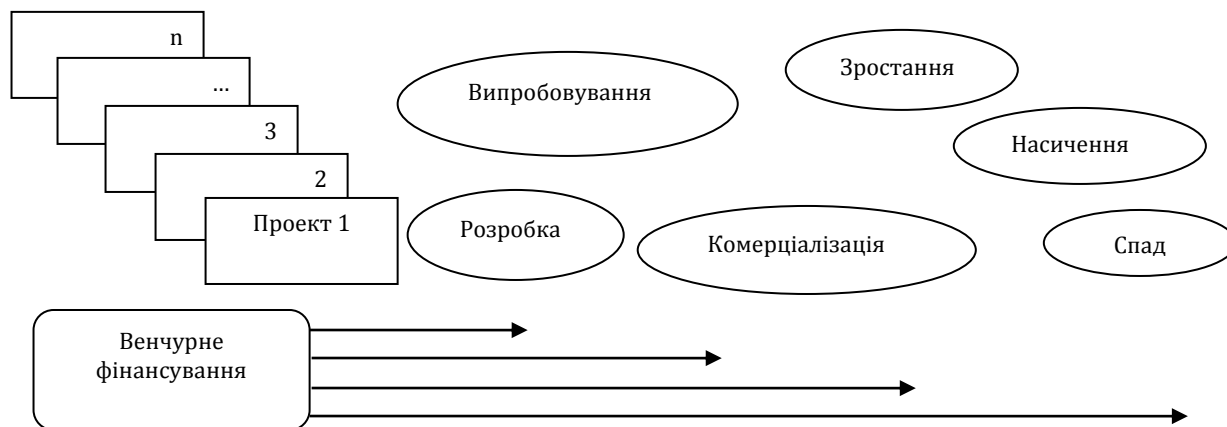


Рис. 1. Розподіл венчурного капіталу між інвестиційними проектами протягом життєвого циклу*

*Складено автором

При розподілі інвестиційного капіталу до уваги беруться такі умови [5, с. 292]: наявність альтернативних варіантів довгострокових інвестицій; вибір пріоритетних цілей, на досягнення яких спрямоване здійснення відповідних капіталовкладень; неможливість здійснення фінансування кожного з запропонованих до розгляду проектів; присутність різного роду обмежень, пов'язаних із внутрішніми та зовнішніми чинниками.

Критерієм відбору проекту з метою

інвестування можуть слугувати показники періоду окупності інвестицій, середньої ставки доходу, чистої теперішньої вартості, індексу рентабельності (прибутковості), внутрішньої ставки доходу тощо.

Проте при використанні показника періоду окупності інвестицій ігноруються вартість у часі вкладених коштів та планового обсягу доходів. Середня ставка доходу не відображає циклічність реалізації проекту, який пов'язаний з різноманітністю ризиків та рівнем їх оцінки на

кожній стадії реалізації проекту: достартовій (*seed investments*), стартовій (*startup*), початкового розширення (*early development*), швидкого розширення (*profitable but cash poor*), підготовчій (*bridge investments*), виходу (*exit*).

Поширеним методом аналізу інвестицій є розрахунок внутрішньої норми доходності (Internal rate of return – IRR). Перевага його полягає в тому, що значення внутрішньої норми останньої відображає [6, с. 34-38]:

- економічну нерівноцінність різнотермінових витрат, результатів та ефектів – вигідність більш пізнього здійснення витрат та більш раннього отримання результатів;
- мінімально припустиму віддачу на вкладений капітал, при котрій інвестор надає перевагу вкладенню коштів певної компанії перед іншою за умови припустимого рівня ризику;
- кон'юнктуру фінансового ринку, наявність альтернативних та доступних інвестиційних можливостей;
- невизначеність умов здійснення проекту, та, зокрема, рівень ризику, пов'язаного з участю в його реалізації.

В основу розрахунку IRR покладено такі складові: обсяг та термін інвестування; обсяг та термін інвестиційних витрат (відтоків капіталу); ставку дисконтування. Значення показника виводиться з формули:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (1)$$

де NPV(IRR) – чиста поточна вартість, розрахована за ставкою IRR;

CF_t – надходження грошових коштів у період t;

IRR – внутрішня норма доходності;

I_t – сума інвестицій (витрат) у t-му періоді;

t- часовий проміжок;

n – сумарне число періодів (інтервалів) t = 0, 1, 2, ..., n.

Водночас цей метод розрахунку має низку недоліків:

- передбачається, що вхідні фінансові потоки реінвестуються за ставкою, що дорівнює внутрішній нормі доходності. При цьому не враховується обсяг розподіленого капіталу, а отже, розмір дивідендів. Відбувається переоцінка показника внутрішньої доходності;
- неможливо визначити дохід від інвестування в абсолютному вираженні;
- в окремих ситуаціях критерії IRR та NPV дають протилежні результати для вибору ефективного проекту.

Е. Ф. Брігхемом було здійснено порівняльний аналіз методів IRR та NPV [7, с. 401-411] на основі введення поняття контуру чистої поточної вартості, що показує зв'язок між NPV та вартістю капіталу компанії. При цьому науковець зазначав, що конфлікт між критеріями NPV та IRR виникає тільки у випадку порівняння проектів (варіантів),

що є винятком один для одного. У випадку, якщо два проекти є незалежними, критерії NPV та IRR приводять до однакових рішень [7, с. 404].

В. В. Ковальов розкриває сутність коефіцієнта IRR через максимально припустимий рівень витрат, котрі наявні в межах конкретного проекту. Якщо проект повністю фінансується за рахунок позики комерційного банку, то значення IRR показує верхню межу припустимого рівня банківської відсоткової ставки, збільшення якої призводить до збитковості проекту [8, с. 202].

В. Галасюк у своєму дослідженні критеріїв NPV та IRR приходиться до висновку, що суб'єкт економічних відносин, прагнучи до максимізації різниці між додатними та від'ємними умовними грошовими потоками обирає насамперед варіанти з найбільшим значенням NPV, котра залежить у тому числі від конкретної ставки реінвестування. Значення цієї ставки обмежені значенням IRR [9].

З точки зору інвестора венчурного фонду, NPV матиме такий вигляд [10, с. 65]:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{DIV_t + PER_t + LR_t - I_t - L_t}{(1+r)^t} + \frac{TER(T)}{(1+r)^T} \quad (2)$$

де

DIV_t = NPAT_{t-1} · div_t · SHK – дивіденди, що виплачуються компанією–реципієнтом венчурному фонду у періоді t;

SHK – частка венчурного фонду у статутному капіталі компанії–реципієнта;

div_t – частка чистого прибутку компанії–реципієнта за попередній період t – 1, спрямована у періоді t на виплату дивідендів;

PER_t – відсотки, які виплачує венчурному фонду компанія–реципієнт у періоді t по наданому ним кредиту;

LR_t – повернення кредиту, наданого венчурним фондом компанії–реципієнту у періоді t;

L_t – надання кредиту венчурним фондом компанії–реципієнту у періоді t;

I_t – прями інвестиції, надані венчурним фондом компанії–реципієнту у періоді t;

TER(T) – ліквідаційна вартість, що визначається як дохід, котрий венчурний фонд отримає в останній рік свого перебування у бізнесі компанії–реципієнта від продажу належних йому акцій; r – прийнятна для фонду ставка дисконтування.

$$TER(T) = NPAT_{t-1} \cdot SHK \cdot P/E, \text{ де} \quad (3)$$

NPAT_{t-1} – чистий прибуток компанії–реципієнта у періоді, що передує виходу венчурного фонду з бізнесу;

P/E – очікувана величина відношення ціни акції до отриманого по ній доходу.

Розглянутий методичний підхід до розрахунку чистої поточної вартості компанії–реципієнта дозволяє врахувати специфіку інвестиційних потоків при венчурному

фінансуванні, а отже, опосередковано оцінити якість менеджменту. Водночас величину NPV венчурного фонду необхідно коригувати на величину потенційних ризиків.

Нобелівський лауреат Дж. Тобін доводив, що оптимальним для ризикового інвестора портфелем буде максимально диверсифікований, у котрому залишається тільки систематичний ризик, який неможливо усунути на основі диверсифікації [11]. Ця думка не втратила своєї актуальності і сьогодні. Тому інвестиційна стратегія венчурного капіталіста максимально диверсифікована. Крім того, його оцінка інвестиційних ризиків базується на результатах

інвестування «бізнес-ангелами».

Оцінка збитків інвестиційного процесу відштовхується від початкових інвестицій, що максимально наближені до вартості бізнесу. У практиці венчурного фінансування часто ціна компанії (венчурного проекту) безпосередньо формується у ході переговорного процесу між керівництвом компанії та потенційним інвестором. Кінцева ціна визначається через середню між ціною, запропонованою керівництвом, та ціною, рекомендованою інвестором [12].

Основними методами оцінки компаній у венчурному інвестуванні є наступні (табл. 1).

Таблиця 1. Методи оцінки вартості бізнесу при венчурному фінансуванні

Початкова вартість	Інвестиційна вартість
Метод зіставлених оцінок – вартість підприємства визначається на основі аналогії з підприємствами галузі з урахуванням рівня розміру підприємства, сукупності ризиків, спеціалізації тощо	Поточна ринкова вартість акцій – це сума дивідендів за окремі періоди, зведена до теперішньої вартості за дисконтною ставкою
Метод, що спирається на оцінку вартості активів – вартість бізнесу визначається сумою витрат на його відтворення або заміщення з урахуванням фізичного й морального зношування	Довгострокові боргові зобов'язання. Зобов'язаннями виступає заборгованість підприємства, яка виникає у зв'язку з придбанням товарів та послуг у кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування.
Метод, що базується на розрахунку річного обсягу продажів та використовує експертне прогнозування, екстраполяцію, визначення частки на ринку, опитування потенційних споживачів тощо	Метод додаткових доходів поєднує оцінку вартості майна компанії та її майбутній потенціал
Гроші та грошові еквіваленти. Інформація про грошові еквіваленти надає користувачам фінансових звітів основу для оцінки спроможності підприємства генерувати грошові кошти та їхні еквіваленти, а також потреби підприємства щодо використання цих грошових потоків	Метод зворотного розрахунку виходить з передумови, що кінцевий прибуток повинен складати суму, яка була б достатньою для покриття витрат на ці роботи, на будь-які нові споруди і обладнання, необхідні для виробництва і збуту нової продукції
Метод мультиплікаторів (ринкових зіставлень) використовує коефіцієнти відношення вартості до операційних показників для аналогічних компаній	Венчурний метод. Прогнозна вартість компанії при виході дисконтується за ставкою, що прийнятна для венчурного інвестора

Методика оцінки бізнесу залежить від етапу розвитку компанії. Вартість компаній, що знаходяться на ранній стадії розвитку, визначається на основі методу венчурного капіталу. На стадії швидкого розширення застосовується метод ринкової вартості акцій та довгострокових боргових зобов'язань. Грошові мультиплікатори застосовуються для визначення венчурної доходності, що формується за рахунок купівлі акцій та їх подальшого продажу з метою отримання прибутку. Таким чином грошовий мультиплікатор становить відношення між цими двома величинами. На рівні компанії грошовий мультиплікатор є співвідношенням між сумою всіх

інвестицій у компанію та загальною сумою, отриманою при продажу участі незалежно від кількості окремих грошових потоків. Попри простоту використання цей метод дає можливість оцінити обґрунтованість ціни продажу бізнесу (або участі у бізнесі), враховуючи вкладені інвестиції та виручену ціну.

Розрізняють поняття доінвестиційної вартості (premoney), що відображає вартість підприємства до вкладення інвестицій, та післяінвестиційної вартості (postmoney), що складає доінвестиційну вартість, збільшену на вартість інвестицій. Варіанти розрахунків цих параметрів наведено у табл. 2:

Таблиця 2. Оцінка вартості венчурного підприємства*

Показник	Розрахунок	Примітка
Доінвестиційна вартість ДВ	$КАс \times ЦАн$ $ПВ - I$	ПВ – післяінвестиційна вартість ЦАн- ціна акції нової емісії (н) I- обсяг інвестиції
Післяінвестиційна вартість ПВ	$ДВ + I$ $I / Ч$ $(КАс+КАн) \times ЦА$	ДВ – доінвестиційна вартість Ч – отримана частка у капіталі КА – кількість акцій попередньої емісії (с), нової емісії (н)
Ціна акції ЦА	$I / КАн$ $ДВ / КАп$	I- обсяг інвестиції КАн – кількість акцій нової емісії ДВ – доінвестиційна вартість КАп – кількість переоцінених акцій
Приріст ціни акції ПЦА	$ЦАнр/ЦАср$ $ДВнр /ПВпр$	ЦАнр, ЦАср – ціна акцій нового (н), попереднього (с) раунду ДВнр – доінвестиційна вартість нового раунду ПВпр – післяінвестиційна вартість попереднього раунду

*Складено автором на основі [13]

При розрахунку ціни акції оперують таким поняттям, як переоцінені акції (wateredstocks). У науковій літературі можна зустріти дослівний переклад цього поняття як «розводнені акції», що не відображає їх сутності з точки зору чинного вітчизняного законодавства та практики обігу цінних паперів. Водночас у зарубіжному досвіді здійснення венчурного фінансування зустрічається альтернативне трактування, як-от: «overcapitalisation», «diluted share», що відповідає поняттю надмірної капіталізації, переоцінених акцій. Така ситуація виникає внаслідок виникнення збитків або сплати необґрунтовано високих дивідендів. Для венчурного інвестора переоцінені акції продукують ризик ліквідності, що реалізується у потенційній можливості втрати інвестованого капіталу через їх низьку ринкову (ліквідаційну) вартість. Ціна акції, визначена через кількість переоцінених акцій (у т. ч. кількість опціонів та варрантів), дає можливість її коригувати, мінімізуючи суб'єктивні фактори, що вплинули на її рівень.

У венчурному фінансуванні застосовуються три основних моделі формування структури капіталу та створення різних класів цінних паперів [12, с. 81]:

- винятково прості акції для всіх категорій інвесторів;
- привілейовані конвертовані акції для інституційних та венчурних інвесторів, а для засновників компанії та до венчурних

інвесторів («бізнес-ангелів») застосовуються звичайні акції;

- поєднання звичайних та привілейованих акцій.

У методах оцінки вартості компаній у Європі та США спостерігаються значні відмінності. Так у Великобританії при інвестуванні у приватні компанії члени Британської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу (BVCA) керуються рекомендаціями з оцінки вартості. Аналогічні рекомендації були прийняті європейською асоціацією прямого інвестування та венчурного капіталу (EVCA).

Початкові рекомендації обмежували можливість керуючих компаній коригувати вартість інвестицій у бік зростання, але передбачали умови, при яких можливо було списати вартість на 25% при умові невиконання фондом показників річного бюджету або невідповідності іншим поставленим цілям.

Наразі фігурує поняття справедливої вартості (fair value). Згідно з міжнародними директивами з оцінки прямих та венчурних інвестицій справедлива або обґрунтована вартість є тією ціною, за котрою може відбутися організована угода між учасниками ринку на звітну дату. При цьому для зареєстрованих цінних паперів ринкові ціни є основою для визначення обґрунтованої вартості. Для незареєстрованих цінних паперів необхідна професійна оцінка незалежного фахівця. При цьому алгоритм визначення обґрунтованої вартості набуває наступного вигляду:

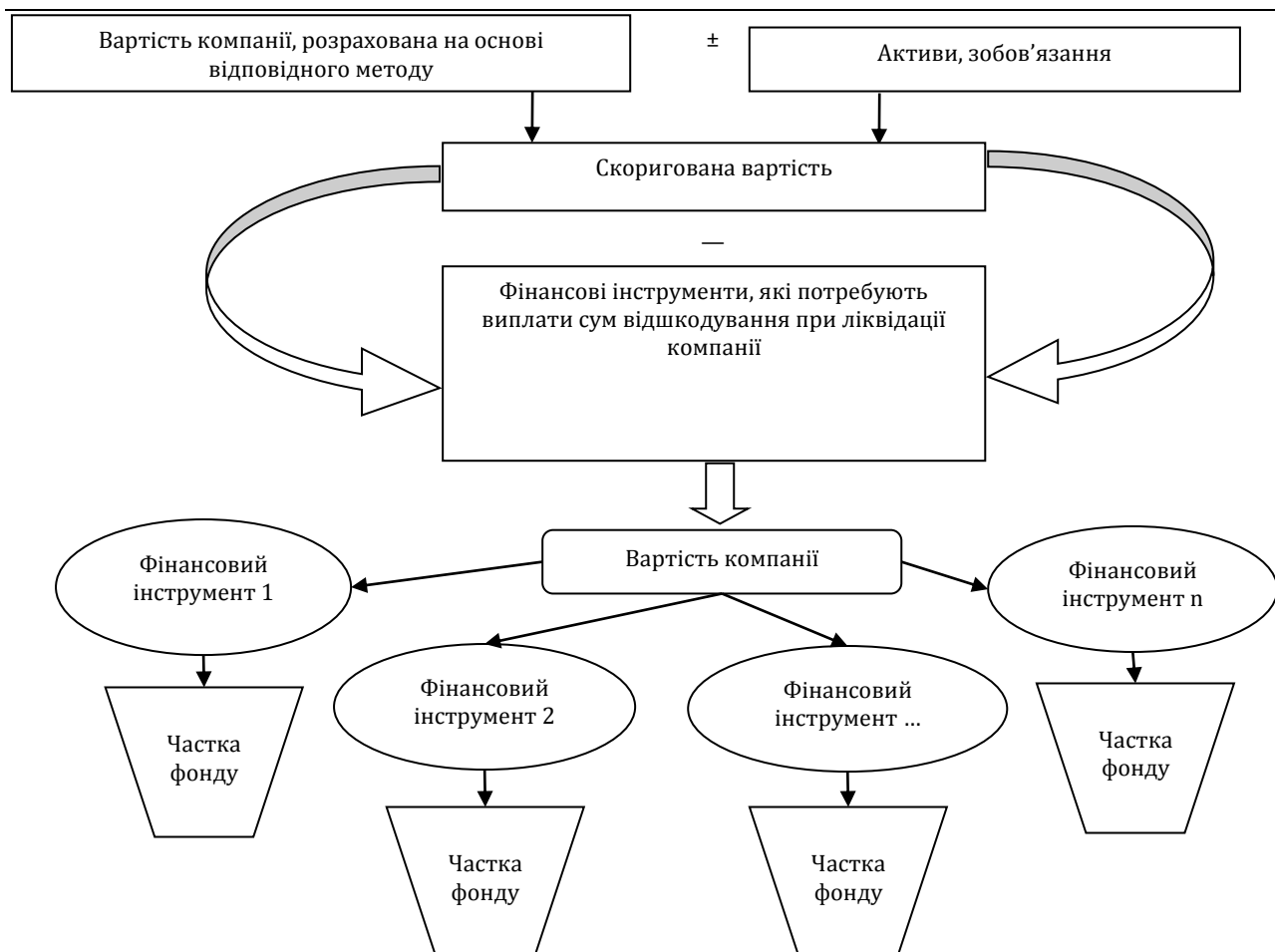


Рис. 1. Алгоритм визначення обґрунтованої вартості компанії*

*Складено автором на основі [14]

Таким чином, згідно з Міжнародними директивами з оцінки прямих та венчурних інвестицій, обґрунтована вартість компанії для венчурного фонду складає суму часток його внеску у фінансові інструменти, які становлять вартість компанії, що була розрахована шляхом коригування оціночних величин на вартість активів, зобов'язань та фінансових інструментів, що впливають на ліквідаційну вартість.

У США також є розроблені рекомендації щодо оцінки бізнесу. Проте вони мають суто консультативний характер. Водночас згідно з цими рекомендаціями керуючий може підвищувати вартість інвестицій між раундами фінансування, базуючись на очікуванні того, що новий раунд проходитиме з огляду на нову оцінку компанії.

Горизонт проведеного дослідження не дозволив повністю розкрити проблематику

комплексного оцінювання венчурних проектів. Як наукові, так і прикладні аспекти цього процесу потребують формування багатокритеріальних методичних підходів, які б ураховували не тільки ключові, але й другорядні аспекти, що здійснюють опосередкований вплив на ефективність інвестицій. З одного боку, економіка не може розвиватися без інновацій. Саме інноваційна компонента є тим мірилом якісних процесів, що продукують валові макропоказники та формують національні рейтинги. З іншого боку, ситуація з венчурним фінансуванням має бути під контролем зацікавлених сторін. Його негативні результати не повинні стати поштовхом масового виходу венчурних капіталістів з ринку таких інвестицій. Тільки комплексний їх розрахунок дозволить знайти порозуміння між сторонами інвестиційного процесу.

Список літератури

1. *Turning the corner. – Global venture capital in sight and trends 2013 [Текст]. – Ernst & Young – 17 p.*
2. *Macmillan, I. C. Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals [Текст] / Ian C. Macmillan, R. Siegel, Narasimha P. N. Subba // Journal of Business Venturing. – Volume 1. – Issue 1. – Winter 1985. – P. 119-128.*

3. Kung, C. -Y. *Applying Grey Relational Analysis and Grey Decision-Making to evaluate the relationship between company attributes and its financial performance* [Текст] / C. -Y. Kung, K. -L. Wen // *Decision Support Systems*. – 2007. – Volume 3. – Issue 2. – P. 842-852
4. Engel, D. *Firm-level implications of early stage venture capital investment — An empirical investigation* [Текст] / D. Engel, M. Keilbach // *Journal of Empirical Finance*. – 2007. – Volume 14. – Issue 2. – P. 150–167
5. Титов, В. И. *Экономическая оценка инвестиций* [Текст] : монография: в 2 т. Т. 2 / В. И. Титов. – М. : НИИ школьных технологий, 2009. – 400 с.
6. Гулькин, П. Г. *Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO* [Текст] / П. Г. Гулькин, Т. А. Теребынькина. – СПб. : ООО «Аналитический центр Альпари СПб», 2002. – 190 с.
7. Бригхем, Е. Ф. *Основы финансового менеджмента* [Текст] / Е. Ф. Бригхем. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
8. Ковалев, В. В. *Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности* [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : "Финансы и статистика", 1995. – 432 с.
9. Галасюк, В. *О конфликте критериев IRR и NPV* [Электронный ресурс] / В. Галасюк. – Режим доступа к документу: http://www.cfin.ru/finanalysis//invest/npv_vs_irr.shtml.
10. Баранов, А. О. *Реальные опционы в венчурном финансировании: оценка с позиций венчурного фонда* [Текст] / А. О. Баранов, Е. И. Музыко // *Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки*. – 2011. – Т. 11. – Выпуск 2. – С. 62-70.
11. Tobin, J. *Liquidity preference as behaviour towards risk* [Текст] / J. Tobin // *The Review of Economic Studies*. The Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University –1958. – №67. – P. 65–86.
12. Лукашов, А. В. *Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление* [Текст] / А. В. Лукашов // *Управление корпоративными финансами*. – 2006. – №2. – Ч. 1. С. 78-97.
13. Wainwright, F. *Note on Private Equity Deal Structures* [Текст] / F. Wainwright, C. Blaydon. – Tuck School of Business at Dartmouth. –2005. –P. 1-15
14. *Международные директивы по оценкам прямых и венчурных инвестиций Европейская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования – 2009.* [Текст] / *Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования*. – 2010. – 80 с.

References

1. *Turning the corner. - Global venture capital in sight sand trends 2013.* (2013). Ernst & Young.
2. Macmillan, I. C., Siegel R., Subba, P. N. Narasimha (1985). *Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals.* *Journal of Business Venturing*, 1 (1), 119-128.
3. Kung, C. -Y., Wen, K. -L. (2007). *Applying Grey Relational Analysis and Grey Decision-Making to evaluate the relationship between company attributes and its financial performance.* *Decision Support Systems*, 3 (2), 842-852
4. Engel, D. & Keilbach, M. (2007). *Firm-level implications of early stage venture capital investment - An empirical investigation.* *Journal of Empirical Finance*, 14 (2), 150-167.
5. Titov, V. I. (2009). *Economic evaluation of investment.* Moscow: SRI technology school.
6. Gulkin, P. G. & Terebynkina, T. A. (2002). *valuation and pricing in venture investing and entering the market IPO.* St. Petersburg : LLC " Alpari Research Center of St. Petersburg.
7. Brigham, E. F. (1997). *Fundamentals of Financial Management.* Kyiv: Molod.
8. Kovalev, V. V. (1995). *Financial Analysis : Money Management. Investment choices. Reporting analysis.* – Moscow: Finances and Statistics.
9. Galasyuk, B. (n. d.). *The conflict criteria IRR and NPV.* Retrieved September 15, 2013, from : http://www.cfin.ru/finanalysis//invest/npv_vs_irr.shtml.
10. Baranov, A. O. & Musyko, E. I. (2011). *Real Options in venture financing Score positions with venture fund.* *Bulletin of the NSU . Series: Socio- economic sciences*, 11 (2), 62-70.
11. Tobin, J. (1958). *Liquidity preference as behaviour towards risk.* *The Review of Economic Studies.* The Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 67, 65-86.
12. Loukashov, A. V. (2006). *Venture Financing : companies' value and corporate governance.* *Corporate Finance Management*, 2 (1), 78-97.
13. Wainwright, F. & Blaydon, C. (2005). *Note on Private Equity Deal Structures.* Tuck School of Business at Dartmouth.
14. *International guidelines estimated equity and venture capital European Association of Venture Capital - 2009.* (2010).

Стаття надійшла до редакції 15.11.2013 р.

Ірина Володимирівна СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет,
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: mail.econa@gmail.com
Телефон: +380352475050*12309

Ольга Михайлівна ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет,
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: mail.econa@gmail.com
Телефон: +380352475050*12309

**АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЗА ДАНИМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Спільник, І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 78-87. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто актуальність, мету та напрямки аналізу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. Висвітлено сутність, завдання, систему показників оцінки масштабів, складу, структури та динаміки інвестиційної діяльності підприємства. Розкрито особливості інформаційних потреб та можливостей зовнішніх суб'єктів інвестиційного аналізу. Визначені об'єкти такого аналізу (інвестиційна діяльність загалом, фінансові і реальні інвестиції, їх структура та динаміка, рух грошових коштів). Охарактеризовано послідовність та методичку аналізу інвестиційної діяльності підприємства за даними його фінансової звітності через застосування вертикального, горизонтального, динамічного та коефіцієнтного аналізу показників. Сформульовано висновок про те, що аналіз інвестиційної діяльності підприємства за матеріалами фінансової звітності є засобом оцінки його інвестиційної активності, а відтак, – потенційної операційної перспективності та ринкової вартості.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність; інвестиційний аналіз; реальні (капітальні) інвестиції; фінансові інвестиції; обсяги; структура; динаміка; грошовий потік; ліквідність грошового потоку; ефективність грошового потоку; інвестиційна активність; привабливість.*

Ірина Владимировна СПИЛЬНИК, Ольга Михайловна ЗАГОРОДНАЯ

**АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Аннотация

Рассмотрены актуальность, цель и направления анализа инвестиционной деятельности предприятия. Освещены сущность, задачи, система показателей оценки масштабов, состава, структуры и динамики инвестиционной деятельности предприятия. Раскрыты особенности информационных потребностей и возможностей внешних субъектов инвестиционного анализа. Определены объекты такого анализа (инвестиционная деятельность в целом, финансовые и реальные инвестиции, их структура и динамика, движение денежных средств). Охарактеризованы последовательность и методичку анализа инвестиционной деятельности предприятия по данным его финансовой отчетности посредством

применения вертикального, горизонтального, динамического и коэффициентного анализа показателей. Сформулирован вывод о том, что анализ инвестиционной деятельности предприятия по материалам финансовой отчетности является средством оценки его инвестиционной активности, а следовательно, – потенциальной операционной перспективности и рыночной стоимости.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; инвестиционный анализ; реальные (капитальные) инвестиции; финансовые инвестиции; объемы; структура; динамика; денежный поток; ликвидность денежного потока; эффективность денежного потока; инвестиционная активность; привлекательность.

Iryna Volodymyrivna SPILNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Economic Analysis and Statistics,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: mail.econa@gmail.com
Phone: +380352475050*12309

Olha Mykhajlivna ZAHORODNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Economic Analysis and Statistics,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: mail.econa@gmail.com
Phone: +380352475050*12309

ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITY ANALYSIS ACCORDING TO THE FINANCIAL STATEMENT DATA

Abstract

The relevance, purpose and directions of entity investment activity analysis are considered. There have been examined the nature, objectives, evaluation scales indices, composition, structure and dynamics of the company investments. The peculiarities and capabilities of informative needs of investment analysis external subjects are shown. The objects of this analysis (investment activity as a whole, financial and real investments, its structure and dynamics, cash flows) are defined. The sequence and the methods of company investment activity analysis according to its financial statements through the application of vertical, horizontal, dynamic and ratio analysis are characterized. There has been formulated the following conclusion: company's investment activity analysis according to the financial statement data is the means of investment activity estimation and, therefore, – operating potential perceptiveness and market value.

Keywords: investment; investment analysis; real (capital) investments; financial investments; amount; structure; dynamics; cash flow; cash flow liquidity; cash flow efficiency; investment activity; investment attractiveness.

JEL classification: G30, G32, G34, M40

Забезпечення зростання ринкової вартості, ефективної діяльності підприємства, високих темпів розвитку і підвищення конкурентоздатності продукції в умовах реформування економіки значною мірою визначається рівнем його інвестиційної активності, масштабами та ефективністю інвестиційної діяльності.

Фундаментальні питання інвестування загалом, й інвестиційного аналізу зокрема, досліджували такі зарубіжні вчені як: М. Алексєєв, Х. Андерсон, Л. Бернстайн, Ф. Вуд, Р. Ентоні, М. Крейнина,

Д. Панков, Г. Савицька, У. Шарп, А. Шеремет, а також: вітчизняні: І. Бланк, Є. Мних, С. Покропивний, Л. Примостка, М. Скворцов, Б. Язлюк та інші.

Проте, зважаючи на практичну значимість інвестицій, важливість удосконалення теорії та практики аналізу інвестиційної діяльності, вкрай актуальними є подальші дослідження у цій галузі, що потребують розробки нових підходів, адже значна кількість проблем як методологічного, так організаційного характеру є предметом наукових дискусій і залишаються досі невіршеними. Вище викладене зумовлює актуальність теми, її

теоретичне і прикладне спрямування. Зокрема, на нашу думку у спеціальній фаховій літературі не зайшла свого відображення методика аналізу інвестиційної діяльності підприємства зовнішніми користувачами фінансової звітності з огляду на специфіку їх інформаційних потреб та обмеженість інформаційної бази.

Метою даної статті є висвітлення теоретичних засад і розробка методики аналізу інвестиційної діяльності підприємства на основі інформації, відображеної у його фінансовій звітності.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити роль інвестиційної діяльності в поступальному розвитку підприємства;
- обґрунтувати необхідність здійснення аналізу інвестиційної діяльності зовнішніми користувачами фінансової звітності підприємства;
- запропонувати послідовність оцінки інвестиційної активності та привабливості суб'єкта господарювання за даними фінансової звітності.

У найбільш широкому тлумаченні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому приріст капіталу має бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання існуючих засобів на споживання в поточному періоді, щоб винагородити інвестора за ризик, відшкодувати йому втрати від інфляції в майбутньому періоді. [1]

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії інвестора (підприємства, компанії, фірми) на окремих стадіях його життєвого циклу, а також формування перспективної інвестиційної політики і культури.

В успішності реалізації цієї мети значне місце посідає аналіз інвестиційної діяльності підприємства, який передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх, є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його об'єктивність й ефективність.

З його допомогою розробляється стратегія й тактика розвитку інвестиційної діяльності підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення в цій сфері, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності інвестицій, оцінюються результати реальних і фінансових інвестиційних проектів у цілому й за окремими їх видами. [2, с. 376]

Так, у інвестиційному аналізі набули чіткого розмежування такі його відносно самостійні напрями як:

- аналітичне обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства;
- аналіз і обґрунтування вибору потенційних альтернативних інвестиційних проектів;

- аналіз пошуку і формування інвестиційних ресурсів;
- аналітичне забезпечення управління інвестиційним портфелем;
- аналіз масштабів та ефективності здійснюваної інвестиційної діяльності;
- оцінка інвестиційної привабливості об'єкта для потенційних інвесторів з метою:
 - капітального (реального) інвестування;
 - придбання емітованих цінних паперів (на право власності, боргових).

Під методикою інвестиційного аналізу розуміють сукупність способів і правил найбільш доцільного виконання аналітичних досліджень в області інвестиційної діяльності підприємств. Будь яка методика аналізу інвестицій являє собою методологічні поради щодо поетапного виконання аналітичних досліджень [3, с. 12].

Зміст і завдання інвестиційного аналізу, організація і методика проведення значною мірою визначаються його метою і суб'єктами здійснення.

Для зовнішніх щодо підприємства суб'єктів аналіз відзначається певною специфікою з огляду на їх інформаційні потреби та обмеженість доступу до джерел інформації. Завдання аналізу полягає в оцінці як інвестиційної привабливості цього підприємства, так і його інвестиційної активності.

В умовах реального ринку, наріжним принципом функціонування якого є повна самокупність та самофінансування за умов обмежених фінансових ресурсів, у суб'єктів господарювання з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи (засоби) досягнення поставлених цілей, тобто самостійно формувати інвестиційну політику. Оскільки інвестиційна діяльність підприємств регламентується чинним законодавством [4-6], згідно з яким у більшості країн суб'єкти господарювання можуть здійснювати різні форми інвестицій, у такому разі об'єктом аналізу можуть бути як реальні інвестиції, так і фінансові [2].

У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства зовнішніми аналітиками інформаційними джерелами є форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» та дані приміток до річної фінансової звітності. Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються на основі аналізу змін за статтями першого розділу балансу «Необоротні активи», статтею «Поточні фінансові інвестиції» другого розділу балансу та за окремими статтями форми 2 «Звіт про фінансові результати» («Дохід від участі у капіталі», «Інші фінансові доходи», «Втрати від участі в капіталі», «Інші витрати»), розділу II «Рух коштів в результаті інвестиційної діяльності» форми 3 «Звіт про рух грошових коштів» та частин III. «Капітальні інвестиції», IV. «Фінансові

інвестиції» та У. «Доходи і витрати» форми 5 «Примітки до фінансової звітності підприємства».

У процесі аналізу підприємства як об'єкта інвестування потенційних акціонерів (інвесторів) повинні зацікавити обсяги та ефективність здійснюваних на підприємстві капітальних вкладень.

Загальну оцінку інвестиційної діяльності

підприємства за даними його фінансової звітності доцільно розпочати з аналізу динаміки обсягів і структурних змін у цій діяльності протягом звітного періоду.

Результати такого аналізу відобразимо у таблиці 1. Для цього скористаємося даними ч. III і ч. IV приміток до фінансової підприємства за аналізований період.

Таблиця 1. Динаміка інвестиційної діяльності підприємства

(тис. грн.)

Вид інвестицій	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Капітальні інвестиції	683594	95,74	784451	96,80	100857	14,75	1,06
Фінансові інвестиції	30452	4,26	25964	3,20	- 4488	- 14,74	- 1,06
Разом	714046	100	810415	100	96369	13,50	X

Як видно з даних таблиці 1., інвестиційна діяльність на підприємстві у звітному році активізувалася. Обсяги здійснених інвестицій збільшилися на 96 млн. 369 тис. грн., або на 13,5 %. При цьому обсяги капітальних інвестицій зросли на 100 млн. 857 тис. грн., або на 14,75 %; частка капітальних інвестицій у загальному їх обсязі зросла на 1,06 %. Що стосується фінансових інвестицій підприємства, то вони скоротилися на 4 млн. 488 тис. грн., або на 14,74%, їх частка у загальному обсязі інвестицій зменшилася на 1,06%.

Аналіз структури капітальних інвестицій є свідченням перспективності напрямів їх вкладення. Об'єктами такого аналізу можуть бути:

- виробнича (галузева) структура капітальних вкладень підприємства, яка характеризує перспективи його майбутньої галузевої диверсифікації;
- технологічна структура капітальних вкладень — співвідношення витрат на будівельно-монтажні роботи (пасивна частина капітальних вкладень) і на придбання обладнання, машин, інструментів (активна частина);
- відтворювальна структура капітальних вкладень: співвідношення між вкладеннями в нове будівництво; у розширення діючих потужностей; у технічне переозброєння та реконструкцію [7].

Характеризуючи сучасний стан інвестиційної діяльності підприємств зауважимо, що основу інвестиційної діяльності підприємств формує реальне інвестування у різних формах, а саме:

- придбання майнових комплексів;
- нове будівництво;
- реконструкція;
- модернізація;
- оновлення окремих видів обладнання;
- інноваційне інвестування;
- інвестування приросту запасів та оборотних засобів [8].

Такі напрямки інвестиційної діяльності дозволяють підприємству розвиватись найбільш високими темпами.

Детальніше про здійснені підприємством інвестиції у досліджуваному періоді дослідимо у таблиці 2.

Як впливає з даних таблиці 2., левову частку у загальному обсязі інвестицій підприємства як у попередньому періоду, так і у звітному році становлять капітальні інвестиції, зокрема капітальне будівництво, обсяги якого зросли за аналізований період на 101 млн. 782 тис. грн., або на 15,33 %, частка цього виду інвестування у загальному обсязі інвестицій зросла за аналізований період на 1,36 %.

Далі доцільно дослідити абсолютну, відносну та структурну динаміку обсягів здійснених за цей період інвестицій в розрізі окремих видів. Для розгляду динаміки капітальних інвестицій підприємства скористаємося таблицею 3.

При більш детальному розгляді капітальних інвестицій, здійснених підприємством, прослідковується зростання обсягів і частки капітального будівництва у загальній вартості капітальних інвестицій. Так у поточному році інвестиції у капітальне будівництво становили понад 98% від загального їх обсягу і зросли у порівнянні з минулорічними на 101 млн. 782 тис. грн., або на 15,33 % при зростанні частки у загальному обсязі на 0,33%.

Така динаміка реальних інвестицій підприємства відповідає обраній інвестиційній стратегії, яка орієнтована на зміцнення і розширення матеріально-технічної бази підприємства на даній стадії життєвого циклу. Тому реальні інвестиції, а конкретніше — капітальні вкладення, мають розглядатись керівництвом кожного підприємства як пріоритетний напрям інвестування. Саме така ситуація спостерігається на підприємстві.

Таблиця 2. Деталізована динаміка інвестиційної діяльності підприємства

(тис. грн.)

Вид інвестицій	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Капітальне будівництво	672568	94,19	774 350	95,55	101782	15,33	1,36
Придбання (виготовлення) основних засобів	10974	1,54	9395	1,16	-1579	- 14,39	-0,38
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	38	0,00	63	0,01	25	65,79	0,01
Придбання (створення) нематеріальних активів	14	0,00	463	0,06	449	3207,14	0,06
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	-	-	-	-	-	-	-
Фінансові інвестиції методом участі в капіталі в:							
– асоційовані підприємства	-	-	-	-	-	-	-
– дочірні підприємства	-	-	-	-	-	-	-
– спільну діяльність	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові інвестиції в:							
– частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	-	-	25964	3,20	25964	-	3,20
– акції	-	-	-	-	-	-	-
– облігації	30452	1,54	-	-	-30452	-100	-1,54
Разом	714046	100	810415	100	96369	13,50	X

Таблиця 3. Динаміка капітальних інвестицій підприємства

(тис. грн.)

Вид інвестицій	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Капітальне будівництво	672568	98,39	774350	98,72	101782	15,33	0,33
Придбання (виготовлення) основних засобів	10974	1,61	9395	1,20	-1579	-14,39	-0,41
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	38	0,00	63	0,01	25	65,79	0,01
Придбання (створення) нематеріальних активів	14	0,00	463	0,07	449	3207,14	0,06
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	-	-	-	-	-	-	-
Інші	-	-	-	-	-	-	-
Разом капітальні інвестиції	683594	100,00	784451	100,00	100857	14,75	X

Порівняння обсягів та структури вкладень в різні форми інвестування свідчить, що пріоритетним напрямом для підприємства залишаються реальні інвестиції. Інвестиції в основний капітал зменшилися в порівнянні з попереднім роком на 1 млн. 579 тис. грн., або на 14,39 %, питома вага цієї позиції у загальному обсязі реальних інвестицій скоротилася на 0,41%, що є не зовсім бажаною тенденцією. Таку ситуацію можна пояснити тим, що основні зусилля і інвестиційні ресурси підприємство зосереджує на завершених розпочатого капітального будівництва, а тому не має можливості належним чином нарощувати вартість основних засобів.

Заслугує на увагу той факт, що до складу капітальних інвестицій підприємства за рік в обсязі 784 млн. 451 тис. грн. включено суму фінансових витрат (відсотків за позиковим капіталом) в обсязі 179 млн. 904 тис. грн., що становить 22,93 %

Що стосується фінансових інвестицій, то для їх аналізу доцільно скористатися формою таблиці 4, для заповнення якої використаємо інформацію, яку наведено у IV розділі приміток до річної фінансової звітності.

Дані таблиці 4. свідчать, що обсяги фінансових інвестицій підприємства та їх структура за аналізований період значно змінилися. Так, загальний обсяг фінансових інвестицій скоротився на 4 млн. 488 тис. грн., або на 14,74%. При цьому, якщо у попередньому році підприємство інвестувало виключно у облігації на 30 452 тис. грн., то у звітному році було інвестовано у частки і паї у статутних капіталах інших підприємств 25 млн. 964 тис. грн.

Наступним кроком аналізу інвестиційної

діяльності доречно прослідкувати динаміку загальних обсягів, як капітальних, так і фінансових інвестицій станом на кінець року. Для цього знову вдамося до даних приміток до річної фінансової звітності в частинах III і IV. Для контролю взаємоузгодженості інформації наведені тотожні значення показників можна зіставити з даними балансу в частині I розділу активу. Динаміку наявності капітальних інвестицій підприємства станом на кінець року відобразимо у таблиці 5.

З даних таблиці 5. випливає, що загальний обсяг капітальних інвестицій підприємства на кінець звітного року у порівнянні з кінцем попереднього року зріс на 767 млн. 316 тис. грн., або на 45,25%. У тому числі: інвестування у капітальне будівництво зросло на 765 млн. 736 тис. грн. або на 45,27 %; придбання (виготовлення) основних засобів збільшилось на 1 млн. 571 тис. грн., або на 35,59%, однак, частка цього виду капітального інвестування у загальному обсязі скоротилася на 0,02%.

Зміну обсягів фінансових інвестицій підприємства станом на кінець року прослідкуємо за даними таблиці 6.

Як видно із даних таблиці 6, обсяг фінансових інвестицій підприємства станом на кінець звітного року зменшився на 3 млн. 498 тис. грн., або на 1,64 %.

Зазначимо, що досліджуване підприємство протягом аналізованого періоду взагалі не здійснювало поточних фінансових інвестицій.

При цьому обсяг довгострокових фінансових інвестицій, які обліковуються методом участі в дочірні підприємства, не змінився, як і їх приблизна частка у загальному обсязі фінансових інвестицій.

Таблиця 4. Динаміка фінансових інвестицій підприємства

(тис. грн.)

Вид інвестицій	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Фінансові інвестиції методом участі в капіталі в:							
- асоційовані підприємства	-	-	-	-	-	-	-
- дочірні підприємства	-	-	-	-	-	-	-
- спільну діяльність	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові інвестиції в:							
- частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	-	-	25964	100,00	25964	-	100,00
- акції	-	-	-	-	-	-	-
- облігації	30452	100,00	-	-	-30452	-100	-100,00
Разом фінансових інвестицій	30452	100,00	25964	100,00	- 4488	- 14,74	X

Таблиця 5. Динаміка капітальних інвестицій підприємства станом на кінець року

(тис. грн.)

Вид інвестицій	На кінець попереднього року		На кінець звітнього року		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Капітальне будівництво	1691419	99,74	2457155	99,76	765736	45,27	0,02
Придбання (виготовлення) основних засобів	4414	0,26	5985	0,24	1571	35,59	-0,02
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	-	-	8	-	8	-	-
Придбання (створення) нематеріальних активів	-	-	1	-	1	-	-
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	-	-	-	-	-	-	-
Інші	-	-	-	-	-	-	-
Разом капітальних інвестицій	1695833	100,00	2463149	100,00	767316	45,25	X

Таблиця 6. Динаміка фінансових інвестицій підприємства станом на кінець року

(тис. грн.)

Вид інвестицій	На кінець попереднього року		На кінець звітнього року		Відхилення		
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %	частки, %
Фінансові інвестиції методом участі в капіталі в дочірні підприємства							
– довгострокові	884	0,42	884	0,42	-	-	-
– поточні	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові інвестиції в частки і паї у статутному капіталі інших підприємств							
– довгострокові	181367	85,27	208321	99,58	26954	14,86	14,32
– поточні	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові інвестиції в облігації							
– довгострокові	30452	14,32	-	-	-30452	-100,00	-14,32
– поточні	-	-	-	-	-	-	-
Разом фінансових інвестицій	21270	3	209205	100,00	- 3498	- 1,64	X

Інші довгострокові фінансові інвестиції в частки і паї у статутному капіталі інших підприємств зросли на 26 млн. 954 тис. грн., або на 14,86 %, їх частка збільшилася у сукупних фінансових інвестиціях на 14,32%.

Водночас скоротилася сума довгострокового інвестування в облігації на суму 30 млн. 452 тис. грн., або повністю припинено таку форму

фінансового інвестування. Можливо, що такі інвестиції у довгострокові боргові права були конвертовані у паї, частки у статутному капіталі інших підприємств, сума яких зросла на пропорційну величину.

Далі доречно проаналізувати рух грошових потоків від інвестиційної діяльності підприємства протягом звітнього періоду. Серед факторів, що

впливають на грошові потоки з інвестиційної діяльності, можна назвати: правове регулювання інвестиційної діяльності, кон'юнктуру ситуацію ринку обладнання, інвестиційну політику держави, інноваційний потенціал підприємства, його стратегічні цілі, амортизаційну, інвестиційну політику та ін. [9, с. 101].

Джерелом інформації для такого аналізу є другий розділ «Рух коштів в результаті

інвестиційної діяльності» форми 3 «Звіт про рух грошових коштів», де відображаються як надходження, так і видатки за даним видом діяльності, які мали місце протягом звітного та попереднього періодів.

Аналіз здійсимо при допомозі таблиці 7, де окремо згруповано надходження та видатки, пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Таблиця 7. Динаміка грошових надходжень та видатків від інвестиційної діяльності підприємства
(тис. грн.)

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
	обсяг	частка, %	обсяг	частка, %	абсолютне	відносне, %
1. Реалізація						
– фінансових інвестицій	-	-	27873	99,53	27873	-
– необоротних активів	-	-	-	-	-	-
– майнових комплексів	-	-	-	-	-	-
2. Отримані відсотки	34	100,00	132	0,47	98	288,24
3. Отримані дивіденди	-	-	-	-	-	-
4. Інші надходження	-	-	-	-	-	-
Всього надходжень	34	100,00	28005	100,00	27971	82267,65
5. Придбання фінансових інвестицій	-	-	25797	3,30	25797	-
6. Придбання необоротних активів	-	-	755054	96,70	755054	-
7. Придбання майнових комплексів	-	-	-	-	-	-
8. Інші платежі	-	-	-	-	-	-
Всього видатків	-	-	780851	100,00	780851	100,00
Рух коштів від надзвичайних подій						
– надходження	-	-	-	-	-	-
– видатки	-	-	-	-	-	-
Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	334	X	-752846	X	-753180	-252503

Як випливає з результатів аналізу, проведеного у таблиці 7, активізація інвестиційної діяльності підприємства у звітному році призвела до зростання надходжень від інвестиційної діяльності на 27 млн. 971 тис. грн., або у 823,68 разів. При цьому мало місце надходження грошових коштів від реалізації фінансових інвестицій на 27 млн. 873 тис. грн., що становить 99,53 % від всіх надходжень від інвестиційної діяльності звітного року.

Грошові надходження від отриманих відсотків зросли на 98 тис. грн., або майже у 3 рази у порівнянні з аналогічним показником попереднього року.

Протягом звітного і попереднього періодів мали місце надходження від фінансових інвестицій (акцій, боргових зобов'язань, часток у капіталі інших підприємств), тому в процесі аналізу необхідно з'ясувати причини продажу цих фінансових інструментів.

Проте, на відміну від попереднього року мало

місце значне витрачання грошових коштів на інвестиційні потреби. Витрати на інвестиційну діяльність підприємства збільшилися у звітному періоді на 780 851 тис. грн, і були пов'язані, в основному, з придбанням необоротних активів. Зокрема було придбано необоротних активів на 755 млн. 54 тис. грн., що становить 96,7 % від загального обсягу витрачання грошових коштів звітного року, а також придбано фінансових інвестицій на 25 млн. 797 тис. грн., що становить 3,3 % від загального витрачання грошових коштів у звітному році. Можна зробити висновок про те, що підприємство зосередило свої зусилля і фінансові ресурси на освоєнні реальних інвестицій.

Результатом руху грошових коштів від інвестиційної діяльності у звітному році є чисте витрачання грошових коштів в обсязі 752 млн. 846 тис. грн., що більше минулорічного надходження на 753 млн. 180 тис. грн., або у понад 2000 разів.

Розрахуємо показники ліквідності та

ефективності грошового потоку та здійснимо оцінку їх динаміки.

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку розрахуємо як відношення загальної суми надходження грошових коштів за видом діяльності до загальної суми їх витрачання за цим видом.

Коефіцієнт ефективності грошового потоку визначимо як відношення чистого руху грошових коштів за інвестиційною діяльністю до загальної суми їх витрачання на інвестиційні потреби. [10]

Результати аналізу подамо у вигляді аналітичної таблиці 8.

Таблиця 8. Коефіцієнтний аналіз грошового потоку підприємства

Показники	Попередній рік	Звітний рік
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	розрахувати не можливо (34 : 0)	0,036 (28 005 : 780 851)
Коефіцієнт ефективність грошового потоку	розрахувати не можливо (334 : 0)	- 0,96 (- 752 846 : 780 851)

У зв'язку з тим, що у попередньому році за інвестиційною діяльністю витрачання грошових коштів як такого не було, розрахунок базових значень коефіцієнтів неможливий. Однак, якщо припустити, що витрачання грошових коштів було мізерно малим і наближалось до нуля, то значення цих коефіцієнтів прямує до $+\infty$, а отже у порівнянні з базовими значеннями показники звітного року можна вважати умовно гіршими. У такому випадку якісна характеристика динаміки показників є більш доречною за кількісну через неможливість розрахунку кількісних значень.

З огляду на те, що у процесі інвестиційної діяльності, особливо у сфері реальних інвестицій, має місце часовий розрив між витрачанням грошових коштів і їх надходженням, оцінка ефективності цієї діяльності може бути здійснення за прогностичними (очікуваними) грошовими надходженнями або бути відкладеною до моменту формування позитивного грошового потоку.

Таким чином аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними його фінансової звітності, який передбачає оцінку обсягу, складу, структури і динаміки реальних та фінансових інвестицій, руху грошових коштів від цього виду діяльності є необхідною складовою оцінки його інвестиційної привабливості передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх, є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його об'єктивність й ефективність.

Запропонована методика дасть можливість зовнішнім суб'єктам аналізу оцінити інвестиційну активність підприємства і обґрунтувати власні рішення щодо аналізованого об'єкта та його потенційної операційної діяльності і перспектив зростання ринкової вартості. В подальшому аналізі доречно оцінити динаміку та виявити фактори зміни рентабельності інвестиційної діяльності.

Список літератури

1. Чухно, А. А. *Основи економічної теорії» Інвестиції: сутність, стимули, детермінанти, співвідношення із заощадженням і доходом [Електронний ресурс] / А. А. Чухно. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/61/4395.html>.*
2. Спільник, І. *Аналіз інвестиційної діяльності підприємства [Текст] / І. Спільник, Л. Шура // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Випуск 10, Ч. 4, – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – С. 374-378.*
3. Яришко, С. Я. *Теоретичні аспекти аналізу інвестиційних проектів [Текст] / С. Я. Яришко // Інвестиції: Практика та досвід. – 2009. – №5. – С. 12-14.*
4. *Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.*
5. *Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.*
6. *Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>*
7. *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.*
8. Бланк, І. О. *Управління використанням капіталу. Особливості форми фінансового інвестування капіталу [Електронний ресурс] / І. О. Бланк. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/157/10282.html>.*
9. Загородна, О. *Оперативне управління грошовими потоками підприємства [Текст] / О. Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Випуск 10, Ч. 4. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – С. 100-104.*

-
10. Спільник, І. Аналіз руху грошових коштів у контексті нової фінансової звітності [Текст] / І. Спільник, // Наукові записки Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Випуск 9. – Тернопіль, Економічна думка, 2001. – С. 19-24.

References

1. Chukhno, A. (2001). *Fundamentals of Economic Theory Investments: Nature, Incentives, Determinants, The Savings and Income Ratio* [Osnovy ekonomichnoi teorii Investytsii: sutnist, stymuly, determinanty, spivvidnoshennia iz zaoshchadzhenniam i dokhodom]. Retrived May 11, 2013, from <http://library.if.ua/book/61/4395.html>
2. Spilnyk, I. & Shupa, L. (2012). *Analysis of Entity's Investment Activity* [Analiz investytsiinoi diialnosti pidpriemstva]. *Ekonomichnyi analiz*, 10/4, 374-378.
3. Yaryshko, S. Ya. (2009). *Theoretical Aspects of Investment Projects* [Teoretychni aspekty analizu investytsiynykh proektiv]. *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, 5, 12-14.
4. *The Law of Ukraine On investment Activity* [Zakon Ukrainy Pro Investytsiynu Diyalnist №1560-XII]. (1991). Retrived May 11, 2013, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. *The Law of Ukraine On Securities and the Stock Market № 3480-IV* [Zakon Ukrainy (2006) pro tsinni papery ta fondovyi rynek» № 3480-IV]. (2006). Retrived May 11, 2013, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
6. *Tax Code of Ukraine № 2755-VI* [Podatkovyi kodeks Ukrainy № 2755-VI (2010)]. (2010). Retrived May 11, 2013, from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Boliukh, M., Burchevskiy V., Horbatok M. and others. (2003). *Economic Analysis* [Ekonomichnyi analiz]. Kyiv: KNEU.
8. Blank, I. (2010). *Managing the use of capital: Peculiarities of Financial Capital Investment Forms* [Upravlinnia vykorystanniam kapitalu. Osoblyvosti formy finansovoho investuvannia kapitalu]. Retrived May 11, 2013, from <http://library.if.ua/book/157/10282.html>.
9. Zahorodna, O. & Seredynska, V. (2012). *Operative management of company's cash flows* [Operativne upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva]. *Ekonomichnyi analiz*, 10/4, 100-104.
10. Spilnyk, I. (2001). *Analysis Of Cash Flows In The Context Of The New Financial Reporting* [Analiz rukhu hroshovykh koshtiv u konteksti novoi finansovoi zvitnosti"]. *Naukovi zapysky*, 9, 19-24.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2013 р.

Діана Володимирівна ЧЕРКЕЗЮК

аспірантка кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: d.cherkeziuk@gmail.com
Телефон: +380442791273

**АКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В
УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ**

Черкезюк, Д. В. Активне управління інвестиційними процесами в умовах глобальних фінансових дисбалансів [Текст] / Діана Володимирівна Черкезюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 88-94. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність змін у сфері міжнародного інвестиційного менеджменту під впливом останніх тенденцій та особливостей розвитку світової фінансової системи. Проаналізовано діяльність інвестиційних банків, компаній з управління активами для виявлення рівня їх впливу та причетності до глобальної фінансової нестабільності. Здійснено дослідження небанківських фінансових установ — хедж-фондів, страхових компаній, пенсійних фондів, клірингових домів, інфраструктурних елементів ринку капіталу, з огляду на їх значення для загального функціонування фінансової системи та здатність спричиняти системний ризик. Проаналізовано низку інших ризиків, що виникають в умовах волатильності та невизначеності бізнес-середовища, увага до яких зростає з боку потенційного інвестора. Визначено важливість та необхідність подальшого вивчення та дослідження міжнародного досвіду боротьби з фінансовими дисбалансами та налагодження ефективного функціонування ринку цінних паперів з урахуванням переліку наявних фінансових інструментів задля розробки та впровадження нової ефективної моделі розвитку національного ринку фінансових інструментів.

Ключові слова: *інвестиційний менеджмент; волатильність фінансових ринків; системний ризик; компанії з управління активами; інвестиційні банки; сек'юритизація.*

Диана Владимировна ЧЕРКЕЗЮК

**АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В
УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ**

Аннотация

Раскрыта сущность изменений в сфере международного инвестиционного менеджмента под влиянием последних тенденций и особенностей развития мировой финансовой системы. Проанализирована деятельность инвестиционных банков, компаний по управлению активами для выявления уровня их влияния и причастности к возникновению глобальной финансовой нестабильности. Осуществлено исследование небанковских финансовых учреждений — хедж-фондов, страховых компаний, пенсионных фондов, клиринговых домов, инфраструктурных элементов рынка капитала, учитывая их значение для общего функционирования финансовой системы и способность вызывать системный риск. Проанализирован ряд других рисков, возникающих в условиях волатильности и неопределенности бизнес-среды, внимание к которым возросло со стороны потенциального инвестора. Определена важность и необходимость дальнейшего изучения и исследования международного опыта борьбы с финансовыми дисбалансами и налаживания эффективного функционирования рынка ценных бумаг с учетом перечня имеющихся финансовых инструментов для разработки и внедрения новой эффективной модели развития национального рынка финансовых инструментов.

Ключевые слова: *инвестиционный менеджмент; волатильность финансовых рынков; системный риск; компании по управлению активами; инвестиционные банки; секьюритизация.*

ACTIVE MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESSES AMID GLOBAL FINANCIAL IMBALANCES

Abstract

The essence of changes in the sphere of international investment management has been considered under the influence of latest trends and peculiarities of the global financial system development. The activities of investment banks, asset management companies are analyzed to identify the level of their influence and involvement in causing the global financial instability. The research of non-bank financial institutions — hedge funds, insurance companies, pension funds, clearing houses, and elements of capital market infrastructure is undertaken in view of their importance for the overall functioning of the financial system and the ability to cause systemic risk. There has been analyzed a number of other risks with increased attention of potential investors arising under circumstances of volatility and uncertainty of the business environment. The importance and need for further study and research of international experience on eliminating imbalances and establishing effective functioning of the securities market including the list of available financial instruments are defined in order to develop and implement a new effective development model of the national market of financial instruments.

Keywords: investment management; financial markets volatility; systemic risk; asset managers; investment banks; securitization.

JEL classification: F30

Сучасний стан функціонування світової фінансової системи, зокрема в сфері управління фінансовими активами, характеризується низкою несприятливих тенденцій, перші ознаки яких зародилися задовго до того, як було досягнуто кульмінаційного моменту фінансової катастрофи у вигляді кризи ліквідності та іпотечного кредитування у 2007 році. Початок банкрутства масштабних, так званих «too big to fail» інвестиційних банків у США призвів до серйозного падіння фінансових ринків не лише в США, а й по всьому світу. Більшість інвесторів та компаній з управління активами зазнали серйозних втрат. Так в Україні після років інтенсивного зростання фондового ринку у 2007 році, коли вітчизняний ринок за доходністю посів друге місце у світі після китайського, у 2008 році він відзначився другим місцем за рівнем падіння доходності після російського, а у 2009 році відбулося вже значне скорочення кількості компаній з управління активами та зареєстрованих інститутів спільного інвестування, а ті, що залишилися, перейшли у режим виживання, що цілком відповідало світовим тенденціям [1; 2; 3].

В умовах невизначеності та високого рівня волатильності фінансових ринків дослідження міжнародної практики здійснення управління інвестиційними процесами дасть змогу розробити більш ефективні методи оцінки ризику з боку діяльності окремих суб'єктів інвестиційного процесу на функціонування фінансової системи загалом, а також окреслити напрямки подальших

дій задля досягнення рівноваги на міжнародному ринку та повернення до сталого економічного зростання.

Основоположними дослідженнями у сфері інвестиційної діяльності та управлінні інвестиційними процесами слушно вважаються праці, авторами яких є У. Шарп, Дж. Бейлі, Г. Александер [4] та Л. Гітман, М. Джонк [5], які пов'язують інвестиційний процес із портфельними інвестиціями. Сучасними фахівцями у сфері інвестиційного менеджменту зверталася значна увага на вивчення посткризових умов провадження інвестиційної діяльності, зокрема щодо питань про прийняття інвестиційних рішень, розробки інвестиційних продуктів, інвестиційних стратегій тощо. Так Ф. Фабоцці зосередився на розгляді нових підходів до здійснення інвестиційного менеджменту з огляду на нові ризики та умови, в яких опинився потенційний інвестор [6]. Дослідження та висновки А. Грінспена дають змогу краще зрозуміти передумови та причини зародження загрозливих тенденцій у фінансовій системі спочатку США, а згодом більшості учасників міжнародної арени [7]. Н. Рубіні, ідеї якого щодо принципів функціонування світових фінансових відносин у посткризових умовах вважаються одними із найбільш впливових та важливих, описав низку запобіжних заходів з метою подальшої ідентифікації фінансових катастроф та можливості їх запобігання у майбутньому. [8] Більш прикладними питаннями з питань інвестиційного

менеджменту займалися фахівці цієї сфери — П. Америк, Ч. Губерт [9; 10; 11]. Витчизняні дослідження та вчення у сфері інвестиційного менеджменту здебільшого виходять із практики та результатів діяльності зарубіжних ринків капіталу, із застосуванням іноземного досвіду запроваджувались принципи функціонування витчизняного ринку. Так питаннями управління інвестиційними процесами займалися М. Діба, Т. Майорова, А. Матвійчук С. Онишко та інші [12; 13]. Однак окремі аспекти, що виникають у ході реалізації інвестиційних процесів на національних та міжнародному рівнях, потребують подальшого дослідження та переосмислення з урахуванням останніх подій, що призвели до розбалансування світових фінансових відносин та глобальної фінансової нестабільності.

З огляду на проведені дослідження та отримані результати провідних економістів міжнародного рівня та витчизняних науковців, а також необхідність здійснення подальшого аналізу сучасного середовища та умов провадження інвестиційного менеджменту, основними завданнями в ході нашої роботи постають наступні:

- дослідження тенденцій розвитку учасників інвестиційного менеджменту та особливостей їх функціонування в умовах фінансової нестабільності;
- виявлення змін щодо привабливості фінансових інструментів для розміщення активів серед фондових менеджерів в умовах невизначеності та зростаючих ризиків;
- визначення рівня загрози з боку компаній з управління активами для спричинення системного ризику та розробка ефективних методів для мінімізації такої загрози;
- окреслення основних напрямків державної політики щодо зміни підходу до регулювання небанківських фінансових установ з дотриманням балансу між надзорськими методами та вимогами та недостатністю контролю, який призводить до стрімкого поширення «тіньового банкінгу».

Криза 2007-2009 років стала логічним завершенням подій, які розпочалися ще у 1980-х роках, коли склалася достатньо сприятлива економічна, фінансова та політична ситуація для торгівлі цінними паперами. Хвиля сек'юритизації, яка була спричинена як негативними, так і позитивними факторами, пішла на користь інфраструктурній складовій фондового ринку, зокрема індустрії розрахунків, а також інвестиційним менеджерам. Негативним фактором була міжнародна боргова криза, а позитивним — політика економічної лібералізації та відміна державного регулювання в багатьох країнах світу.

Боргова криза продемонструвала, що ринок синдікованих кредитів несе в собі загрозу для міжнародних банків, тому обсяги міжнародного

кредитування значно скоротилися, а випуск цінних паперів навпаки зріс. У 1983 році обсяги нових випусків єврооблігацій перевищили обсяги єврокредитів, оскільки банки почали синдікувати набагато менше міжнародних позик. Сек'юритизацію стимулювали фінансові інновації, які розквітли в умовах вільного європейського загального ринку. Зріс ринок свопів, дозволяючи емітентам переключатися на ту валюту, по якій пропонувались найкращі умови. З'явилися нові інструменти, і їх ринки зростали та падали із вражаючою швидкістю [14, с. 119-121].

Такі події сприяли виокремленню інвестиційної діяльності в окремий вид професійної діяльності та її виробничій організації. Так у 1980-х роках було засновано основну кількість незалежних фірм з управління інвестиціями та відбулася міграція активів з банків та страхових компаній до цих нових інституційних одиниць. У 1990-2000-х роках з'явилися альтернативні інвестиції як серйозний конкурент традиційним інвестиційним менеджерам зі своїми портфелями з контролем ризику.

Зважаючи на це, варто дослідити останні тенденції, що характеризують стан інвестиційного менеджменту у посткризовий період. Нещодавній ринковий крах визначив ключову роль розміщення активів у генеруванні доходів та захисті від знецінення. Світова фінансова криза 2007-2009 років підкреслила необхідність всебічного аналізу, в ході здійснення якого макроекономіка відіграє важливішу роль, ніж у минулому. Враховуючи високі рівні волатильності, глобальні фінансові дисбаланси та невизначеність, вважаємо, що розміщення активів також стає більш динамічним. Зростаюча здатність здійснювати транзакції з цінними паперами та брати на себе ризики по всьому світу створює справжню глобальну економіку, в умовах якої складне рішення щодо визначення періоду розміщення активів відіграватиме значну роль у поясненні доходів [7].

Інвестори почали застосовувати ширшу диверсифікацію типів активів з метою захисту від ринкових коливань та генерування більших доходів. Інвестиційний простір, що раніше зосереджувався навколо двох типів активів — акцій та облігацій — розширився та об'єднав нові стратегії та типи активів, у тому числі нерухомість, хедж-фонди, приватні акції, валюти, товари, природні ресурси (наприклад, ліси та сільськогосподарські землі), інфраструктуру та нематеріальні товари (наприклад, права інтелектуальної власності).

Частка альтернативних типів активів у сумарному показнику розміщених активів у країнах з розвиненими ринками пенсійних фондів складала більш ніж 16 % до кінця 2008 року [6]. Через відсутність достатньої історії

результативності багатьох з цих альтернативних типів активів підхід «ядро — супутник» (комбінація активної і пасивної стратегії управління портфелем) та встановлення еталонних показників (benchmarking) не підходять. Сьогодні інтенсивно розробляються інвестиційні продукти з активним розміщенням активів. Фонди життєвого стилю (lifestyle funds) є одним із прикладів. Фонд життєвого стилю (lifestyle fund) — це інвестиційний фонд, який містить певну структуру активів залежно від рівня ризику та доходу, який підходить індивідуальному інвестору. Фактори, які впливають на визначення цієї структури, — це вік інвестора, неохочість до ризику, інвестиційна мета та період повернення основної суми. Фонд життєвого стилю може відображати консервативну, помірну або агресивну інвестиційну стратегію. Агресивні фонди життєвого стилю формуються для інвесторів у віці до 30 років, у той час, як консервативні фонди життєвого стилю створюються для інвесторів у віці до 60 років.

У сучасних умовах змінився підхід до ризик-менеджменту. Нещодавня криза та подальші роки фінансової нестабільності, що тривають досі, змусили інвесторів скорочувати схильність до ринкового ризику. Нездатність передбачити крах була посилена сконцентрованою на отриманні доходів, а не на ризику. Окрім посиленої уваги до ринкового ризику у своїх портфелях, інвестори очевидно більше зважають на ризик ліквідності, ризик невиконання зобов'язань контрагентом, системний ризик та ефект левериджу.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність здійснити аналіз системного ризику, який спричиняється інституціями небанківської системи, у тому числі інвестиційними менеджерами, на яких сконцентровано увагу регуляторних органів на тлі посткризових умов.

Сьогодні низка небанківських фінансових установ та ринкових інфраструктур розглядаються регуляторами як такі, що мають вирішальне значення для функціонування всієї фінансової системи, в тому числі компанії з управління активами. Хоча небанківські установи та ринкові інфраструктури, такі, як хедж-фонди, грошові фонди, страхові компанії, пенсійні фонди та центральні контрагенти та клірингові доми, не залучають депозити, вони співпрацюють із системно важливими банками у ключових напрямках, наприклад при позабіржовій торгівлі деривативами або при забезпеченні чи використанні застави за умов кредитування у цінних паперах чи здійсненні транзакцій репо.

Сьогодні низка економістів та практиків у сфері інвестиційного менеджменту поділилися на дві групи, одна з яких наводить перелік аргументів, що свідчать про непричетність компаній з управління активами (КУА) до спричинення системного ризику, а інша наголошує на необхідності більш жорсткого регулювання цього сегменту ринку цінних паперів, оскільки ці компанії, маючи у своєму арсеналі певні переваги, часто зловживають ними. Порівняння аргументів кожної з груп подані в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння підходів до ролі КУА у спричиненні системного ризику*

КУА не причетні до спричинення системного ризику	Діяльність КУА є одним із факторів, що зумовлює системний ризик
Активи клієнтів не відображаються у балансі — КУА просто консультують або діють від імені своїх клієнтів.	Хедж-фонди є аутсорсингом для інвестиційних банків для функції управління інвестиціями, яка сприяє левериджу за рахунок використання коштів інвесторів з третьої сторони.
КУА отримують постійну плату за свої послуги, на відміну від банків, які отримують дохід від кредитування або транзакцій, які залежать від стійкості балансу відповідного банку.	Кредитні фонди інструментів з фіксованою доходністю є найбільшими споживачами кредиту у всій індустрії хедж-фондів, і вони використовують його для фінансування позицій по корпоративним та суверенним боргам, які залучаються в якості застави для того, щоб здійснити леверидж аж до рівня, що в шість раз перевищує чисту вартість активів (NAV), та навіть для надання в безпосередній кредит корпораціям та інвестиційним фондам.
КУА не володіють перевагами доступу до коштів центрального банку чи системи гарантування вкладів.	КУА є найбільшими покупцями (поруч із центральними банками) структурованих кредитних інструментів.
	КУА можуть отримати підтримку центрального банку у випадку запуску програми порятунку (bailout).

*Розроблено автором на підставі [9].

Проаналізувавши аргументи, розуміємо, що виникає об'єктивна необхідність трансформації

напряму державного регулювання КУА в бік його посилення, при цьому керуючись певними

застереженнями. Перш за все, варто згадати статус «too big to fail» («надто важливий, щоб збанкрутіти»). Присвоєння такого статусу КУА може бути загрозовим, оскільки може стати мотивом для прийняття надмірних ризиків. Основне завдання в ході регулювання полягає у постійному моніторингу та стимулюванні прозорості діяльності [8].

Інноваційні продукти, які були запроваджені інвестиційними банками, внесли додатковий елемент ризику. Вони вимагають не лише застосування особливих методологій оцінювання ризику, але й кращого розуміння самого характеру таких продуктів. Крім того, важливою проблемою, яка значною мірою зумовила розбалансування всієї економіки та фінансової системи зокрема, стала розбіжність між обсягами реальної економіки та фінансової сфери. Саме тому розмір очікуваних доходів від інвестування в певні інструменти повинен більше відповідати загальній здатності ринків та економіки генерувати доходи.

Унаслідок фінансової кризи відбулося скорочення видатків на управління активами та інших витрат. Інвестори, які зазнали скорочення власних активів під час падіння основних індексів у 2008-2009 роках, критично переглянули видатки на управління активами та інші витрати. Інституційні інвестори почали вкладати більше активів в індексні фонди, переносючи управління в межі компанії, для більших фондів створювати внутрішні команди для управління альтернативними інвестиціями та об'єднувати активи у пули, усуваючи прошарки посередників.

Сьогодні більшість компаній переходить на простіші прозоріші інструменти, наприклад біржові інвестиційні фонди (ETFs), а також звертаються до послуг банків, що пропонують більш конкурентоспроможні тарифи та продукти. Роздрібні інвестори також намагаються зменшити витрати на управління активами, розміщуючи свої інвестиційні активи у низькозатратні фонди — тенденція, що вже протягом років спостерігається на певних ринках.

В умовах невизначеності та жорсткої економії було здійснено перерозподіл ролей. Перерозподіл ролей між інвесторами, консультантами, компаніями з управління активами посилюється тоді, коли інвестори, все ще долаючи нещодавні збитки, почали шукати шляхи захисту інвестованих активів. Великі інституційні інвестори переносять функції розміщення та управління активами в межі компанії, а найбільші розробляють платформи для обслуговування менших фондів.

Інвестиційні банки продовжують відігравати важливу роль у розробці корпоративних пенсійних планів, забезпечуючи хеджування зобов'язань через відсоткові деривативи та через свопові біржові інвестиційні фонди. Але підірвана

репутація внаслідок подій 2007-2009 років та необхідність збільшення власних засобів обмежують здатність інвестиційних банків підвищувати своє значення на ринку пенсійних фондів. Однак очікується зростання ролі страхових компаній, у той час, як невеликі пенсійні фонди здійснюють аутсорсинг управління власними активами, уряди намагаються стимулювати зниження витрат на управління активами, а післявоєнне покоління (Baby-boomers), яке досягає пенсійного віку, вимагає інструментів, які забезпечуватимуть захист основної суми та зменшуватимуть ризик.

Консультанти та інвестори підвищують пильність до перевірок due diligence, особливо стосовно альтернативних інвестицій. Інституційні інвестори, скомпрометовані гарячими грошима в хедж-фондах, пильно аналізують не лише того, хто управляє коштами, та як він ними управляє, але й співінвесторів.

Що стосується етичності самих інвестицій, фонди континентальної Європи більш старанно вивчають діяльність компаній, які генерують прибутки, та їх портфелі. Інвестори з англійських країн концентрують увагу на корпоративному управлінні та інших етичних питаннях, які впливають на вартість компанії.

Таким чином, основною метою усіх подальших дій задля повноцінного відродження сфери управління активами має бути відновлення довіри інвестора. Такі зусилля передбачатимуть підвищену транспарентність, більше спілкування з інвесторами (особливо стосовно ризику) та краще управління очікуваннями.

Компанії з управління активами змушені переглянути свої пропозиції, узгоджуючи власні обіцянки зі здатністю їх виконувати. Очевидно вони відіграватимуть значнішу роль у розміщенні активів, консультуючи інституційних інвесторів та розробляючи інструменти для роздрібних інвесторів, а також в управлінні ризиками та ліквідністю [6]

Здійснений аналіз ключових подій, які відбуваються у сфері ринку фінансових інструментів, зокрема щодо управління інвестиційними процесами, дав змогу зрозуміти, що фінансова криза 2007-2009 років та її затяжні наслідки викрили серйозні лакуни у сфері регулювання інвестиційного менеджменту в більшості розвинених країн світу, передусім США, наслідком яких стали значні зловживання компаній з управління активами та особливо фінансових інженерів щодо розробки інноваційних, нічим не підкріплених фінансових інструментів та їх використання з метою генерування непомірних прибутків.

Дослідження останніх тенденцій та вивчення досвіду прийняття рішень щодо врегулювання цієї ситуації у провідних країнах світу має велике значення для національного ринку цінних паперів,

який ще знаходиться на початковій стадії розвитку. Саме в такому напрямку потрібні подальші дослідження та розробка ефективної моделі розвитку інвестиційного менеджменту в Україні. Це є перспективним напрямком з огляду на останні реформи у сфері ринку цінних паперів України, зокрема його інфраструктурної складової.

Учасниками інвестиційних процесів усвідомлюється необхідність посилення державного нагляду та контролю за інфраструктурними елементами скоординованими зусиллями, здійснюючи діалог між учасниками на міжнародному рівні. Якщо кінець ХХ століття був ерою фундаменталізму

вільного ринку з відповідним дерегулюванням та лібералізацією, то початок ХХІ століття ознаменувався глобальним переосмисленням засад функціонування фінансової системи, зокрема у сфері інвестиційного менеджменту. Таким чином, починається перехід до активного управління інвестиційними процесами, який передбачає не лише діяльність інвестиційних банків та компаній з управління активами, які розробляють нові моделі щодо ефективного розміщення активів та стимулюють розробку нових фінансових інструментів, а й державні регуляторні органи, які створюють прозоре та ефективне правове поле для діяльності останніх.

Список літератури

1. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2009. Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1252/63/2009.pdf>.
2. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2008. Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1050/71_4.pdf.
3. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2007. Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/418/32_4.pdf.
4. Шарп, У. Інвестиції [Текст] / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.; [пер. С англ.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – XII. – 1 028 с.
5. Гитман, Л. Основы инвестирования [Текст] / Гитман Л., Джонк М.; [пер. С англ.] – Дело, 1997. – 1 008 с.
6. Frank J. Fabozzi. Investment management after the global financial crisis / Frank J. Fabozzi, Sergio M. Focardi, Caroline Jonas. – Research Foundation of CFA Institute, 2010. Retrieved from <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2470/rf.v2010.n1.1>.
7. Greenspan, A. (2008) *The age of turbulence*. USA: The Penguin Press.
8. Roubini, Nouriel, Mihm, Stephen. (2011) *Crisis Economics*. England: Penguin Books.
9. Amery, P. (2012, Winter). *Asset managers in the spotlight*. *Global Custodian*, 36-43.
10. Amery, P. (2013, Summer). *Primed for change*. *Global Custodian*, 22-27.
11. Gubert, Ch. (Winter Plus/spring 2013). *What does Solvency II mean for hedge funds?* *Global Custodian*, 36-38.
12. Активізація інвестиційного процесу в Україні [Текст] : колективна монографія / [Т. В. Майорова, М. І. Дуба, С. В. Онишко та ін.]; за наук. ред. М. І. Дуби, Т. В. Майорової. – К. : КНЕУ, 2012. – 472 с.
13. Матвійчук А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності [Текст] : монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ — Вінниця, 2005. — 205 с.
14. Норман, П. Сантехники и провидцы. Расчеты с ценными бумагами и европейский финансовый рынок [Текст] / Путер Норман; [пер. С англ. Ольги Антоновой] – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 528 с.

References

1. Analytical overview of mutual funds market in Ukraine [Analitychnyi ohliad rynku ISI v Ukraini] (2009). Ukrainian Association of Investment Business. Retrieved in October, 2013, from <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1252/63/2009.pdf>.
2. Analytical overview of mutual funds market in Ukraine [Analitychnyi ohliad rynku ISI v Ukraini] (2008). Ukrainian Association of Investment Business. Retrieved in October, 2013, from http://www.uaib.com.ua/files/articles/1050/71_4.pdf.
3. Analytical overview of mutual funds market in Ukraine [Analitychnyi ohliad rynku ISI v Ukraini] (2007). Ukrainian Association of Investment Business. Retrieved in October, 2013, from http://www.uaib.com.ua/files/articles/418/32_4.pdf.
4. Sharp, W., Alexander, G., Bailey, J. (1999). *Investments [Investitsii]*. Moscow: INFRA-M.
5. Gitman, L., Joehnk, M. (1997). *Fundamentals of Investing [Osnovy investirovaniia]*. Moscow: Delo.
6. Fabozzi, F., Focardi, S., Jonas, C. (2010) *Investment management after the global financial crisis*. Research Foundation of CFA Institute. Retrieved from <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2470/rf.v2010.n1.1>.
7. Greenspan, A. (2008) *The age of turbulence*. USA: The Penguin Press.
8. Roubini Nouriel, Mihm Stephen. (2011) *Crisis Economics*. England: Penguin Books.
9. Amery, P. (2012, Winter). *Asset managers in the spotlight*. *Global Custodian*, 36-43.
10. Amery, P. (2013, Summer). *Primed for change*. *Global Custodian*, 22-27.
11. Gubert, Ch. (Winter Plus/spring 2013). *What does Solvency II mean for hedge funds?* *Global Custodian*, 36-38.

-
12. *Maiorova, T., Dyba, M., Onyshko, S. et al. (2012). Activation of investment process in Ukraine [Aktyvizatsiia investutsiinoho protsesu v Ukraini]. Kyiv: KNEU.*
 13. *Matviichuk, A. (2005). Economic risks in investment activity [Ekonomichni ryzyky v investytsiynii diaialnisti]. Vinnytsia: UNIVERSUM.*
 14. *Norman, P. (2012). Plumbers and visionaries. Securities settlement and Europe's financial market [Santekhniki i providtsy. Raschety s tsennymi bumagami i ievropeiskii finansovy rynok]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.*

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658

Валерій Павлович БОЖКО

доктор технічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
вул. Чкалова, 17, м. Харків, 61070, Україна
Телефон: +380577884604

Маргарита Магомедівна МАГОМЕДОВА

аспірантка,
Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
вул. Чкалова, 17, м. Харків, 61070, Україна
E-mail: magomedova. m@gmail.com
Телефон: +380988895019

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Божко, В. П. Оцінка конкурентоспроможності виробничих підприємств [Текст] / Валерій Павлович Божко, Маргарита Магомедівна Магомедова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 95-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано взаємозв'язок між ланками елементів конкурентоспроможності. Доведено тенденції до зміни моделі конкурування з суперництва між поодинокими підприємствами до суперництва між виробничими ланцюгами, що підтверджує необхідність більш широкого розгляду факторів впливу на конкурентоспроможність за рахунок виходу за межі конкретної фірми. Розглянуто нормативне визначення видів інтегрованих структур у законодавстві України. Виокремлено можливі позитивні та негативні результати від об'єднання підприємств у виробничі ланцюги. Проаналізовано потенційні можливості впливу кожної ланки ланцюга на формування конкурентоспроможності виробничого підприємства. За рахунок розгляду притаманних Україні методів конкурентної боротьби зроблено висновок про низький рівень культури конкуренції та необхідність більш пильного державного регулювання цих процесів між підприємствами.

Ключові слова: конкурентоспроможність; елемент; виробничий ланцюг; інтегровані структури; методи конкурентної боротьби.

Валерій Павлович БОЖКО
Маргарита Магомедівна МАГОМЕДОВА

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Проанализирована взаимосвязь между звеньями элементов конкурентоспособности. Доказана тенденция к изменению модели конкурирования с соперничества между единичными предприятиями к соперничеству между целыми производственными цепями, что, в свою очередь, подтверждает необходимость более широкого рассмотрения факторов влияния на конкурентоспособность за счет выхода за пределы конкретной фирмы. Рассмотрено нормативное определение видов интегрированных структур в законодательстве Украины. Выделены возможные положительные и отрицательные результаты от объединения предприятий в производственные цепочки. Проанализированы

© Валерій Павлович Божко, Маргарита Магомедівна Магомедова, 2013

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2013 рік. Том 14. № 2.

потенциальные возможности влияния каждого звена цепи на формирование конкурентоспособности производственного предприятия. За счет рассмотрения присущих Украине методов конкурентной борьбы сделан вывод о низком уровне культуры конкуренции и необходимости более пристального государственного регулирования этих процессов между предприятиями.

Ключевые слова: конкурентоспособность; элемент; производственная цепочка; интегрированные структуры; методы конкурентной борьбы.

Valeriy Pavlovych BOZHKO

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Head of Department of Finance,
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky "Kharkiv aviation institute"
Chkalov str., 17, Kharkiv, 61070, Ukraine
Phone: +380577884604

Margaryta Magomedivna MAGOMEDOVA

Postgraduate student,
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky "Kharkiv aviation institute"
Chkalov str., 17, Kharkiv, 61070, Ukraine
E-mail: magomedova. m@gmail.com
Phone: +380988895019

ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF MANUFACTURING ENTERPRISES

Abstract

The relationship between the units of elements of competitiveness is analyzed. It has been proved the tendency to change the model of competition between competing companies to single rivalry between the production chain, confirming the need for a broader consideration of factors influencing competitiveness by moving beyond a specific company. Normative definitions of types of integrated structures in the legislation of Ukraine are considered. Author has determined the possible positive and negative results from the business combination in the manufacturing chain. It has been analyzed the potential impact of each chain of link on the formation of the competitiveness of industrial enterprises. Due to the consideration of typical to Ukraine methods of competition it we have come to the conclusion about the low cultural level of competition and the need for closer government regulation of these processes among enterprises.

Keywords : competitiveness; element; industrial chain; integrated structures; methods of competition.

JEL classification: P120

Важливою умовою успішної діяльності підприємства є правильна оцінка його можливостей з урахуванням умов зовнішнього середовища, що дасть змогу визначити становище підприємства на галузевому вітчизняному та закордонному ринках. Досягнення цієї мети можливе лише при наявності оперативної й об'єктивної методики оцінки конкурентоспроможності.

Вирішенню проблеми оцінки конкурентоспроможності присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме А. Олів'є, А. Дайян, Р. Урсе [1], М. Портер [2], Л. В. Балабанова, В. В. Холод [3], Л. І. Цигичко [4], В. П. Єферін, В. В. Мотім [5], А. І. Пушкар, Ю. Е. Жукова, А. А. Пилипенко [6] та ін. Роботи цих економістів є науково-теоретичною основою для поглиблення досліджень з проблем конкурентоспроможності. Водночас деякі питання оцінки взаємозв'язків між окремими елементами конкурентоспроможності підприємств, а також

ступінь їх впливу на інтегральний рівень розвитку розроблені не повною мірою. Тому деякі аспекти її комплексної оцінки вимагають подальшого теоретичного та методичного обґрунтування, що обумовило актуальність даного дослідження.

Метою нашої статті є підвищення вірогідності та подальше обґрунтування методів аналізу та оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. З огляду на мету завданням роботи є виявлення тенденції до зміни моделі конкурування з суперництва між поодинокими підприємствами до суперництва між виробничими ланцюгами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз та оцінка конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх стадіях його функціонування. Визначення рівня конкурентоспроможності є початковим моментом планування діяльності підприємства та розробки стратегії його подальшого розвитку. Конкурентоспроможність підприємств

визначається їх динамічністю, здатністю втілювати і поглиблювати сучасні технології, успішністю господарювання, якістю продукції, які в комплексі визначають здатність підприємства до стабільного розвитку в тривалій перспективі, а також утримання конкурентних переваг і збільшення частки ринку.

Оцінка конкурентоспроможності підприємств охоплює «ланцюг елементів конкурентоспроможності», до складу якого входять наступні ланки: конкурентна позиція, конкурентоспроможна перевага та потенціал конкурентоспроможності. Узагальнення наявних досліджень цієї проблематики дає підстави сформулювати наступну взаємозалежність: на основі внутрішнього середовища підприємства формується конкурентний потенціал, який є концептуальним ядром процесу забезпечення конкурентоспроможності. Конкурентний потенціал і фактори зовнішнього середовища впливають на формування конкурентної позиції підприємства, яка є складним багатоаспектним показником його становища в ринковому середовищі. Конкурентну позицію підприємства можна репрезентувати як місце, яке займає підприємство на ринку стосовно конкурентів, як похідну від конкурентних переваг підприємства. В основі конкурентної переваги лежить все те, що відрізняє (в позитивному плані) діяльність вказаного підприємства від конкурента за певною градацією характеристик та показників (швидкість, зручність, матеріало- та енергоємність, ціна тощо) його товарів. Підприємства можуть мати конкурентні переваги не тільки за ціною та якістю їхніх товарів, але й за умовами виробництва (наприклад, має здатність швидко переналагоджуватися на випуск інших типорозмірів продукції), реалізації (через мережу фірмових магазинів тощо), післяпродажного обслуговування (наприклад, через сервісні центри). Вищий рівень конкурентних переваг дозволяє підприємству досягнути вищого рівня конкурентоспроможності.

Тобто для формування та посилення власної конкурентоспроможності підприємство може використовувати конкурентну позицію на ринку, яку визначають конкурентні переваги.

На традиційних ринках товарів та послуг підприємства зазвичай конкурують ціною, якістю, еластичністю та іншими цінностями, скерованими на споживача, зокрема рівнем обслуговування клієнта. Останнє не завжди або не повною мірою залежить від підприємства-виробника, а залежить також від його партнерів (постачальників, субпостачальників, клієнтів, посередників, логістичних операторів). Це означає, що центр конкурентної боротьби зміщується від виробників на цілі виробничі ланцюги.

Постачальник може сприяти покращенню конкурентної позиції виробника шляхом

встановлення помірних цін, забезпечення своєчасних поставок, удосконалення якості, розробки нових видів продукції та послуг тощо. Його конкурентна сила у виробничому ланцюгу залежить від особливостей галузі, а також продукції, яку він поставляє. Вплив постачальника на конкурентоспроможність виробника є низьким, якщо продукція стандартизована та її можна придбати на відкритому ринку у великій кількості підприємств або у випадку наявності товарів-замінників, перехід на використання яких є неважким та дешевим. Але якщо від виробів постачальників суттєво залежить якість кінцевої продукції, або ці вироби складають значну частину вартості продукції і є найважливішою частиною виробничого процесу, то у такому випадку постачальники мають значний вплив на процес конкуренції. Аналогічно постачальник має ринкову владу, коли компанії, яку він обслуговує, важко або витратно замінити постачальника на іншого. Конкурентна сила постачальників є значною тоді, коли вони можуть поставляти комплектуючі за нижчою вартістю, ніж та, яку доведеться затратити компанії при їх самостійному виготовленні. Хоча у стратегічно важливих для держави галузях, наприклад, виробництві техніки оборонного призначення, з метою подолання своєї уразливості від постачальників підприємство-виробник не бере в розрахунок ресурси на створення власного продукту.

Як і постачальники, споживачі також мають вплив на конкурентоспроможність виробничого ланцюга. «Найфундаментальнішою зміною, – зазначають вони, – стала трансформація ролі споживача від ізольованого до задіяного в бізнес-процесах, від необізнаного до поінформованого, від пасивного до активного. Вплив активного, задіяного та обізнаного споживача виявляє себе різними способами» [7, с. 42]. Що більший обсяг закупівель конкретного споживача, то суттєвіший його вплив на конкурентоспроможність виробничого ланцюга. Несвоєчасність або відсутність платежів за поставлену продукцію, ненадійність посередників та взаємозв'язків підприємства з ними негативно впливають на фінансовий стан підприємств-виробників і, як наслідок, на їхню конкурентоспроможність.

Оскільки створення кінцевого продукту здійснюється спільно усіма учасниками ланцюга і вони несуть інтегровану відповідальність за це створення, варто виокремити нову форму конкуренції, яка передбачає суперництво не окремих компаній, а суперництво між виробничими ланцюгами. Мова йде про складні структури у вигляді сукупності підприємств, сполучених єдиним технологічним ланцюгом. Ці виробничі ланцюги можуть бути інтегрованими структурами бізнесу як гібридного типу, так і з чітко визначеною юридичною й організаційною

структурою (фінансово-промислові групи, концерни тощо). На жаль, в Україні не мають нормативного визначення поняття інтегрованої структури та деякі види об'єднань, зокрема трест, конгломерат, картель, синдикат, хоча вони реально існують у господарській практиці. Господарський кодекс визначає такі типи об'єднань підприємств, як корпорація, консорціум, концерн, холдинг [8]. Тому має сенс законодавчо закріпити функціонування інтегрованих структур та їх окремих видів в економіці України, що сприятиме систематизації та уніфікації при обґрунтуванні рішень із їх формування й організаційного розвитку.

Інтеграція суб'єктів господарювання за певними алгоритмами (інтеграція цілей, засобів, вмінь, потенціалу тощо) може призвести до формування у такій системі конкурентних переваг характеру синергічного ефекту. Це особливо стає актуальним в умовах подолання наслідків економічної кризи, в умовах рецесії, коли стає можливим солідаризувати ризики, реструктуризувати ключові компетенції і загалом краще та швидше адаптуватися до умов змінного середовища. Тобто підприємства можуть укласти партнерство у створенні кінцевого продукту як засіб побудови конкурентних переваг. В умовах виробничих ланцюгів, якщо інтереси будь-якого підприємства розходяться з інтересами інших учасників, його діяльність не збільшуватиме ефективності всього ланцюга. І навпаки, приймаючи спільні стратегічні рішення, підприємства можуть досягати спільної вигоди і конкурентоспроможності виробничого ланцюга [9, с. 318]. При аналізі виробничих ланцюгів важливо врахувати, що в деяких видах діяльності прибуток може зосереджуватися в одній ланці. Це останнє явище спостерігається у багатьох видах діяльності, наприклад, у галузі персональних комп'ютерів пов'язується з мікропроцесорами і програмним забезпеченням, у хімічній – з виробництвом, а не дистрибуцією, натомість у випадку товарів загального споживання виступає в дистрибуції, а не у виробництві. Відповідно, при оцінці конкурентоспроможності підприємства на ринку необхідно враховувати особливості діяльності проміжних ланок виробничого процесу, стосунки між постачальниками і споживачами, наявність довгострокових партнерських зв'язків.

Водночас істотний вплив на конкуренцію чинить держава. Державний вплив на розвиток і результати конкуренції між підприємствами – це конкурентна сила, створювати яку – обов'язок державної влади. Отже, при визначенні та аналізі

структури конкурентного середовища промислового підприємства обов'язково повинен ураховуватися вплив цієї глобальної сили конкуренції.

Дослідження практики господарювання вітчизняних підприємств на промисловому ринку дає підстави виділити наступні використовувані в ході конкурентної боротьби методи: методи лобювання інтересів підприємств, спектр яких достатньо широкий (від різних варіантів особистої подяки до сукупності іміджевих заходів); методи узгодження інтересів підприємств-конкурентів (офіційні та неофіційні узгодження, союзи, обмін інформацією, спільні рекламні, благодійні акції тощо); методи конкурентної боротьби, засновані на використанні маркетингу і його основних елементів [10, с. 34].

Тобто в українському суспільстві так звана «культура конкуренції» має низький рівень, основні організаційні засади розвитку конкуренції здійснюються непослідовно, часто суперечливо, за умов наявних деформацій у відносинах власності, несформованості ефективного приватного власника тощо [10, с. 34]. Саме тому уряду України необхідно звертати постійну та пильну увагу на регулювання конкуренції, формування у широких верств підприємців та управлінців культури конкуренції, адже це сприятиме більш ефективному розвитку суспільного виробництва в інтересах усього народу, а не окремих його представників. У разі неналежної уваги з боку держави, конкуренція набирає нецивілізованих жорстоких рис, наслідком чого є банкрутство великої кількості підприємств, антиконкурентні узгоджені дії, зловживання монополієм становисем, зростання цін та інші явища, що вкрай негативно впливають на рівень життя населення.

Першочерговим етапом розробки заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, є оцінка її поточного рівня. Результати оцінки конкурентоспроможності є підставою для аналізу причин несприятливих тенденцій в її рівні і динаміці, а також при обробці коригуючих заходів у формуванні конкурентної стратегії підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності потребує більш широкого розгляду та виходу за межі конкретної фірми. Подальші наукові розвідки передбачають розвиток теоретичних положень внутрішньоланцюгових та міжланцюгових відносин на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Дайан, А. Академия рынка: маркетинг [Текст] / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар, Р. Оливье, Д. Кеардель, А. Оливье, Р. Урсе. – М. : Экономика, 1993. – 574с.
2. Портер, М. Стратегія конкуренції [Текст] / М. Портер ; Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

3. Балабанова, Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств [Текст] : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
4. Ноздрева, Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке [Текст] / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304с.
5. Ефферин, В. П. Оценка конкурентоспособности при маркетинговых исследованиях [Текст] / В. П. Ефферин, В. В. Мотин. – М. : Домодедово, 1993. – 23с.
6. Пушкар, А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление [Текст] : научное издание / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков: Изд-во "Кроссруд", 2006. – 440 с.
7. Тарнавська, Н. П. Трансформація управління логістичними ланцюгами цінності в нових конкурентних умовах [Електронний ресурс] / Н. П. Тарнавська, Р. Б. Сивак. – С. 40-43. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e101_53/e101tarn.pdf.
8. Господарський кодекс України [Текст] : кодекс // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18; № 19-20; № 21-22. – Ст. 144.
9. Чухрай, Н. І. Стратегії конкуренції ланцюгів поставок [Електронний ресурс] / Н. І. Чухрай, М. О. Довба. – С. 313-320. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/43.pdf.
10. Бутенко, Н. В. Конкурентні стратегії підприємства в розрізі виробничих ланцюгів [Електронний ресурс] / Н. В. Бутенко. – С. 33-40. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/konvaku/2011_2/33_40.pdf.

References

1. Dianne, A. Bukerel, F., Lankar, R., Olivier, R., Keardel, D., Olivier, A., Urse, R. (1993). *Academy market: marketing*. Moscow: Economics.
2. Porter, M. (1998). *Strategy Competition*. Kyiv : Fundamentals.
3. Balabanov, L., Kholod, V. (2006). *Strategic marketing management competitiveness of enterprises*. Kyiv: PH "Professional".
4. Nozdryov, R. B. Tsygichko, L. I. (1991). *Marketing: how to win in the market*. Moscow: Finance and Statistics.
5. Eferyn, V. P. & Motyn, V. (1993). *comments competitiveness in market studies*. Moscow: Domodedovo.
6. Pushkar, A. I., Zhukov Y. E., Pilipenko, A. A. (2006). *Strategic group enterprises: concept, methodology, management*. Kharkov: Publishing House "Krossroud".
7. Tarnavska, N. & Syvak, H. B. (n. d.). *Transformation of logistics chain values in the new competitive environment*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e101_53/e101tarn.pdf.
8. *Commercial Code of Ukraine*. (2003). *Vidomosti Verkhovna Rada of Ukraine*, 18-22.
9. Chukhray, N. I. & Dovbakh, M. O. (2009). *Strategy of competitive chains posion*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/43.pdf.
10. Butenko, N. V. *Competitive business strategy in terms of production chains*. Retrieved September 15, 2013, from : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/konvaku/2011_2/33_40.pdf.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2013 р.

Людмила Василівна БОРТНИК

аспірантка, викладач кафедри економіки та управління туризмом,
Одеський національний економічний університет
вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна
E-mail: liudmyla.bortnyk@gmail.com
Телефон: +380482325662

**КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

Бортник, Л. В. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу [Текст] / Людмила Василівна Бортник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 100-110. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто місце і роль готельного бізнесу в репрезентації національного туристичного продукту України. Визначено сутність поняття «конкурентоспроможність готельного підприємства». Систематизовано основні методики оцінки конкурентоспроможності підприємств сфери послуг і об'єднано в чотири групи: графічні, матричні, розрахункові та комбіновані. Запропоновано методику комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу, що ґрунтується на аналізі трьох важливих складових: результатів фінансово-господарської діяльності, конкурентоспроможності готельних послуг та ринкової позиції підприємства у внутрішньогалузевій конкуренції. У якості об'єктів дослідження були відібрані готельні підприємства м. Одеси, які належать до однієї стратегічної групи конкурентів. Доведено доцільність і легкість використання комплексної методики оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. За результатами проведеної оцінки підтверджено необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних готельних підприємств.

Ключові слова: готель; конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу; методи оцінки; якість готельних послуг; частка ринку; ринкова позиція.

Людмила Васильевна БОРТНИК

**КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

Аннотация

Рассмотрены место и роль гостиничного бизнеса в презентации национального туристического продукта Украины. Определена сущность понятия «конкурентоспособность гостиничного предприятия». Систематизированы основные методики оценки конкурентоспособности для предприятий сферы услуг и объединены в четыре группы: графические, матричные, расчетные и комбинированные. Предложена методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса, основанная на анализе трех важных составляющих: результатов финансово-хозяйственной деятельности, конкурентоспособности гостиничных услуг и рыночной позиции предприятия во внутриотраслевой конкуренции. В качестве объектов исследования были отобраны гостиничные предприятия г. Одессы, которые принадлежат к одной стратегической группе конкурентов. Доказаны целесообразность и простота использования методики для комплексной оценки конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса. По результатам проведенной оценки подтверждена необходимость повышения уровня конкурентоспособности отечественных гостиничных предприятий.

Ключевые слова: гостиница; конкурентоспособность предприятий гостиничного бизнеса; методы оценки; качество гостиничных услуг; доля рынка; рыночная позиция.

Liudmyla Vasylivna BORTNYK

Postgraduate student,
Department of Tourism Economics and Management,
Odessa National Economics University
Preobrazhenska str., 8, Odessa, 65082, Ukraine
E-mail: liudmyla.bortnyk@gmail.com
Phone: +30482325662

COMPLEX ESTIMATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS OF HOTEL BUSINESS

Abstract

The place and role of hotel business in presentation of national tourist product of Ukraine have been considered. The essence of the definition of competitiveness of the hotel enterprise has been determined. The basic estimation methods of enterprise competitiveness of service sphere are systematized and united in four groups: graphic, matrix, calculation and combined. The method of complex estimation of enterprises competitiveness of hotel business, based on the analysis of three important components: the results of financial activity, competitiveness of hotel services and market position of enterprise in the intra-industry competition has been suggested. The hotel enterprises of the city of Odessa, which belong to the same strategic group of competitors, have been selected as objects of research. As a result of performed estimation the necessity of increase of the level of competitiveness of domestic hotel enterprises has been proved.

Keywords: hotel; enterprise competitiveness of hotel business; estimation methods; quality of hotel services; market share; market position.

JEL classification: C81, D40, L11, L15

Однією із тенденцій на сучасному ринку туристичних продуктів є формування комплексного пакету товарів і послуг, які потенційно можуть стати об'єктом споживання туриста. Саме готельний бізнес як важлива складова індустрії туризму відіграє провідну роль у репрезентації вітчизняного туристичного продукту і наданні комплексу таких послуг. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності.

Стан готельного бізнесу впливає на розвиток індустрії туризму загалом, створення туристичних послуг, інші ключові сегменти економіки – транспорт, будівництво, зв'язок, торгівлю тощо. За обсягом доходів, матеріальних та фінансових ресурсів, кількістю зайнятих працівників готельний бізнес посідає перше місце в туристичній галузі України. Таким чином, створення високоефективного готельного бізнесу є одним з пріоритетних напрямів структурної перебудови вітчизняної економіки.

Останнім часом як в теорії, так і на практиці все більшу увагу звертають на комплексне вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності готелів, їх ефективне функціонування. Тут головним має бути надання якісної конкурентоспроможної послуги. Оцінка конкурентоспроможності готелів і якості їхніх послуг потребує постійного вдосконалення методичного інструментарію. Переважна більшість сучасних методик актуальна для оцінки конкурентоспроможності підприємств виробничої

сфери. На сьогодні відомі лише декілька методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності і ефективності підприємств готельного бізнесу, які знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених С. Гаврилюк [1], В. Герасименка [2], Н. Кузнецової [3], В. Семенова [4] та іноземних – А. Дуровича [5], С. Скобкіна [6], Н. Четиркиної [7] тощо.

Метою статті є розробка комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу на базі чинних методик. Основними завданнями є аналіз останніх; виділення основних складових комплексної методики оцінки підприємств готельного бізнесу; дослідження рівня конкурентоспроможності вітчизняних готельних підприємств на прикладі Одеської області.

Саме вимоги до досягнення комплексності споживання туристичного продукту обумовлюють потребу розглядати діяльність підприємств, які задіяні в обслуговуванні туристів, як цілісну конкурентоспроможну систему. Проте забезпечення комплексності споживання туристичного продукту логічно передбачає застосування комплексного підходу до виробництва послуг, яке відбувається у готельному бізнесі. Для підвищення конкурентоспроможності необхідно здійснювати діяльність щодо надання послугам нових якостей і властивостей, які їх вигідно вирізняють. Конкурентоспроможність готельного підприємства – це така його характеристика, яка є формою вияву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати і

використовувати стійкі конкурентні переваги. Ключовою передумовою формування конкурентних переваг є наявність конкуренції, яка є основним спонукальним мотивом для здійснення економічним суб'єктом діяльності щодо пошуку нових властивостей, які вигідно відрізняють його від конкурентів. Існування конкурентоспроможного сектору розміщення сприятиме формуванню конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу через привілейоване, випереджаюче отримання найефективнішого обладнання (програмне забезпечення, системи бронювання тощо), швидкий обмін інформацією і впровадження інновацій. Розробка механізму оцінки конкурентоспроможності готельного бізнесу потребує збору та обробки великого масиву інформації щодо характеристик типів суб'єктів, їх можливих дій у різних умовах функціонування, оптимальних дій для досягнення цільової функції механізму тощо. Окрім того, передбачається, що такий механізм буде знаходитись у динамічних умовах, де прогнозовані дії економічних суб'єктів можуть доповнюватись. Така громіздка науково-дослідна діяльність потребує окремої наукової узагальнюючої оцінки з відповідним набором методичних підходів.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма репрезентації результатів оцінки, відповідно до якої виділяють: графічні, матричні, розрахункові та комбіновані методи.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові багатокутника конкурентоспроможності, конкурентного профілю та карти стратегічних груп конкурентів. Найбільш показовими прикладами матричних методів можуть слугувати: матриця «Темпи зростання ринку/частка ринку»

(модель BCG); матриця «Привабливість ринку/конкурентоспроможність» (модель GE/Mc Kinsey); матриця «Привабливість галузі/конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM); матриця «Стадія розвитку ринку/ конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel); матриця «Стадія життєвого циклу продукції/ конкурентна позиція» (модель ADL/LC) тощо.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є численними. Вони поділяються на: диференційні методи – які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо; комплексні методи – які базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Вважаємо доцільним при оцінці конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу використовувати комплексний метод, що містить аналіз наступних складових: результатів фінансово-господарської діяльності, конкурентоспроможності готельних послуг та ринкової позиції підприємства у внутрішньогалузевій конкуренції.

Для оцінки конкурентоспроможності нами було обрано чотири готельних підприємства м. Одеси, які є найближчими конкурентами: ТОВ «Готель Одеса», ТОВ «Моцарт-готель», ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море» та ЗАТ «Лондонська-Бристоль». Вищезазначені готелі мають спільні риси: однакову категорію, сегмент ринку, місце розташування та схожі стратегії позиціонування. Аналізуючи фінансово-господарську діяльність підприємств готельного бізнесу м. Одеси, необхідно охарактеризувати їхню експлуатаційну потужність. Усі обрані готельні підприємства – малої та середньої місткості (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльні дані про номерний фонд готельних підприємств м. Одеси

№ з/п	Найменування підприємства	Загальна кількість номерів, одиниць	Загальна місткість, місць
1.	ТОВ «Готель Одеса»	153	306
2.	ТОВ «Моцарт-готель»	40	88
3.	ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»	375	750
4.	ЗАТ «Лондонська-Бристоль»	67	134

За сукупним обсягом номерного фонду переважає ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море», тому що це підприємство є регіональною готельною мережею, яка об'єднує п'ять готелів у м. Одесі та в Одеській області.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної

діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що

відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності [8].

За останні п'ять років фінансовий результат від операційної діяльності має стійку тенденцію до зростання у ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море». За аналізований період цей

показник збільшився на 112,75 %, що свідчить про ефективність діяльності. Позитивне зростання рівня прибутковості спостерігається у ТОВ «Моцарт-готель» за період з 2011 по 2012 рр. ТОВ «Готель Одеса» та ЗАТ «Лондонська-Бристоль» демонструють нестабільний фінансовий стан (рис. 1. – рис. 4).

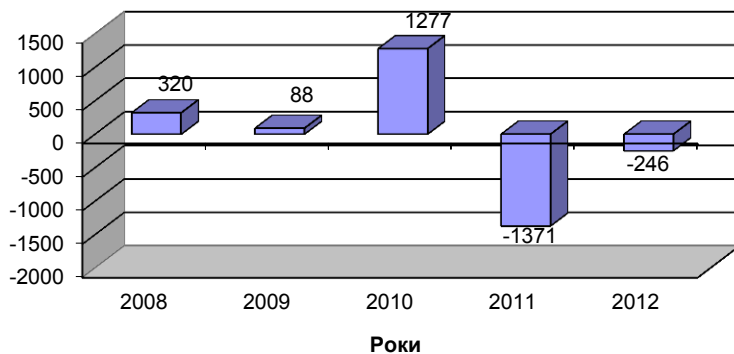


Рис. 1. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Готель Одеса», тис. грн.

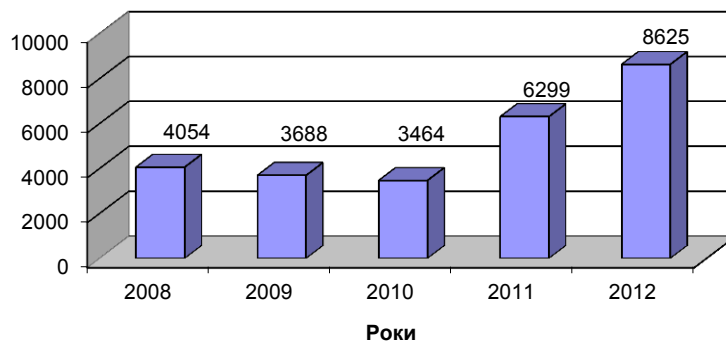


Рис. 2. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море», тис. грн.

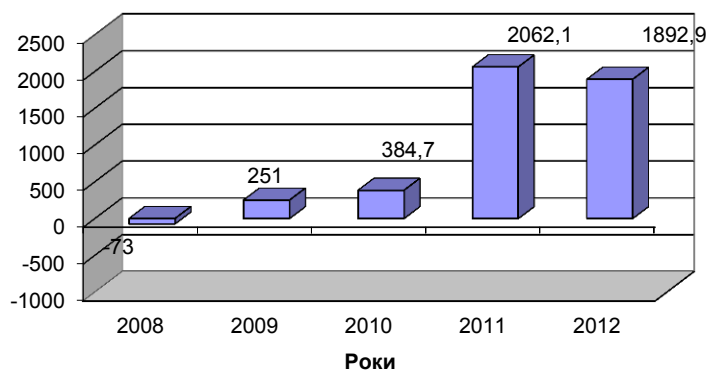


Рис. 3. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Моцарт-готель», тис. грн.

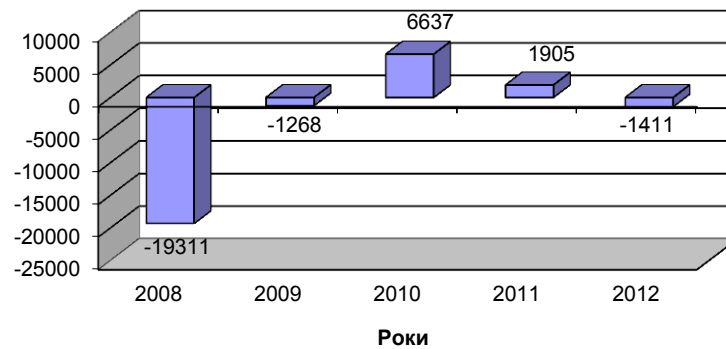


Рис. 4. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ЗАТ «Лондонська-Бристоль», тис. грн.

З огляду на можливість корегування діяльності готельних підприємств в оперативному режимі доцільним є використання методів, що передбачають урахування споживчого попиту та ґрунтуються на визначенні конкурентоспроможності готельних послуг шляхом дослідження якісних та вартісних показників.

Тому для комплексної оцінки конкурентної позиції готельних підприємств м. Одеси слід проаналізувати внутрішні чинники конкурентоспроможності готельних підприємств за допомогою методу експертної оцінки, що складається з декількох етапів. На першому етапі обираються підприємства-конкуренти, що входять до однієї стратегічної групи з готельним підприємством, що аналізується. На другому етапі визначаються параметри, за якими буде проведено аналіз.

Герасименко В. при оцінці конкурентоспроможності готельних послуг розглядає наступні показники: ціна, технологічні переваги, якість послуг, асортимент додаткових послуг, розташування, місткість [2].

Кузнєцова Н. вважає, що критеріями конкурентоспроможності готельних послуг є ціна, технологічні переваги, якість, інфраструктура додаткових послуг, розташування та місткість [3].

На думку Скобкіна С., конкурентоспроможність готельних послуг можна оцінити за допомогою наступних характеристик: обслуговування, постійність, надійність, точність, швидкість підтвердження, фактична ціна, частка ринку [6].

На наш погляд, основними критеріями оцінки конкурентоспроможності готельних послуг з точки зору споживача є цінова політика, якість обслуговування, місце розташування, устаткування номерів, асортимент додаткових послуг, авторитетність бренду.

На третьому етапі формується система бальної оцінки параметрів конкурентоспроможності. Оцінювання параметрів відбувалося за 10-бальною шкалою та було визначено вагомість кожного з них (у сумі вагомість повинна мати

значення «1» або у відсотковому вираженні – 100%).

Четвертим етапом є проведення експертної оцінки усіх запропонованих параметрів діяльності готелів. У якості експертів виступали споживачі послуг обраних готельних підприємств.

На п'ятому етапі на основі оцінок споживачів розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності готельного підприємства за наступною формулою:

$$IPK_{\text{готелю}} = \sum_{i=1}^n \frac{A_i / n}{A_{\text{max}}} \times w_i, \quad (1)$$

де: $IPK_{\text{готелю}}$ – інтегральний показник конкурентоспроможності готелю;

$$A_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} + a_{i2} + \dots + a_{in} \quad (2)$$

A_i – сума експертних оцінок i -го параметра конкурентоспроможності готелю;

n – кількість експертів, що брала участь в аналізі;

A_{max} – максимальна оцінка i -го параметра згідно з обраною шкалою;

w_i – вагомість i -го параметра.

Близькість розрахованого інтегрального показника до «10» свідчить про високий рівень конкурентоспроможності готелю. Віддаленість від «10» означає, що у підприємства існують значні резерви збільшення рівня конкурентоспроможності.

Шостий етап передбачає зіставлення отриманих оцінок серед підприємств-конкурентів, завдяки чому з'являється потужний каталізатор удосконалення діяльності готелю, формується єдина мета для підприємства, виявляються пріоритети для вдосконалення.

У табл. 2 проаналізовано конкурентоспроможність послуг обраних готельних підприємств. Найкращу позицію має ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море» (9,15 балів) завдяки високій якості

обслуговування, гнучкій ціновій політиці, позитивному іміджу, великому асортименту додаткових послуг та вигідному місцю розташування. Другу позицію посідає ЗАТ

«Лондонська-Бристоль» (8,19 балів) завдяки віковій історії цього закладу та архітектурній довершеності будівлі.

Таблиця 2. Експертна оцінка конкурентоспроможності послуг готельних підприємств м. Одеси

№ з/п	Назва показника	Вага	Бальна оцінка				Зважена бальна оцінка			
			ТОВ «Готель Одеса»	ТОВ «Моцарт-готель»	ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»	ЗАТ «Лондонська-Бристоль»	ТОВ «Готель Одеса»	ТОВ «Моцарт-готель»	ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»	ЗАТ «Лондонська-Бристоль»
1.	Цінова політика	0,25	5	5	10	6	1,25	1,25	2,5	1,5
2.	Якість обслуговування	0,21	6	7	9	9	1,26	1,47	1,89	1,89
3.	Місце розташування	0,18	9	10	8	10	1,62	1,8	1,44	1,8
4.	Устаткування номерів	0,14	7	7	8	8	0,98	0,98	1,12	1,12
5.	Асортимент додаткових послуг	0,12	10	5	10	9	1,2	0,6	1,2	1,08
6.	Авторитетність бренду	0,1	7	6	10	8	0,7	0,6	1,0	0,8
Усього:		1,0	44	40	55	50	7,01	6,70	9,15	8,19

Третє місце займає ТОВ «Готель Одеса» (7,01 балів), що є сучасним готелем, розташованим в історичному центрі міста, та володіє найкращою інфраструктурою додаткових послуг. ТОВ «Моцарт-готель» знаходиться на четвертому місці (6,70 балів) завдяки вдалому місцю розташування.

Слід зауважити, що при аналізі цінової політики найбільш конкурентоспроможним є ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море». Середня вартість одномісного розміщення в номері категорії «Стандарт» складає 600-700 грн за добу залежно від сезону. У підприємствах-конкурентах вартість аналогічного розміщення коливається в межах від 1100 до 2000 грн за добу.

У 2012 році сукупний обсяг реалізації продукції готельними підприємствами Одеської області склав 171062,9 тис. грн [9]. Частка ринку готельних підприємств, що аналізуються, становила у 2012 році: ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море» – 12,8 %; ТОВ «Моцарт-готель» – 4,0 %; ТОВ «Готель Одеса» – 0,3 %; ЗАТ «Лондонська-Бристоль» – 0%. Варто зазначити, що у 2012 році ЗАТ «Лондонська-Бристоль» не надавало послуг з тимчасового розміщення та було закрито на плановий ремонт.

Аналіз останньої складової – ринкової позиції готельного підприємства у внутрішньогалузевій конкуренції – ґрунтується на методиці розрахунку внутрішньогалузевої конкурентоспроможності

підприємств, затвердженою наказом Міністерством економіки України від 19.10.2010 року № 1330 [10].

Згідно з цією методикою, інтегральний показник внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств (ІКС) розраховується як середньоарифметичне трьох складових: фактичного стану (ФАКТ), потенціалу розвитку (РОЗВИТОК), рівня стабільності та антикризової поведінки (СТАБ):

$$ІКС = 1/3 \text{ ФАКТ} + 1/3 \text{ РОЗВИТОК} + 1/3 \text{ СТАБ} \quad (3)$$

У нашому випадку середні значення бралися не для галузі, а для групи, що є показовим для порівняння саме обраних підприємств. У табл. 3 наведено аналітичні дані для розрахунку індексів конкурентоспроможності готельних підприємств м. Одеси за період з 2008 по 2012 роки: динаміка обсягів реалізації продукції, основних засобів та фонду оплати праці.

Відповідно до обраної методики, складова ФАКТ обчислюється як відношення обсягу реалізації підприємства до середнього для групи:

$$\text{ФАКТ} = \frac{\text{РЕАЛ}}{\overline{\text{РЕАЛ}}}, \quad (4)$$

де РЕАЛ – обсяг реалізації продукції підприємства;

$\overline{\text{РЕАЛ}}$ – середній для групи обсяг реалізації.

Таблиця 3. Аналітичні дані для розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності готельних підприємств м. Одеси

№ з/п	Найменування підприємства	Обсяги реалізації продукції, тис. грн					Основні засоби, тис. грн					Фонд оплати праці, тис. грн				
		2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
1.	ТОВ «Готель Одеса»	19083,0	17378,0	19446,0	15827,0	436,0	14079,0	14259,0	14689,0	15606,0	15556,0	679,0	600,0	881,0	849,0	118,0
2.	ТОВ «Мощарт-готель»	6969,0	8969,7	9463,7	8957,3	6900,8	883,0	984,0	1272,3	3005,4	2871,1	333,0	306,0	473,2	430,0	278,9
3.	ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»	19213,0	16064,0	16946,0	16530,0	21949,0	27713,0	60768,0	280681,0	337408,0	343917,0	5048,0	4500,0	4020,0	3299,0	3028,0
4.	ЗАТ «Лондонська-Бристоль»	13450,0	15911,0	29067,0	12420,0	-	37557,0	32614,0	108060,0	32508,0	38782,0	847,0	925,0	1697,0	879,0	29,0

Складова РОЗВИТОК є середньоарифметичною між: відношенням темпів зростання обсягу реалізації продукції підприємства до середнього для групи (ТЕМП); відношенням приростної фондовіддачі до середньої по групі (Δ ЕФЕКТ_К); відношенням суми коефіцієнтів еластичності обсягу реалізації за основними засобами і фондом оплати праці до відповідного середнього для групи (МАСШТАБ):

$$РОЗВИТОК = \frac{1}{3}ТЕМП + \frac{1}{3}\Delta ЕФЕКТ_K + \frac{1}{3}МАСШТАБ \quad (5)$$

Підіндекс зростання (ТЕМП) обчислюється за формулою:

$$ТЕМП_j = \frac{\frac{РЕАЛ_j^{2012} - РЕАЛ_j^{2009}}{РЕАЛ_j^{2009}}}{\frac{1}{n} \sum \frac{РЕАЛ_j^{2012} - РЕАЛ_j^{2009}}{РЕАЛ_j^{2009}}} \quad (6)$$

Гранична ефективність основних засобів (Δ ЕФЕКТ_К) обчислюється таким чином:

$$\Delta ЕФЕКТ_K = \frac{\frac{\Delta РЕАЛ^{12-09}}{\Delta K^{12-09}}}{\frac{\Delta РЕАЛ^{12-09}}{\Delta K^{12-09}}} \quad (7)$$

де $\Delta РЕАЛ^{12-09}$ – приріст реалізації з 2009 по 2012 роки,
 $\Delta K^{12-09} = K^{12} - K^{09}$ – приріст основних засобів

за вказані періоди,

K – залишкова вартість основних засобів підприємства.

$\frac{\Delta РЕАЛ^{12-09}}{\Delta K^{12-09}}$ – усереднена гранична ефективність основних засобів для обраної групи готельних підприємств.

Підіндекс ефекту від масштабу реалізації товарів, продуктів, послуг розраховується на базі розрахунку коефіцієнтів еластичності обсягів реалізації товарів, продуктів, послуг (E_K) і фондом оплати праці (E_L) за формулою:

$$E_K = \frac{\Delta РЕАЛ^{12-09}}{РЕАЛ^{09}} \bigg/ \frac{\Delta K^{12-09}}{K^{09}} \quad (8)$$

$$E_L = \frac{\Delta РЕАЛ^{12-09}}{РЕАЛ^{09}} \bigg/ \frac{\Delta L^{12-09}}{L^{09}} \quad (9)$$

де L – фонд оплати праці підприємства (надіндекс вказує рік);

$\Delta L^{12-09} = L^{12} - L^{09}$ – приріст фонду оплати праці з 2009 по 2011 рік.

Підіндекс ефекту від масштабу виробництва (МАСШТАБ) складається із суми еластичності обсягів реалізації продукції за основними засобами і за фондом оплати праці до середнього показника для групи:

$$МАСШТАБ = \frac{(E_K + E_L)}{\overline{(E_K + E_L)}}, \quad (10)$$

де $\overline{E_K + E_L}$ – середній показник по групі.

Згідно з теорією ризику ефективність фінансового портфеля залежить від очікуваної дохідності та ступеня відхилення від неї. При оцінці конкурентоспроможності потрібно також виходити із зазначеного. У зв'язку з цим, пропонується використовувати підіндекс стабільності та антикризової поведінки (СТАБ). Він складається з двох компонентів: ступеня стабільності за умов зростання та ефективності антикризової поведінки. Складова СТАБ обчислюється як середньоарифметична між змінними С (коефіцієнт детермінації часового

тренда у період зростання до відповідного середнього для групи) і А (відсоток реалізації у 2012 до 2011 р. до середнього для групи):

$$СТАБ = 0.5C + 0.5A \quad (11)$$

Підіндекс С пропонується розглядати як ступінь зосередженості фактичних значень обсягу реалізації продукції до лінії тренда. У статистиці ця величина називається коефіцієнтом детермінації R^2 . Чим ближчою є ця величина до 1, тим більш «щільно» фактичні значення лягають біля лінії тренда.

Коефіцієнт детермінації R^2 було розраховано за допомогою функції «Майстра діаграм» Microsoft Office Excel. На рис. 5. – рис. 8. відображено значення отриманих коефіцієнтів детермінації для обраних готельних підприємств.

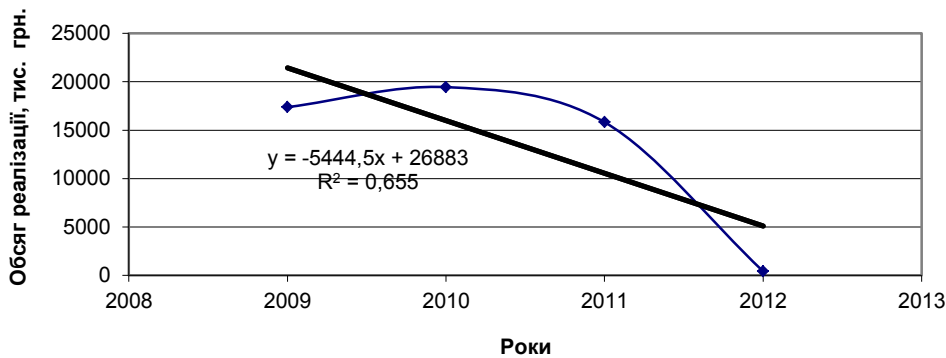


Рис. 5. Коефіцієнт детермінації R^2 ТОВ «Готель Одеса»

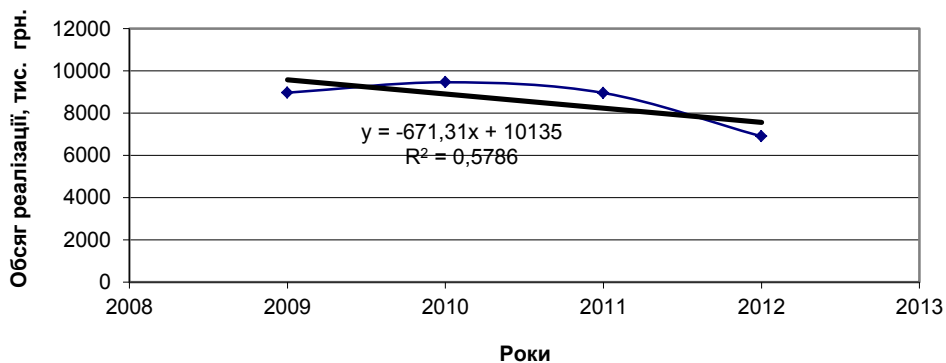


Рис. 6. Коефіцієнт детермінації R^2 ТОВ «Моцарт-готель»

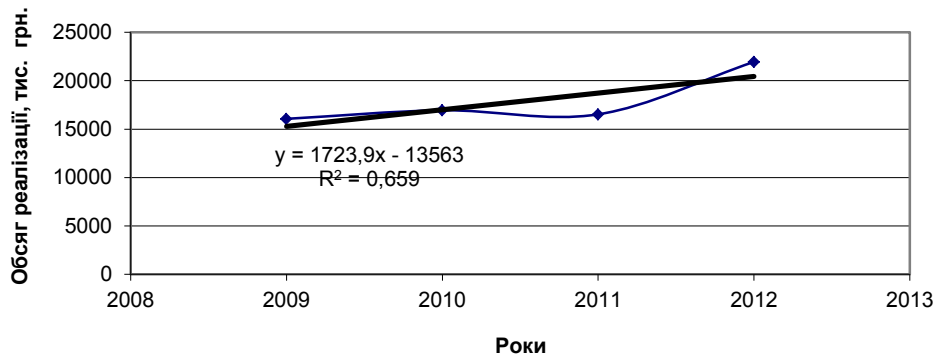


Рис. 7. Коефіцієнт детермінації R^2 ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»

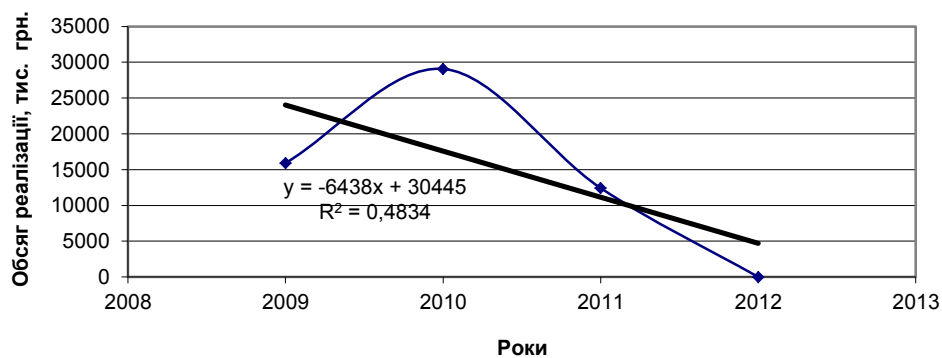


Рис. 8. Коефіцієнт детермінації R^2 ЗАТ «Лондонська-Бристоль»

У якості коефіцієнта C пропонується відношення коефіцієнта детермінації R^2 підприємства до середнього для групи (галузі):

$$C = \frac{R_j^2}{\frac{1}{n} \sum R_j^2} \quad (12)$$

Здатність підприємств протистояти кризовим явищам пропонується відображати за допомогою показника антикризової поведінки – відношення обсягів реалізації продукції 2008 року до 2009 року (*РЕАЛ 2008/РЕАЛ 2009*) інтерпретувати як показник антикризової поведінки підприємства. Показник A розраховується як попередній, що віднесений до середнього для групи:

$$A_j = \frac{\text{Зростання}_j(\text{Спад}_j)}{\frac{1}{n} \sum \text{Зростання}_j(\text{Спад}_j)} \quad (13)$$

Розраховані індекси конкурентоспроможності готельних підприємств наведено у табл. 4.

За результатами проведеної оцінки найвищий індекс конкурентоспроможності отримало ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море», яке є одним з лідерів на ринку послуг розміщення Одеської області. Найгірший рівень конкурентоспроможності продемонструвало ТОВ

«Готель Одеса», яке потребує проведення наступних стратегічних заходів: пошук позицій, що потребують деінвестування, і перехід на більш привабливі сегменти. Для виживання та укріплення позицій у галузі необхідно вдосконалювати процес управління конкурентоспроможністю підприємства, активно нарощувати конкурентні переваги, постійно досліджувати та аналізувати внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства.

Позитивні тенденції розвитку індустрії гостинності вимагають проведення подальших досліджень, спрямованих на формування підходів до оцінки конкурентоспроможності готельних підприємств. У результаті застосування до оцінки процесу підвищення конкурентоспроможності готельного бізнесу низки методів логічного аналізу та принципів роботи функціональних систем визначено основні чинники, що впливають на активізацію діяльності з формування конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу, як сукупність стимулів, обмежень і потреб, які впливають на прийняття рішень керівним апаратом. Під час дослідження підприємств ми дійшли висновку, що найбільш об'єктивну оцінку конкурентоспроможності можна отримати за допомогою комплексної методики. Запропонована комплексна методика

оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу становить порівняно простий інструмент для практичного застосування. Це створює умови для регулярної оцінки діяльності готелю; надає керівництву готельного підприємства можливість отримувати досить повну картину, на основі якої могли б

розроблятися плани подальшого покращення його діяльності; забезпечує виявлення найбільших прогалин та розбіжностей у планах або процесах упровадження покращень; сприяє виявленню та розумінню «вузьких місць» у діяльності та розробці відповідних планів, що гарантують розвиток готельного підприємства.

Таблиця 4. Індекси конкурентоспроможності готельних підприємств м. Одеси

№ з/п	Найменування підприємства	ФАКТ	РОЗВИТОК	СТАБ	ІКС
1.	ТОВ «Готель Одеса»	0,060	-2,743	1,112	-0,524
2.	ТОВ «Моцарт-готель»	0,943	-0,454	0,884	0,457
3.	ПАТ «Туристично-виробнича фірма «Чорне море»	2,998	0,349	1,165	1,504
4.	ЗАТ «Лондонська-Бристоль»	0	-1,151	0,839	-0,104

Список літератури

1. Гаврилюк, С. П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу [Текст] : навч. посібник / С. П. Гаврилюк – К. : КНТЕУ, 2006. – 180 с.
2. Герасименко, В. Г. Експрес-аналіз якості та конкурентоспроможності готельного господарства курортного міста [Текст] / В. Г. Герасименко // Економіка розвитку. – 2010. – №3 (55). – с. 35-40.
3. Кузнецова, Н. М. Науково-методичні підходи до визначення стратегічних напрямків конкурентоспроможності готельних підприємств [Текст] / Н. М. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2010. – №41 (2). – с. 54-59.
4. Семенов, В. Ф. Методи оцінювання конкурентоспроможності туристичного підприємства [Текст] / В. Ф. Семенов // Науковий вісник ОДЕУ. – 2010. – №14 (115). – с. 75-85.
5. Дурович А. П. Маркетинг гостиниц и ресторанов [Текст] : учебн. пособие / А. П. Дурович. – М. : Новое знание, 2006. – 632 с.
6. Скобкин, С. С. Как измерить конкурентоспособность гостиничных услуг? [Текст] / С. С. Скобкин, А. С. Скобкин // Парад отелей. – 2005. – №3 (24).
7. Четыркина, Н. Ю. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг [Текст] : учебн. пособие / Н. Ю. Четыркина. – СПб. : СПбГУЭФ, 2009. – 128 с.
8. Діяльність колективних засобів розміщування в Одеській області у 2012 році [Текст] // Статистичний бюлетень. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2013. – 92 с.
9. Обущак, Т. А. Сутність фінансового стану підприємства [Текст] / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – с. 92–98.
10. Наказ Міністерства економіки України від 19. 10.2010 № 1330-10 «Про затвердження методичних рекомендацій розрахунку внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738.

References

1. Havryliuk, S. P. (2006). Enterprise competitiveness in the sphere of tourism business. Kyiv: KNTEU.
2. Herasymenko, V. G. (2010). Express-analysis of the quality and competitiveness of the hotel industry of the resort city. *Economics of Development*, 3 (55), 35-40.
3. Kuznetsova, N. M. (2010). Scientific and methodological approaches to the definition of the strategic directions of competitiveness of hotel enterprises. *OSEU Journal*, 41 (2), 54-59.
4. Semenov, V. F. (2010). Evaluation methods of competitiveness of the tourist company. *OSEU Journal*, 14 (115), 75-85.
5. Durovich, A. P. (2006). *Hotel and restaurant marketing*. Moscow: New knowledge.
6. Skobkin, S. S., Skobkin, A. S. (2005). How to measure the competitiveness of hotel services? *Hotels parade*, 3 (24).

-
7. *Chetyrkina, N. Y. (2009). Management of organization competitiveness of the service sphere. Saint-Petersburg: SPHUEF.*
 8. *Statistical Bulletin "Activity of collective accommodation in the Odessa region in 2012". Odesa: Central statistics department in Odessa region.*
 9. *Obushchak, T. A. (2007). The essence of the financial state of the enterprise. Actual problems of economics, 9, 92-98.*
 10. *Order of the Ministry of Economy of Ukraine from 19.10.2010 № 1330-10 «On approval of methodical recommendations of calculation of intra-industry competitiveness of enterprises». Retrieved September 15, 2013, from : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738.*

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Катерина Олександрівна БОЯРИНОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України «КПІ»
E-mail: boyarinovaea@ukr.net

Тетяна Валеріївна ВОЙТУН

аспірантка,
Національний технічний університет України «КПІ»
проспект Перемоги, 37, корпус 1, м. Київ, 03056, Україна
E-mail: tanumk@ukr.net
Телефон: +380978686923

**НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
АДАПТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Бояринова, К. О. Наукові підходи та детермінанти забезпечення інноваційної адаптивності промислового підприємства [Текст] / Катерина Олександрівна Бояринова, Тетяна Валеріївна Войтун // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 111-116. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто проблему здатності підприємства реагувати на зміни зовнішнього середовища та знижувати їх потенційний негативний ефект шляхом здійснення інноваційної діяльності, запропоновано визначення понять «інноваційна адаптивність» та «механізм забезпечення інноваційної адаптивності», виокремлено різницю між поняттями «інноваційна адаптивність» та «інноваційна адаптація», встановлено складові механізми формування інноваційної адаптивності підприємства, обґрунтовано подвійну природу інноваційної адаптивності підприємства. У нашій статті інноваційна адаптація підприємства розглядається як рівень його здатності і готовності реагувати на загрозові зовнішні впливи та нівелювати їх шляхом використання тих чи інших інновацій, а сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують реалізацію таких інновацій у характерних для конкретного господарюючого суб'єкта економічних умовах та при властивій йому організаційній структурі - як механізм забезпечення інноваційної адаптивності.

Ключові слова: адаптивність; інновації; адаптація.

Екатерина Александровна БОЯРИНОВА

Татьяна Валерьевна ВОЙТУН

**НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
АДАПТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

В статье рассмотрена проблема способности предприятия реагировать на изменения внешней среды и снижать их потенциальный негативный эффект путем осуществления инновационной деятельности, предложено определение понятий «инновационная адаптивность» и «механизм обеспечения инновационной адаптивности», выделена разница между понятиями «инновационная адаптивность» и «инновационная адаптация», исследованы составляющие механизма формирования инновационной адаптивности предприятия, обоснована двойственная природа инновационной адаптивности предприятия. В данной статье инновационная адаптация предприятия рассматривается как уровень его способности и готовности реагировать на угрожающие внешние воздействия и нивелировать их путем использования тех или иных инноваций, а совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих реализацию таких инноваций в характерных для конкретного хозяйствующего субъекта экономических условиях и при свойственной ему организационной структуре - как механизм обеспечения инновационной адаптивности.

© Катерина Олександрівна Бояринова, Тетяна Валеріївна Войтун, 2013

Kateryna Oleksandrivna BOYARYNOVA

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Management
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»
Prospect Peremohy, 37, Kyiv-56, 03056, Ukraine
E-mail: boyarinovaea@ukr.net

Tetyana Valeriyivna VOYTUN

Postgraduate Student,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»
Prospect Peremohy, 37, Kyiv-56, 03056, Ukraine
E-mail: tanumk@ukr.net
Телефон: +380978686923

RESEARCH METHODS AND DETERMINANTS OF INNOVATIVE ADAPTABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Abstract

The article considers the problem of the ability of companies to respond to changes in the environment and to reduce their potential negative effect by providing innovative activity proposes. The definitions of "innovation adaptability" and "innovative mechanism for ensuring adaptability" are proposed. The difference between the concepts of "innovation adaptability" and "innovative adaptation" are singled out. The components of the mechanism of innovation adaptability of enterprises are determined. The dual nature of innovative adaptive enterprise is justified. In this paper, an innovative adaptation of the enterprise is regarded as the level of its ability and willingness to respond to threatening external influences and neutralize them by using various innovations. A set of interrelated elements that ensure the implementation of these innovations specific to a particular entity of economic conditions and with his characteristic organizational structure is regarded as a mechanism for providing innovative adaptability.

Keywords: adaptability; innovation; adaptation.

JEL classification: P120

Нестабільне зовнішнє середовище, у якому доводиться функціонувати усім без винятку українським підприємствам незалежно від їх розміру та галузі економічної діяльності, зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів забезпечення їх фінансової стійкості. Очевидно, що важливим фактором життєздатності підприємства є його готовність до соціально-економічних та технологічних змін у суспільстві, тобто вміння вчасно відмовитися від застарілих підходів та технологій, що гальмують виробничий процес, замінивши їх на нові і більш перспективні. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства суттєво залежить від процесу пошуку та реалізації інновацій, що сприяють розширенню асортименту та підвищенню якості продукції, удосконаленню технологій виробництва і його організації. Інноваційна діяльність при цьому передбачає виявлення проблем підприємства, пошук змін, які дадуть змогу цю проблему усунути, та власне впровадження знайдених рішень у практичне застосування.

Таким чином, можна однозначно

стверджувати, що пошук та впровадження інновацій у процесі здійснення господарюючим суб'єктом економічної діяльності є одним із найефективніших способів його адаптації до динамічних умов зовнішнього середовища. Як наслідок, дослідження адаптивності підприємства в процесі здійснення ним інноваційної діяльності виступає важливим теоретичним та прикладним завданням.

Сутність поняття «інноваційна адаптивність» базується на розумінні двох наукових термінів: «адаптивності» як здатності до адаптації та «інновації» як основи здійснюваної підприємством інноваційної діяльності. Як наслідок, наукові праці, що формують основу проведеного дослідження, ґрунтуються безпосередньо на аналізі цих двох понять. Різні підходи до питань інноваційного розвитку розглянуті в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних економістів М. Будакова М. [2], Т. Гринько [4], Й. Шумпетера.

Адаптивність економічних систем та проблеми адаптивного управління висвітлені у працях Т. Базуліної, І. Мінка [5] та ін. Однак, незважаючи на великі обсяги наукового матеріалу, який

містить дослідження адаптивного підходу до управління інноваційною діяльністю, значна кількість теоретичних та практичних аспектів його здійснення потребує поглибленого аналізу та подальшої систематизації. Зокрема, відсутні однозначні трактування термінів «інновація», «інноваційний процес», що ускладнює універсалізацію підходів до побудови методології управління інноваційними процесами, недостатньо опрацьовані питання адаптації інновацій до впровадження в умовах конкретного підприємства, відсутність ефективних методик оцінки ризиків інноваційних проектів тощо.

Мета статті полягає у розробці концептуальних основ побудови механізму забезпечення інноваційної адаптивності підприємства в соціально-економічному середовищі України. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: аналіз та систематизацію матеріалів наукових досліджень, що вивчають проблематику адаптивності підприємств; порівняння сучасних моделей інноваційної адаптації; визначення основних детермінант управління інноваційної адаптивності.

Українські законодавчі джерела визначають інновації як новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Як наслідок, процес здійснення інновацій можна визначити як упорядкування елементів інноваційної системи, що забезпечує раціональне поєднання всіх елементів процесу розробки новачій з метою ефективного виконання планових рішень з досягнення завдання і стратегічних цілей підприємства [2].

Основною причиною, що спонукає підприємство до здійснення інноваційної діяльності, є усвідомлення здатності будь-якого економічного об'єкта (послуг, обладнання, технологій) морально та фізично старіти, що суттєво знижує його ефективність (у випадку засобів праці) та привабливість для споживача (у випадку готової продукції чи послуг). Розуміння, що в найближчому майбутньому конкурентоздатність підприємства може різко знизитися через його моральне старіння, тобто невідповідність зміненим зовнішнім факторам, таким, як попит у споживачів, і є основним рушійним фактором інноваційного процесу та пошуку інноваційних ідей.

Таким чином, виявлення та впровадження інновацій сприяють пристосуванню підприємства до змін зовнішнього середовища, тобто забезпечують його адаптивність – одну із найважливіших системних властивостей, яка може

розглядатися в контексті застосування до будь-якого господарюючого суб'єкта.

Отже, центральним елементом, який пов'язує поняття «інновації» та «адаптація», є потреба у пристосуванні до змін зовнішніх факторів; у відриві від зовнішнього середовища зникає необхідність підприємства адаптуватися до його змін і одночасно зникає стимул до здійснення інноваційного процесу.

Однак необхідно зазначити, що в соціально-економічних умовах України адаптивність може бути не інноваційною, а консервативною, спираючись на стандартизовані готові рішення, які вже неодноразово використовувалися підприємством раніше. Дослідження показують, що, як стійка система, підприємство схильне максимально довго зберігати наявні в ньому зв'язки без змін, аж поки рентабельність не досягне деякого критично низького рівня, за якого зміни є невідворотними [3]. Причиною цього виступає невпевненість перед необхідністю змінити економічну поведінку за умов, що імовірний результат є непередбачуваним, а отже, не обов'язково вигідним у кінцевому результаті. Однак, очевидно, що потенціал такого консервативного способу адаптації є надзвичайно низьким і вичерпним, тому підприємство рано чи пізно змушене буде перейти до інноваційної адаптації.

Узагальнюючи вищесказане, пропонуємо визначити інноваційну адаптивність підприємства як рівень його здатності і готовності реагувати на загрози зовнішні впливи та нівелювати їх шляхом використання тих чи інших інновацій, а сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують реалізацію таких інновацій у характерних для конкретного господарюючого суб'єкта економічних умовах та при властивій йому організаційній структурі – як механізм забезпечення інноваційної адаптивності. Окрім того, вважаємо за доцільне наголосити на різниці між поняттями інноваційної адаптивності та інноваційної адаптації: адаптивність – властивість підприємства як системи, адаптація – безпосередньо процес пристосування, який базується на конкретній методології.

Складовими елементами механізму інноваційної адаптивності виступають:

- безпосередньо суб'єкт господарювання, його внутрішня система, організаційна структура та напрямок діяльності;
- зовнішнє оточення (мікро- та макросередовище): стан ринку, кількість конкурентів, законодавче та правове поле тощо;
- динаміка інноваційних процесів на підприємстві та структура управління ними;
- методологія здійснення адаптаційних процесів, що, з одного боку, забезпечують відповідність інноваційного процесу вимогам

зовнішнього середовища, а з іншого – можливостям та потребам самого підприємства.

Ці складові утворюють систему (рис. 1), яка уможливує реалізацію механізму забезпечення інноваційної адаптивності.

Очевидно, що зв'язок підприємства із елементами мікросередовища більш міцний, ніж із значно масштабнішими та менш передбачуваними складовими макросередовища. Звідси можна зробити висновок, що адаптуватися до змін у мікросередовищі підприємству загалом простіше. Однак механізм забезпечення інноваційної адаптивності повинен передбачати і можливі зміни в макросередовищі.

Елементи зовнішнього середовища значною мірою впливають на те, до якої області

належатиме необхідна інновація: продукту, обладнання, організації праці, технології тощо. Зокрема, ключовими факторами впливу на механізм забезпечення адаптивності підприємства виступають у мікросередовищі споживачі та конкуренти, оскільки вони впливають на швидкість морального старіння технологій, обладнання та продукції, у макросередовищі – науково-технічний прогрес, тобто динамічна сукупність доступних у світовому масштабі науково-технічних досягнень, тобто готових інноваційних рішень. Ці фактори впливають на вибір інноваційної моделі, а отже, і на сферу, у якій діятиме механізм забезпечення інноваційної адаптивності.



Рис. 1. Складові механізму забезпечення інноваційної адаптивності

Подвійна природа механізму забезпечення інноваційної адаптивності полягає у необхідності вирішення двох взаємозалежних завдань: з одного боку, він повинен забезпечити здатність підприємства адекватно відреагувати на зміни зовнішнього середовища шляхом здійснення власного інвестиційного процесу, а з іншого – оцінити придатність зовнішніх інновацій до використання конкретним підприємством, тобто наявність технічних, кваліфікаційних,

організаційних умов для впровадження таких інновацій у виробничий процес.

Очевидно, що, незалежно від обраного шляху інноваційної адаптації, перший етап обов'язково містить визначення необхідності пошуку та впровадження інновації. Цей процес передбачає виконання певної послідовності дій:

– оцінка початкового стану внутрішнього та зовнішнього середовища та її відповідність цілям підприємства;

- оцінка наявних чи високоімовірних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також їх потенційні наслідки для підприємства;
- порівняння отриманих результатів із цільовими показниками і прийняття рішення щодо доцільності проведення змін;
- оцінювання наявних ресурсів (технічних та організаційних рішень) підприємства для проведення необхідних змін та у випадку їх недостатності – прийняття рішення щодо здійснення інновацій.

Гринько Т. вважає, що процес адаптації інноваційного процесу конкретного підприємства до змін зовнішнього середовища реалізується через своєрідний алгоритм, який передбачає дев'ять послідовних етапів [4, с. 210]:

- обґрунтовується мета та основні завдання інновацій, які планується реалізувати підприємством;
- визначаються шляхи адаптації, яким відповідає обраний напрям інноваційного розвитку організації;
- визначаються критерії відбору факторів для майбутньої моделі адаптації;
- визначається прогноз поведінки середовища, ступінь її стабільності або динамічності;
- формується графічна аналітична модель адаптації інновації до потреб підприємства;
- сформована економіко-математична модель адаптації застосовується відповідно до етапів, зазначених для процесу відображення: виробляється група прийнятних узагальнених альтернатив; здійснюється вибір однієї з них; виробляється узагальнена альтернатива, яка розкладається на конкретні варіанти, і процес відбору повторюється. Процес розукрупнення альтернатив припиняється, якщо отримана альтернатива дає рішення, відповідає пошуку рішення адаптаційної моделі;
- відповідно до етапів, зазначених для процесу відображення, а також з урахуванням якісних характеристик адаптаційного процесу, здійснюється розробка умов і механізму практичної реалізації конкретної адаптаційної моделі;
- на основі передбачення подій, що виникають у процесі адаптації, зазначена в п. 1 мета досягається за оптимальними результатами;
- генерується нове «надзавдання» і формується система, що забезпечує його успішну реалізацію.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність [Текст] : закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
2. Будакова, М. С. Специфіка процесу управління інноваційними процесами на підприємстві [Електронний ресурс] / М. С. Будакова, О. В. Стельмашенко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121656.doc.htm.

Друга площина функціонування механізму формування адаптивності підприємства – це безпосередньо його внутрішнє середовище: організаційна структура, кадрові та технічні ресурси тощо, іншими словами – спроможність підприємства здійснювати інноваційний процес. І. С. Мінко вважає, що ця здатність визначається низкою науково-технічних факторів [5]:

- у сфері трудових ресурсів: наявність чи відсутність кваліфікованих кадрів, здатних генерувати власні інноваційні ідеї та реалізувати інвестиційний процес, організаційна структура підприємства;
- у сфері техніки і технології: наявність чи відсутність сучасних технологій, необхідного технологічного обладнання для здійснення згенерованої трудовими ресурсами інновації;
- у фінансовій сфері: наявність чи відсутність необхідного фінансового забезпечення для реалізації згенерованої інновації на практиці.

У випадку, якщо результат аналізу підприємства на придатність до здійснення власного інноваційного процесу негативний, потрібно розглянути можливість отримання інноваційних рішень із зовнішнього середовища – бази готових науково-технічних досягнень, яка формується у результаті науково-технічного прогресу.

Забезпечення інноваційної адаптивності формує здатність підприємства реагувати на зміни у зовнішньому середовищі через упровадження інновацій. Складовими механізму виступають безпосередньо підприємство, елементи зовнішнього середовища, інноваційні процеси на підприємстві та адаптаційні процеси. Ефективність механізму визначається його здатністю забезпечувати реакцію на зміни як у мікро-, так і у макросередовищі.

Подвійна природа інноваційної адаптивності полягає у здатності суб'єкта господарювання пристосовуватися до змін одним із двох шляхів – через реалізацію інноваційного процесу самим підприємством або ж через упровадження в дію інновацій, отриманих ззовні.

Перспективу подальших досліджень складає вивчення досвіду успішних іноземних та вітчизняних підприємств з метою виявлення дієвих методів управління інноваційною діяльністю.

-
3. Багриновский, К. А. *Механизмы технологического развития экономики России: макро и мезоэкономические аспекты [Текст] / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, Е. Ю. Хрусталеv. – М.: Наука, 2003. – 376 с.*
 4. Гринько Т. *Теоретико-методологічні засади адаптивного інноваційного розвитку [Текст] / Т. Гринько. // Економіка промисловості. – 2011. – №54. – С. 207-2011.*
 5. Минко, И. С. *Адаптивность и инновации в экономических системах [Электронный ресурс] / И. С. Минко, Л. К. Шамина // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2013. – №1. – Режим доступа: <http://economics.open-mechanics.com/articles/295.pdf>.*

References

1. *On innovation: the law of Ukraine on July 4, 2002. No 40 IV (2002). Supreme Council of Ukraine, 36.*
2. Budakova, M. S., Stelmashenko, O. V. (n. d.). *Specifics of managing innovation processes in the enterprise. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121656.doc.htm.*
3. Bagrinovsky, K. A. Bendikov, M. A., Crystal, E. Y. (2003). *Mechanisms of Technological Development of Russia's Economy : Macro and mesoeconomic aspects. Moscow: Nauka.*
4. Grynko, T. (2011). *Theoretical and methodological basis of adaptive innovation development. Industrial Economics, 54.*
5. Minko, I. S. Shamin, L. K. (2013). *Adaptability and innovation in economic systems. Scientific Journal ITMO. Series "Economics and Environmental Management", 1. Retrieved September 15, 2013, from : <http://economics.open-mechanics.com/articles/295.pdf>.*

Стаття надійшла до редакції 08.10.2013 р.

Наталія Володимирівна БУРДА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту і права,
Луганський національний аграрний університет
Містечко ЛНАУ, м. Луганськ, 91008, Україна
E-mail: burda_nata@mail.ru
Телефон: +380995553658

**ВПЛИВ ЯКІСНОГО РІВНЯ ПЕРСОНАЛУ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ
ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Бурда, Н. В. Вплив якісного рівня персоналу на фінансово-економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Наталія Володимирівна Бурда // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 117-123. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано рівень якісного забезпечення персоналом сільськогосподарських підприємств Луганської області за методикою оцінки якісної складової персоналу, що враховує групи показників (за освітою, досвідом, підвищенням кваліфікації, діловими якостями, характеристикою ефективності праці, досягнутим результатом). Проведено економічний аналіз факторів використання персоналу на підприємствах Луганської області. Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника використання персоналу сільськогосподарських підприємств через взаємозв'язок його коефіцієнтів, який характеризує одночасно соціальну та економічну результативність використання персоналу сільськогосподарських підприємств і визначає ефективність його використання. Розкрито роль впливу якісного рівня персоналу на фінансово-економічні результати їх діяльності. Результати можна використовувати для роботи з персоналом і при переміщенні кадрів. Запропоновано заходи, які дозволили створити необхідні умови для формування та ефективного використання персоналу вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: персонал; сільськогосподарські підприємства; якісна характеристика; оцінка.

Наталія Владимировна БУРДА

**ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО УРОВНЯ ПЕРСОНАЛА НА ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

Проанализирован уровень качественного обеспечения персоналом сельскохозяйственных предприятий Луганской области по методике оценки качественной составляющей персонала, что учитывает группы показателей (по образованию, опыту, повышению квалификации, деловых качествах, характеристике эффективности труда, полученным результатам). Проведен экономический анализ факторов использования персонала на предприятиях Луганской области. Предложена методика расчета интегрального показателя использования персонала сельскохозяйственных предприятий через взаимосвязь его коэффициентов, который характеризует одновременно социальную и экономическую его результативность и определяет эффективность использования. Раскрыта роль влияния качественного уровня персонала на финансово-экономические результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий. Результаты можно использовать для работы с персоналом и при перемещении кадров. Предложены мероприятия, которые позволят создать необходимые условия для формирования и эффективного использования персонала отечественных сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: персонал; сельскохозяйственные предприятия; качественная характеристика; оценка.

Natalia Volodymyrivna BURDA

PhD in Economics,
Lecturer of Department of Management and Law,
Lugansk National Agrarian University
LNAU, Lugansk, 91008, Ukraine
E-mail: burda_nata@mail.ru
Phone: +380995553658

INFLUENCE OF THE STAFF'S QUALITY LEVEL ON FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITY

Abstract

The level of quality staffing of agricultural enterprises of Lugansk region by the method of personnel qualitative evaluation, taking into account the group of parameters (by education, experience, training, professional qualities, characteristics of labor efficiency, achieved results) has been analyzed. An economic analysis of factors of staff using in the business of Lugansk region has been conducted. The method of calculation of the integral indicator of the agricultural enterprises personnel use through its correlation coefficient, which characterizes both the social and economic effectiveness of the use of agricultural enterprises personnel and determines the efficiency of its use, has been proposed. The influence of the qualitative staff on the financial and economic performance of the agricultural enterprises has been reflected. The results can be applied in labour resources management and staff shifting. The measures, which can help to create necessary conditions for the development and effective use of the staff in national agricultural enterprises, have been proposed.

Keywords: staff; agricultural enterprises; qualitative characteristics; assessment.

JEL classification: M120

Одним з найважливіших питань будь-якого оцінювання, у тому числі й оцінювання персоналу підприємства, є визначення якостей, характеристик і ознак, які підлягають оцінюванню. У цьому плані варта уваги розробка системи посадових вимог до персоналу та професійних якостей і узгодження їх з вимогами, які висуває професія, спеціальність, конкретне

робоче місце, посада.

Мета статті – розкрити роль впливу якісного рівня персоналу на фінансово-економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Розглянемо залежність прибутку на досліджуваних підприємствах при зміні показників якісної складової персоналу (рис. 1).

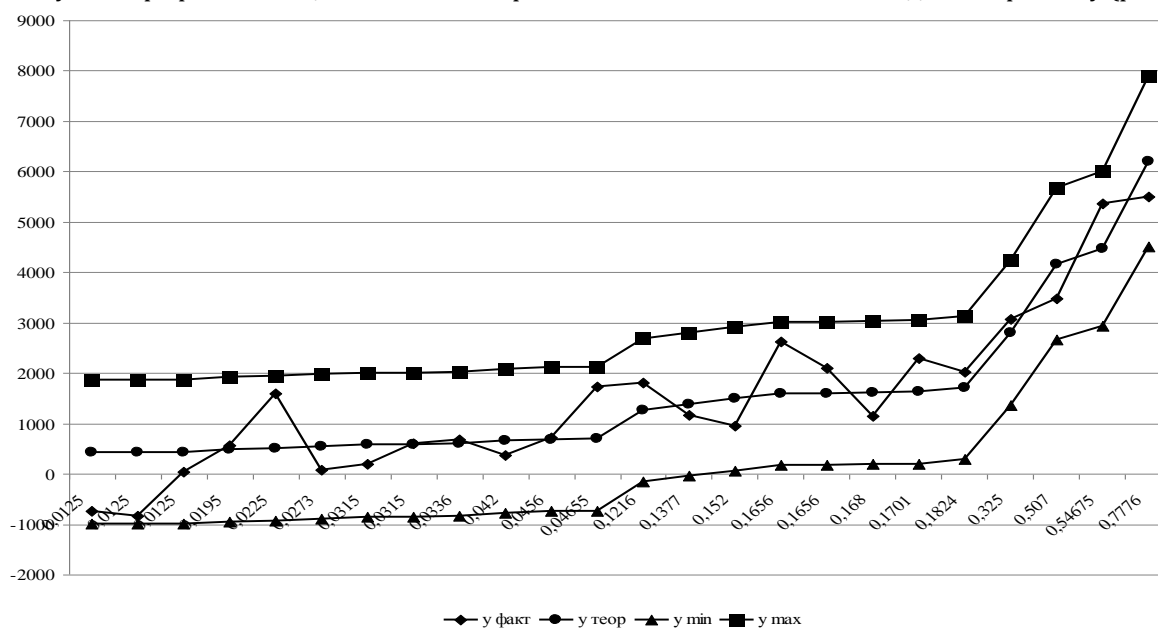


Рис. 1. Графік залежності прибутку підприємства від якісної складової персоналу*

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень.

На графіку подано оптимістичний та песимістичний прогнози отримання прибутку й оптимальне його значення залежно від зростання якісної складової персоналу.

Нами було вперше запропоновано розрахунок інтегрального показника використання персоналу сільськогосподарських підприємств через взаємодію його коефіцієнтів якісних та кількісних складових:

$$L_{III} = K_{OP} \times P_{3П}, \quad (1)$$

де K_{on} – комплексний показник якісної складової персоналу;

$P_{3п}$ – коефіцієнт працевзабезпеченості персоналу.

Для дослідження цього показника розрахуємо працевзабезпеченість на вказаних підприємствах (рис. 2).

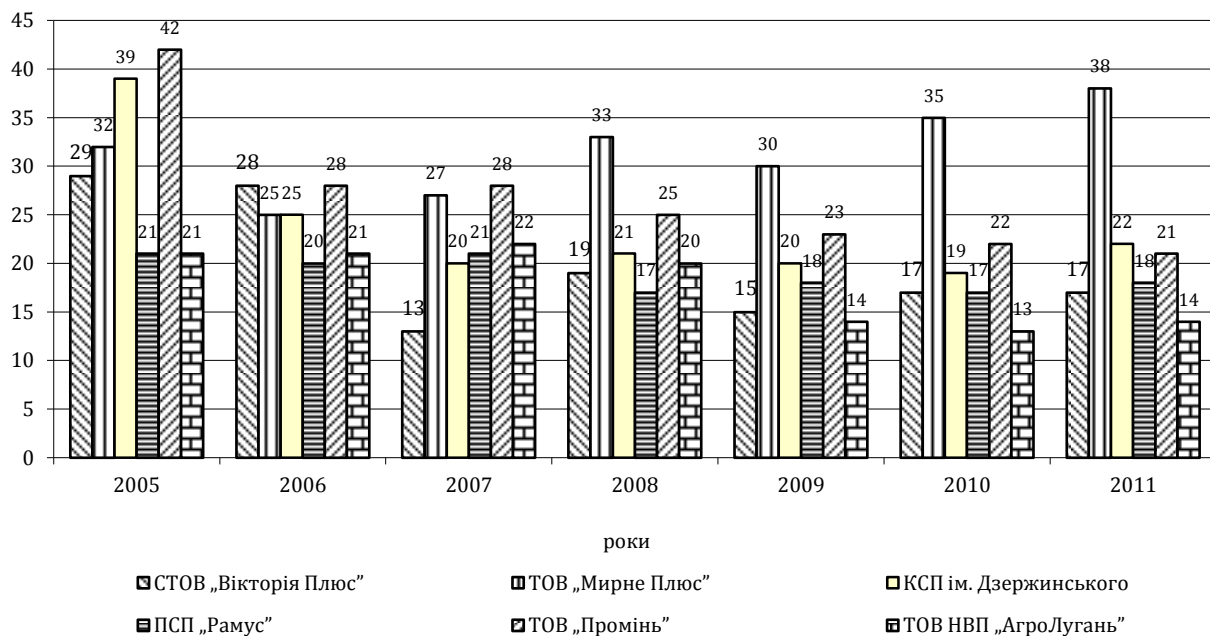


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта працевзабезпеченості на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Луганської області за період 2005-2011 рр. *

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.

Показник працевзабезпеченості найвищий у тих підприємств, у яких найбільше поголів'я ВРХ і свиней. А у підприємства ТОВ «Мирне Плюс» він найвищий завдяки збільшенню тваринництва за рахунок вирощування овець. Найнижчий показник у ТОВ НВП «АгроЛугань» (у 2011 р. – 14), що на 33% менше, ніж у 2005 р. У СТОВ «Вікторія Плюс» показник з кожним роком зменшується, і у 2011 р. він становив 17, що на 41% менше, ніж у 2005 р.

Наведені дані показали, що найвищий інтегральний показник у ТОВ «Мирне Плюс» і ТОВ «Промінь» і становить він відповідно 22,04 і 15,54. На цих підприємствах також був кращим і показник якісної складової підприємства. Найнижчий показник – у ПСП «Рамус» і ТОВ НВП «АгроЛугань» і становить він відповідно 1,80 та 3,08.

Таблиця 1. Розрахунок інтегрального показника використання персоналу на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Луганської області за період 2005-2011 рр.

Сільськогосподарські підприємства	Значення інтегрального показника за роками						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
СТОВ «Вікторія Плюс» Марківського району	0,29	0,56	0,65	0,76	1,05	3,91	4,42
ТОВ «Мирне Плюс» Марківського району	1,60	1,75	6,48	7,26	7,20	10,85	22,04
КСП імені Дзержинського Новоайдарського району	0,78	0,75	1,00	1,68	1,00	2,66	3,96
ПСП «Рамус» Новопсковського району	0,21	0,40	1,89	1,19	3,42	1,53	1,80
ТОВ «Промінь» Новопсковського району	4,20	7,28	14,28	8,00	13,80	11,44	15,54
ТОВ НВП «АгроЛугань» м. Луганськ	0,21	0,42	0,88	1,80	0,84	1,82	3,08

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.

Табличне значення критерію Фішера для рівня значущості 0,05 і степенів свободи 1 і 22 становить 4,30. Оскільки отримане значення більше критичного, то економетрична модель адекватно описує економічне явище. Проведемо оцінку довірчих границь базисних середніх і прогнозований результат зобразимо у вигляді таблиці. Серед основних показників фінансово-господарської діяльності, які характеризують стан фінансової й операційної діяльності сільськогосподарських підприємств, найбільше значення мають виручка від реалізації, чистий прибуток і чистий грошовий потік. Силу зв'язку рівня показників якісної складової персоналу і

зазначених показників доцільно визначати за допомогою коефіцієнта парної кореляції. За шкалою Чеддока сила зв'язку між показниками визначається розміром коефіцієнта кореляції: від 0 до 0,1 – зв'язок відсутній; від 0,11 до 0,3 – слабкий зв'язок; від 0,31 до 0,5 – помірний зв'язок; від 0,51 до 0,7 – істотний зв'язок; від 0,71 до 0,9 – сильний зв'язок; від 0,91 до 1 – дуже сильний зв'язок. Результати розрахунку сили зв'язку між рівнем якісного показника персоналу і фінансово-господарськими результатами діяльності на прикладі сільськогосподарських підприємств Луганської області наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Розрахунок сили зв'язку між рівнем комплексного показника якісної складової персоналу і фінансово-господарськими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств Луганської області за період 31.12.2010-31.12.2011 рр*.

Показники фінансово-господарської діяльності аналізованих сільськогосподарських підприємств	Коефіцієнт кореляції певного показника з інтегральним показником якісної складової персоналу					
	СТОВ «Вікторія Плюс»	ТОВ «Мирне Плюс»	КСП ім. Дзержинського	ПСП «Рамус»	ТОВ «Промінь»	ТОВ НВП «АгроЛугань»
Виручка від реалізації (В _p)	0,97	0,88	0,88	0,94	0,94	0,96
Чистий прибуток (П _p)	0,97	0,84	0,74	0,07	0,49	0,95

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.

З наведеної таблиці видно, що в більшості випадків рівень комплексного показника якісної складової персоналу найістотніше впливає на показник виручки від реалізації сільськогосподарської продукції, тому він був використаний для подальших досліджень як головний критерій фінансово-економічної

результативності реалізації стратегії розвитку персоналу сільськогосподарських підприємств.

Наступним кроком стала побудова регресійних моделей залежності виручки від реалізації сільськогосподарської продукції від рівня якісних показників персоналу (табл. 3).

Таблиця 3. Моделі залежності виручки від реалізації від рівня комплексного показника якісної складової персоналу сільськогосподарських підприємств Луганської області за період 31.12.2010-31.12.2011 рр*.

Сільськогосподарські підприємства	Рівняння регресійної залежності
СТОВ «Вікторія Плюс» Марківського району	$y = -819,8346 + 42639,77x_1$
ТОВ «Мирне Плюс» Марківського району	$y = 4134,836 + 26129,22x_1$
КСП імені Дзержинського Новоайдарського району	$y = 2562,143 + 68349,29x_1$
ПСП «Рамус» Новопсковського району	$y = 4481,818 + 35277,72x_1$
ТОВ «Промінь» Новопсковського району	$y = 3016,71 + 31986,03x_1$
ТОВ НВП «АгроЛугань» м. Луганськ	$y = 3116,822 + 33097,69x_1$

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.

Отримані результати дозволили виявити існування прямої залежності між рівнем якісних показників та виручкою від реалізації

сільськогосподарської продукції. Так для підприємства СТОВ «Вікторія Плюс» зростання комплексного показника на одиницю дозволить

підвищити прибуток на 14,0 тис. грн, для ТОВ «Мирне Плюс» зростання цього показника відповідно дасть додатковий прибуток 8,6 тис. грн. Найбільший ефект спостерігається на ПСП «Рамус», де підвищення комплексного показника якісних складових персоналу дасть додатково 16,0 тис. грн виручки.

Практичне застосування зазначених регресійних моделей можливе лише за умови доведення їх адекватності. Регресійна модель впливу якісних показників персоналу на виручку від реалізації вважається адекватною, якщо багатофакторний коефіцієнт регресії більший за 0,8, коефіцієнт детермінації вищий за 0,7, скоригований коефіцієнт Фішера більший за його табличне значення, а рівень помилки моделі менший 0,05.

Побудовані модулі мають індивідуальний

Таблиця 4. Параметри множинної регресійної моделі впливу рівня синергії та комплексного показника якісної складової персоналу на виручку від реалізації за період 31.12.2010-31.12.2011 рр.

Сільськогосподарські підприємства	Рівняння регресійної залежності
СТОВ «Вікторія Плюс» Марківського району	$y = 1241,86 + 40056,57x_1 - 13,01x_2$
ТОВ «Мирне Плюс» Марківського району	$y = 4479,61 + 25412,48x_1 - 18,226x_2$
КСП імені Держинського Новоайдарського району	$y = 8980,63 + 63395,95x_1 - 1292,09x_2$
ПСП «Рамус» Новопсковського району	$y = 4696,19 + 36832,11x_1 - 88,06x_2$
ТОВ «Промінь» Новопсковського району	$y = 1536,21 + 42882,35x_1 - 775,46x_2$
ТОВ НВП «АгроЛугань» м. Луганськ	$y = 2404,83 + 36274,48x_1 + 49,20x_2$

**Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.*

Одержані моделі свідчать про пряму залежність між виручкою підприємства та комплексним коефіцієнтом якісної складової персоналу. Дослідження показали, що зростання цього показника на 1 пункт може принести сільськогосподарським підприємствам від 25,4 тис. грн до 63,4 тис. грн виручки. Не завжди спостерігається позитивний синергетичний ефект від підвищення якісної складової персоналу. Такий стан можливий у господарствах, де підвищення рівня кваліфікації не має системного характеру, оскільки не завжди працівники, які підвищили свій професійний рівень, покращують взаємодію у колективі. Таке явище спостерігається у СТОВ «Вікторія Плюс», КСП ім. Держинського, ТОВ «Промінь», ТОВ «Мирне Плюс» та ТОВ НВП «АгроЛугань».

Про вплив якісної складової на ефективність виробництва свідчить той факт, що за однакових умов кращих результатів досягають сільськогосподарські підприємства, у яких вища забезпеченість механізаторами 1 і 2-го класів, фахівцями з вищою освітою. Основною проблемою для сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах є дефіцит кваліфікованих кадрів. Таким чином, рівень збалансованості розвитку складових персоналу був оцінений завдяки використанню

характер для кожного сільськогосподарського підприємства і можуть використовуватись у межах довірчих інтервалів. Також у процесі досліджень доведено, що на фінансово-господарські результати діяльності сільськогосподарських підприємств впливає як рівень якісної складової персоналу підприємства, так і ступінь збалансованості розвитку його складових. Рівень збалансованості розвитку складових персоналу був оцінений завдяки використанню визначеного комплексного коефіцієнта ($K_{оп}$). Побудовані моделі множинної регресії впливу рівня синергії (x_2) та комплексного показника якісної складової персоналу (x_1) на виручку від реалізації сільськогосподарської продукції (y) на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах наведені у табл. 4.

визначеного інтегрального коефіцієнта (L_{III}).

$$L_{III} = K_{оп} \times \Pi_{zn}, \quad (2)$$

де $K_{оп}$ – комплексний показник якісної складової персоналу сільськогосподарських підприємств;

Π_{zn} – коефіцієнт працевезбезпеченості.

Побудовані моделі множинної регресії впливу рівня синергії (x_1) та інтегрального коефіцієнта (x_2) на виручку від реалізації сільськогосподарської продукції на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах наведені у табл. 5.

Дані розрахунків свідчать, що зростання інтегрального коефіцієнта, який відображає вплив кількісної і якісної складової персоналу, дає приріст виручки від 289 грн до 1,3 тис. грн. Таким чином, можна зробити висновок, що зростання якісної складової дає більший ефект при незмінній кількості персоналу. Збільшення кількості також негативно впливає на синергетичний ефект, що спостерігалось у СТОВ «Вікторія Плюс», КСП ім. Держинського, ТОВ «Промінь» і ТОВ НВП «АгроЛугань».

Таблиця 5. Параметри множинної регресійної моделі впливу рівня синергії та інтегрального коефіцієнта на виручку від реалізації за період 31.12.2010-31.12.2011 рр*.

Сільськогосподарські підприємства	Рівняння регресійної залежності
СТОВ «Вікторія Плюс» Марківського району	$y = 863,35 + 176,58x_1 + 2216,82x_2$
ТОВ «Мирне Плюс» Марківського району	$y = 8046,34 - 416,26x_1 + 592,57x_2$
КСП імені Держинського Новоайдарського району	$y = 7942,65 - 1019,47x_1 + 2918,18x_2$
ПСП «Рамус» Новопсковського району	$y = 5855,16 - 269,49x_1 + 1935,54x_2$
ТОВ «Промінь» Новопсковського району	$y = 4642,15 - 3874,17x_1 + 2661,51x_2$
ТОВ НВП «АгроЛугань» м. Луганськ	$y = 3736,33 - 168,82x_1 + 2340,61x_2$

*Розраховано автором за матеріалами власних досліджень підприємств.

Таким чином, як видно з наведених даних, проведені розрахунки підтвердили гіпотезу, що на фінансово-господарські результати діяльності сільськогосподарських підприємств істотно впливає не тільки рівень наявного персоналу, а й рівень збалансованості розвитку його складових, кількісним вираженням якого є інтегральний коефіцієнт. Що вищий рівень збалансованості як кількісних, так і якісних складових персоналу сільськогосподарських підприємств, то швидше зростають фінансові результати їх діяльності.

Саме тому розробка й упровадження ефективної стратегії розвитку персоналу та її сприяння зростанню збалансованості його складових дозволяє сільськогосподарським підприємствам зміцнити фінансово-економічне становище, що створює умови для їх сталого економічного розвитку і виконання своїх соціальних функцій. Аналіз персоналу в загальному випадку досягається при вирішенні двох завдань: оцінювання можливостей (потенціалу) персоналу та оцінювання результатів його діяльності.

Список літератури

1. Бурда, Н. В. Формування та використання трудового потенціалу сільських територій Луганської області [Текст] / Н. В. Бурда // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету / ред. : Калеткін Г. М. (гол. ред.) та ін. – В., 2010. – Вип. 5, Т. 3 – С. 11-14.
2. Бурда, Н. В. Роль підвищення кваліфікації персоналу [Текст] // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 90-94.
3. Радько, С. Г. Теоретические основы управления трудовым потенциалом [Текст] / Радько С. Г. – СПб. : филиал изд-ва „Просвещение”, 2007. – 318 с.
4. Рябоконт, В. П. Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили на селі [Текст] / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 6.
5. Ткаченко, В. Г. Кадровий потенціал аграрного сектора економіки – неперемне условие конкурентоспособности структур АПК [Текст] / В. Г. Ткаченко // тез. докл. на міжнародній науковій конф. „Проблеми и перспективи повышения конкурентоспособности Российской экономики”. – Краснодар : Кубанский Государственный аграрный университет. – 2003. – № 7 – С. 350
6. Травин, В. В. Менеджмент персонала підприємства [Текст] / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 2003. – 272 с.
7. Управление персоналом : [учебник / общ. ред. Турчинова А. И.]. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 608 с
8. Щекин, Г. В. Организация и психология управления персоналом [Текст] / Щекин Г. В. – К. : МАУП, 2002. – 832 с.
9. Якуба, К. Людський фактор у реформуванні аграрної економіки [Текст] / К. Якуба // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 69-75.
10. Царенко, О. М. Кадрове забезпечення АПК [Текст] / О. М. Царенко – Суми : Сумськ. обл. друкарня, 2003. – 68 с.

References

1. Burda, N. (2010). Formation and use of the employment potential of rural areas Luhansk region. Proceedings of Vinnytsia National Agrarian University, 5 (3), 11-14.
2. Burda, N. (2012). The role of staff development. Innovative Economy, 4, 90-94.
3. Radko, S. G. (2007). Theoretical Foundations of labor potential. St. Petersburg. : A branch of the publishing house "Education".
4. Riabokon, V. P. (2009). Professional qualification structure of labor. Economy APC, 1, 6.
5. Tkachenko, V. G. (2003). Personnel potential of the agricultural sector - an indispensable condition for the competitiveness of agribusiness structures. Reports at the international scientific conference " Problems and

prospects of improving the competitiveness of the Russian economy". Krasnodar : Kuban State Agrarian University, 7, 350.

6. *Travin, V. V. & Dyatlov, V. A. (2003). Personnel Management Company. Moscow: Delo.*
7. *Personnel management. (2008). Moscow: Publishing House of RAGS .*
8. *Shchekin, G. (2002). Organization and Personnel Management Psychology. Kyiv: AIDP.*
9. *Jacuba, K. (2004). The human factor in reforming agrarian economy. Economy of Ukraine, 5, 69-75.*
10. *Tsarenko, A. (2003). Staffing APC . Sumy : Sumy. region. Printing House.*

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Андрій Миколайович БУТОВ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: andrewbutik@yahoo.com
Телефон: +380673528681

**ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Бутов, А. М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Андрій Миколайович Бутов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 124-131. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть методичного підходу до формування ефективної системи управління логістикою у напрямі використання логістичних стратегій на підприємстві з метою забезпечення його конкурентоспроможності за сучасних умов ведення бізнесу, яке полягає у здійсненні управління логістичними витратами підприємств. Визначення рівня їх економічного потенціалу проводилося за допомогою використання гібридних стратегій логістичного ланцюга, що повинні бути спрямовані на пошук шляхів досягнення прийнятної комбінації чіткості та адаптивності, і формування на їх основі інтегральної логістичної стратегії підприємства. За результатами оцінювання з'ясовано необхідність використання потенціалу логістики для виявлення прихованих резервів у розвитку підприємства та збільшення віддачі від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищення ефективності логістичних процесів.

Ключові слова: логістика; логістичний ланцюг; логістична стратегія; діагностика; конкурентоспроможність.

Андрей Николаевич БУТОВ

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ДЛЯ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

Раскрыта суть методического подхода к формированию эффективной системы управления логистикой в направлении использования логистических стратегий на предприятии с целью обеспечения его конкурентоспособности в современных условиях ведения бизнеса, которая заключается в осуществлении управления логистическими затратами предприятий. Определение уровня экономического потенциала последних проводилось посредством использования гибридных стратегий логистической цепи, которые должны быть направлены на поиск путей достижения приемлемой комбинации четкости и адаптивности, и формирования на их основе интегральной логистической стратегии предприятия. По результатам исследования установлена необходимость использования потенциала логистики для выявления скрытых резервов в развитии предприятия и увеличения отдачи от более обоснованного применения современных экономических инструментов, повышения эффективности логистических процессов.

Ключевые слова: логистика; логистическая цепь; логистическая стратегия; диагностика; конкурентоспособность.

Andrii Mykolayovych BUTOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Management of Organizations and Innovative Entrepreneurship,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46000, Ukraine
E-mail: andrewbutik@yahoo.com
Phone: +380673528681

PERSPECTIVES OF LOGISTICS STRATEGIES FOR COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

Abstract

It has been considered the essence of methodical approach to formation of efficient logistics management towards the use of logistics strategy in the enterprise to ensure its competitiveness in the current business environment, which is the implementation of logistics costs. It has been determined the level of economic potential of enterprises conducted by using a hybrid supply chain strategies that should be focused on finding ways to achieve an acceptable combination of clarity and adaptability, and building on the basis of their integrated logistics strategy. It has been proved the need for logistics capacity to detect hidden reserves in the enterprise and increase the return on a reasonable use of modern economic tools, improving the efficiency of logistics processes.

Keywords: *logistics; logistics chain; sourcing; diagnostics; competitiveness.*

JEL Classification: M210

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки виникає потреба досягнення підприємством стабільності на ринку та закріплення його позицій серед конкурентів. Вирішення цієї проблеми пов'язане із формуванням власної ринкової стратегії, проведенням постійних маркетингових досліджень, моніторингу мікро- і макросередовища фірми та виробленням певної моделі поведінки, що дасть змогу розвиватись та освоювати нові ринкові сегменти. Проведення в Україні економічних реформ багато вчених і практиків пов'язують з можливістю використання на всіх рівнях управління класичних інструментів менеджменту, маркетингу, логістики. Однак, як показав досвід реформування вітчизняної економіки, ці інструменти добре зарекомендували себе в стабільній економіці розвинених країн, не завжди і не скрізь успішно застосовуються у вітчизняних реаліях. Це стосується насамперед логістики, яка, на відміну від менеджменту та маркетингу, до сьогодні не має чіткого концептуального бачення для її ефективного використання.

Значення логістики для досягнення цілей підприємства досліджували у своїх працях вітчизняні вчені: І. І. Бажин, А. Г. Кальченко, О. А. Кириченко, Є. В. Крикавський, Р. Р. Ларіна, С. В. Мочерний, М. А. Окландер, Ю. В. Пономарьова, О. П. Хромов, Н. І. Чухрай, та закордонні економісти-дослідники: Дж. Бауерсокс Дональд, Дж. Клосс Дейвід, П. Друкер, К. Кльозе, Л.Б. Міротін, Ю.М. Неруш, А. Р. Родіонов, А. Н. Родніков, А. І. Семенко, В. І. Сергеев. Основну увагу звертали на застосування логістики в умовах функціонування розвиненої економіки та

проблеми її розвитку під час формування ринкової економіки.

Проте невиправдано широкий спектр завдань, функцій і об'єктів застосування логістики, перерахованих у зарубіжній і вітчизняній літературі, ускладнює об'єктивну оцінку ефективності та доцільності застосування її конкретних форм і методів у різних суб'єктів господарювання. Недостатньо вивчено взаємозв'язок логістики з менеджментом і маркетингом у контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства та його прибутковості. Все це обумовлює актуальність дослідження перспектив використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Метою статті є розкриття напрямів формування ефективної системи управління логістикою у напрямі використання логістичних стратегій на підприємстві задля забезпечення його конкурентоспроможності за сучасних умов ведення бізнесу.

Жорсткі умови конкурентної боротьби вимагають від підприємств застосування нових підходів до планування та управління рухом товарних потоків від виробника готової продукції до споживача, заснованих на принципах логістики, а зростання її ролі в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств зумовило необхідність перегляду визначення цього терміну.

Як наука, яка існує уже протягом тривалих років та виникла в результаті інтеграції матеріального, виробничого менеджменту і маркетингу, логістика й досі викликає посилену увагу з боку науковців, що знайшло відображення в різних аспектах застосування терміну.

По-перше, логістика є частиною загальної теорії управління, але виокремлюється з неї своєю специфікою, яка полягає в управлінні різноманітними потоковими процесами, що мають просторово-часову послідовність. З чого випливає висновок, що об'єктом її використання може бути будь-яка діяльність, де сукупність процесів чи подій має альтернативну послідовність у просторі та в часі й розглядає багато варіантів її організації та управління за певними критеріями.

По-друге, особливістю логістики є її здатність не тільки керувати потоковими процесами, а й забезпечувати організацію раціонального управління ними з метою виявлення прихованих резервів управління, головним чином у вигляді додаткових доходів і прибутку підприємства та інших ринкових структур.

По-третє, особливістю логістики є її призначення для реорганізації форм і методів управління потоковими процесами з метою виявлення та використання додаткових резервів за рахунок продуктивних факторів і джерел. Це є найбільш характерним для еволюційно налагодженої ринкової економіки розвинених країн [6, с. 291].

Логістику розглядають як сферу наукової діяльності, яка спрямована на створення системи виробничо-комерційних взаємовідносин на мікро-, мезо-, макрорівнях на принципах інтеграції та оптимізації матеріальних (матеріальні ресурси, напівфабрикати, готова продукція), інформаційних (паперова чи електронна документація), фінансових (фінансові ресурси), сервісних (послуги транспортних підприємств, експедиторських компаній, гуртових та роздрібних посередників тощо), інноваційних (наукових ідей, розробок), кадрових і інвестиційних потоків у коротко- та довгостроковому періодах з метою забезпечення максимізації прибутку, збільшення частки ринку та досягнення довгострокових конкурентних переваг [5, с. 149].

З цього можна зробити висновок, що логістика є науково-практичним інструментом спільного господарювання багатьох економічно самостійних ринкових структур, що дозволяє досягти раціональної організації потокових процесів, які відбуваються в просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів управління й одержання додаткових доходів і прибутку цими структурами переважно за рахунок суспільно-корисних, головним чином – виробничих, факторів і джерел.

Саме концепція логістики містить у собі значні резерви економії часу та оптимізації витрат на виконання логістичних операцій.

Досвід провідних зарубіжних країн доводить високу ефективність логістики в отриманні стійких конкурентних переваг. Завдяки їй підприємства забезпечують необхідний рівень

обслуговування кінцевого споживача, надаючи йому при цьому певні додаткові користі (цінності). Ці додаткові цінності можуть стосуватися і еластичності поставок щодо величини партії, і еластичності щодо умов оплати, і еластичності щодо термінів та місця виконання замовлення.

Пов'язуючи викладене із характеристикою концепції логістики, зупинимося детальніше на сутності найбільш важливих логістичних складових конкурентоспроможності підприємства, серед яких можна назвати наступні:

- елімінація часу логістичних операцій;
- підвищення якості надання послуг;
- зниження логістичних витрат.

Обґрунтування вибору цих факторів доведено в табл. 1.

Елімінація часу виконання логістичних операцій полягає у використанні методу цілісності часу виробництва. Науковці по-різному трактують сутність цього методу. Й. Монден описує так: «Метод цілісності часу виробництва – це виробництво продукції в необхідній кількості у необхідний час за мінімальний проміжок часу». Р. Халл, визначаючи цей метод як філософію виробництва, зазначає: «це транспортування і доставка матеріалів з метою постачання необхідних ресурсів та матеріалів у певний час у певному місці». Таким чином метод цілісності часу виробництва містить весь процес виробництва з постачанням необхідної кількості ресурсів та матеріалів у певний час [10, с. 128].

Використання методу скорочення часу логістичних операцій дає можливість підприємству гнучко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Тому, розглядаючи сутність поняття виробничого циклу, який вимірюється синхронністю часу, містить виробництво, планування асортименту і якості, зміни технологій та транспорту, зберігання й організацію збуту, в якості критерію організації виробництва варто застосовувати метод цілісності часу, мінімізуючи загальні витрати часу. У такому випадку основною ціллю підприємства є організація роботи й узгодження інтересів постачальників та посередників. Як наслідок, показники організаційної діяльності впливають на мінімізацію додаткових витрат, підвищення стійкості виробництва та якості виробленої продукції. Цілісність часу виробництва визначає, що необхідну продукцію потрібно виробляти у потрібний час і в потрібній кількості та якості, що вимагає синхронного планування доставки продукції від виробника до споживача.

Оптимізація часу виробництва продукції завдяки логістичному аналізу цього процесу значно впливає на кінцеву ціну виробу. Один із той самий продукт може бути виготовлений підприємством при різних способах організації його діяльності. За логістичною концепцією,

додавання вартості товару відбувається в процесі корисної зміни параметрів часу, місця і форми. Отже, вартість товару формується протягом всього ланцюга, однак завдяки логістиці підприємства

забезпечують необхідний рівень обслуговування споживачів, надаючи певні додаткові послуги, окрім тих, які забезпечує виробничий процес [10, с. 128].

Таблиця 1. Переваги вибору основних логістичних факторів [10, с. 127]

Складові конкуренто-спроможності підприємства	Час	Якісне обслуговування	Логістичні витрати
Виробництво та виробничий потенціал	Елімінація часу використання операцій, ефективна організація процесу виробництва	Стійкі партії виробництва продукції, відсутність простоїв	Ефективне планування витрат на виробництво
Маркетинг	Скоординована діяльність маркетингових служб, налагоджена співпраця з постачальниками, короткі терміни виконання замовлення	Високі обсяги продажу, постійна прихильність споживачів, передпродажний та післяпродажний сервіс	Високі витрати на обслуговування в кінцевому результаті призводять до зниження загальних витрат по підприємству
Фінанси	Скорочення витрат на виконання операцій	Підвищення обсягів фінансових надходжень унаслідок високих обсягів продажу	Складання бюджету за зниженими показниками витрат унаслідок зменшення витрат на складування та зберігання

Як зазначає І. І. Бажин, діяльність усередині ланцюга цінностей поділяється на основну та допоміжну. Основні види діяльності безпосередньо додають вартість кінцевому продукту, допоміжні додають опосередковано, сприяючи виконанню основних видів діяльності [1]. Аналіз основних і допоміжних видів діяльності з додаванням вартості допомагає встановити, у якому місці логістичного ланцюга відбувається найбільше зростання вартості, а де є потенційні можливості для її збільшення за рахунок зміни розміщення видів діяльності та покращення їхньої інтеграції [10, с. 128].

Водночас окремі логістичні дії не додають вартості, а лише збільшують витрати. Тому одним з найважливіших завдань логістичного управління є елімінація часу операцій, які не додають вартості продукту, досягаючи тим самим скорочення логістичного циклу.

Прийнята сьогодні логістична ідеологія «customer focused manufacturing» (виробництво, орієнтоване на покупця) на перше місце висуває вимоги гнучкості виробництва і використання зворотного зв'язку між стадіями товароруку. Відповідно до цих вимог, пристосування до інтересів споживачів потребує від підприємств-виробників не просто адаптації товару до потреб конкретного покупця, а й підтримки постійного зворотного зв'язку з ним і адаптації всього ланцюга до таких потреб. Результатом реалізації цих умов є підвищення якості обслуговування і,

перш за все, скорочення часу виконання замовлень та дотримання узгодженого графіка постачань.

Таким чином, фактор часу, поряд з ціною і якістю продукції, визначає успіх функціонування підприємства на сучасному ринку, а показник тривалості логістичного циклу як окремий його випадок, разом з показниками логістичних витрат, рівня технічного обслуговування, надійності постачань, використовується як критерій оцінки ефективності логістичного управління на підприємстві.

Зміна умов конкуренції, потреба споживачів у продуктах харчування, виготовлення гнучких автоматизованих виробничих установ, комп'ютеризація процесів виробництва, контроль за якістю – всі ці вимоги зумовлюють необхідність вирішення підприємствами проблеми ефективного управління витратам виробництва. Важлива умова ресурсного забезпечення підприємства – це пошук резервів зниження витрат на заготівлю, складування, розвантаження, навантаження та відправлення продукції. Скорочення витрат на транспортно-складські операції підвищує конкурентну позицію підприємства. Істотний вплив при цьому відіграє вибір оптимального варіанту витрат на логістичні операції.

Ефективність підприємства і його конкурентоспроможність прямо пов'язані з ефективністю системи контролю за операційними

витратами. Тенденція до зростання витрат підприємств призводить до необхідності аналізу логістичної діяльності з метою виявлення джерел можливої економії. Необхідність зниження логістичних витрат пов'язана із підвищення цін на продукцію, з одного боку, і обмеженням розмірів ринків збуту, що не дозволяє збільшити обсяг виробництва продукції, - з іншого. Водночас не всі підприємства ставлять перед собою завдання зниження логістичних витрат, пов'язуючи підвищення прибутковості зі зміною тарифів, податків, цін на сировину. Простий шлях скорочення, до якого на практиці сходяться більшість програм з мінімізації витрат, може призвести до послаблення позиції підприємства [10, с. 133].

Логістичні витрати на підприємстві зазвичай складають 5-35 % від обсягів продажу залежно від виду бізнесу, географічного розміщення підприємства та співвідношення вагових і цінових характеристик матеріальних ресурсів та готової продукції. Витрати на логістику, як правило, складають одну з найбільших частин витрат, пов'язаних з веденням бізнесу, поступаючись лише витратам на сировину та матеріали у виробництві або собівартості реалізованої продукції в гуртовій та роздрібній торгівлі. Аналіз структур логістичних витрат показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20-40 %), транспортні витрати (15-35 %) та адміністративні витрати (9-14 %) [10, с. 133].

Загалом, основною концепцією, що описує ефективність логістичних витрат, є концепція загальних витрат або повної вартості, яка була введена Л. Говардом, Д. Каллітоном і Д. Стілом. Вони показали, як підхід з позиції загальних витрат виправдовує високі затрати на логістичні операції. Суть цієї концепції полягає в тому, що, якщо витрати на якісне та вчасне обслуговування споживачів дозволяють зменшити або зовсім усунути інші витрати (зокрема на складування і зберігання запасів), то паралельно відбувається зниження загальних витрат підприємства.

Основні переваги управління логістичними витратами як засобом підвищення ефективності виробництва є виробництво конкурентоспроможної продукції за рахунок нижчих витрат і, відповідно, зниження ціни одиниці продукції; наявність якісної та реальної інформації про логістичні витрати окремих видів продукції; надання об'єктивних даних для прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень.

Таким чином стає все більш очевидним те, що конкурентна перевага виходить із здатності до комбінування мережі пов'язаних організацій, яка в наш час отримала назву «логістичного ланцюга поставок». Це фундаментальне зрушення від традиційного погляду на бізнес з точки зору окремого підприємства. До того ж у сучасних

економічних умовах ринки стають все більш мінливими і, отже, менш передбачуваними. Таким чином потреба в адаптивному реагуванні зростає.

Основною рисою сучасного бізнесу є ідея про те, що конкурують не підприємства, а ланцюги поставок підприємств (постачальницько-збутові ланцюжки), а успіх або провал ланцюгів поставок визначається на ринку кінцевим покупцем. Отримання покупцем потрібного продукту в потрібному місці у потрібний час – не тільки вимога процвітання (домогтися конкурентного успіху), але і ключовий момент виживання на ринку.

Отже, задоволення потреб покупців і знання ринку є вирішальними елементами для розгляду, коли підприємство намагається виробити нову логістичну стратегію. Тільки при повному розумінні потреб і обмежень ринку підприємство може зробити спробу розробити стратегію, яка задовольнить як учасників логістичного ланцюга, так і кінцевих споживачів (покупців).

Ініціативи щодо поліпшення показників логістичного ланцюга спрямовані на зведення попиту та пропозиції шляхом зниження витрат і водночас більш повного задоволення вимог покупця. Це обумовлює скорочення невизначеності у логістичному ланцюзі наскільки це можливо, забезпечення передбачуваності попиту для попередніх ділянок логістичного ланцюга. Однак іноді невизначеності в ланцюзі поставок важко уникнути через характеристику продукту.

Наприклад, якщо попит на продукт схильний до змін моди і менш залежний від внутрішньої корисності продукту, то він менш передбачуваний. Отже, підприємство має змиритися із невизначеністю, але необхідно виробити стратегію, яка все ж дозволить зводити попит і пропозицію.

Значний інтерес останнім часом було виявлено до концепції «чіткого виробництва» і більш широкої концепції «чіткого підприємства». У контексті нашої статті пояснимо, що концепція «чіткості» досить ефективно застосовується в умовах відносної стабільності, передбачуваності попиту і низької невизначеності. Навпаки, в умовах, де попит і потреби покупців сильно варіюються, виникає потреба у високому рівні адаптивності логістичного ланцюга.

У межах дослідження можливих варіантів застосування концепцій необхідно, на наш погляд, показати різні умови, за яких ці концепції можна комбінувати, забезпечуючи високу конкурентоспроможність ланцюга, здатну перемагати в мінливому і конкурентному середовищі. Для початку ми вкажемо на важливі відмінності у двох концепціях, а також, як одна з них може вигравати при впровадженні іншої.

Як адаптивність, так і чіткість висувають вимоги високої якості продукту. Вони також

вимагають мінімізації загального часу задоволення потреби, яке визначається як час від подачі заявки клієнтом до доставки товару. Загальний час виконання має бути мінімізовано для забезпечення адаптивності, оскільки попит сильно варіативний і важко передбачуваний. Якщо ланцюг має довгі періоди доставки, то підприємство не може достатньо швидко реагувати на потреби, щоб завойовувати ринок. До того ж, ефективне реструктурування скорочення операційних циклів завжди призводить до скорочення виробничих витрат і підвищення продуктивності.

Терміни доставки необхідно скоротити в чіткому виробництві відносно зайвого часу доставки як непотрібних витрат, а чіткість передбачає усунення всіх непотрібних (зайвих) витрат. Суть різниці між чіткістю і адаптивністю

щодо забезпечення додавання вартості для покупця в тому, що рівень обслуговування (доступність) – критичний показник для адаптивності, в той час, як витрати і низька ціна продажу тісно пов'язана із чіткістю. Тим не менше, там, де концепція скорочення загального часу циклу при ефективному впровадженні є достатньою умовою досягнення чіткого виробництва, це лише одна з умов досягнення адаптивного постачання.

Дані табл. 2 демонструє порівняння атрибутів чіткості та адаптивності. При мінливому непередбачуваному ринку на модні товари дефіцитність карається. Відповідно, політика закупівель змінюється від розміщення замовлень на регулярній основі до задіяння потужностей для забезпечення товаром у короткі терміни.

Таблиця 2. Порівняння чіткого і адаптивного постачання за атрибутами

<i>Атрибути порівняння</i>	<i>Чітке постачання</i>	<i>Адаптивне постачання</i>
Типові товари	Традиційні товари	Модні товари
Ринковий попит	Передбачуваний	Змінний
Варіативність продукту	Низька	Висока
Життєвий цикл продукту	Довгий	Короткий
Збудники для клієнта	Витрати	Доступність (наявність)
Націнка	Низька	Висока
Домінуючі витрати	Фізичні затрати	Ринкові витрати
Дефіцит	Довготерміновий	Змінний
Політика закупок	Закупка матеріалів	Розподіл потужностей
Насиченість інформації	Високі вимоги	Обов'язкові вимоги
Механізм прогнозування	Алгоритмізований	На основі експертних оцінок

Як зазначалося раніше, є низка загальних елементів у концепції чіткості та адаптивності. За умови, що вся концепція повністю продумана і правильно використовується, чіткий і адаптивний бізнес може співіснувати навіть у колишньому місці при невеликій ротації персоналу. Можливості способів зведення концепцій воедино і забезпечення доступного та прийняттого за витратами продукту для кінцевого покупця наведено в табл. 3.

Таким чином, гібридні стратегії адаптивності / чіткості, описані вище, підтверджують, що реальний фокус реінжинірингу повинен бути спрямований на пошук шляхів досягнення прийнятної комбінації чіткості та адаптивності, і формування на їх основі інтегральної логістичної стратегії підприємства.

Отже, особливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства у динамічному ринковому середовищі можуть посісти конкурентні переваги, пов'язані з логістичною діяльністю, що зумовлюються змінами у пріоритетах формування ланцюгів вартості і, відповідно, появою нових можливостей логістичного забезпечення конкурентоспроможності.

Створити ідеальну для всіх підприємств логістичну систему неможливо. У кожного з них вона буде іншою, оскільки її метою є досягнення конкретних стратегічних завдань. Використання логістики в господарській діяльності ринкових структур в умовах реформування економіки України не може обмежитися лише раціоналізацією їх систем управління, а повинна супроводжуватися паралельним перетворенням їх у системи. У результаті ефект від її використання набагато перевищить додаткову вигоду суб'єктів господарювання від раціональної (оптимальної) організації управління їх потоковими процесами.

Розгляд потенціалу логістики та її складників обумовлено потребою розробки механізму оцінки можливості застосування сучасних економічних підходів в практичній діяльності підприємства. Оцінка її потенціалу дасть змогу виявити приховані резерви в розвитку підприємства, а отже – збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати такий економічний ефект, як скорочення витрат і часу у сферах виробництва та обігу.

Таблиця 3. Вибір стратегії логістичного ланцюга

Гібридні стратегії	Оптимальні умови ринку і умови виробництва операцій
<i>Парето 80/20</i> Використання струнких методів для основного обсягу товару і адаптивного методу для повільно обертаються товарів	Широкий асортимент, зміни попиту непропорційні за асортиментом
<i>Розгрупувальна точка</i> Мета: стрункість до точки розгруповання і адаптивність після неї	Можливість виробництва напівфабрикатів, відкладання фінального конфігурування або фінального розподілу
<i>Поділ базового і хвелеподібного попиту</i> Управління піддаються прогнозуванню елементів з використанням чітких принципів, використання адаптивних принципів для менш передбачуваних елементів	Можливість прогнозування базового попиту за даними попередніх періодів і, де є можливість, місцевого виробництва та дрібними партіями

Список літератури

1. Бажин, И. И. Логистика: компакт-учебник / И. И. Бажин. – Х.: Консум, 2003. – 240 с.
2. Бублик, М. І. Розвиток логістики в сучасних умовах функціонування ринку [Текст] / М. І. Бублик, Т. І. Бабій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 138-142.
3. Бутов, А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах [Текст] / А. Бутов // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3(36). – С. 161-166.
4. Крайнова, О. С. Возможности наращивания конкурентных преимуществ на логистической основе [Текст] / О. С. Крайнова // Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. – Пенза: РИО ПГСХА, 2007. – С. 174-176.
5. Корінь, М. В. Логістика та її роль в забезпеченні ефективної діяльності підприємств [Текст] / М. В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 148-152.
6. Малицкая, С. И. Эффективная система управления логистикой [Текст] / С. И. Малицкая // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2010. – № 1. – С. 291-292.
7. Михальчук, Л. Ю. Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи [Текст] / Л. Ю. Михальчук, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №1. – С. 30-34.
8. Плашенко, В. В. Методический подход к выбору показателей развития управления логистикой на предприятиях [Текст] / В. В. Плашенко // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 80-86.
9. Плетнев, С. В. Возможности комбинации отдельных логистических стратегий для обеспечения высокой конкурентоспособности цепи поставок [Текст] / С. В. Плетнев, О. С. Крайнова // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 265-266.
10. Хвищун, Н. В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Н. В. Хвищун // Логістика: теорія та практика. – 2011. – №1. – С. 126-134.

References

1. Bazhyn, I. I. (2003). Logistiks [Lohistyka]. Kharkiv: Konsum.
2. Bublyk, M. I. (2009). The development of logistics in today's market functioning [Rozvytok lohistryky v suchasnykh umovakh funkciynuvannia rynku]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 19.6, 138-142.
3. Butov, A. (2012). Building an effective system of logistics enterprises [Formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia lohistrykoiu na pidpriumstvakh]. Galytskyi ekonomichniy visnyk, 3(36), 161-166.
4. Krainova, O. S. (2007). Opportunities to build a competitive advantage in logistics based on [Vozmozhnosti naraschivaniai konkurentnykh preimuschestv na lohisticshekoi osnove]. Strategicheskoe upravlenie predpriateaimi, organizatsiaimi i regionami, 174-176.
5. Korin, M. V. (2011). Logistics and its role in ensuring the efficient operation of businesses [Lohistyka ta yii rol v zabezpechenni efektyvnoi diailnosti pidpryeimstva]. Visnyk ekonomiky transport i promyslovosti, 35, 148-152.
6. Malitskaya, S. I. (2010). The effective system of logistics management [Efektivnaia sistema upravleniai lohistikoi]. Ekonomika i upravlenie: novye vyzovy i perspektivy, 1, 291-292.
7. Mykhalchuk, L. Yu. (2009). Analysis of the impact of logistics cost efficiency of the logistics system [Analiz vplyvu lohistrychnykh vytrat na efektyvnist funktsionuvannai lohistrychnoi systemy]. Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu, 1, 30-34.

-
8. *Plashenkov, V. V. (2009) Methodical approach to the selection of indicators of development of logistics management in enterprises [Metodicheskii podkhod k vyboru pokazatelei razvitiia upravleniia lohistikoi na predpriatii]. Vestnik Cherepovetskogo gosudarstvennogo universiteta, 2, 80-86.*
 9. *Pletnev, S. V. (2011). Possible combinations of individual logistics strategies to ensure high competitiveness of the supply chain [Vozmozhnosti kombinatsii otdelnykh lohisticheskikh strategiyi dlai obespecheniia konkurentosposobnosti tsepi postavok]. Mezhdunarodnyi zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniia, 8, 265-266.*
 10. *Khvyschun, N. V. (2011). Logistic components increase competitiveness [Lohiatychni skladovi pidvyschennai konkurentospromozhnosti pidpriemstva]. Lohistyka: teoriia ta praktyka, 1, 126-134.*

Стаття надійшла до редакції 05.11.2013 р.

Ірина Миколаївна ВАВДІЙЧИК
асистент кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ 02156, Україна
E-mail: econom@kntey.kiev.ua
Телефон: +380445314818

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Вавдійчик, І. М. Особливості управління формуванням товарних ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі [Текст] / Ірина Миколаївна Вавдійчик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 132-137. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розкрито характерні риси сучасного стану вітчизняного торговельного бізнесу та особливості процедури формування товарних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі; розглянуто доцільність застосування системного підходу в управлінні торговельним підприємством; визначено сутність, мету та об'єкт управління формуванням товарних ресурсів; надано характеристику окремим цілям управлінського процесу щодо формування товарних ресурсів, наведено його особливості залежно від базових стратегій діяльності підприємств роздрібною торгівлі, таких, як стратегії лідера завдяки економії на витратах, стратегії широкої диференціації, стратегії оптимізації асортименту; досліджено окремі джерела та способи формування товарних ресурсів, які застосовують підприємства роздрібною торгівлі, зокрема мережевої форми її організації; внесено пропозиції щодо підвищення ефективності управління товарними ресурсами.

Ключові слова: товарні ресурси; системний підхід; цільовизначення; базова стратегія діяльності; торговельна мережа.

Ірина Николаевна ВАВДИЙЧИК

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье раскрыты характерные черты современного состояния отечественного торгового бизнеса и особенности процедуры формирования товарных ресурсов предприятиями розничной торговли; рассмотрена целесообразность применения системного подхода в управлении торговым предприятием; определена сущность, цель и объект управления формированием товарных ресурсов; представлена характеристика отдельных целей управленческого процесса по формированию товарных ресурсов, приведены его особенности в зависимости от базовых стратегий деятельности предприятия розничной торговли, таких, как стратегия лидера за счет экономии на издержках, стратегия широкой дифференциации, стратегия оптимизации ассортимента; исследованы отдельные источники и способы формирования товарных ресурсов, применяемые предприятиями розничной торговли, в частности – сетевой формы ее организации; внесены предложения способствующие повышению эффективности управления товарными ресурсами.

Ключевые слова: товарные ресурсы; системный подход; целеполагание; базовая стратегия деятельности; торговая сеть.

MANAGEMENT FEATURES OF FORMING OF COMMODITY RESOURCES ON RETAIL ENTERPRISES

Abstract

The article describes the characteristics of the current state of the domestic trade business procedures and features of the formation of commodity resources of retailers. It has been examined the feasibility of a systematic approach to the management of commercial enterprise. The essence, the purpose and object of control of the formation of commodity resources are considered in the article. The characteristics of the individual objectives of the management process on formation of commodity resources is shown. Its features are based on the basic strategies of retailers. The particular sources and methods of formation of commodity resources are analysed. The suggestions for improving the management of commodity resources are given.

Keywords: commodity resources; systems approach; teleologism; base strategy of activity; trade network.

JEL classification: M21

Перехід економіки України до ринкових відносин та пов'язані з цим процеси докорінно змінили економічне, інформаційне та правове середовище функціонування підприємств роздрібною торгівлі. За цих умов успішна діяльність кожного конкретного торговельного підприємства залежить від рівня її організації, від оптимального використання наявних товарних ресурсів, від ефективності управління ними.

Метою статті є характеристика сутності та мети управління формуванням товарних ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі з урахуванням визначальних особливостей у сучасних умовах господарювання.

На сучасному етапі в економічній літературі відсутнє окреме дослідження, що стосується управління формуванням товарних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі. Окремі аспекти забезпечення підприємств торгівлі товарними ресурсами знайшли відображення у працях українських та зарубіжних науковців. Так зокрема проблеми закупівельної діяльності та вибору постачальника досліджено такими вітчизняними науковцями: Голошубовою Н. О., Єрьоміною Л. О., Коноваленко В. М., Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушаковою Н. М., Пономарьовою Ю. В., та зарубіжними: Б. А. Вейтцом, Дж. Евансом, Дж. Келлі, Ф. Котлером, Ж. Ламбенон, М. Ліндерсом, Х. Фіроном. Теоретичні аспекти товаропостачання торговельних підприємств розкрито в дослідженнях Апопія В. В., Анікіна Б. А., Бланка І. О., Бондаренко В. А., Брагіна Л. А., Герасимчук З. В., Виноградської А. М., Гончаренко Н. І., Гребнева А. І., Кальченко А. Г., Кириченко М. Р., Ковальської Л. Л., Ларіної Л. Л., Неруша Ю. М., Памбухчянца В. К., Федько В. П., Фесюк В. А. Проте багато проблем, пов'язаних із методичним забезпеченням та

практичним інструментарієм управління формуванням товарних ресурсів, потребують поглибленого розкриття і розвитку в напрямках підвищення ефективності управління цими процесами.

Раціонально організований процес управління формуванням товарних ресурсів дає можливість сформувати необхідний торговий асортимент товарів для забезпечення населення в роздрібній торговельній мережі, забезпечувати збалансованість між попитом населення і товарною пропозицією, підтримувати необхідну повноту і глибину асортименту, регулювати рівень та структуру товарних запасів, завдяки чому забезпечується виконання планів товарообороту та інших показників господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

Ринкова система перетворення економічних механізмів ведення бізнесу характеризується зміною форм та методів управління торговельним підприємством. Особливостями сучасного вітчизняного торговельного бізнесу є наявність великих територіально розгалужених торговельних мереж, диверсифікація підприємницької діяльності; розширення асортименту товарів; зростання кількості постачальників з різними ціновими пропозиціями та пропозиціями щодо якості товарів [1].

Адаптація підприємств роздрібною торгівлі до ринкових умов господарювання вимагає суттєвого перегляду значущості впливу формування товарних ресурсів на кінцеві результати їх фінансово-господарської діяльності. Насичення ринку споживчих товарів, перехід від ринку продавця до ринку покупця, необхідність урахування його потреб, варіативна можливість вибору постачальників товарних ресурсів

викликає складність процедури формування товарних ресурсів, обумовлює необхідність ефективного управління цим процесом, визначення теоретичних засад та практичного інструментарію його здійснення.

Теоретичною основою розробки теорії управління формуванням товарних ресурсів є надбання світової теорії та практики менеджменту, які пристосовані до соціально-економічних умов діяльності підприємств роздрібною торгівлі та враховують особливості цього функціонального напрямку управління. Найважливішим методологічним підходом до управління формуванням товарних ресурсів є, на нашу думку, системний. Такий вибір ґрунтується на розумінні сутності торговельного підприємства як складної, динамічної, відкритої системи, яка складається з певних функціональних підсистем. Унаслідок того, що торговельне підприємство є відкритою економічною системою, його виживання на ринку зумовлене задоволенням якоїсь суспільної потреби, що знаходиться поза ним самим. Відносно торговельних підприємств ця теза розглядається з точки зору здійснення торгової діяльності (доведення товарів до споживача) у межах обмежень — за витратами обігу та одержуваним прибутком від реалізації товарів. На нашу думку, управління формуванням товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлі утворює динамічну модель підготовки та прийняття управлінського рішення щодо вибору постачальників товарних ресурсів; форм надходження товарних ресурсів; методів поставки товарів; ціни, якості та асортименту товарів, які відповідають встановленим критеріям та забезпечують досягнення встановлених стратегічних цілей. З визначення випливає, що управління формуванням товарних ресурсів має підпорядкований основній політиці розвитку господарюючого суб'єкта характер і є засобом досягнення головної цілі підприємства, тобто його місії. Система управління формуванням товарних ресурсів є підпорядкованою складовою системи більш високого порядку – системи управління підприємством роздрібною торгівлі. Основними елементами, що властиві будь-якій системі управління, як правило, вважають цілі та задачі управління; функції, методи, способи впливу на елементи системи [2].

Метою управління формуванням товарних ресурсів є забезпечення безперервного процесу обміну товарів на гроші споживачів шляхом створення товарної маси, асортимент і якість якої відповідає їхньому попиту в просторі й часі. Як зазначав у своїй роботі відомий німецький дослідник І. Шерр, торговельному підприємству необхідні знання як в області виробництва, джерел надходження товарів, так і точне знання потреб покупців [3]. Об'єктом управління є процес формування торговельним підприємством

пропозиції товарів, призначених для подальшого перепродажу. Сучасний підхід до цілевизначення ґрунтується на встановленні для будь-якого управлінського процесу не однієї цілі, а їх системи, тобто певної кількості підпорядкованих елементів-цілей, що можуть розглядатися з використанням різноманітних класифікаційних ознак [4]. На нашу думку, застосування вказаного підходу до цілевизначення системи управління формуванням товарних ресурсів дозволить оцінити альтернативні варіанти їх надходження. З цією метою нами пропонується виділити наступні види цілей, що відображають окремі параметри, яким повинні відповідати товарні ресурси, що надходять до торговельного підприємства: цілі попиту; цілі надійності, цілі прибутковості. Успіх торговельного підприємства безпосередньо залежить від того, наскільки оперативво воно здатне реагувати на зміни попиту: задовольняти попит у разі його сплеску або позбуватися зайвих товарних ресурсів при його зниженні [5]. Цілі попиту визначають вимоги до властивостей товарів, які повинні відповідати попиту контингенту споживачів, яких обслуговує торговельне підприємство. Відсутність у торгівлі необхідних товарів, вузький нестабільний асортимент, що не відповідає запитам покупців, призводять до незадоволеного попиту, що негативно впливає на ефективність торгівлі [6]. Так французькі дослідники Криє А. та Жалле Ж. стверджують, що роздрібний торговець повинен надавати споживачам таку продукцію, яка найкраще задовольнить їх потреби та відповідає їх смакам [7]. Цілі надійності обумовлені тим, що процес формування товарних ресурсів повинен забезпечити безперервність здійснення процесу реалізації товарів. Надійність надходження товарів залежить від ступеня виконання постачальниками умов угод, від забезпеченості товарообороту портфелем замовлень тощо. Цілі прибутковості обумовлені результуючою метою торговельного підприємства. Якщо при ізольованих рішеннях по формуванню товарних ресурсів вважати незмінними матеріально-технічні та фінансові обмеження, то винятково важливий вплив на результат від операційної діяльності здійснює прибутковість окремих угод по закупівлі товарів.

Вибір нових моделей управління у сфері торговельного підприємництва забезпечують їх учасникам можливості адаптації до негативного прояву факторів зовнішнього середовища, отримання додаткових конкурентних переваг. Одним із напрямків забезпечення додаткових конкурентних переваг є вибір джерел та способів формування товарних ресурсів, який залежить від базової стратегії діяльності торговельного підприємства, формату ведення бізнесу, від стадії його життєвого циклу, розмірів та форми власності. У сучасних умовах господарювання

торговельне підприємство може використовувати наступні способи формування товарних ресурсів: закупівля товарів у підприємств-виробників, підприємств-посередників; виробництво товарів під власною торговою маркою; власне виробництво товарів; власний імпорт; отримання товарів на умовах комісії (консигнації); концесія; орендовані відділи. Проте існують визначальні особливості вибору джерел та способів формування товарних ресурсів у межах основних базових стратегій діяльності торговельного підприємства: стратегії лідера завдяки економії на витратах; стратегії широкої диференціації; стратегії оптимізації асортименту. Для сучасного етапу розвитку роздрібно торгівлі властивим є поступовий перехід до великого торговельного бізнесу, мережевої форми його організації. Під торговельною мережею розуміється сукупність магазинів сучасного типу (торговельних форматів), центральних та регіональних закупівельних центрів і складів, що мають єдину торговельну марку і забезпечують єдину систему постачання та продажів [8, с. 322]. Стратегія лідера за рахунок економії на витратах застосовується переважно у торговельних мережах на основі форматів дискаунтера, супермаркету, гіпермаркету. Основна мета в межах цієї стратегії — досягнення необхідних обсягів діяльності для завоювання певної частки ринку. Для успішної реалізації стратегії лідерства за рахунок економії на витратах у якості визначального виступає фактор цінової конкурентоспроможності. Досягнення лідерства за рахунок економії на витратах досягається завдяки наступним перевагам у сфері постачання товарів. Торговельні мережі за рахунок закупівлі великих обсягів товарів мають можливість знизити закупівельну ціну, встановлювати вигідні умови розрахунків за товари (зазвичай оплата здійснюється після реалізації товарів). Зменшення витрат здійснюється за рахунок виконання великими роздрібними торговельними мережами певних функцій оптової торгівлі: централізована закупка товарів у підприємств-виробників, зберігання на власних складах та централізована доставка для магазинів. Використання комп'ютеризованих процедур замовлень та прийомки товарів, у веденні бухгалтерського обліку дозволяє підвищити ефективність та знизити загальні витрати. Водночас постачальники виявляють високу зацікавленість у співпраці з торговельними мережами і тому надають їм високий рівень сервісного обслуговування, забезпечують підтримку продажів, крім того великим роздрібним торговельним мережам може даватись ексклюзивне (виняткове) право продажу певних товарів. Особливою конкурентною перевагою торговельних мереж у межах реалізації стратегії лідерства завдяки економії на витратах є можливість використання в якості додаткового

джерела формування товарних ресурсів товарів під власною торговельною маркою. «Власні торговельні марки, назви яким дають роздрібні торговці, більш вигідні для роздрібних торгових фірм, їх легше контролювати, їх не продають конкуренти, вони менше коштують для споживачів і сприяють виникненню прихильності покупців до роздрібно фірми» [9, с. 760]. Реалізацію товарів під власною торговельною маркою можуть собі дозволити тільки великі роздрібні торговельні мережі. Основними критеріями вибору товарів, які можуть бути носіями власної торговельної марки є: великі обсяги реалізації в певній торговельній мережі, їх цінова чутливість (висока цінова еластичність) та низька чутливість споживачів до бренду певного товару (споживачі не мають явно виражених переваг до бренду в певній товарній категорії). Однією з переваг використання власної торговельної марки є можливість встановлення більш низької ціни реалізації за рахунок зменшення витрат на бренд товаровиробника (маркетингову складову ціни товаровиробника – витрати на рекламу, на просування товару тощо). Встановлення більш низької ціни реалізації на товари під власною торговельною маркою дає можливість торговельним підприємствам не тільки збільшити обсяги реалізації, а й отримати значно більший прибуток на одиницю товару. Поряд з активним розвитком торговельної діяльності підприємства роздрібно торгівлі прагнуть організувати і власну виробничу діяльність [10].

Стратегія диференціації спрямована на забезпечення формування товарних ресурсів, які задовольняють потреби різних груп споживачів. Тобто асортимент повинен містити декілька варіантів товарних категорій, ідентифікованих для задоволення запитів конкретних груп споживачів. Для реалізації цієї стратегії торговельне підприємство повинно встановлювати взаємозв'язки з широким колом постачальників. Додатковим напрямком формування товарних ресурсів, доступних за ціною різним сегментам споживачів можна виокремити також виробництво товарів під власною торговельною маркою. Використання власної торговельної марки в умовах обмеженої платоспроможності населення, але при високій індивідуалізації потреб забезпечує можливість розширення та поглиблення асортименту в низькому та середньому діапазоні цін при високій ціновій диференціації в товарних групах. Зазвичай для виготовлення товарів під власною торговою маркою торговельне підприємство обирає виробників, якість товарів яких є гарантованою.

Стратегія оптимізації спрямована на споживачів, що надають особливого значення певним характеристикам і властивостям товарів. Асортимент формування товарних ресурсів

товарів у такому випадку містить невелику кількість категорій і перевага надається тим властивостям, які є ціннісними для споживачів, товари повинні бути відомих торговельних марок, що мають ринкові перспективи. Торговельне підприємство повинно встановлювати взаємозв'язки з постачальниками відомих торговельних марок. Хоча бренд є нематеріальною характеристикою товару, для деяких споживачів це єдине, що має значення при його придбанні. Доцільним є отримання ексклюзивних прав на розповсюдження товару від підприємств-виробників. Для торговельних мереж, що застосовують стратегію оптимізації, характерним є достатньо високий рівень інвестицій у бренд торгової марки компанії чи в просування торгових марок, оскільки рентабельність реалізації безпосередньо залежить від прихильності споживачів до торговельного підприємства та асортименту, який пропонується.

Чітке розуміння сутності процесу формування товарних ресурсів, його місця в управлінні

торговельним підприємством загалом сприятиме зростанню ефективності діяльності та стабільному економічному зростанню в майбутньому. Дослідження сучасних організаційних форм забезпечення підприємств роздрібною торгівлі товарними ресурсами, виявлення їх особливостей залежно від базової стратегії діяльності торговельного підприємства, формату ведення бізнесу, підвищення рівня комплексності наукових методів, які застосовуються при виборі джерел формування товарних ресурсів, є запорукою досягнення підприємством стратегічних цілей. Одним із напрямів оптимізації процесу є запровадження системного підходу в управлінні формуванням товарних ресурсів, моніторингу стану системи управління, систематичного відслідковування відхилення в договорах і графіках постачання, визначення планового обсягу надходження товарних ресурсів, проведення нормалізуючих заходів тощо.

Список літератури

1. Тарасюк, М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / М. В. Тарасюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. - 548 с.
2. Егоров, И. В. Управление товарными системами [Текст] : учебное пособие / И. В. Егоров. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 644 с., с. 124
3. Шерр, И. О. Учение о торговле [Текст] : В 2-х кн. Кн. 1. / И. О. Шерр. – М. : Перспектива, 1993. – 234 с.
4. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2000. 580с., с. 63.
5. Мазаракі, А. А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
6. Комерційна діяльність [Текст] : підруч. / За ред. проф. В. В. Анопія. – Вид. 2-ге, перероб і доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с., с. 443
7. Крие, А. Внутренняя торговля [Текст] / А. Крие, Ж. Жаллэ; Пер. с фр. / Общ. ред. В. С. Загашвили. – М. : А/О Издательская группа «Прогресс» - «Универс», 1993. – 192 с., с. 40.
8. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання [Текст] : монографія / За заг. ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. Нац торг-екон. ун-т, 2007. – 379 с., с. 322
9. Розничная торговля: стратегический подход [Текст]. – М. : Издательский дом „Вильямс”, 2003. – 1184 с. : ил.
10. Торговельне підприємництво: теорія та практика [Текст] : монографія / за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2012. – 304 с.

References

1. Tarassyuk, M. (2010). *Controlling the management of retail chains : theory, methodology, practice*. Kyiv : Kyiv. nat. trade. -economical. University Press.
2. Egorov, I. V. (2001). *Management of commodity systems*. Moscow: Publishing and Book Trade Center "Marketing".
3. Sherr, I. O. (1993). *Doctrine of trade*. Moskow: Perspective.
4. Lihonenko, L. O. (2000). *Crisis Management now : theoretical and metological principles and practical tools*. Kyiv : Kyiv. nat. trade. - econ. University Press.
5. Mazaraki, A. A., Psheslinsky, D. M., Smolin, I. (2010). *Merchant : strategy, policy, competitiveness*. Kyiv : Kyiv . nat. trade . -economical. University Press.
6. Apopiy, V. (2008). *Commercial activity*. Kyiv: Knowledge.
7. Krier, A., Zhalle, Z. (1993). *Domestic Trade*. Moskow : Publishing Group "Progress" - "Univers".
8. Lihonenko, L. O. (2007). *Consumer Market of Ukraine: research methodology and regulation*. Kyiv : Kyiv. Nat. Trade -economical. University Press.

-
9. *Retailing: A Strategic Approach (2003). Moscow: Publishing House "Williams".*
 10. *Lihonenko, L. O. (2012). Storage Entrepreneurship : Theory and Practice. Kyiv : Kyiv . nat. trade . - economical. University Press.*

Стаття надійшла до редакції 15.10.2013 р.

Олексій Вікторович ВАСИЛЬЄВ

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства міського господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені А. Н. Бекетова
вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, 61002, Україна
E-mail: oleksy77@mail.ru
Телефон: +380674430732

Вікторія Ігорівна МЕЙТА

аспірантка кафедри фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
вул. Фрунзе, 21, м. Харків, 61002, Україна
E-mail: ashlee182@mail.ru
Телефон: +380976500544

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ
БЕЗПЕКОЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Васильєв, О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [Текст] / Олексій Вікторович Васильєв, Вікторія Ігорівна Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто чинники, що обумовлюють необхідність створення системи управління економічною безпекою промислових підприємств. Проаналізовано концептуальні підходи до визначення системи економічної безпеки підприємства вітчизняними та іноземними науковцями. Встановлено мету, завдання, принципи, об'єкти, суб'єкти системи управління останньою. Виділено основні етапи формування системи. Обґрунтовано доцільність створення служби економічної безпеки на промислових підприємствах та запропоновано оптимальний її склад. Ефективність та надійність сформованої системи пропонується оцінювати, спираючись на такі критерії: підприємство зберігає та примножує матеріальні цінності, йде шляхом сталого розвитку; своєчасно попереджає кризові ситуації і нейтралізує негативні чинники, що впливають на його діяльність.

Ключові слова: економічна безпека; промислове підприємство; система; принципи; управління економічною безпекою; служба безпеки; критерії.

Алексей Викторович ВАСИЛЬЕВ

Виктория Игоревна МЕЙТА

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

Рассмотрены факторы, которые обуславливают необходимость создания системы управления экономической безопасностью промышленных предприятий. Проанализированы концептуальные подходы к изучению системы экономической безопасности предприятия отечественными и зарубежными авторами. Определены цель, задания, принципы, объекты, субъекты системы управления последней. Выделены основные этапы формирования системы. Обоснована целесообразность создания службы экономической безопасности на промышленных предприятиях и предложен оптимальный ее состав. Эффективность и надежность сформированной системы предлагается оценивать, опираясь на такие критерии: предприятие хранит и преумножает материальные ценности, идет по пути устойчивого развития; своевременно предупреждает кризисные ситуации и нейтрализует негативные факторы, которые влияют на его деятельность.

© Олексій Вікторович Васильєв, Вікторія Ігорівна Мейта, 2013

Ключевые слова: экономическая безопасность; промышленное предприятие; система; принципы; управление экономической безопасностью; служба безопасности; критерии.

Oleksiy Viktorovych VASYLIEV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor, Department of Economics of Enterprise in Municipal Services
Kharkiv National University of Municipal Economy named after O. M. Beketov
Marshal Bazhanov str., 17, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: oleksy77@mail.ru
Phone: +380674430732

Viktoria Ihorivna MEYTA

Postgraduate student,
Department of Finance
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
Frunze str., 21, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: ashlee182@mail.ru
Phone: +380976500544

FORMATION OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

The factors that explain necessity of creation of economic security management system of industrial enterprises has been considered. The conceptual approaches to the definition of economic security management system of industrial enterprises proposed by Ukrainian and foreign scientists has been analyzed. The purpose, tasks, principles, objects and subjects of a industrial enterprises economic security management system are identified. The basic stage of formation of the system has been proposed. The importance of creation of an Economic Security Department in industrial enterprises is justified. Appropriate composition of an Economic Security Department has been proposed. Efficiency and reliability of a formed system can be evaluated according to the following criteria: the company has sustainable development, multiplies material goods, uses innovative technology; in time eliminates the negative factors and crises that affect the industrial activity of the enterprise.

Keywords: economic security; industrial enterprise; system; principles; economic security management; Security Department; criteria.

JEL classification: L 230

За сучасних умов господарювання промислові підприємства України опинилися в умовах, коли необхідно самостійно забезпечувати виробничу діяльність, стійкий розвиток і адекватно реагувати на зовнішні впливи, які заважають реалізувати економічні інтереси та використати конкурентні переваги для рівноцінної конкурентної боротьби. За таких обставин важливою умовою підвищення ефективності та стійкого розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин є формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. На сьогодні в загальнодержавному розумінні відсутній чіткий механізм управління економічною безпекою як промислових підприємств, так і комерційних організацій. Існує велика кількість різноманітних програм і концепцій, які розроблено та впроваджено на великих промислових підприємствах, але всі вони мають внутрішній характер і не є системними у використанні. Крім того, необхідність розробки

ефективної системи управління економічною безпекою промислових підприємств підкреслюється й тим, що значна кількість промислових підприємств опинилися в кризовому чи близькому до нього стані, доведені до банкрутства та ліквідації. Отже проблема формування системи управління економічною безпекою підприємства є актуальною та потребує відповідних досліджень.

Питання економічної безпеки на різних рівнях управління постійно перебувають у центрі уваги дослідників. Наукові та практичні аспекти економічної безпеки розглядали такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Л. Абалкін, С. Ілляшенко, А. В. Козаченко, В. Мунтіян, Є. Олейніков, В. Пономарьов, В. Шинкаренко та інші. Серед фахівців, які у своїх роботах працювали над управлінням економічною безпекою, слід назвати таких, як: О. Л. Коробчинський, Л. Шемаєва, З. Якубович та інші. Концептуальні засади формування системи економічної безпеки

розглянуто у наукових працях Л. Донець, А. Заїчковського, Т. Іванюти, В. Ортинського, Т. Слободяник, О. Шнипко.

Проте, незважаючи на вагомий внесок учених, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі все ще не вирішеними залишаються практичні аспекти економічної безпеки підприємств. Зокрема відсутні цілісні та ґрунтовні дослідження, присвячені проблемам формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. Недостатньо розроблена методологія оцінки економічної безпеки, вимагає вдосконалення комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня економічної безпеки промислових підприємств.

Метою роботи є узагальнення, поглиблення і розвиток концептуальних засад формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств.

У сучасних умовах розвитку економіки України суб'єкти господарювання все більше звертають увагу на економічну безпеку, яка вимагає створення власної системи управління.

Необхідність формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств зумовлена наступними чинниками: постійна взаємодія промислових підприємств з факторами зовнішнього середовища як основного джерела загроз, що можуть спричинити дестабілізуючий вплив на їх діяльність; наявність слабких місць у діяльності промислових підприємств і можливість розробки заходів щодо їх своєчасного усунення; управління економічною безпекою є головним резервом оптимізації основних виробничих процесів виготовлення промислової продукції; вимоги ринкової економіки до забезпечення економічної безпеки як фактору сталого розвитку підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.

Під системою економічної безпеки Є. Олейніков розуміє «систему заходів, здатних: попередити втрати життєво важливих цінностей, забезпечити стан захищеності і розвиток особистості, суспільства і держави» [1].

На думку Л. Донець, «система економічної безпеки підприємства становить обмежену безліч взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої безпеки є об'єкт і суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також практичні дії щодо забезпечення безпеки» [2, с. 51]. Такої думки дотримується і В. Ортинський [3, с. 84].

О. Шнипко вважає, що «система економічної безпеки – це система, що взаємодіє з навколишнім оточенням і має сукупність властивостей, які забезпечують здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої загрози» [4, с. 22].

Комплексна система економічної безпеки

підприємства, згідно з Т. Слободяник, «це комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованими на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат і забезпечення економічного зростання у майбутньому» [5, с. 23].

Т. Іванюта та А. Заїчковський розглядають систему економічної безпеки як «обмежену множину взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства та досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої системи є об'єкт та суб'єкт безпеки, механізм забезпечення безпеки, а також політика безпеки. До складових політики безпеки автори відносять: цілі та задачі безпеки, функції та принципи безпеки, а також стратегію безпеки» [6, с. 25].

Детальне визначення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання надає Л. Шемаєва: «це організована сукупність взаємопов'язаних елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки суб'єктів господарювання, таких як: спеціальні органи та служби, об'єкти, наукові підходи, нормативно-правова база, політика, стратегія, концепція, принципи, функції, завдання, методи та засоби, що спрямовані на забезпечення реалізації стратегічних і тактичних інтересів суб'єкта господарювання, а також захист цих інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [7, с. 115].

Систему економічної безпеки підприємства З. Якубович розглядає як «підсистему відкритої складної системи – підприємства» і виділяє такі її основні елементи: вхід системи, суб'єкти системи, мету, цілі, завдання, принципи та інструменти [8, с. 81-86].

Козаченко А. В. та інші вважають, що сучасна система управління економічною безпекою повинна бути гнучкою, інтегрованою та відкритою, яка охоплює принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми і моделі, за допомогою яких забезпечується гармонізація інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища [9, с. 107].

Найбільш повне трактування надає Коробчинський О. Л., який визначає систему управління економічною безпекою як комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну й якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [10].

Головною метою системи управління економічною безпекою підприємства є попередження кризових ситуацій і мінімізація

впливу негативних факторів на діяльність підприємства.

До основних завдань системи управління економічною безпекою промислових підприємств слід зарахувати: збір, аналіз, оцінку зовнішнього оточення та прогнозування розвитку подій; захист законних прав і інтересів підприємства; вивчення діяльності конкурентів, партнерів, клієнтів; забезпечення збереження матеріальних цінностей; виявлення, попередження, припинення можливих протиправних дій співробітників, конкурентів; захист комерційних таємниць тощо.

Основними принципами, на яких повинна ґрунтуватися система управління економічною безпекою промислових підприємств, повинні бути:

- принцип розвитку – передбачає необхідність урахувати швидкі зміни, що відбуваються у навколишньому оточенні, здатність системи до розвитку, розширення та змін у структурі;
- принцип адаптивності – виражається у здібностях системи управління прилаштовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства з метою уникнення загроз;
- принцип єдності – передбачає те, що всі дії підрозділів служби економічної безпеки підприємства повинні бути узгодженими та скоординованими;
- принцип компетентності – передбачає, що питаннями забезпечення економічної безпеки займаються висококваліфіковані кадри;

- принцип економічної доцільності – полягає в тому, що витрати на проведення заходів з забезпечення безпеки повинні бути економічно обґрунтованими;
- принцип оперативності – швидка реакція системи на зміни у навколишньому оточенні, використання тільки актуальної інформації;
- принцип комплексності передбачає нейтралізацію шкідливих факторів на всі функціональні складові економічної безпеки;
- принцип законності – передбачає функціонування системи управління економічною безпекою згідно з вимогами чинного законодавства;
- принцип безперервності – система повинна постійно захищати інтереси підприємства в умовах невизначеності та ризику.

Дотримання цих принципів сприятиме підвищенню ефективності роботи системи управління економічною безпекою (рис. 1).

Основними об'єктами її захисту є: продукція підприємства, персонал, комерційні таємниці та внутрішня інформація, інтелектуальна власність, фінансові ресурси, основні оборотні та виробничі фонди, нематеріальні активи, репутація підприємства [11-13].

Суб'єкти системи управління економічною безпекою можна поділити на внутрішні (працівники підприємства) та зовнішні (держава та її інститути, банки, конкуренти, посередники, споживачі, постачальники).



Рис. 1. Принципи системи управління економічною безпекою промислових підприємств*

* Розроблено автором

До основних заходів, які керівництво підприємства може використовувати для управління економічною безпекою, належать:

- правові – заходи, спрямовані на застосування нормативно-правових документів, що стосуються усіх сфер діяльності підприємства, з метою забезпечити інтереси конкретних суб'єктів господарювання;
- фінансово-економічні – заходи, що спрямовані на забезпечення фінансової незалежності та фінансової стабільності, конкурентоспроможності продукції підприємства, нарощення матеріальних цінностей, їх захист від зазіхань конкурентів;
- силові – заходи, спрямовані на залучення сторонніх організацій або використання власних підрозділів для захисту майна, матеріальних цінностей, інформації, усіх видів ресурсів підприємства від дій конкурентів;
- інформаційні – заходи, що пов'язані зі збором та аналізом релевантної інформації, яка використовується для прийняття ефективних управлінських рішень, розробки стратегії діяльності підприємства, попередження кризових ситуацій;
- техніко-технологічні – заходи, спрямовані на своєчасне оновлення виробничих фондів, раціональне використання виробничих потужностей тощо;
- інноваційні – використання інноваційних технологій у різних аспектах діяльності підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності.

Формування системи охоплює такі основні етапи:

- вивчення специфіки бізнесу підприємства, сегмента, який воно охоплює на ринку; визначення місії та цілей діяльності. Формування системи управління економічною безпекою та створення її об'єктів залежать від розмірів підприємства та його можливостей. Як правило, підприємства малого бізнесу користуються послугами зовнішніх спеціалізованих приватних підприємств. Підприємства середнього бізнесу можуть користуватися комбінованою системою економічної безпеки, спираючись на можливості і ресурси власних підрозділів безпеки та в міру необхідності залучаючи потенціал зовнішніх організацій. Великим підприємствам доцільно створювати повноцінну систему економічної безпеки із власною службою та потужними ресурсами.
- моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, у якому працює підприємство, вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання, виявлення наявних та потенційних загроз економічній

безпеці підприємства, ретельний аналіз отриманої інформації;

- оцінка рівня економічної безпеки підприємства за кожною складовою (фінансова, інтелектуально-кадрова, силова, виробничо-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна безпека), аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;
- моделювання нової системи економічної безпеки підприємства: розробка заходів з мінімізації і нейтралізації впливу негативних факторів, що було виявлено під час попереднього етапу; вибір інструментів і засобів захисту від виявлених загроз; визначення центрів відповідальності та повноважень керуючих осіб; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки (у т. ч. створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, чи системи безпеки на її базі, визначення механізмів її забезпечення та розроблення організаційної структури управління системою); розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки (бюджет);
- упровадження сформованої системи на підприємстві та оцінка її ефективності.

Важливою вимогою до системи управління економічною безпекою промислових підприємств є її гнучкість, адже її організаційна структура повинна забезпечувати оперативне реагування на зміни зовнішнього середовища та мати здатність швидко адаптуватися до них (рис. 2).

Як свідчить досвід зарубіжних компаній, з метою зміцнення рівня економічної безпеки підприємства доцільно створювати відповідні спеціалізовані служби.

Служба (відділ) економічної безпеки підприємства – це спеціальний підрозділ, що входить до складу організаційної структури, діяльність якого спрямована на формування належного рівня економічної безпеки та нейтралізацію основних загроз, що можуть очікувати на підприємство в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності.

Головні функції, які виконує служба економічної безпеки, наступні: охорона виробничої діяльності підприємства та захист комерційної інформації від несанкціонованого доступу; упровадження спеціальних інформаційних систем для протидії одержання комерційних таємниць; виявлення та нейтралізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі виробничої діяльності; забезпечення охорони приміщень, устаткування, продукції, персоналу підприємства від неправочинних дій конкурентів.

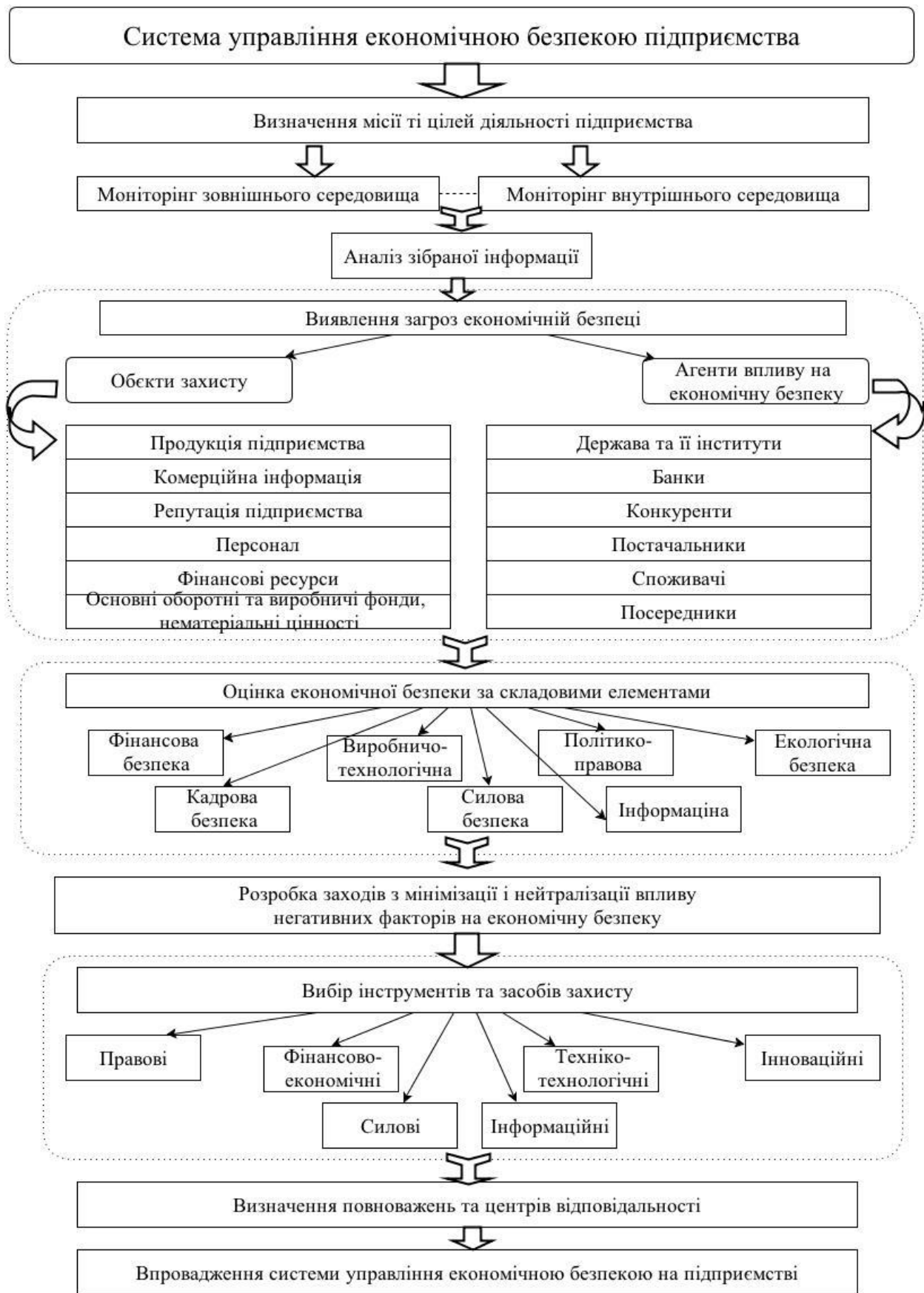


Рис. 2. Система управління економічною безпекою підприємства*

* Розроблено автором

До складу такого відділу зазвичай входять економіст, юрист, ризик-менеджер, технолог, маркетолог, програміст та інші фахівці за специфікою функціонування підприємства (рис. 3). На жаль, у вітчизняній практиці

створення таких служб не є поширеним явищем, що є однією з ключових проблем управління економічною безпекою та зумовлює її низький рівень.



Рис. 3. Склад служби економічної безпеки промислового підприємства*

* Розроблено автором

Основними критеріями оцінки ефективності та надійності сформованої системи є:

- сталий розвиток, збереження і примноження матеріальних цінностей підприємства, високий рівень конкурентоспроможності продукції;
- використання інноваційних технологій у виробничій діяльності;
- недоторканість комерційної інформації і всіх ресурсів;
- своєчасне попередження кризових ситуацій і нейтралізація негативних чинників, що впливають на діяльність підприємства.

У результаті дослідження запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства. Її основною перевагою є чіткість і послідовність дій, які допоможуть керівникам швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності та загроз.

Отже, система управління економічною

безпекою промислового підприємства є комплексом заходів різного спрямування, які мають на меті захистити його інтереси від негативного впливу ззовні. Базується на об'єктах, суб'єктах системи, меті, завданнях, принципах та інструментах економічної безпеки. Безпосередньо питаннями її забезпечення займається служба безпеки підприємства.

Таким чином можна зробити висновок, що формування системи управління економічною безпекою підприємства – це складний та багатовимірний процес, від якого залежить його стійкий розвиток та захищеність від загроз і небезпек.

Отримані результати поглиблюють та розвивають концептуальні основи економічної безпеки підприємства та можуть бути базою для подальших досліджень у цьому напрямку, зокрема розробки методології та інструментарію для оцінки рівня економічної безпеки.

Список літератури

1. *Экономическая и национальная безопасность [Текст] : учебное пособие / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.*
2. *Донець, Л. І. Економічна безпека підприємства [Текст] : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.*
3. *Ортинський, В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст] / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 54 с.*
4. *Шнипко, О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект [Текст] / О. С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.*
5. *Слободяник Т. М. Запровадження комплексної системи економічної безпеки та оцінка її ефективності на сучасному підприємстві [Текст] / Т. М. Слободяник // Економічний простір. – 2008. – №12/2. – С. 22-27.*
6. *Іванюта, Т. М. Економічна безпека підприємства [Текст] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 54 с.*

7. Шемаєва, Л. Г. Економічна безпека у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 21. 04. 02 / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
8. Якубович, З. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства [Текст] / З. Якубович // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 1. – С. 81-86.
9. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст] : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
10. Коробчинський, О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. -№ 4(94). – С. 41-45.
11. Кузенко, Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Т. Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
12. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Текст] / А. М. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С. 17-30.
13. Колпаков, П. А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук. : спец. 08.00.01 / П. А. Колпаков. – М., 2007. – 25 с.

References

1. Oleinykov, E. A. (2005). *Economic and national security: a tutorial [Ekonomycheskaia y natsyonalnaia bezopasnost: uchebnoe posobyе]*. Moscow: Ekzamen [in Russia].
2. Donets, L. I., & Vashchenko, N. V. (2008). *Economic security of enterprise [Ekonomichna bezpeka pidpryemstva: navch. posibnyk]*. Kyiv: Centre of scientific literature [in Ukrainian].
3. Ortynskyi, V. L., Kernyskyi, I. S., & Zhyvko Z. B. (2009). *Economic security of enterprises, organizations and institutions [Ekonomichna bezpeka pidpryemstv, orhanizatsii ta ustanov]*. Kyiv: Pravova yednist [in Ukrainian].
4. Shnytko, O. S. (2006). *Economic security of hierarchical multi-level systems: regional aspect [Ekonomichna bezpeka iierarkhichnykh bahatorivnyykh system: rehionalnyi aspekt]*. Kyiv: Geneza [in Ukrainian].
5. Slobodanyk, T. M. (2008). *The introduction of an integrated system of economic security and evaluation of its effectiveness in the modern enterprise [Zaprovadzhennia kompleksnoi systemy ekonomichnoi bezpeky ta otsinka yii efektyvnosti na suchasnomu pidpryemstvi]*. *Economic space*, 12(2), 22-27 [in Ukrainian].
6. Ivaniuta, T. M., & Zaichkovskyi, A. O. (2009). *Economic security of enterprises [Ekonomichna bezpeka pidpryemstva]*. Kyiv: Centre of scientific literature [in Ukrainian].
7. Shemaieva, L. H. (2010). *Economic security in the strategic interaction with the subjects of the environment [Ekonomichna bezpeka u stratehichnii vzaiemodii z subiektamy zovnishnoho seredovysysha]*. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
8. Yakubovych, Z. (2010). *Formation of a engineering enterprise economic security system [Formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky mashynobudivnoho pidpryemstva]*. *Visnyk TNEU*, 1, 81-86 [in Ukrainian].
9. Kozachenko, H. V., Ponomarov, V. P., & Liashenko O. M. (2003). *Economic security of the enterprise: the essence and mechanism to ensure [Ekonomichna bezpeka pidpryemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia]*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].
10. Korobchynskyi, O. L. (2009). *Method of forming a enterprises economic security system [Metodyka formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryemstva]*. *Actual problems of Economics*, 4 (94), 41- 45 [in Ukrainian].
11. Kuzenko, T. B. *Enterprise economic security planning in the conditions of market economy [Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryemstva v umovakh rynkovoi ekonomiky]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
12. Bendikov, M. A. (2000). *Economic security of the industrial enterprise in conditions of crisis development [Ekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija v uslovijah krizisnogo razvitija]*. *Management in Russia and abroad*, 2, 17-30 [in Ukrainian].
13. Kolpakov, P. A. (2007). *Conceptual foundations of the enterprise economic security [Konceptual'nye osnovy jekonomicheskoy bezopasnosti firmy]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russia].

Стаття надійшла до редакції 13.10.2013 р.

Світлана Володимирівна ВОВК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вовк, С. В. Проблеми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / Світлана Володимирівна Вовк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 146-151. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено основні проблеми формування джерел фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до обраної форми виходу на іноземний ринок. Розглянуто класифікації: 1) методів виходу на іноземний ринок; 2) методів фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Здійснено порівняльну характеристику ефективності використання внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено систему фінансових обмежень, яка складається з двох груп факторів, а саме: фактори пропозиції та фактори попиту. У результаті запропоновано активізувати використання документарних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для фінансових структур, які надають послуги у сфері фінансування зовнішньоекономічної діяльності, потрібно і надалі розвивати та диверсифікувати методи фінансування діяльності компаній з урахуванням тенденцій розвитку глобального ринку банківських послуг.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства; інтернаціоналізація; фінансові ресурси; фінансове забезпечення; зовнішнє фінансування; внутрішнє фінансування.

Светлана Владимировна ВОВК

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Исследованы основные проблемы формирования источников финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности предприятия, соответственно выбранной формы выхода на иностранный рынок. Рассмотрены классификации: 1) методов выхода на иностранный рынок; 2) методов финансирования внешнеэкономической деятельности предприятий. Произведена сравнительная характеристика эффективности использования внутренних и внешних источников финансирования внешнеэкономической деятельности. Исследована система финансовых ограничений, которая состоит из двух групп, а именно: факторы предложения и факторы спроса. В результате предложено активизировать использование документарных форм финансирования внешнеэкономической деятельности предприятия. Для финансовых структур, которые предлагают услуги в сфере финансирования внешнеэкономической деятельности, нужно и дальше продолжать развивать и диверсифицировать методы финансирования деятельности компании с учетом тенденций развития глобального рынка банковских услуг.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия; интернационализация; финансовые ресурсы; финансовое обеспечение; внешнее финансирование; внутреннее финансирование.

THE PROBLEMS OF FINANCIAL PROVIDING OF CORPORATE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Abstract

The article studies major problems of forming sources of financial providing of corporate foreign economic activity depending on the selected form of foreign market entry. The author considers the classifications of (1) methods of foreign market entry and (2) methods of foreign economic activity financing. The author performs comparative characterisation of the effectiveness of using internal and external sources of foreign economic activity financing, and investigates the system of financial limitations that consists of two groups of factors, in particular supply and demand factors. As a result, the author suggests to intensify the use of documentary forms of financing foreign economic activity of enterprises. For financial structures providing service in the system of foreign economic activity financing, it is necessary to further develop and diversify methods of corporate financing taking into consideration the tendencies of global banking services market development.

Keywords: corporate foreign economic activity (foreign economic activity of enterprise); internationalization; financial resources; financial providing; internal financing; external financing.

JEL classification: G300

Важко переоцінити значення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах всезростаючої глобалізації та інтернаціоналізації діяльності. Упровадження та здійснення успішних стратегій у сфері зовнішньоекономічної діяльності позитивно впливає не лише на конкурентоздатність самого підприємства, а й економіки країни загалом. Під впливом світової кризи, подорожчання кредитів, посилення ризиків, браку власних коштів у підприємств, з одного боку, та прагнення забезпечити ефективність та успішність зовнішньоекономічної діяльності підприємства - з іншого, зумовлюють зростання уваги до проблем забезпечення фінансування цієї сфери діяльності та пошуку джерел і нових форм його здійснення.

Хоча проблемам забезпечення фінансування зовнішньоекономічної діяльності присвячено чимало досліджень, якими займалися Дікань Л. В., Квартенюк К. Ю., Кириченко О. А., Софіщенко І. Я., та ін., однак в економічній літературі ще недостатньо досліджені комплексно аспекти фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Метою статті є виокремлення проблем забезпечення фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні з урахуванням сучасного стану економіки.

Завданнями дослідження є проаналізувати форми виходу на іноземний ринок, класифікації джерел та методів фінансування зовнішньоекономічної діяльності, визначити проблеми, які існують у цій сфері, та розробити пропозиції щодо їх вирішення.

Ключове значення для встановлення потреби підприємства у фінансуванні має вибір форми

виходу на іноземний ринок: зрозуміло, що відносно менші витрати підприємства передбачатимуться при обранні, наприклад, експорту, аніж створення нового підприємства за кордоном.

У науковій літературі існують різні підходи до класифікації форм та методів виходу на іноземний ринок. Так Джонсон Д. та Тернер К. запропонували всі методи поділити на дві групи за критерієм участі у капіталі (див. рис. 1).

З огляду на це в практиці міжнародного бізнесу класифікують торгове фінансування (доекспортне і експортне) та проектне. Наприклад, Beiten Burkhardt, здійснюючи торгове фінансування, спирається на два показники: макроекономічну ситуацію і стан верховенства права. Вони є вирішальними при оцінці ризиків і структуруванні угод фінансування. Останні 4 роки вони практикують у цій сфері дві основні структури: доекспортне фінансування¹ (фінансування оборотного капіталу під забезпечення) і проектне (застосовується, як правило, міжнародними фінансовими організаціями, а також при наявності підтримки з-за кордону) [2].

Експортне фінансування, на відміну від доекспортного, має більш просту структуру і характеризується набагато меншим рівнем ризиків: кредит погашається безпосередньо за рахунок споживача, тобто кредитором виступає не

¹ Кредиторами українських суб'єктів господарювання можуть бути: міжнародні фінансові установи, заклади, які знаходяться під контролем іноземних урядів (банки, фонди і агентства з розвитку), іноземні банки, уряди (досить обмежене коло компаній), українські банки [2].

експортер, який продає свою вимогу, а споживач експорту. Але все тут залежить від обсягів фінансування, тому що дрібні угоди тягнуть за собою багато адміністративних витрат з боку організацій, які здійснюють фінансування [2].

На практиці фінансове забезпечення діяльності підприємств, як правило, проводиться за рахунок самофінансування та кредитування, що в умовах глобальної фінансової кризи значно звужує можливості підприємств щодо зростання

ефективності зовнішньоекономічної діяльності чи навіть до збереження її на попередньому рівні. Розвиток самих фінансових механізмів значно розширює можливості забезпечення зовнішньоекономічної діяльності засобом інноваційних форм отримання фінансових ресурсів. Унаслідок цього сформувались особливі форми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, які наведено у табл. 1 [5].



Рис. 1. Методи виходу на ринок [1, с. 247]

Отже, фінанси за джерелом їх походження класифікують наступним чином:

- внутрішні: кошти, отримані в результаті господарської діяльності, ведення бізнесу, наприклад, прибуток. Використання цього типу фінансів є дешевшим, водночас це означає, що ці кошти не можуть бути застосовані для чогось іншого.
- зовнішні: кошти, отримані з-за меж бізнесу, наприклад, банківські кредити. Використання цього типу фінансів передбачає виплату відсотків як ціну за отримані кошти.

Більш детальну класифікацію джерел фінансів зображено на рис. 2.

Загалом, якщо мова йде про фінансування діяльності компанії, в тому числі і ЗЕД, слід пам'ятати про дві групи факторів, які впливатимуть на вибір підприємством методу і джерела фінансування (див. рис. 3). Вибір залежатиме від прогнозів очікувань та реальних можливостей підприємства.

З огляду на це, основними проблемами у сфері фінансування зовнішньоекономічної діяльності нині є:

- несприятливі макроекономічні фактори, які впливають та формують фактори пропозиції, зокрема це є визначення ризиків тієї чи іншої операції, а це в українських реаліях здійснити надто важко через низький ступінь прогнозованості розвитку самого макросередовища бізнесу;
- недостатній рівень поінформованості бізнесу про розмаїття методів фінансування ЗЕД, а це негативно впливає на суб'єктивні фактори попиту та на готовність бізнесу до вибору та застосування того чи іншого методу фінансування в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Щодо ситуації, яка склалася останніми роками, то за словами фахівців банківської сфери, найуживанішими методами фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств є банківські гарантії та акредитиви.

Недостатнє використання документарних видів фінансування зовнішньоекономічної діяльності зумовлено, з одного боку, необізнаністю підприємств про різноманітність цих методів. А з іншого - відносно низький рейтинг України, спричинений насамперед

внутрішньою політичною та економічною нестабільністю, часто спонукають іноземні компанії наполягати на підтвердженні документарних зобов'язань українських банків зобов'язаннями іноземних банків інвестиційного класу [6].

Отже, враховуючи досвід попередніх років та наслідки криз, які відбувалися у розвитку світового господарства, можемо очікувати

подальшого розвитку як форм виходу на нові ринки, так і самих методів фінансування цих операцій. Нагальною проблемою буде забезпечення своєчасного реагування вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та інститутів, які забезпечуватимуть їх діяльність (наприклад, банки, які здійснюватимуть фінансування, законотворчі органи тощо).

Таблиця 1. Форми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Форми фінансового забезпечення	Фінансові ресурси зовнішньоекономічної діяльності підприємства	
	Загальне забезпечення	Спеціальне забезпечення
Самофінансування	- кошти, авансовані в основні та оборотні засоби підприємства; - прибуток; - амортизація; - кошти, отримані від іншої реалізації	- резервний фонд; - валютний фонд
Кредитування	- комерційні кредити; - банківські кредити	- овердрафт у іноземній валюті; - позики в іноземній валюті; - синдиковані кредити; - кредити експортних посередників; - фінансування через комісійні фірми; - кредитування іноземними банками
Залучення коштів	- продаж власних акцій та інших видів цінних паперів; - дивіденди й відсотки з цінних паперів інших емітентів; - інвестиції	- єврооблігації; - розміщення акцій на іноземних ринках; - іноземні інвестиції; - векселі та чеки
Бюджетне фінансування	- бюджетні субсидії; - дотації	- кредит спеціальних державних установ; - субсидії та дотації експортерам; - державні гранти
Додаткове гарантійне забезпечення	- банківські гарантії; - страхування	- інкасо; - акцептні кредитні лінії; - аванси покупця; - акредитиви з відтермінованим платежем; - акредитиви з платежем за пред'явленням з постфінансуванням; - валютні застереження; - структуроване фінансування
Інноваційне фінансування	- факторинг; - лізинг; - концесія	- експортний факторинг; - форфейтинг; - венчурне фінансування

Джерело: [5].

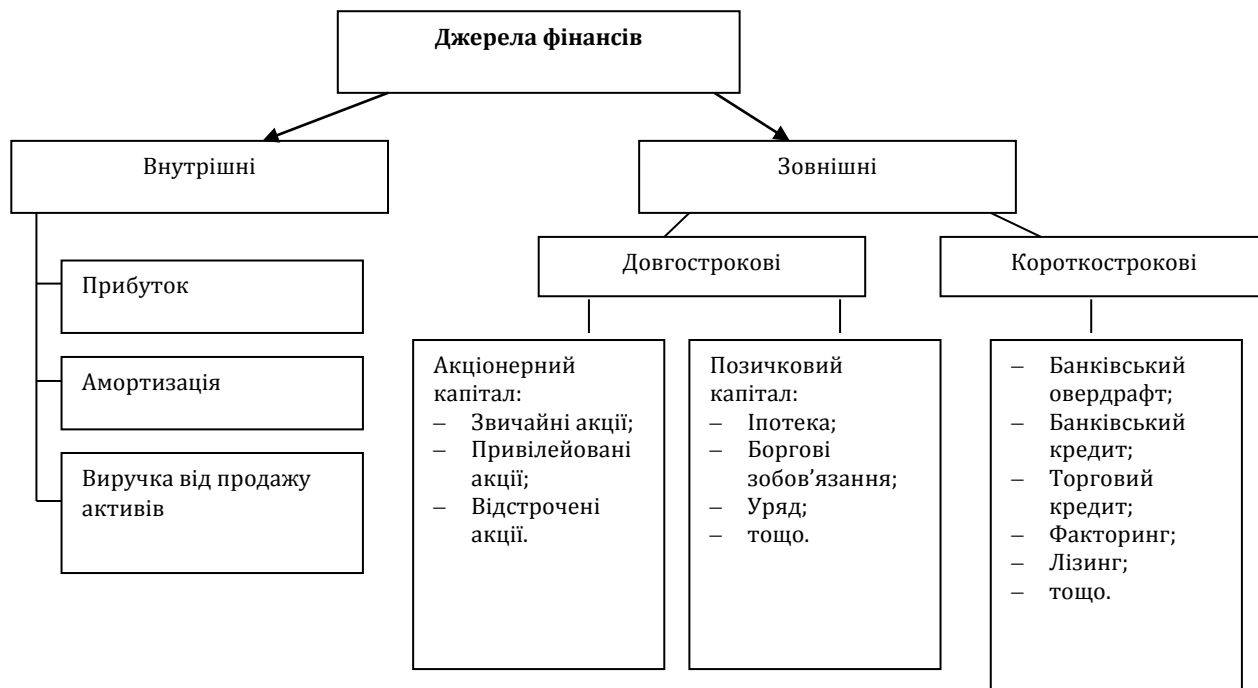


Рис. 2. Джерела фінансів підприємства [4]

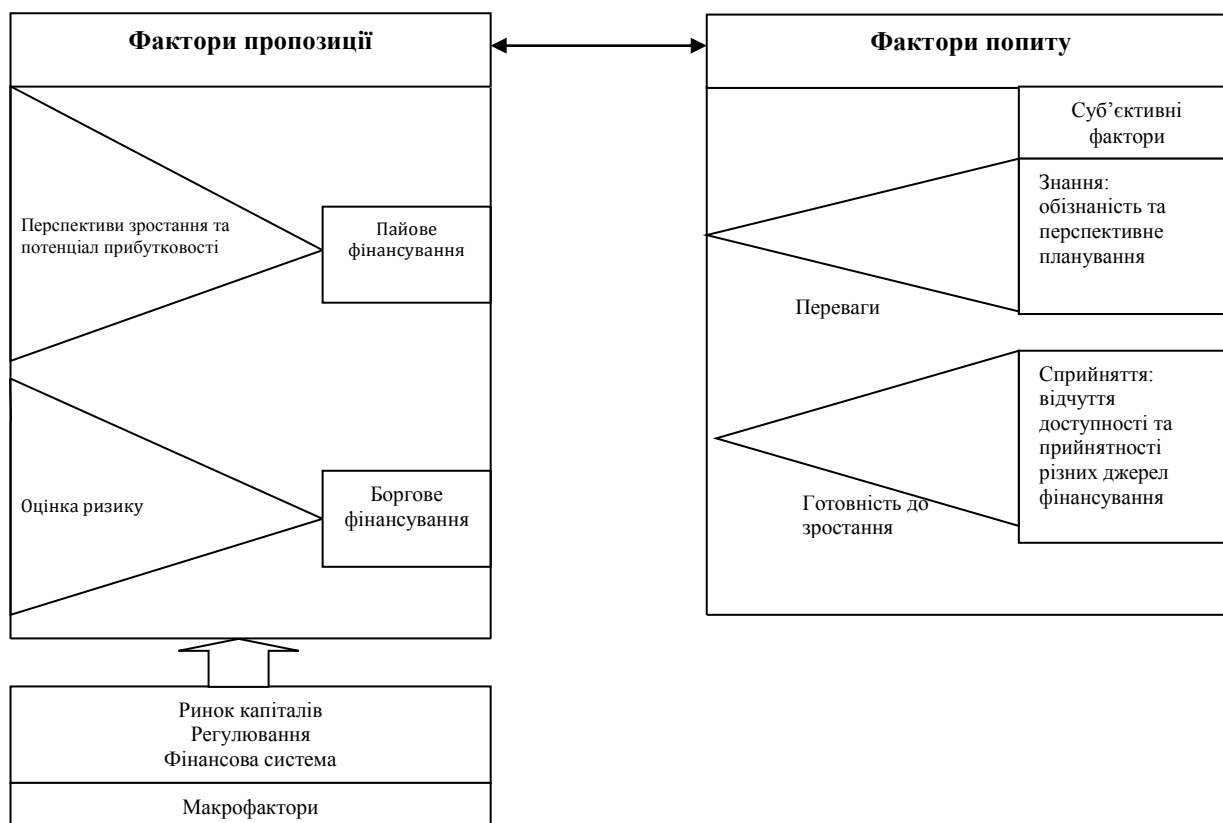


Рис. 3. Рамки фінансового обмеження [1]

Список літератури

1. Johnson, D. *International Business: Themes and issues in the modern global economy* [Текст]/ D. Johnson, C. Turner. – New York.: Routledge, 2010.– 528 p.
2. Загнитко, О. Как работает доэкспортное финансирование и украинские фьючерсы [Електронний ресурс] / О. Загнитко. – Режим доступу: <http://forbes.ua>.
3. Козловский, Р. Документарные операции – выгодное финансирование [Електронний ресурс] / Р. Козловский. - Режим доступу: <http://forbes.ua>.
4. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.businessstudiesonline.co.uk.
5. Мудрик, К. О. Основні аспекти механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах сучасності [Електронний ресурс] / К. О. Мудрик. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/2_132768.doc.htm.

References

1. Johnson, D. & Turner, C. (2010). *International Business: Themes and issues in the modern global economy*. New York: Routledge.
2. Zagnitko, O. (n. d.). *How does the pre-export financing and Ukrainian Futures*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://forbes.ua>.
3. Kozlovsky, R. (n. d.). *Documentary operations - favorable financing*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://forbes.ua>.
4. Retrieved September 15, 2013, from : www.businessstudiesonline.co.uk.
5. Mudryk, K. O. (2013). *The main aspects of the mechanism of foreign financial security of enterprises in modern times*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/2_132768.doc.htm.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013 р.

Вікторія Василівна ГОНЧАР

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
вул. Університетська, 7, м. Маріуполь, Донецька обл., 87500, Україна
E-mail: drakosha2007@meta.ua
Телефон: +380667256245

**ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І
РИЗИКУ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Гончар, В. В. Організація стратегічного управління в умовах невизначеності і ризику на металургійних підприємствах [Текст] / Вікторія Василівна Гончар // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 152-157. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано нові аспекти у визначенні етапів формування стратегії промислової фірми в довгостроковому періоді. Вирішення поставлених завдань пропонується на перетині декількох великих проблем таких економічних дисциплін, як: аналіз інвестиційних проектів, фінансовий аналіз, оцінка бізнесу, маркетинг, економіка і управління народним господарством; проблема управління фінансовими ризиками вирішена з точки зору розгляду виробничої діяльності фірми як системи бізнесу; розроблено методи визначення рівня ризику, допустимого для фінансово стійкого промислового підприємства, і методи визначення зони ризику, в межах якої забезпечується максимізація одержуваних доходів при збереженні контролю над рівнем ризику; розроблено метод порівняльних переваг для визначення конкурентоспроможності підприємства. При визначенні ставки дохідності, яка використовується як ставка дисконту, обґрунтовано необхідність урахування регіонального ризику.

Ключові слова: стратегічний клімат; фактори впливу; металургія; експорт; зовнішнє середовище; стратегічні зміни.

Виктория Васильевна ГОНЧАР

**ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Аннотация

Обоснованы новые аспекты в определении этапов формирования стратегии промышленной фирмы в долгосрочном периоде; решение поставленных задач дается на стыке нескольких крупных проблем таких экономических дисциплин, как: анализ инвестиционных проектов, финансовый анализ, оценка бизнеса, маркетинг, экономика и управление народным хозяйством; проблема управления финансовыми рисками решена с точки зрения рассмотрения производственной деятельности предприятия как системы бизнеса; разработаны методы определения уровня риска, допустимого для финансово устойчивого промышленного предприятия и методы определения зоны риска, в пределах которой обеспечивается максимизация получаемых доходов при сохранении контроля над уровнем риска; для определения конкурентоспособности предприятия разработан метод сравнительных преимуществ. При определении ставки доходности, используемой как ставка дисконта, обоснована необходимость учета регионального риска.

Ключевые слова: стратегический климат; факторы влияния; металлургия; экспорт; внешняя среда; стратегические изменения.

Victoria Vasylivna GONCHAR

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Pryazovskyi State Technical University (PSTU), Mariupol
University str., 7, Mariupol, Donetsk Region, Ukraine, 87500,
E-mail: drakosha2007@meta.ua
Phone: +380667256245

ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK AT THE METALLURGICAL ENTERPRISES

Abstract

It is proved new aspects in determination of stages of forming of strategy of industrial firm in the long-term period. The solution of objectives is given on a joint of several large problems of such economic disciplines as: analysis of investment projects, financial analysis, business valuation, marketing, economy and management of a national economy. The problem of financial risk management is solved from the point of view of consideration of productive activity of the entity as business systems. Methods of determination of a risk level are developed for financially steady industrial enterprise. Methods of determination of a zone of risk within which maximization of gained income when preserving control over a risk level are provided for business competitiveness determination. The method of comparative advantages is developed. In case of determination of the return rate used as a rate of discount, it has been described need of accounting of regional risk.

Keywords: strategic environment; influence factors; metallurgy; exports; external environment; strategic changes.

JEL classification: L100, L110, L120, L220, L130

Вітчизняне виробництво сьогодні характеризується далеко не повним використанням факторів управління, які забезпечують підвищення його ефективності, удосконалювання структури, впровадження новітньої технології і сучасних методів управління виробництвом. За таких умов необхідний пошук нових підходів для забезпечення фінансового оздоровлення і розвитку промисловості.

Одним з таких підходів є стратегічне управління підприємницькою діяльністю. В основі стратегічного управління лежить стратегія розвитку промислового виробництва, розроблена на тривалу перспективу, яка дозволяє йому за більш короткий проміжок часу адаптуватись до реалій ринку, своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме тому впровадження стратегічного управління підприємницькою діяльністю є однією з основних задач і умов забезпечення ефективності промислового виробництва.

Загальні теоретико-методологічні положення управління різними формами та галузями господарюючих суб'єктів розвинуто та відзеркалено у роботах зарубіжних вчених: І. Ансоффа, В. М. Колосок, Ф. Котлера, Р. Р. Ларіна, Т. Г. Логутова, Ю. В. Макогон, Д. Мінцберга, О. І. Момот, В. П. Полуянова, Ф. Ю. Поклонського, А. А. Садекова, Д. К. Турченко, В. М. Хобта, Ч. Хофера, Л. Г. Червова, А. В. Череп. Результати

аналізу та узагальнення теоретико-методологічних положень вітчизняних і зарубіжних вчених щодо формування та забезпечення управління промисловими підприємствами свідчать про те, що підвищення ефективності їх діяльності потребує розробки теоретичних, методологічних та методичних підходів до розвитку системи управління стратегічними змінами в діяльності господарюючих суб'єктів промисловості, перш за все чорної металургії.

Мета дослідження полягає в тому, щоб на основі аналізу окремих етапів формування стратегії довгострокового розвитку визначити точки підвищеного ризику; розробити методи управління ними, застосовні в умовах невизначеності; визначити умови, при яких фірми могли б максимізувати одержувані доходи і тримати під контролем допустимий рівень фінансових ризиків.

Виходячи з питомої ваги продукції чорної металургії в обсязі експорту України (рис. 1), можемо логічно припустити його вплив на показник концентрації експорту. У результаті емпіричного дослідження підтвердилася попередньо сформульована гіпотеза, відповідно до якої в металургійній галузі України існує дуже щільний зв'язок між показниками концентрації (табл. 1).

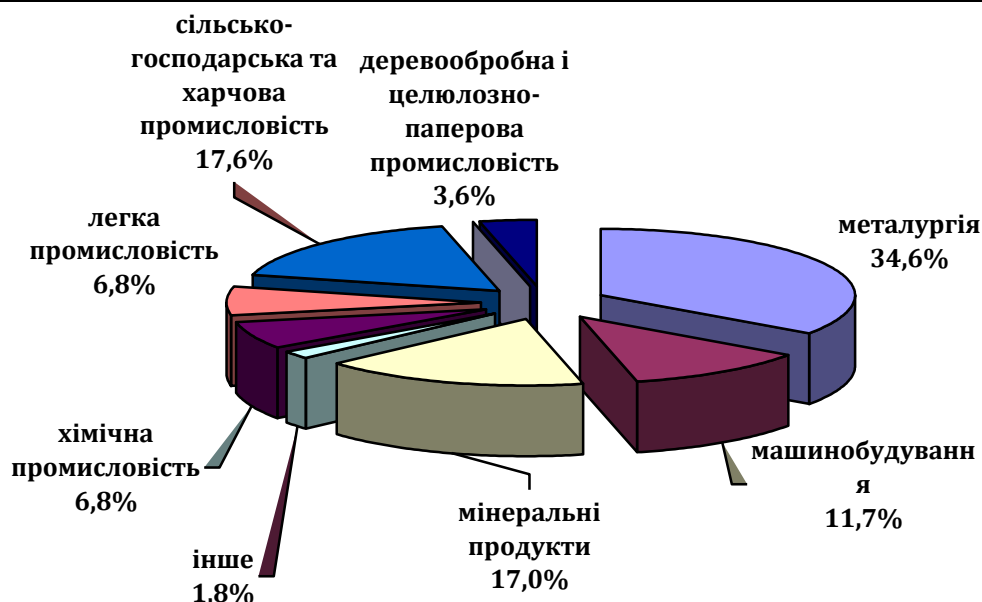


Рис. 1. Структура експорту України у 2011 р.

Таблиця 1. Оцінка кореляції між показниками індексів концентрації

Індекс	Індекс		
	Індекс концентрації	Індекс Херфіндаля-Хіршмана	Індекс Хоула-Тайдмана
Індекс Херфіндаля-Хіршмана	0,950681	-	
Індекс Хоула-Тайдмана	0,958782	0,986862	-
Індекс Грубеля-Ллойда	0,877854	0,807992	0,772581

Таким чином, обсяг чистого експорту України чутливий до кон'юктурних коливань на світовому ринку сталі і прокату чорних металів. Отже, можна стверджувати про необхідність проведення інтеграційних процесів в Україні, що будуть спрямовані на підвищення якості продукції та об'ємів виробництва і експорту. Не слід вважати досягнення відповідності Маастрихтським критеріям [5] і подальшу інтеграцію в ЄС самоціллю. Головне, щоб розвиток міжнародних економічних зв'язків України загалом і з країнами ЄС зокрема органічно вписувався у загальну стратегію перетворення української економіки. Головне завдання - розробка власної економічної моделі і вибір такого набору індикативних співвідношень, які сприятимуть стійкому економічному зростанню. При цьому досягнення критеріальної конвергенції буде тільки проміжним етапом на спільному шляху.

Аналіз стратегічних вимог у металургійній галузі, дослідження етапів розвитку дозволили розробити модель впливу детермінант зовнішнього середовища на стратегічні зміни підприємств чорної металургії. Запропонована модель передбачає проведення оцінки впливу чинників зовнішнього середовища у три етапи.

На першому етапі керівництву підприємства необхідно визначитися з детермінантами зовнішнього середовища, які безпосередньо впливатимуть на конкурентоспроможність підприємства. Доцільно проводити дослідження за п'ятьма силами конкуренції, запропонованими М. Портером: конкуренти, субститути, покупці, галузеві конкуренти, постачальники [2].

На другому етапі досліджуються зміни зовнішнього середовища та їх загрози. Це процес, який стосується всіх рівнів підприємства та триває кілька місяців. Процес настільки складний, що підприємства просто не справляються зі змінами, які спричиняються урядом, іноземними конкурентами, технічним прогресом з його раптовими проривами. Щоб справитися з такими швидко мінливими завданнями, підприємствам пропонується взяти на озброєння принцип своєчасних рішень, формування системи управління шляхом ранжирування стратегічних завдань [4]. Від цього етапу надалі залежить формування системи управління стратегічними змінами та розробка стратегії розвитку підприємства.

Цю систему легко опанувати і користуватися нею. Вона передбачає наступне:

1. Встановлюється постійне спостереження за всіма тенденціями в зовнішньому оточенні: ринковими, технічними, загальноекономічними, соціальними, політичними.

2. Результати аналізу цих тенденцій і оцінка ступеня терміновості рішень доповідаються вищому керівництву фірми як на регулярних нарадах, так і просто із виявленням нових небезпек і відкриття нових можливостей.

3. Вище керівництво разом з плановою службою підприємства ділить всі завдання на три категорії: а) термінові і важливі завдання, що вимагають негайного розгляду; в) планові завдання, які вимагають постійного контролю; г) відкладені завдання, що викликають фальшиву тривогу і не заслуговують подальшого розгляду. Ранжування завдань пропонується проводити за допомоги використання табл. 2, яка становить просту форму запису результатів цього аналізу. Як видно з цієї форми, далі йде оцінка часу відповідної реакції на кожний можливий розвиток подій. Таку оцінку отримують, порівнюючи ймовірний час впливу події з часом, необхідним підприємству для своєчасної реакції. Для класифікації подій за часом реакції можна використовувати такі оцінки: висока (зміни потребують негайного реагування на події); середня (відповідну реакцію на зміни можна відкласти до наступного циклу планування);

низька (за наявними оцінками відповідну реакцію можна відкласти на невизначено довгий термін - до того часу, поки не буде отримана більш точна оцінка можливих наслідків). Стратегічні завдання, наслідки яких оцінюються, скажімо, в ± 3 бали - менше за 10- бальною шкалою, зараховують до категорії несуттєвих і усувають з подальшого розгляду. Тепер можна закінчити заповнення форми, показаної в табл. 2.8, докладно описавши в колонках 5 та 6 характер втрат і нових можливостей, що випливають з відповідних стратегічних завдань. Ці можливості слід розподілити за ступенем важливості відповідно до очікуваних наслідків. У результаті буде отриманий перелік ключових стратегічних завдань підприємства, який використовується для управління системою стратегічних змін. Цей перелік коригують, усуваючи з нього ті завдання, які знаходять рішення, і ті наслідки, які виявляються несуттєвими, і вносять нові. Перелік ключових завдань допомагає вирішувати проблеми, особливо коли з цими проблемами стикаються вперше. Проблема полягає в тому, що число стратегічних завдань часом перевищує можливості підприємства їх вирішити. Методика виявлення ключових стратегічних завдань допомагає скоротити перелік, а також визначити пріоритети в межах наявних ресурсів.

Таблиця 2. Наслідки змін у зовнішньому середовищі підприємства

Чинник	Зміни	Час наслідків змін	Швидкість відповідної реакції	Загрози втрат	Можливості	Категорія стратегічних завдань
N	N1	Негайно	Висока	Z ₁₁ ... Z _{1n}	M ₁₁ ... M _{1n}	Створення цільової групи
	N2	Наступний час планування	Середня	Z ₂₁ ... Z _{2n}	M ₂₁ ... M _{2n}	Продовження спостереження
	N3	Невизначено (довгий)	Низька	Z ₃₁ ... Z _{3n}	M ₃₁ ... M _{3n}	Відкладення реакції

4. Термінові завдання передаються для вивчення та прийняття рішення або підрозділам фірми, або, у випадку необхідності, із швидким підключенням різних підрозділів спеціальних оперативних груп.

5. Прийняття рішень контролюється вищим керівництвом з точки зору можливих стратегічних і тактичних наслідків.

6. Вище керівництво безперервно переглядає зміни, викликані зовнішнім середовищем

Наступний етап аналізу стратегічних завдань полягає в оцінці впливу потенційних майбутніх наслідків змін зовнішнього середовища на майбутні результати діяльності підприємства. Ідеальний підхід полягає в тому, щоб оцінити

вплив змін середовища на досягнення цілей підприємства. Однак часто необхідної інформації може і не бути або може виявитися неясний метод її оцінки. На практиці замість цього можна визначити наслідки кожної тенденції за бальною шкалою (від 10 до -10), привласнюючи певний бал на підставі експертної оцінки. Таку оцінку дає група експертів, до числа яких входять керівники підприємства і фахівці збоку, що володіють відповідними знаннями та досвідом. Крім самих наслідків, необхідно також оцінити ймовірність і час їх появи. Наслідки можуть бути позитивними (сильні і слабкі сторони підприємства), або негативними (небезпеки втрат), або і тими й іншими. Останній випадок свідчить про певну

невизначеність оцінки або про те, що будь-які наслідки можуть виявитися одночасно як корисними (сприяють досягненню деяких цілей), так і шкідливими (призводять до погіршення результатів у досягненні інших цілей) для підприємства. [3]

Що сильніші конкурентні сили, то нижча прибутковість підприємств, присутніх на цьому ринку, і, отже, конкурентна привабливість галузі падає. Для отримання більш повного уявлення про конкурентоздатність проведено оцінку конкуренції підприємств чорної металургії з використанням запропонованої моделі. Дослідження субститутів плоского прокату доводить, що вплив цієї детермінанти на сучасному етапі розвитку потенційний. З'являються нові конкуренти. Галузь виробництва плоского прокату має високі вхідні бар'єри. Незважаючи на це, загроза з боку країн, що розвиваються, на світовому ринку прокату існує. Це обумовлено дуже високим зростанням потреби в продукції на цих ринках протягом останніх 10 років, і в найближчому майбутньому світова потреба продовжуватиме збільшуватися. Найяскравішим прикладом цього є Китай та Індія. За останнє десятиріччя Китай збільшив обсяги виробництва в 4,5 рази, в Індії обсяги виробництва зросли в 2,66 рази. Будівництво прокатних виробництв вимагає великих вкладень. Також для успішності у цій сфері, як доводить дослідження світових та українських підприємств чорної металургії, важливо входити до структури вертикально інтегрованих підприємств. Новоствореним підприємствам буде важко побудувати таку структуру. У всьому світі ця галузь є високо зарегульованою. Великі виробники постійно стикаються із звинуваченнями в монополізмі або демпінгу. [3]

Постійне зростання вартості руди, природного газу та якісного коксівного вугілля змушує компанії-виробники шукати доступ до якісніших і дешевших ресурсів, розташованих у все більш віддалених кутках планети. Провідними компаніями з видобутку залізної руди є: «Cia Vale

do Rio Doce» («CVRD»), «Rio Tinto» і «BHP Billiton». Після декількох років винятково високого попиту багато компаній-постачальників сировини для металургійної промисловості опинилися в дуже сприятливій ситуації. Зараз ці компанії контролюють понад 70% глобального ринку. Через настільки високу концентрацію галузі є загроза отримання контролю над цінами, особливо в умовах можливої подальшої консолідації підприємств.

Використання цієї моделі спрямоване на три базові стратегії: абсолютне лідерство у витратах; диференціація; фокусування. Використовуючи ці стратегії, підприємства зможуть протидіяти конкурентним силам і досягти успіху. Для ефективної реалізації обраної базової стратегії необхідні: розробка цілеспрямованих стратегічних планів (організаційних заходів), узгодження дій всіх підрозділів підприємства, злагоджена робота команди. На основі базової стратегії кожне підприємство розробляє свій власний варіант стратегії. Досягнення конкретними підприємствами більш високих результатів порівняно з конкурентами в деяких галузях може призводити до загального підвищення рівня прибутковості для всіх. В інших галузях від успішності реалізації конкурентної стратегії залежить сама можливість отримання підприємством прийняттого прибутку.

Модель дозволяє зробити наступний висновок: для успішного протистояння конкурентним силам необхідно розробити таку стратегію, яка відгородила б підприємство від дії п'яти конкурентних сил Портера і забезпечила б підприємствам чорної металургії створення такої позиції, яка дасть їм надійну конкурентну перевагу в галузі. Модель п'яти сил Портера також заснована на тому, що з п'яти сил конкуренції в галузі домінує, як правило, один чинник, який і стає вирішальним при розробці стратегії підприємства. Увагу слід сфокусувати на тому чиннику, на який підприємство може впливати з метою його зміни.

Список літератури

1. Аптекарь, С. С. *Металлургическое предприятие в системе ресурсопотребления [Текст] / С. С. Аптекарь, Р. С. Близкий // Экономика промышленности. – 2004. – 1 (23). – С. 25-31.*
2. Аптекарь, С. С. *Экономические проблемы черной металлургии Украины [Текст] : монограф. / С. С. Аптекарь, А. И. Амоша. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.*
3. *Gonchar, V. V. Management of strategic planning in modern corporations [Текст] / V. V. Gonchar // Problems and perspectives of development of the cooperation between south-eastern European countries within the framework of black sea economic cooperation: Tenth international jubilee scientific and practical conference, Albena 18 – 19 September 2012., – Svishtov: D. A. Tsenov Academy of Economics, 2012. – V.II. – P. 117 – 125.*
4. *Колосок, В. М. Методология розвитку стратегічного управління великих промислових підприємств [Текст] : моногр. / В. М. Колосок. - Мариуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – 247 с.*
5. *Колосок, В. М. Оцінка ефективності діяльності підприємств металургійних комплексів України [Текст] / В. М. Колосок, Я. Ходова // Вісник Хмельницького національного університету: зб.наук.пр. – Хмельницький: ДВНЗ «ХНУ», 2012. – Вип. №1 (184). – С. 10-15.*

-
6. Логутова, Т. Г. Комплексное управление экспортной деятельностью крупного промышленного предприятия [Текст] : монография / Т. Г. Логутова, А. Г. Демьянченко. – Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», 2007. – 290 с.
 7. Макогон, Ю. В. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность [Текст] / Ю. В. Макогон //Зеркало недели. – 2008. – № 34. – С. 3.
 8. Макогон, Ю. В. Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети металургії України [Текст] / Ю. В. Макогон, М. Г. Шпундра // Стратегічні пріоритети. – 2009. - №1(10). – С. 86-95.

References

1. Apteckar, S. S. (2004). *The metallurgical enterprise in the system of saving resources. Economy of the enterprise, 1 (23), 25-31.*
2. Apteckar, S. S. (2005). *The Economic problems of ferrous metallurgy of Ukraine., Donetsk: DonHUET..*
3. Gonchar, V. V. (2012). *Management of strategic planning in modern corporations. Problems and prospectives of development of the cooperation between south-eastern European countries within the framework of black sea economic cooperation: Tenth international jubilee scientific and practical conference, Bulgaria, Albena, pp. 117 – 125.*
4. Kolosok, V. M. (2012). *Methodology of development of strategic management of large industrial enterprises. Mariupol: SHEI «PSTU».*
5. Kolosok, V. M. (2012). *Estimation of efficiency of activity of enterprises of metallurgical complexes of Ukraine. Announcer of the Khmelnytsk national university, №1 (184), 10-15.*
6. Loghutova, T. G. (2007). *The Complex management by export activity of major industrial concern. Mariupol: SHEI «PSTU».*
7. Mackogon, Y. V. (2008). *Mining and ferrous metal industry of Ukraine : myths and reality. Mirror weekly, 34, 3.*
8. Mackogon, Y. V. (2008). *Crisis in a world economy: strategic priorities of metallurgy of Ukraine, 1(10), 86-95.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013 р.

Оксана Миколаївна ГОРБАЧОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний авіаційний університет
пр. Комарова, 1, м. Київ, 03058, Україна
E-mail: oks.gorb@mail.ru
Телефон: +380675070898

**ФАКТОР ПРОПУСКНОЇ ЗДАТНОСТІ АЕРОПОРТОВИХ КОМПЛЕКСІВ ЯК
УМОВА ЇХ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Горбачова, О. М. Фактор пропускної здатності аеропортів як умова їх циклічного розвитку [Текст] / Оксана Миколаївна Горбачова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – № 2. – С. 158-163. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено, що аеропорт розглядається як складна виробнича система, яка складається з аеродромного, аеронавігаційного, перонного й аеровокзального комплексів, а також допоміжних підрозділів, забезпечуючи її функціонування. Доведено, що життєвий цикл аеропортівого комплексу безпосередньо залежить від посилення динамічних характеристик його ресурсного потенціалу (основного, оборотного, технологічного та інтелектуального капіталу, вироблених послуг тощо), а також від ефективності управління процесами відтворення та оновлення аеропортівого інфраструктури за стадіями життєвого циклу. У статті розглядається проблема управління життєвим циклом аеропортівого комплексів із застосуванням інструментів перспективного прогнозування їхніх пропускних можливостей. Наведено аргументи на користь такого управлінського підходу, запропоновано формули для розрахунку показника.

Ключові слова: аеропорти; життєвий цикл; пропускна здатність; планування.

Оксана Николаевна ГОРБАЧОВА

**ФАКТОР ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ АЭРОПОРТОВЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК
УСЛОВИЕ ИХ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Аннотация

В статье определено, что аэропорт рассматривается как сложная производственная система, которая состоит с аэродромного, аэронавигационного, перронного и аэровокзального комплекса, а также дополнительных подразделений, которые обеспечивают ее функционирование. Доказано, что жизненный цикл аэропортівого комплекса зависит от усиления динамических характеристик его ресурсного потенциала (основного, оборотного, технологического и интеллектуального капитала, предоставленных услуг и т. д.), а также от эффективности управления процессами создания и обновления аэропортівого инфраструктуры по стадиям жизненного цикла. В статье рассматривается проблема управления жизненным циклом аэропортівого комплексів с использованием инструментов перспективного прогнозирования их пропускных возможностей. Приведены аргументы в пользу данного управленческого подхода, предложены формулы для расчета этого показателя.

Ключевые слова: аэропорты; жизненный цикл; пропускная способность; планирование.

Oksana Mykolayivna HORBACHOVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance,
National Aviation University
Komarov prospect, 1, Kyiv, 03058, Ukraine
E-mail: oks.gorb@mail.ru
Phone: +380675070898

FACTOR OF CROSSING OPPORTUNITIES AS A CONDITION OF CYCLIC DEVELOPMENT OF AIRPORT FACILITIES

Abstract

The article stipulates that the airport is seen as a complex production system, which consists of the aerodrome, air navigation, and the apron of the airport complex, as well as additional units, which ensure its functioning. Attention is focused onto the life cycle of the airport complex which depends on the dynamic characteristics of enhancing its resource potential (basic, working, technology and intellectual capital, services provided, etc.), and the effectiveness of management processes of creation and updating of airport infrastructure life-cycle stages. This paper addresses the problem of managing the life cycle of airport facilities with enforcement of instruments promising predicting bandwidth capabilities. The arguments in favor of this management approach are provided. It has been proposed the formula for calculating this indicator.

Keywords: airports; life cycle; extraction; planning.

JEL classification: L300, O290

У сучасних умовах повноцінна інтеграція країни в міжнародну транспортну систему неможлива без розвитку національної галузі авіаперевезень. При цьому якість, різноманітність та вартість авіатранспортних послуг безпосередньо залежать від розвитку авіаінфраструктури, ключовим елементом якої є аеропорти.

Аеропорт як комплекс споруд, призначених для обслуговування повітряних суден, є одночасно і відправною точкою, і завершальною ланкою авіатранспортного процесу, а у окремих випадках – і перевалочним пунктом (коли йдеться про транзит).

Аеропорт – це місце концентрації і координації дій основних постачальників авіатранспортних послуг: авіаперевізників, авіатранспортних підприємств і аеронавігаційних служб. Цим і обумовлена висока значущість аеропортів для ефективної організації транспортного обслуговування.

Виступаючи як оператор перевізного процесу, аеропорт надає сукупність послуг для учасників різних рівнів транспортної системи: для авіакомпаній (технічне обслуговування, заправка, стоянка, метеорологічні послуги тощо), пасажирів (зали очікування, магазини, ресторани, камери схову тощо); а також послуги, що відповідають інтересам держави загалом (митний контроль, забезпечення безпеки польотів, аналіз пасажиропотоку та ін.). Набір цих послуг та їх ефективність з точки зору сервісної та економічної складових багато в чому визначається циклічністю розвитку комплексів аеропортів.

Вчені розробили і запропонували велику

кількість моделей життєвого циклу аеропортових комплексів. Найбільш відомі з них І. Адизес, Л. Грейнер, Л. Данко, Д. Липпит, Б. З. Мільнер, А. І. Пригожин, В. Шмідт та ін. Кожен дослідник в основі своєї моделі життєвого циклу використовував різні організаційні характеристики і розглядав різну кількість етапів розвитку.

Водночас науковці майже не вивчали проблем управління аеропортовими комплексами за стадіями життєвого циклу, також недослідженими залишаються і питання відносно практичного інструментарію такого управління, до складу якого зараховуємо такий показник, як «пропускна здатність аеропорту», визначення якого в перспективі дає змогу пролонгації позитивної динаміки у розвитку аеропортів.

Таким чином, метою статті є опис принципово нового підходу до процесу управління аеропортовими комплексами за стадіями життєвого циклу, який полягає в оптимізації пропускних можливостей аеропортів.

У науковій літературі під аеропортом вважається комплекс споруд, що містить аеродром, аеровокзал, інші споруди. Аеропорт призначений для прийому і відправки повітряних суден, обслуговування повітряних перевезень і має для цих цілей необхідні обладнання, авіаційний персонал та інших працівників [6, с. 10].

Як зазначають Н. Ашфорд, Х. П. М. Стентон, К. А. Мур, аеропорт – це багатофункціональне транспортне підприємство, що є наземною частиною авіаційної транспортної системи, яка забезпечує зліт і посадку повітряних суден та їх

наземне обслуговування, прийом і відправлення пасажирів, багажу, пошти і вантажів, а також створює необхідні умови для функціонування авіакомпаній, державних органів регулювання авіаційною, митною та іншими діяльностями, сприяє діловій активності, спрямованій на поліпшення рівня обслуговування пасажирів та інших клієнтів – споживачів авіапослуг і забезпечення економічної стабільності аеропорту [1, с. 89].

Маємо погодитися із В. В. Запорожцем та М. П. Шматко в тому, що аеропорт – це складна система, що містить підрозділи та служби, метою яких є забезпечення перевезень повітряним транспортом, деякі з них спрямовані на обслуговування потоку пасажирів, а інші – на обслуговування повітряних суден [5, с. 12].

Умовно аеропорт можна розглядати як виробничу систему, яка складається з аеродромного, аеронавігаційного, перонного й аеровокзального комплексів, а також допоміжних підрозділів, забезпечуючи їх функціонування. Відповідно в економічній літературі аеропорт розглядається у всьому різноманітті різного роду соціальних, економічних, природних, правових та інших характеристик, взаємозв'язків і процесів. Розгляд його сутності в межах сучасних теорій і парадигм дає змогу зробити висновок, що переважно динамічний підхід дає цілісне просторово-тимчасове уявлення про аеропорти як про систему, що відкрита змінам зовнішнього середовища. Нині більшість дослідників спираються на цю загальнотеоретичну концепцію при розгляді аеропортів як відкритої системи, що володіє певною поведінковою мотивацією і модифікацією руху за стадіями життєвого циклу.

Якщо ж аеропорт прагне ефективно просуватися за стадіями життєвого циклу, то його завданням є оптимізація роботи всієї його інфраструктури.

Отже, розглядаючи аеропорт як складну техніко-технологічну систему, маємо констатувати, що, як і для всіх інших систем, діяльність аеропортів підкорюється законам циклічності.

Об'єктивно існуючий циклічний процес оборотних і необоротних виявів зовнішнього середовища аеропортів значно впливає на ділову активність і їх подальший розвиток, що зумовлює потребу у розвитку методик визначення стадії їх життєвого циклу і їх урахування при виробленні стратегії розвитку. Нині, на нашу думку, теорія життєвого циклу аеропортових комплексів загалом є теоретично-постановочною основою різних понять і категорій, які об'єднують економічну теорію, стратегічний і антикризовий менеджмент. Як правило, використовують окремі фрагменти теорії циклів, які застосовуються залежно від тієї або іншої точки зору розробника із

загальної картини управлінської політики аеропортового комплексу.

Природно, що у такому випадку не йдеться про дотримання принципу системності, оскільки спостерігається випадковий збіг безлічі циклів, ресурсів, що знаходяться у розпорядженні організації, у тому числі природних, матеріальних, трудових, фінансових та технологічних.

Життєвий цикл аеропортового комплексу безпосередньо залежить від посилення динамічних характеристик його ресурсного потенціалу (основного, оборотного, технологічного та інтелектуального капіталу, вироблених послуг тощо), а також від ефективності управління процесами відтворення та оновлення аеропортової інфраструктури за стадіями життєвого циклу.

Серед різноманіття думок при визначенні управління життєвим циклом виділено два основних підходи – органічний (організаційний) і матеріальний (життєвого циклу ресурсів) [1]. Однак дотримання тільки принципів органічного підходу не забезпечує розгляду всіх процесів життя авіакомпанії, оскільки вона виступає більше як споглядач зовнішніх впливів, наступний за їх змінами.

Матеріальний підхід протилежний органічному і заснований на вихідних засадах не споглядання, а управління середовищем для досягнення поставлених цілей на основі управління ресурсами і їх динамічними характеристиками. Подовження життєвого циклу комплексів аеропортів і забезпечення підйому виявляється залежним від того оновлення ресурсів, наскільки інновація, що лежить у її основі, здатна забезпечити прибуткове використання ресурсів у межах середовища, що знайшло підтвердження на практиці. Аеропорти, що знаходяться на етапі «зростання» або «зрілості», оновлюють технологію, інфраструктуру, набори послуг, види діяльності продовжують життєвий цикл входом у стадію «оновлення».

Як вказує Н. Є. Полянська, аеропорти живуть за рахунок надання послуг авіакомпаніям (збори за зліт-посадку, обслуговування повітряних суден, пасажирів тощо), аеропортові збори приносять аеропорту більшу частину доходів. [9, с. 121].

Вони не можуть впливати на тарифи, які цілком контролюються авіакомпаніями. Під контролем аеропорту перебувають лише зупинки між пересадками та польотами, зручність пересадок, частота рейсів, їх зручний розклад, передпольотне та післяпольотне обслуговування пасажирів. У цих умовах, як наголошує Н. Є. Полянська, авіаційна діяльність аеропортів повинна бути спрямована на збільшення кількості рейсів [8, с. 448].

На нашу думку, кількість рейсів, які аеропорт може прийняти, перебуває під впливом його пропускних можливостей, які є саме тим

показником, що визначає граничну економічну ефективність аеропорту. Ця ж гранична економічна ефективність прямо впливає на циклічні процеси розвитку аеропортів, оскільки зменшення пропускних можливостей аеропорту призводить до економічної стагнації, наслідком чого стає його перехід у негативні стадії життєвого циклу. Зворотний процес (збільшення пропускних можливостей) у стабільній економічній ситуації дає можливість втриматися на позитивних стадіях циклічності.

У статті викладено методика і наведено розрахунок пропускної здатності аеропортів на перспективу. Під пропускною здатністю аеропорту розуміється його можливість виконати за рік певний обсяг пасажирських W_n і вантажних W_e перевезень.

Пропускна здатність аеропорту за кількістю перевезених пасажирів у рік дорівнює [3]:

$$W_n = q \cdot \lambda_q^{\max} \cdot \frac{T_d \cdot 365}{k_d \cdot k_q} \quad (1)$$

де q – середня планована кількість пасажирів на один літак;

λ_q^{\max} – пропускна здатність аеродрому (зльотів і посадок літаків за годину);

T_d – кількість годин роботи аеропорту на добу;

k_d – коефіцієнт добової нерівномірності руху літаків, тобто відношення максимальної добової кількості зльотно-посадкових операцій до середньодобової за рік;

k_q – коефіцієнт часової нерівномірності руху літаків, тобто відношення максимальної часової кількості злітно-посадкових операцій до середньогодинної за максимальну добу.

Середня планована кількість пасажирів на один літак визначається за формулою [3]:

$$q = S w_i \cdot v_i \cdot j_i \quad (2)$$

де w_i – співвідношення частоти руху літаків різних типів;

v_i – пасажиромісткість літаків;

j_i – коефіцієнт, що враховує відсоток комерційного завантаження (як правило $j_i = 0,75$).

Прогнозування p_i і m_i на перспективу 15-20 років є досить складним завданням, тому вважаємо більш правильним визначати величину q на основі статистичних даних за кілька років.

Пропускна здатність аеропорту λ_q^{\max} залежить від наступних основних факторів: злітно-посадкових характеристик літаків, що визначають час займання злітно-посадкової смуги (ЗПС); інтервалів часу між злітно-посадковими операціями, які встановлюються для безпеки польотів; умов обробки вантажів і багажу,

можливостей контролювати безпеку польотів і обслуговувати (забезпечувати сервіс) пасажирів.

Методика обліку всіх цих факторів при розрахунку пропускної здатності аеродрому досить докладно висвітлена у науковій літературі [3; 4; 12] і тому у статті не викладається.

Нами досліджується проблема часової динаміки і можливості її урахування при перспективному плануванні діяльності аеропорту.

Кількість годин роботи аеропорту на добу T_d залежить головним чином від інтенсивності руху літаків, розміру транзитного руху, розташування аеропорту на трасі і його віддаленості від міста. Зокрема, при наявності нічного руху і відсутності обмеження часу роботи аеропорту за умовами шуму $T_d = 24$. В інших випадках визначення величини T_d вимагає статистичних досліджень.

Одним з основних факторів, що впливають на пропускну спроможність аеропортів, є нерівномірність руху літаків. У наявних методах розрахунку проектної потужності будівель і споруд аеропортів облік нерівномірності руху літаків виробляється за допомогою поправкових коефіцієнтів, які, проте, не розкривають специфіки процесу прильотів і вильотів літаків протягом часу. Тому доцільно досліджувати нерівномірність руху літаків в аеропортах на основі застосування сучасних математичних теорій, таких, як теорія ймовірностей і математична статистика, які дозволяють найбільш вірогідно розкрити особливості технологічних процесів.

Для прогностичних цілей усі параметри, що впливають на пропускну спроможність аеропорту за кількістю пасажирів, для кожного конкретного об'єкта повинні визначатися на основі аналізу руху літаків і перевезень з урахуванням специфічних місцевих особливостей економіки району тяжіння, клімату, географічних і транспортних умов.

Пропускна спроможність аеропорту на перспективу за річною кількістю вантажних перевезень W_e може бути розрахована залежно від пропускної здатності за кількістю пасажирів W_n методом вирівняних статистичних рядів [3]:

$$W_e = \frac{\sum_{i=1}^n (W_{ni} - \bar{W}_n)(W_{bi} - \bar{W}_e)}{\sum_{i=1}^n (W_{ni} - \bar{W}_n)} (W_n - \bar{W}_n) + W_b \quad (3)$$

$$\text{де } \bar{W}_n = \frac{\sum_{i=1}^n W_{ni}}{n} \quad \bar{W}_e = \frac{\sum_{i=1}^n W_{bi}}{n}$$

n – тривалість попереднього досліджуваного періоду в роках

За дослідженнями у цьому напрямі відомо, що потоки вильотів і посадок літаків в аеропортах протягом доби є найпростішими (паусоновськими), тобто вірогідність прильоту в проміжок часу t дорівнює K літаків може бути задана формулою [3]:

$$P_k(t) = \frac{(\lambda_g^{сep} \cdot t)^k}{K} \cdot e^{-\lambda_g^{сep} \cdot t} \quad (4)$$

де $\lambda_g^{сep}$ – математичне очікування числа зльотів і посадок літаків (середньогодинна інтенсивність потоку).

Використовуючи це рівняння, легко знайти значення максимальної часової інтенсивності

$\lambda_g^{max} = K$ при відомому $\lambda_g^{сep}$, за принципом практичної неможливості неправдоподібних подій. Для вирішення поставленого завдання використовуються таблиці розподілу Пуассона.

Середньорічну інтенсивність руху можна визначити за формулою:

$$\lambda_g^{сep} = \frac{\lambda_g^{max}}{T_d} \cdot 365 \text{ днів} \quad (5)$$

Насамкінець зазначимо, що майбутнє належить аеропортам, які забезпечують управління своїми ресурсами наданням або продажем послуг з урахуванням нарощування пропускної здатності за стадіями життєвого циклу на основі аналізу реальних потреб пасажирів і вантажовідправників.

Саме ж управління за стадіями життєвого циклу є дієвим інструментом для менеджменту аеропортового комплексу. Традиційні теорії управління розглядають аеропортові комплекси частіше в статичному зрізі, а не в довгостроковій перспективі, відкритій впливам зовнішнього середовища, у запропонованому підході вивчення динамічних характеристик пасажиропотоку має стати основною функцією менеджменту з точки зору нарощування пропускних можливостей комплексів аеропортів, що допомагає наблизити управлінський вплив до реальної економіки, потреб пасажирів і вантажовідправників.

Список літератури

1. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации [Текст] / И. Адизес ; пер. с англ. ; под научн. ред. А. Г. Сефьяна. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
2. Ашфорд, Н. Функционирование аэропорта [Текст] / Н. Ашфорд, Х. П. М. Стентон, К. А. Мур; Пер. с англ. В. И. Ноздрина. – М.: Транспорт, 1991. – 372 с.
3. Блохин, В. И. Основы проектирования аэропортов [Текст] / В. И. Блохин. – М.: Транспорт 1985. – 208 с.
4. Бондаренко, В. Перспектива создания аэропорта-хаба в Московском авиационном узле [Текст] / В. Бондаренко, В. Котин // Аэропорты. – № 4. – 2004. – С. 12-16.
5. Запорожець, В. В. Аеропорт: організація, технологія, безпека [Текст] / В. В. Запорожець, М. П. Шматко. – К.: Дніпро, 2002. – 168 с.
6. Милая, А. В. Управление инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полётов [Текст] : автореферат дисс. ... канд. экон. наук / А. В. Милая. – Владивосток, 2012. – 24 с.
7. Мильнер, Б. З. Теория организации [Текст] : учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
8. Полянская Н. Е. Доходы международных аэропортов [Текст] / Н. Е. Полянская, Ю. А. Паламарчук, Н. А. Полянская // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Випуск 246; в 5 т. Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 445–455.

Аеропорти, які не враховують цього, мають кінцевий життєвий цикл у межах одного покоління техніки і технології, в результаті фізичного і морального зношення якої вони закінчують свою діяльність переходом у стадію «кризи».

Таким чином, в умовах мінливої зовнішньої ситуації аеропорти повинні не лише концентрувати увагу на зовнішніх проблемах, але і виробляти управлінську стратегію, яка дозволяла б встигати за змінами, що відбуваються в їхньому оточенні, на основі чого планувати і розробляти концепції оптимізації своєї пропускної здатності.

Неефективне планування пропускної здатності аеропорту, їх невідповідність ринковій ситуації і реальним потребам пасажиропотоку (вантажопотоку) може призвести до порушення діяльності, викликати спад і крах виробництва та реалізації послуг аеропортів, тим більше, що вплив зовнішнього середовища підсилює фактори, що впливають на загальну динаміку розвитку аеропортів у часі. Наявність таких проблем у практичних умовах характеризується швидким скороченням чисельності та загальним спадом діяльності аеропортів, порушенням роботи всієї транспортної системи.

Вихід може бути знайдений при використанні нових підходів у сфері економічного управління аеропортовими комплексами, що полегшує пристосування до зовнішнього середовища, зокрема, перспективне планування пропускної здатності аеропортів з метою оптимального управління їх просуванням за стадіями життєвого циклу. Використання запропонованого інструментарію управління за стадіями життєвого циклу здатне підтримати і пролонгувати процес розширеного відтворення аеропортових послуг у діяльності аеропортів, дозволяє досягти більш високого рівня їх економічного розвитку та увійти в стадію «оновлення» і відновити життєвий цикл на новому рівні.

-
9. Полянская, Н. Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте [Текст] / Н. Е. Полянская. – К. : НАУ, 2004. – 320 с.
 10. Пригожин, А. И. Современная социология организации [Текст] / А. И. Пригожин. – М. : Интерпракс, 1995. – 295 с.
 11. Распопов, В. М. Управление изменениями [Текст] / В. М. Распопов. – М. : Магистр, 2009. – 333 с.
 12. Спасский, Ф.Я. Планировка летной зоны аэропорта [Текст] / Ф. Я. Спасский // ВАУГА. – Л.: Нева, 1967.
 13. Широкова, Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика [Текст] / Г. В. Широкова. – 2-е изд. – СПб. : Высшая школа менеджмента ; Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. – 480 с.

References

1. Adizes, I. (2007). *Lifecycle Management Corporation*. St. Petersburg : Peter.
2. Ashford, N., Stanton, H. P. M., Moore, K. A. (1991). *Operation of the airport*. Moscow: Transport.
3. Blokhin, V. I. (1985). *Fundamentals of airports*. Moscow: Transport.
4. Bondarenko, V. & Kotin, V. (2004). *The prospect of a hub airport in the Moscow aviation hub*. Airports, 4, 12-16.
5. Zaporozhets, V. V. & Shmatko, M. P. (2002). *Airport: organization, technology, safety*. Kyiv: Dnipro.
6. Milaya, A. V. (2012). *Infrastructure Management aeroportovmaloy flight intensity*. Vladivostok.
7. Milner, B. Z. (2000). *Organization Theory*. Moscow: INFRA-M.
8. Polyanskaya, N. E., Palamarchuk, Yu. A., Polyanskaya, N. A. (2008). *Revenues of international airports. Economy: Issues of Theory and Practice*, 246. Dnipropetrovs'k : DNU 2008.
9. Polyanskaya, N. E. (2004). *Organization of commercial air transport*. Kyiv: NAU.
10. Prigogine, A. I. (1995). *Modern sociology organization*. Moscow: Interpraks.
11. Raspopov, V. M. (2009). *Change Management*. Moscow Magistr.
12. Spassky, F. J. (1967). *Distribution airport flight zone*. WOW GA. Leningrad : Neva.
13. Shirokova, G. V. (2008). *Lifecycle organizations : concepts and Russian practice*. St. Petersburg. : Graduate School of Management ; Izdat. House, St. Petersburg . Reg. University Press.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013 р.

Оксана Ярославівна ГУГУЛ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ НА ЗАСАДАХ КОНСАЛТИНГУ

Гугул, О. Я. Удосконалення системи управління розвитком персоналу спиртової галузі на засадах консалтингу [Текст] / Оксана Ярославівна Гугул // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 164-169. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто питання вдосконалення системи управління розвитком персоналу спиртової галузі з використанням зовнішнього консалтингу. Також визначено підходи до оцінювання системи розвитку людського фактору, встановлено можливості кадрових служб щодо реалізації управління розвитком персоналу на основі стратегії управління знаннями та окреслено напрями розвитку персоналу підприємств на основі використання консалтингу.

Ключові слова: консалтинг; персонал; кадрові служби; ефективність; кваліфікація; стратегія управління.

Оксана ГУГУЛ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА СПИРТОВОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВАХ КОНСАЛТИНГА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы усовершенствования системы управления развитием персонала спиртовой отрасли с использованием внешнего консалтинга. Также определены подходы к оцениванию систем развития человеческого фактора, исследованы возможности кадровых служб относительно реализации управления развитием персонала на основе стратегии управления знаниями и очерчены направления развития персонала предприятий на основе использования консалтинга.

Ключевые слова: консалтинг; персонал; кадровые службы; эффективность; квалификация; стратегия управления.

Oksana Yaroslavivna GUGUL

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Management
Ternopil National Economic University

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT DEVELOPMENT FIELD STAFF OF ALCOHOL INDUSTRY BASED ON CONSULTING

Abstract

The questions of improvement of the management of the development of staff alcohol industry using an external consultancy are considered. The approaches to the evaluation of system of the human factor are determined. The opportunities of HR services to implement the management of personnel development strategies based on knowledge management are defined. The areas of staff development through the use of enterprise consulting are outlined.

© Оксана Ярославівна Гугул, 2013

JEL classification: M120

Зростання ролі знань у суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. В умовах впровадження у виробництво нових технологій особливого значення набувають адекватні методи управління розвитком персоналу, які ґрунтуються на прогресивних підходах до розширення його компетенцій. Зважаючи на це, у сучасному виробництві постають проблеми модернізації класичних систем менеджменту персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалу працівників підприємств та організацій на засадах консалтингу

Серед наукового доробку українських і зарубіжних вчених, який став підґрунтям формування ідеології безперервного розвитку персоналу підприємств і дослідження актуальних аспектів управління цим процесом, варто відзначити праці О. Ю. Амосова, В. Я. Брича, Н. С. Гавкалової, О. А. Грішної, І. В. Журавльова, А. Я. Кібанова, А. М. Колота, І. С. Кравченко, Е. М. Лібанова, Д. П. Мельничука, Г. В. Назарової, О. Ф. Новікової, Ю. Г. Одегова, І. Л. Петрової, М. Д. Романюка, В. А. Савченка, М. В. Семикіної.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад і розроблення рекомендацій щодо вдосконалення системи управління розвитком персоналу спиртової галузі із залученням зовнішнього інтелекту консалтингових компаній.

Відповідно до мети дослідження потребують вирішення такі завдання:

- визначити підходи до оцінювання системи управління розвитком персоналу організації;
- встановити можливості кадрових служб щодо реалізації управління розвитком персоналу на основі стратегії управління знаннями;
- окреслити напрями удосконалення управління розвитком персоналу підприємств на основі використання консалтингу.

Прискорені економічні процеси, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу підвищують вимоги до якості робочої сили, ставлять нові завдання перед управліннями, які під впливом об'єктивних і незворотних змін в економічних процесах змушені адаптувати взяті із класичних праць на теми менеджменту (роботи Р. Лікерта, Г. Емерсона, Е. Мейо, Ф. Тейлора) технології до потреб часу, поступово освоюючи значно складніші принципи інноваційного управління [8, с. 8-13].

Глобалізація світових економічних процесів розширює ринок праці та постійно підвищує

вимоги до кваліфікаційного рівня працівників. При цьому стрімко розвивається взаємопов'язана система міжнаціональних зв'язків у сфері виробництва, товарообігу, надання послуг, спрямування іноземних інвестицій, впровадження нових технологій, міграції робочої сили. Водночас змінюється спосіб життя людей, взаємозв'язки індивідуума і суспільства.

У країнах Європи розвитком персоналу в більшості фірм займаються кадрові служби. Її службовці разом з менеджерами відповідальні за людські ресурси підприємства, їхній професіоналізм, підготовленість, механізми мотивації. Менеджери з персоналу мають відповідні фахові знання, які отримують у школах бізнесу та університетах. Підготовка передбачає стажування і підвищення кваліфікації у провідних компаніях, зокрема й закордонних.

Служби управління персоналом на українських підприємствах спиртової галузі, як правило, мають низький організаційний статус, є слабкими стосовно вирішення завдань управління розвитком персоналу. А це спричинено тим, що відділи кадрів не є ні методичними, ні інформаційними, ні координаційними центрами кадрової роботи. При цьому у цій галузі не весь персонал, і в першу чергу - персонал управління, має бажання самовдосконалюватись через низку причин:

- нездатність і/або небажання психологічної перебудови й опанування нових методів управління;
- труднощі та інертність переходу від режиму «спокійного» життя за принципом «впевненості в завтрашньому дні» до режиму постійної ділової активності в умовах ризику відповідно до принципу «виживає сильніший»;
- страх перед ринковими відносинами через некомпетентність і/або невчасну інформованість, брак достовірної інформації.

Отже, підприємства спиртової галузі не здатні забезпечити власними силами високу ефективність процесів розвитку персоналу та очікуваний внесок в організаційну ефективність через структурні та управлінські перешкоди. Сучасні окремі форми навчання в організаціях спиртової галузі не є комплексними та ігнорують світову концепцію безперервного навчання, чим і пояснюється їхня низька результативність. У зв'язку з цим можна стверджувати, що рівень роботи з персоналом не відповідає сьгодні завданням радикальної перебудови управління розвитком персоналу.

Тому особливо актуальними стають концептуальні підходи до організації нової системи навчання, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу спиртової галузі на основі

знань. Реальний вихід із ситуації, що склалася, бачимо насамперед у формуванні системи безперервного навчання на підприємствах із урахуванням самонавчання при значній консультативно-методичній підтримці консалтингових служб.

Це допускає створення компактного, технологічного і насиченого навчального процесу, що дозволяє кожному побудувати власну інтелектуальну модель орієнтації в типових ситуаціях ринкових відносин разом із підприємницькою ініціативою, і, насамкінець, забезпечити самовираження.

Стратегії управління розвитком персоналу спиртової галузі регіону не присвячується достатня увага, повільно впроваджуються наукові методи оцінки, розміщення та підготовка персоналу на основі результатів соціологічних і психологічних досліджень. Недостатнім є рівень організаційно-правової та соціально-психологічної культури працівників кадрових служб, значна частина яких не має відповідної освіти, тривалий час не підвищувала своєї кваліфікації.

В організаціях спиртової галузі регіону багато функцій управління персоналом реалізується переважно лінійними керівниками, які об'єднують під єдиним керівництвом заступника директора з персоналу всі підрозділи, що причетні до роботи з персоналом.

Ми пропонуємо синтез удосконалення кадрової роботи на підприємствах спиртової галузі, згідно з якою працівники розглядаються не тільки як ресурси, залежно від якості та здібностей яких можна вирішувати різноманітні завдання, а як особистості, що володіють широким набором компетенцій, застосування яких дозволять регулювати тактичну і стратегічну діяльність, ефективно розв'язання проблем, виведення з кризових ситуацій не тільки «своїх» підприємств, але й установ відповідного профілю в регіоні. Стратегія організації визначається зіставленням наявних та потенційних кадрових ресурсів, відповідності напряму кадрової політики. У результаті такого зіставлення формується стратегія всіх підприємств спиртової галузі регіону. При цьому напрям стратегії кадрової політики залежить від фактичних характеристик наявних людських ресурсів. Стратегія розвитку персоналу спиртової галузі повинна охоплювати:

- формування кваліфікаційних вимог до нових робочих місць з урахуванням впровадження нових технологій;
- прогнозування потреби організації у кваліфікованому персоналі;
- планування необхідного зростання рівня продуктивності.
- організацію середовища для постійного виявлення та обміну компетенціями, прагненням і вміннями персоналу до створення корпоративних знань;

- підвищення якості оцінки та атестації персоналу відповідно до стратегії.
- Упровадження стратегії довгострокового розвитку персоналу з метою вирішення майбутніх завдань організації повинно забезпечити:
- організацію праці та робочих місць, розподіл і використання зайнятих на підприємствах галузі, раціоналізація їх чисельності, підготовка резервів для висування на керівні посади;
- нововведення в управлінні персоналом, гарантування безпеки та охорони здоров'я персоналу та високого рівня якості праці, трудового життя, результатів праці;
- вдосконалення організаційної структури управління розвитком персоналу як підсистеми управління організацією;
- інноваційний розвиток на основі корпоративних знань.

Реалізацію стратегічних заходів удосконалення управління персоналом організації та оцінку соціальної та економічної ефективності повною мірою можливо здійснювати шляхом залучення консультантів.

Діяльність зовнішнього консультанта-спеціаліста обмежується лише однією фазою процесу консультування – виробленням рекомендацій, залишаючи поза увагою як підготовчий, так і процес упровадження змін та подолання опору. Усі перелічені поведінкові ролі консультанта пов'язані зі змістом та особливостями консультативного завдання. Консультація зовнішнього спеціаліста придатна лише для вирішення локальних питань, які не потребують процесної інноваційної допомоги. Увагу консультанта у цьому випадку буде сконцентровано на змісті завдання, що підлягає вирішенню [1, с. 272].

Тому при виборі та обґрунтуванні завдання удосконалення управління розвитком персоналу на засадах консалтингу необхідно встановити, що ж є предметом синтезу ефективного управління цим процесом. У загальному випадку сутність ефективності управління виражається двома основними моментами:

- стратегічна ефективність;
- операційна ефективність.

Стратегічна ефективність процесу управління розвитком персоналу залежить від того, як він організований, тобто від складу і кількості ланок, їх ієрархічності, розподілу функцій. Вона залежить не стільки від індивідуальних характеристик осіб, що здійснюють процес управління організацією, а визначається якістю організаційної структури управління [4, с. 104].

Операційна ефективність визначається співвідношенням між результатами управлінської діяльності і зусиллями, витраченими на її здійснення, насамперед – діловими якостями

менеджерів, а також тим, наскільки раціонально використовується їх потенціал.

Ефективність стратегії для підприємств спиртової галузі із урахуванням прямого та опосередкованого результатів від її впровадження і витрат, пов'язаних з її розробкою, визначають як окремі економічні ефекти від залучення консультантів протягом певних проміжків часу та одноразові економічні ефекти і витрати на виконання й реалізацію елементів стратегії розвитку. Отже, формуючи власну унікальну стратегію ефективного управління розвитком персоналу, кожному підприємству спиртової галузі, перш за все, доводиться вирішувати проблему вибору. Вибір одного із запропонованих варіантів є дуже важливим, позаяк виступає визначальним чинником ефективної роботи як окремих працівників, так і підприємства загалом.

Консалтингова послуга повинна бути орієнтована на результат, позаяк заходи з розвитку персоналу реалізуються не задля самого процесу, а для досягнення співробітниками певних показників їх діяльності (як кількісних, так і якісних) [6, с. 316].

При цьому вплив консультанта на підприємство відбувається через вивчення та обробку інформаційного масиву, відбір надійних і достовірних джерел даних, залучення клієнта (тобто підприємства) до їх збору, подання результатів та аналізу інформації керівництву клієнта. Результатом досліджень має бути усвідомлення клієнтом вузьких місць та необхідних напрямів їх подолання.

Стратегія співпраці полягає у синхронізації зусиль консультанта і клієнта підприємств спиртової галузі та їх спрямованості на інноваційний процес. Цій стратегії притаманне процесне консультування, спрямоване на визначення способів вирішення проблеми та заходів з їх упровадження. Специфіка співпраці процесного консультування полягає у тому, що робота консультанта охоплює не тільки розробку рекомендацій, але й створення цілої системи заходів соціально-організаційного сприяння впровадженню інновації, забезпечення її довгострокової підтримки та ефективності [7, с. 381].

Порівняння переваг і недоліків залучення консультантів свідчить, що у випадку зосередження групи підприємств однієї галузі в одному регіоні переваги стають більш вагомими стосовно вибору зовнішніх спеціалістів у сфері розвитку персоналу в контексті можливої побудови ефективної системи управління персоналом підприємств спиртової галузі за рахунок синергії [9, с. 272]. На нашу думку, доцільним варіантом стратегії управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі є створення корпоративного навчального центру на засадах консалтингу.

Потреба у створенні такого центру зумовлена не тільки новими знаннями, аналітичними уміннями, заходами та методологічними підходами, які може застосувати консультант в організації, а й тим, що сторонні консультанти покликані допомагати менеджерам орієнтуватися в складних умовах прискорення змін, швидкого зростання ділової активності, що позитивно впливає на майбутнє організації.

Увесь технологічний процес формування і впровадження стратегії управління розвитком персоналу організації на засадах консалтингу складається із чотирьох основних стадій:

- оцінки фактичного стану;
- вибору основної мети;
- обґрунтованої постановки завдань;
- організаційних заходів щодо реалізації стратегії.

Одним із завдань, що часто виникає при призначенні на посаду у вищому і середньому рівнях керівництва, - розбіжність між вимогами до керівника, що впливають з даної конкретної посади, і тим фактичним здобутим попереднім досвідом, яким володіє співробітник, зарахований у резерв на просування. Призначення навіть талановитого адміністратора на посаду, що не відповідає його профілю, може мати згубні наслідки для організації, а тривале емпіричне набуття необхідних знань і навичок - найбільш неефективний шлях «розвитку керівника» [10, с. 94].

Для побудови моделі управління розвитком персоналу підприємства необхідною є інформація, в основі якої лежать показники результатів діяльності минулого періоду, за допомогою яких оцінюють, що відбулося. Для того, щоб встановити, який керівний вплив треба здійснити, необхідно провести порівняльний аналіз одержаних даних з еталонними, які визначають на основі нормативу або середньогалузевих показників діяльності.

Теоретичною базою для побудови моделі управління розвитком персоналу є положення школи наукового управління (Ф. Тейлор, М. Вебер), яка розглядає підприємство як механізм, що є комбінацією основних виробничих ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, сировини і матеріалів, як машина для реалізації цілей її творців [5, с. 22]. Завдання менеджменту при такому підході полягає насамперед у тому, щоб достовірно оцінити наявні ресурси підприємства щодо їх можливостей досягнення мети. Для кількісної оцінки професійно-кваліфікаційного рівня персоналу його виражають за допомогою балів. Суть цієї оцінки в тому, що професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначають за загальним для всіх категорій персоналу набором об'єктивних ознак, якими є: освіта, стаж роботи за фахом, активність участі в системі безперервного підвищення професійної

майстерності.

Проте наявна практика кількісної оцінки професійно-кваліфікаційного рівня персоналу на основі системи балів є спрощеною за рахунок того, що використовує лише лінійні залежності впливу індивідуальних чинників, наприклад, стажу роботи [3, с. 224].

Ми пропонуємо удосконалення бальної оцінки впливу стажу роботи на основі теоретико-множинного підходу, за яким емпіричним шляхом поділяємо усю множину можливих значень стажу

роботи на три підмножини, у кожній з яких оцінка в балах нараховується пропорційно до стратегічної значущості наявного стажу персоналу підприємств спиртової галузі регіону, як показано у таблиці 1.

Такий підхід більш адекватно враховує стаж роботи в оцінці професійно-кваліфікаційного рівня персоналу організації, тому що відповідає природнім фізичним характеристикам щодо ефективності роботи працівників з різним стажем роботи.

Таблиця 1. Метод удосконалення бальної оцінки впливу стажу роботи на професійно-кваліфікаційний рівень персоналу організації

Кількість років	Стаж роботи		
	1- 10	11 – 30	31 – 40
Оцінка в балах	(+0,2) за кожний рік	(2-0,05) за кожний рік, який перевищує стаж 10 років (фактичний стаж –10)	(1-0,1) за кожний рік, який перевищує стаж 30 років (фактичний стаж –30)

Удосконалення оцінки уможливорює укомплектування підприємства висококваліфікованим персоналом та підвищення ефективності його роботи.

Запропоновану схему поділу усієї множини показників можна також використати для стратегічного планування розвитку персоналу на основі балансу чисельності в різних групах за стажем шляхом оптимізації ефективності діяльності.

Друга модель управління подає підприємство як об'єднання людей, які мають спільну мету, та яке функціонує на основі поділу і кооперації праці. Елементами моделі управління є такі складові, як оцінка потенціалу, розвиток продуктивності персоналу та їх відповідна мотивація.

Критерієм ефективності управління вважається підвищення продуктивності праці за рахунок удосконалення людських ресурсів, при цьому приймають, що якщо всі внутрішні процеси, пов'язані з персоналом, управляються належним чином, то підприємство успішно досягає поставленої мети щодо зростання випуску продукції та збільшення доходів.

Обидва ці підходи до побудови моделі, незважаючи на їх принципові відмінності, мають одну загальну суть, - і в тому, і в іншому випадку передбачається, що цілі організації однозначно визначені і виконуються всіма працівниками організації.

Отже, формування і вироблення стратегії управління персоналом на підприємствах спиртової галузі перетворюється в найважливішу тенденцію управління змінами, що знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності із стратегічними напрямками еволюції менеджменту, а саме: появою і розширенням мережевих організацій, формуванням «пласких» ієрархій і «прозорих» систем управління, розвитком комп'ютерно-телекомунікаційного забезпечення для управління персоналом та переходом від традиційних принципів управління «стабільність, економічність, контроль» до нових – «партнерство, гуманізація, екологічність». [2,с.272]

Незважаючи на те, що гуманістичний підхід у менеджменті є більш вартісним, не завжди зручним, а десь і конфліктним, ми вважаємо, що саме його застосування дозволить на більш якісному рівні здійснювати управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі.

Ці напрями передбачають переосмислення принципів положень ефективного менеджменту з метою вибору нової парадигми, що сприятиме успіху підприємств спиртової галузі в управлінні розвитком персоналу на засадах консалтингу. Без цих знань на практиці складно приймати ефективні управлінські рішення, що пов'язані з людськими ресурсами.

Список літератури

1. Бэйч, Э. Консалтинговый бизнес [Текст] / Бэйч Элейн; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 272с.
2. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] : Пер. с англ.: учеб. пособ. / П. Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
3. Колот, А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу [Текст] : навчальний посібник / А. М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2010. – 224 с.
4. Коростельов, В. Управлінське консультування [Текст] / В. Коростельов. – К.: МАУП. 2009. – 104 с.

-
5. Кошулько, О. П. *Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)" / О. П. Кошулько. – Київ, 2008. – 22 с.*
 6. Кубр, М. *Управленческое консультирование: В 2 т./ М. Кубр.– М., 1992. – 316 с.*
 7. Маринко, Г. И. *Управленческий консалтинг [Текст] [учебн. пособие] / Г. И. Маринко. – М.: ИНФА-М, 2005.–381с.*
 8. Тейлор, Жаклин. «Новые горизонты» в управлении персоналом [Текст] / Ж. Тейлор // *Менеджер по персоналу. – 2009. – № 6. – С. 8-13.*
 9. Чернов, Ю. В. *Управленческое консультирование [Текст] : учебн. пособие / Ю. В. Чернов, С. В. Комишин, А. И. Тищенко. – Херсон: ОЛДИ-плюс. 2003. – 272 с.*
 10. Щекин, Г. В. *Основы кадрового менеджмента [Текст] : учебник. – 5-е изд., стереотип. / Г. В. Щецин. – К.: МАУП, 2010. – 280 с.*

References

1. Beych, E. (2006). *Consulting businessю SPb.: Peter.*
2. Drucker, P. (2001). *Management Challenges in the XXI century. Moscow: Publishing House "Williams".*
3. Kolot, A. M. (2010). *Motivation, promotion and assessment staff. Kyiv : Kyiv National Economic University.*
4. Korostelyov, V. A. (2009). *Management consulting. Kyiv: AIDP.*
5. Koshulko, O. P. (2008). *Human Capital Management in the food industry. Kyiv.*
6. Kubra, M. (1992). *Management Consulting. Moskow : INFRA-M.*
7. Marinko, G. I. (2005). *Management Consulting. Moskow : INFRA-M.*
8. Taylor, J. (2009). "New Horizons" in personnel management. *Personnel Manager*, 6, 8-13.
9. Chernov, V. Komishin, S. V., Tishchenko, A. I. (2003). *Management Consulting. Kherson: OLDI-plus.*
10. Shchekin, G. V. (2010). *Basics of Personnel Management. Kyiv: AIDP.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013 р.

Назгуль Бакытовна ДАВЛЕТБАЕВА

кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой «Менеджмент предприятия»
Карагандинский Государственный Технический Университет, Казахстан

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Давлетбаева, Н. Б. Государственная политика в коммерциализации инновационной деятельности малых предприятий [Текст] / Назгуль Бакытовна Давлетбаева // *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – № 2. – С. 170-175. – ISSN 1993-0259.*

Аннотация

В статье рассмотрены перспективы развития системы государственной поддержки коммерциализации инновационной деятельности малых предприятий. Кроме этого, определены особенности перевода малого предпринимательства на инновационный путь развития посредством внедрения рыночных инновационных стратегий и современных форм малого инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: инновации; государственная политика; предпринимательство.

Назгуль Бакитівна ДАВЛЕТБАЄВА

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Анотація

У статті розглядаються перспективи розвитку системи державної підтримки комерціалізації інноваційної діяльності малих підприємств. Крім того, окреслено особливості переведення малого підприємництва на інноваційний шлях розвитку через упровадження ринкових інноваційних стратегій і сучасних форм малого інноваційного підприємництва.

Ключові слова: інновації; державна політика; підприємництво.

Nazgul Bakytovna DAVLETBAEVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Head of the Department "Management of Enterprises",
Karaganda State Technical University, Kazakhstan

**STATE POLICY IN COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF
SMALL ENTERPRISES**

Abstract

The article considers the prospects for the development of the system of state support for the commercialization of innovation activities of small businesses. In addition, the features of transfer of small business in an innovative way of development through the introduction of market of innovation strategies and modern forms of small innovative enterprises are identified.

Keywords: innovation; public policy; entrepreneurship.

JEL classification: M210

Перспективы коммерциализации национальной инновационной системы, связанной с созданием условий для продвижения инновационных продуктов, во многом зависит от целенаправленной деятельности уполномоченных государственных органов. В [1] под коммерциализацией понимается процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля за их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов инновационной деятельности. В отличие от планово-директивной экономики, в которой финансирование, управление инновациями и передача результатов выполнялись отдельно, процессы коммерциализации в условиях рынка объединяют эти функции с целью ориентации их на положительный коммерческий (т. е. самоокупаемый) результат.

Роль государства в области поддержки инноваций можно свести к следующим моментам:

- государство способствует развитию науки, в т. ч. прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей); в рамках большинства правительственных ведомств существуют разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса;
- госзаказы, преимущественно в форме контрактов на проведение НИОКР, обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое распространение в экономике страны;
- фискальные и прочие инструменты государственного регулирования формируют стимулирующие воздействия внешней среды, которые обуславливают эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки, стимулирует кооперацию в области НИОКР промышленного производства и ВУЗов.

Государственная поддержка малых предприятий должна заключаться в формировании нормативно-правовой основы для беспрепятственного становления этой формы предпринимательства, использования комплекса методов прямого и косвенного регулирования развития инновационной деятельности, содействию созданию рыночной инфраструктуры, обслуживающей малые предприятия. Для того, чтобы сформировать реальную нормативно-правовую основу развития инновационного предпринимательства, надлежит принять специальный закон о государственной поддержке данной сферы деятельности. В законе должны

быть отражены концепция, принципы, формы, методы и масштабы государственной поддержки малых предприятий. Следует определить перечень центральных и местных органов управления, призванных эту поддержку обеспечивать, их права, обязанности, ответственность, способы деятельности, необходимо разработать пакет законов прямого действия, регулирующих и стимулирующих всю инновационную деятельность малого бизнеса.

В силу объективных трудностей накопления собственных средств для технического и организационного развития производства малое инновационное предпринимательство нуждается в целенаправленной финансовой поддержке. В экономически высокоразвитых странах широко применяется целевое бюджетное финансирование малых предприятий. В наших условиях возможности весьма ограничены. Поэтому основной упор необходимо делать на образование республиканских и региональных фондов финансовой поддержки малых предприятий за счет взносов предприятий, организаций, частных предпринимателей. В указанные фонды могут направляться и средства соответствующих бюджетов, предназначенных для стимулирования приоритетных видов деятельности малых предприятий.

Следует подчеркнуть, что формирование малой экономики должно осуществляться не стихийно, а на основе программно-целевого подхода. Основная роль в этом процессе отводится региональным органам, поскольку малое предпринимательство работает обычно на региональный рынок и использует местный природно-экономический потенциал. Территориальные программы развития малой экономики должны быть нацелены на создание в короткие сроки рациональной сети соответствующих предприятий, имеющих высокий технический уровень. Особенно важно здесь последовательное формирование на программной основе производственной и социальной инфраструктуры мелкого предпринимательства, включая складское хозяйство, информационно-посредническую сеть, учебные центры.

Малый бизнес не может иметь желаемого успеха в отраслях, где наиболее эффективно крупносерийное производство, а для его начала необходим значительный стартовый капитал, где высок показатель капиталоемкости производства. Вероятнее всего, малый инновационный бизнес будет иметь успех в том случае, когда не требуются большие первоначальные вложения и производство не является науко- и трудоемким. Таким образом, крупносерийность, капиталоемкость производства, размер первоначальных инвестиций – ограничивающие

факторы эффективного развития инновационной деятельности малых фирм.

К настоящему времени накопилось много фактов, свидетельствующих о том, что эффективность средней и малой фирмы, занимающейся НИОКР, чаще бывает намного выше, чем крупной организации при освоении нововведения, которое не требует значительных средств и больших коллективов, когда небольшая группа специалистов может его провести без использования сложного и дорогостоящего исследовательского оборудования.

Успех мелкого бизнеса можно объяснить следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы могут конкурировать с крупными даже со своими довольно скудными ресурсами, работая в определенном направлении. Они занимаются разработкой и освоением инноваций в тех областях, которые могут быть для крупного бизнеса или неперспективными, или слишком рискованными. Мелкие фирмы охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально новой продукции снижается роль крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований (такие коллективы труднее переключить на оригинальное открытие). Удельные затраты на НИОКР у мелких фирм, использующих высокие технологии, нередко в несколько раз могут превышать аналогичный показатель крупных корпораций, что содействует их более быстрому и эффективному появлению на рынке с нововведением. Изобретательским группам в мелких фирмах иногда приходится работать в областях, где исследователи не являются профессионалами, так как небольшая фирма не может держать специалистов по многим отраслям знаний, а это порой способствует появлению новых оригинальных идей и нового подхода к решению проблем, слишком привычных для специалистов.

При организации малого бизнеса следует учитывать длительность жизненного цикла создаваемого в отрасли продукта. Как правило, малые фирмы имеют успех в производствах, где требуется постоянное обновление продукции, необходимы регулярные разработки, что создает условия для деятельности небольших новаторских компаний. В настоящее время, когда главными задачами на ближайшую перспективу выдвинуты проблемы импортозамещения отечественной продукции на основе высоких технологий, сокращение жизненного цикла выпускаемой продукции, повышение ее качества до мировых стандартов, есть все основания и предпосылки для развития малого инновационного бизнеса.

Благодаря динамизму и гибкости в

перестройке своей деятельности малые и средние инновационные фирмы получили в развитых странах широкое распространение и пользуются разнообразной и эффективной государственной поддержкой. Большой интерес представляет опыт развитых стран по разработке организационно-экономического механизма инновационного процесса. Так в США конец 70-х – начало 80-х годов ознаменовались значительным подъемом научно-исследовательского предпринимательства на самых решающих направлениях НТП: в области микропроцессорной техники, энергосберегающей «мелкомасштабной» технологии, биотехнологии и т. д.

В центре этих преобразований находятся так называемые малые высокотехнические или научно-исследовательские фирмы. Среди множества организационных форм участия мелкого исследовательского бизнеса можно выделить следующие группы:

- мелкие внедренческие фирмы, создаваемые изобретателями на ссуды венчурного капитала;
- мелкие фирмы, организуемые для реализации научно-технических достижений, явившихся побочным результатом НИОКР;
- мелкие фирмы сферы обслуживания программно-целевых НИОКР;
- мелкие творческие группы или проектные бригады;
- специалисты, выступающие с идеями индивидуально.

При этом взаимодействие мелкого инновационного бизнеса с крупным капиталом осуществляется в двух основных формах – традиционной и на основе программно-целевого финансирования НИОКР. При традиционной – внедренческие фирмы взаимодействуют с крупными корпорациями чаще всего на заключительной стадии промышленных нововведений, получая от них ссуды. Взаимодействие их в основном сводится к кредитно-денежным операциям. Опыт показал, что отношения кредитора и должника связывают контрагентов гораздо теснее, чем обычные сделки.

Вторая форма основана на образовании специальных фондов из денежных средств, объединяемых несколькими или даже многими компаниями для финансовой поддержки новаторских усилий мелкого исследовательского бизнеса. При этом фонды венчурного капитала используются на выдачу ссуд мелким исследовательским фирмам или на покупку акций, в то время, как фонды программно-целевого типа расходуются в виде субсидий под целевые исследовательские проекты и программы.

В настоящее время необходимо более активное создание инновационных центров на базе функционирующих уже структур по разработке и

внедрению технологий наукоемких производств. Это решит в свою очередь проблему, связанную с производственными площадями. В решении этой проблемы большую роль должны играть местные власти. В целом интерес к развитию малого бизнеса должен проявляться всеми структурами.

Мировой опыт свидетельствует, что построение адекватной инфраструктуры малого предпринимательства является решающим фактором для перевода малого предпринимательства на инновационный путь развития и требует построения гармоничной системы отношений между всеми структурами – участниками инновационного проекта в соответствии с жизненным циклом инноваций в малом предпринимательстве для образования необходимых «площадок» роста инноваций – бизнес-инкубаторов и технопарков, где формируются механизмы активизации инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Управление инновациями в малом предпринимательстве является новым явлением в научно-технической, финансовой и экономической сферах малого и среднего бизнеса. Слово «инновация» произошло от английского “innovation” и означает нововведение как результат научно-технического освоения новшества.

Под новшеством в современных условиях понимаются новые явления, связанные с научными открытиями или обоснованием новых теоретических знаний, а также новые принципы управления, изобретения, коммерциализация науки и нововведений, включая практические применения маркетинговых методов.

Инновационный процесс в малом предпринимательстве с соответствием с жизненными циклами эволюции научного знания «обоснование идей – исследования и разработки – внедрение и создание нового продукта» предусматривает этапы инновационной деятельности как выявление и обоснование новых идей, разработку и трансформацию идей в создание, распространение и использование на практике предпринимательства конкретных технологий и новых продуктов и услуг. Таким образом, инновационный процесс в малом предпринимательстве состоит из четырех прикладных этапов [2].

На первом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве проводятся фундаментальные поисковые научно-исследовательские работы. Как правило, фундаментальные поисковые научно-исследовательские работы выполняются совместно или в рамках крупных научных и академических заведений за счет средств государственного бюджета или внешних грантов, выделяемых на безвозмездной основе.

На втором этапе инновационного процесса осуществляются прикладные научно-исследовательские работы за счет финансовых средств и заказов потенциальных инвесторов, заинтересованных в конечной реализации прикладных научно-исследовательских работ. Этот этап выполняется в условиях значительного экономического риска и появления с высокой степенью вероятности отрицательных результатов.

Вместе с тем, знания профессиональных методов управления рисками в таких ситуациях позволяют исследователям, уже на этапе разработки прикладных задач, в плоскости технико-экономических и научно-технологических проработок снижать возможные риски и достигать высокодоходных результатов в будущем.

Третий этап инновационного процесса в малом предпринимательстве отводится на проведение опытно-конструкторских работ, где вырабатывается основное решение о технико-экономической целесообразности финансирования инновационного проекта в целом, либо инвестирования отдельно взятых его компонентов, а не всего технологического цикла осуществления работ.

На четвертом этапе инновационного процесса в малом предпринимательстве осуществляется запуск наукоемкого производства, начиная от проектируемого – серийного выпуска до масштабного освоения технологий с дальнейшим выходом на рынок. При запуске в производство, как правило, нужны инвестиции на технологическое освоение, на операционные расходы по подготовке персонала и на рекламную деятельность для продвижения нового товара на рынок. Инвестиции на серийное и масштабное освоение технологий во много раз превышают затраты на проведение фундаментальных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Поэтому на этой стадии инновационного процесса для обоснования соответствующих объемов инвестиций на конечное освоение технологий, предназначенных для малого предпринимательства, важно иметь качественную информацию о результативности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по данному инновационному проекту.

Многовариантность и альтернативность выполнения прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводимых на конкурсной основе составляют одно из главных направлений конкуренции в инновационной деятельности в малом предпринимательстве, которые повышают наукоемкость продукции и способствуют горизонтальной интеграции научно-исследовательских и опытно-конструкторских

подразделений с инвесторами технологического освоения.

При этом инновационная деятельность в малом предпринимательстве включает в себя инновационный процесс трансформации научных идей в новые технологии, продукты и услуги, маркетинговые исследования, а также совокупность управленческих, экономических, технологических и организационных мер и мероприятий, которые могут привести к инновациям в сфере информационного нормативно-правового обеспечения, консалтинговых услуг, маркетинговой поддержки и других.

Оказание консалтинговых, образовательных и маркетинговых услуг, направленных на поддержку предпринимателей в сфере инновационной деятельности, имеет место на любом из четырёх этапов инновационного процесса с целью минимизировать или избежать возможных рисков в принятии важных управленческих решений. Это вытекает из того, что предприниматели или предпринимательская структура не всегда располагает специальной научно-образовательной группой и запасом знаний, необходимых в конкретной сложившейся ситуации и находить правильное решение. Как обычно, результаты экспертных оценок проводятся при прогнозировании результатов инноваций с учетом оценки имеющихся рисков инвесторов.

В основном в сфере малого бизнеса преобладают малые инновационные фирмы, придерживающиеся инновационной маркетинговой стратегии. Они ведут, в большинстве случаев, к расширению и ускорению инновационного процесса путем удовлетворения, прежде всего, местных потребностей, находясь на узком сегменте рынка, выполнять производственные функции и повышать эффективность в интересах производства продукции, которые не ценятся крупными фирмами, решать вопросы занятости населения. Подобные фирмы малого предпринимательства в рамках инновационной маркетинговой стратегии продвигают старые товары и технологии на новых рынках для удовлетворения локальных групп потребителей и практически заполняют экономику на всем пространстве [3].

Инновационные малые фирмы, придерживающиеся инновационной технологической стратегии, повышают потребительскую ценность нового товара на хорошо зарекомендованных сегментах рынка, как правило, на внутреннем рынке. При этом сравнительные показатели затрат потребителей на приобретение новых товаров гораздо выше, чем затраты на приобретение старых товаров, но вместе с тем они предпочитают инновации, привлекательность которых будет в пользу новых

товаров. Тем самым, свойства высокой конкурентоспособности повышают объемы продажи и позволяют производителям получать высокие прибыли. В мировой практике отмечается огромная роль подобных технологических малых фирм. Так исследования департамента торговли США показали, что в послевоенный период 50% всех инноваций были созданы такими малыми инновационными фирмами [4].

Подобные малые инновационные фирмы представляют собой также определенную ценность для крупных производителей, которые нуждаются в производстве товаров массового спроса технологического прорыва. Таким образом, товар или технология малой инновационной фирмы вступает в новый этап массового производства, а сама фирма уступает свои акции крупной корпорации за крупное вознаграждение.

При инновационной конгломеративной стратегии портфель товаров и технологии, соответственно - активы малого предпринимательства, обновляется радикально. При этом, безусловно, риск и сложность управления удваивается.

Малые инновационные фирмы, придерживающиеся инновационной конгломеративной стратегии, отличаются большими расходами, а научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки специализируются в создании радикальных, «прорывных» нововведений в области новых продуктов и новых технологий в различных сферах народного хозяйства и играют огромную роль в экономике. Такие субъекты малого предпринимательства настойчиво проводят поиск принципиально новых товаров и технологий, основанных на новых технических решениях. Они, являясь «первооткрывателем», устремлены на подготовку товара с высоким уровнем технологических разработок и высоким уровнем потребительской ценности [5].

В современных условиях для увеличения возможностей в достижении целей малыми фирмами, придерживающихся инновационной конгломеративной стратегии, и снижения рисков внедрения и коммерциализации новых товаров и технологий, в последние несколько десятков лет появились специализированные технологические парки и инновационные центры малого предпринимательства. При этом для стартовой помощи в становлении подобных инновационных инфраструктур первостепенное значение отводилось предоставлению им различных льгот как со стороны государства, так и со стороны крупных частных компаний.

Таким образом, в настоящее время роль малых предприятий, специализирующихся на инновационной деятельности, возрастает многократно. Такие малые предприятия могут

создаваться как финансово-промышленными группами для апробации новых разработок, так и различными юридическими и физическими лицами для реализации своих идей на практике. При этом малые формы организационно-экономических структур позволяют

сконцентрировать ресурсы на целенаправленную разработку и реализацию научных идей и инновационных проектов, а также ограничить риски, возникающие в процессе инновационной деятельности внутри этих структур.

Список литературы

1. Комков, Н. И. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения [Текст] / Н. И. Комков, Н. Н. Бондарева // Проблемы прогнозирования. – №1. – 2007. – С. 4-26.
2. Гольдштейн, Г. Я. Инновационный менеджмент [Текст] : учебное пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132с.
3. Дюсембаев, А. Д. Маркетинговые исследования: методологические, методические и практические подходы [Текст] / А. Д. Дюсембаев. – Караганда: ТОО «Арко», 2001. – 412 с.
4. Инновационный подход к развитию предприятий, отраслей, комплексов [Текст] : монография : Кн. 1 / ред. С. В. Куприенко. – Одесса, 2012. – 145 с.
5. Инновация: теория, механизм, государственное регулирование [Текст] : учебное пособие / Под ред. Ю. В. Яковца. – М.: Изд-тво РАГС, 2000. – С. 14

References

1. Lumps, N. I. & Bondarev, N. N. (2007). Problems of commercialization of research and the direction of their solutions. *Problems of Forecasting*, 1, 4-26.
2. Goldstein, G. Ya. (1998). *Innovation Management. Taganrog : TSURE.*
3. Dyusembaev, A. D. (2001). *Marketing research : methodological , methodical and practical approaches. Karaganda: LLP "Arco".*
4. Kuprienko, S. V. (2012). *Innovative approach to the development of enterprises, industries, complexes. Odessa.*
5. Yakovets, Yu. V. (2000). *Innovation: theory, mechanism, government regulation. Moscow: GUT RAGS.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2013 р.

Ганна Валентинівна ЄВТУШЕНКО

викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, Україна
E-mail: kontaktann@rambler.ru
Телефон: +380667229115

**МОДЕЛЬ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ
ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА МАРОЧНОГО КАПІТАЛУ**

Євтушенко, Г. В. Модель таксономічного аналізу для розрахунку інтегрального показника марочного капіталу [Текст] / Ганна Валентинівна Євтушенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 176-182. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано необхідність комплексної оцінки марочного капіталу, який є категорією, що відображає соціально-економічні відносини між суб'єктами економічних інтересів (виробниками, посередниками, споживачами) з приводу відтворення товарів, які володіють здатністю створювати додану вартість на основі позитивних суб'єктивних переконань споживачів. Проаналізовано типи методики оцінки марочного капіталу за основним її принципом, що можуть використовуватися керівниками з метою прийняття стратегічних маркетингових рішень та аналізу результатів діяльності компанії. Доведено доцільність використання методу побудови радара для оцінки елементів марочного капіталу. За результатами дослідження обґрунтовано та розроблено модель таксономічного аналізу для розрахунку інтегрального показника останнього.

Ключові слова: багатofакторна модель; інтегральний показник марочного капіталу; марочний капітал; радар оцінки марочного капіталу; регресія; таксономічний аналіз; таксономічний показник.

Анна Валентиновна ЕВТУШЕНКО

**МОДЕЛЬ ТАКСОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАССЧЁТА
ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ МАРОЧНОГО КАПИТАЛА**

Аннотация

Обоснована необходимость комплексной оценки марочного капитала, который является категорией, выражает социально-экономические отношения между субъектами экономических интересов (производителями, посредниками, потребителями) по поводу воспроизводства товаров, обладающих способностью создавать добавленную стоимость на основе положительных субъективных убеждений потребителей. Проанализированы типы методик оценки марочного капитала по основному ее принципу, которые могут использоваться руководителями с целью принятия стратегических маркетинговых решений и анализа результатов деятельности компаний. Доказана целесообразность использования метода построения радара для оценки элементов марочного капитала. По результатам исследования обоснована и разработана модель таксономического анализа для расчета интегрального показателя последнего.

Ключевые слова: интегральный показатель марочного капитала; многофакторная модель; марочный капитал; радар оценки марочного капитала; регрессия; таксономический анализ; таксономический показатель.

TAXONOMIC ANALYSIS MODEL FOR CALCULATION OF INTEGRATED INDICATORS OF BRAND EQUITY

Abstract

It has been proved the necessity of a comprehensive evaluation of brand equity, which is a category that expresses the social and economic relations between the economic activity persons (producers, intermediaries and consumers) on the production of goods, with the ability to create added value on the basis of positive subjective opinion of consumers. The types of brand valuation techniques capital basic principle of assessment that can be used by managers to make strategic marketing decisions and analyze the results of companies are considered. It has been proved the feasibility of the method of construction of radar to measure elements of brand equity. It has been developed and grounded the model of taxonomic analysis to calculate the integral indicator of brand equity.

Keywords: brand capital radar estimation; brand equity; integral indicator of brand equity; multifactor model; regression; taxonomic analysis; taxonomic index.

JEL classification: M31

На товарному ринку конкуренція визначає передові позиції і існує на всіх етапах виробничих відносин. Вона властива як товаровиробництву, так і ціноутворенню, і розподілу, і споживанню товарів та послуг і т.ін. Не є винятком і такі найважливіші елементи сучасної економіки, як інновації, інтелектуальна власність, брендинг, що в сукупності з іншими ресурсами підприємства характеризують не тільки показники фінансово-економічної діяльності, а й якість іміджу та динаміку розвитку репутації будь-якої компанії. Останні в наявних кризових умовах світового господарювання залежать від ефективного управління марочним капіталом підприємства. Марочний капітал розуміється нами як складна соціально-економічна категорія, що виражає соціально-економічні відносини між суб'єктами економічних інтересів (виробниками, посередниками, споживачами) з приводу відтворення товарів, які володіють здатністю створювати додану вартість на основі позитивних суб'єктивних переконань споживачів [9]. Тому оцінка вартості марочного капіталу в загальній системі управління підприємством може використовуватися керівниками на етапах прийняття стратегічних маркетингових рішень та аналізу результатів діяльності компанії.

До праць, у яких досліджується оцінка марочного капіталу, належать роботи таких іноземних та вітчизняних науковців, як: Аакер Д., Дойль П., Девіс С., Зозульов О.В., Келлер К., Котлер Ф., Махнуша С. М., О'Шонессі Дж., Стюарт С., Третьяк О. А., Шульц Д. та ін. Крім того, нами досліджено моделі оцінки іміджу та бренда всесвітньо відомими фірмами: «Interbrand»,

«McKinsey», ВБ «Рідерз Дайджест», «GfK», «Young&Rubicam» тощо.

У наш час існує декілька альтернативних підходів до оцінки вартості марочного капіталу. Так вона може базуватися на методиках, заснованих на різних припущеннях. Конкретний метод залежить також від мети оцінки, що проводиться: для судової справи підійде один, для аналізу доцільності придбання – інший. У ході наукового дослідження були визначені види оцінок (прямі та непрямі) та типи методик за основним принципом оцінки (фінансові; економічні; ринкові; експертні оцінки; математичне моделювання тощо).

Прямі оцінки формуються на основі грошей, витрачених на комунікаційні внески в розвиток бренда, цю групу становлять фінансові оцінки. Непрямі оцінки спираються на те, що може успішна марка додати до вартості небрендованого товару з тієї ж категорії, – це: математичне моделювання; економічні, ринкові, експертні оцінки.

Найбільше в науковій літературі репрезентовано розмаїття методик за основним принципом оцінки, що, по-перше, відображає лише якусь певну складову марочного капіталу, а, по-друге, має або суто кількісний, або суто якісний характер [6, с. 9]:

1. До фінансових оцінок марочного капіталу можна зарахувати наступні методи: витратний метод; капіталізації історичного прибутку; капіталізації доходів; дисконтованого грошового потоку; доходу по акціях; сумарних витрат на розвиток марочного капіталу; метод ROI (Return on Investment).

2. Економічну оцінку (частка марки в бізнесі) вартості марочного капіталу характеризують методи: роялті; дисконтної ставки; відрахування за використання; методи оцінки різниці у валовому прибутку; EVA (Economic Value Added).

3. Математичне моделювання передбачає такі методи: додаткового доходу; майбутніх доходів; надмірних доходів; обчислення витрат на заміщення торгової марки; збільшення притоку готівки.

4. Ринкова оцінка вартості марочного капіталу полягає в оцінці, яка заснована на даних про продажі зіставних марок або компаній. Одним з методів ринкової оцінки є визначення надприбутку (Excess Earnings Method).

5. Експертні оцінки, які можуть здійснюватися через низку параметрів (таких, як: частка ринку, рейтинг, стабільність торгової марки, ринкові тенденції, програми просування товару та ін.) представлені наступними методиками: Interbrand; Winning Brands; BrandAsset Valuator; комплексний аналіз діяльності компанії.

На основі проведеного дослідження методів та моделей якісної та кількісної оцінки іміджу, репутації, бренду та вартості марочного капіталу стає зрозумілим, що жодна з методик не є універсальною, що, на нашу думку, об'єктивно пояснюється тим, що марочний капітал є нематеріальним активом, який досить важко оцінити і, на цій основі, ідентифікувати саме ту додану цінність і вартість, що він створює.

Метою нашої статті є наукове обґрунтування та розроблення теоретичних і методологічних основ розрахунку інтегрального показника оцінки марочного капіталу.

Для визначення інтегрального показника марочного капіталу підприємства пропонується застосовувати таксономічний метод. У процесі визначення таксономічного показника формується матриця даних, у яку входять стандартизовані показники за кожною ключовою компетенцією. Стандартизація здійснюється у два етапи. Перший дозволяє позбутися як вартісних, так і натуральних одиниць вимірювання. Другий - перетворити усі показники із стимуляторів, дестимуляторів і номінаторів в один тип - стимулятори.

Таксономічний показник збільшується у міру віддалення значення стимуляторів від верхнього полюса і зменшується з наближенням до нього.

Значення цього показника має такий вигляд (1):

$$M_{io} = \frac{d_{io}}{C_o}, \quad (1)$$

$$\text{де } //D// = C_o = \bar{x} + aSd, \quad \bar{x} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t d_{io},$$

$$Sd = \left[\frac{1}{t} \sum_{i=1}^t (d_{io} - \bar{x})^2 \right]^{1/2},$$

де a – певне позитивне число, що обирається таким чином, щоб значення показника M змінювалися у інтервалі від 0 до 1; на базі відомого у статистиці правила «трьох (двох) сигм» (тобто трьох (двох) стандартних відхилень), найчастіше приймається, що $a = 3$ або 2. Характерною ознакою показника M є те, що практично всі його значення знаходяться в інтервалі від 0 до 1.

Для інтерпретації таксономічного показника його приводять до вигляду (2):

$$M = i - M, \quad (2)$$

де i – одиничний вектор.

На основі значень комплексних показників розраховується інтегральний показник марочного капіталу за кожен рік за складовими, щоб оцінити загальну картину ефективності оцінки марочного капіталу на підприємстві.

Значення інтегрального показника, що розрахований за допомогою таксономічного аналізу, може коливатися у межах від 0 до 1. Що ближчим є значення цього показника до 1, то краще.

На основі еталонних значень локальних показників визначаємо еталонне значення комплексних за ключовими компетенціями стратегічного управління.

Проведений аналіз показав, що для оцінки елементів марочного капіталу доцільно використовувати метод побудови радара. Він допомагає виокремити складові, які мають найнижчий рівень, та спрямувати заходи зі збільшення величини марочного капіталу насамперед на їх розвиток.

На рисунку 1 зображено приклад радара оцінки марочного капіталу підприємства № за 2008-2012 рр.

Рівень марочного капіталу (P_m) можна визначити за формулою (3):

$$P_m = \frac{S_p}{S}, \quad (3)$$

де S_p – площа фактичного радара марочного капіталу досліджуваного підприємства;

S – площа еталонного радара досліджуваного підприємства.

Площа фактичного (еталонного) радара розраховується за формулою (4):

$$S = \frac{1}{2} \sin \beta (a \times b + b \times c + c \times a), \quad (4)$$

де S – площа багатокутника;

a, b, c – відповідні сторони багатокутника;

$\sin \beta$ – кут між сторонами.

Значення показника марочного капіталу знаходиться у межах від 0 до 1. Його рівень,

розрахований для підприємства, свідчить про те, на скільки відсотків використовується наявний марочний капітал.

Для побудови багатофакторної моделі залежності комплексних показників від незалежних змінних, визначення залежності між інтегральним показником марочного капіталу і його комплексними складовими рекомендується застосовувати метод багатомірної регресії (множинної регресії). Тобто багатофакторна модель залежності комплексних показників від

незалежних змінних будується за допомогою методу множинної регресії.

На другому етапі здійснюється оцінка адекватності отриманої моделі. Для цього визначають значущість параметрів порівняння регресії (t-критерій Стюдента), розраховують коефіцієнт множинної кореляції, його значення по абсолютній величині знаходиться в інтервалі $0 < |R| < 1$. Оцінка значущості коефіцієнта множинної кореляції визначається за допомогою F-критерію Фішера.

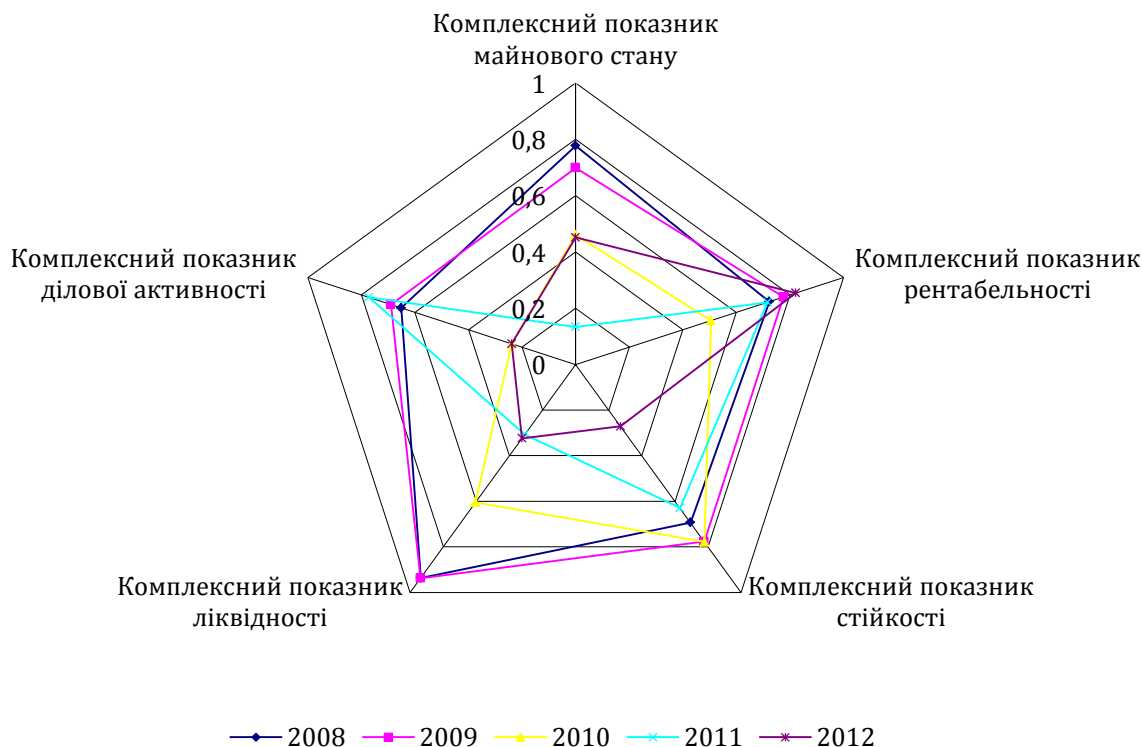


Рис. 1. Приклад радара оцінки марочного капіталу підприємства за 2008-2012 рр.

Значимо показники, за якими будуються моделі:

1) модель залежності комплексного показника майнового стану підприємства від локальних показників:

- індекс постійного активу;
- коефіцієнт маневровості власних коштів;
- коефіцієнт реальної вартості майна.

Залежність комплексного показника майнового стану підприємства від локальних показників здійснюється за допомогою покрової регресії.

2) модель залежності комплексного показника рентабельності від локальних показників:

- рентабельність капіталу за чистим прибутком;
- рентабельність власного капіталу;
- коефіцієнт стійкості економічного зростання.

Залежність комплексного показника рентабельності підприємства від локальних показників здійснюється за допомогою множинної регресії без вільного члена.

3) модель залежності комплексного показника стійкості від локальних показників:

- наявність власних оборотних коштів;
- коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами;
- коефіцієнт маневровості власного капіталу;
- коефіцієнт маневровості власних оборотних коштів;
- коефіцієнт мобільності;
- коефіцієнт фінансової стабільності;
- коефіцієнт фінансової незалежності;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт ступеня ризику;
- коефіцієнт фінансової стійкості.

Залежність комплексного показника стійкості підприємства від локальних показників здійснюється за допомогою гребеневої регресії.

4) модель залежності комплексного показника ліквідності від локальних показників:

- коефіцієнти абсолютної ліквідності;

- коефіцієнти швидкої ліквідності;
 - коефіцієнти поточної ліквідності.
- Залежність комплексного показника ліквідності підприємства від локальних показників здійснюється за допомогою гребеневої регресії.

5) модель залежності комплексного показника ділової активності від локальних показників:

- коефіцієнт загальної оберненості капіталу;
- коефіцієнт оберненості мобільних засобів;
- фондовіддача необоротних активів;
- коефіцієнт оберненості власного капіталу.

Залежність комплексного показника ліквідності підприємства від локальних показників здійснюється за допомогою покрової регресії без нульового члена.

Після проведених розрахунків маємо рівняння множинної регресії залежності комплексних показників ділової активності від локальних.

5) модель залежності інтегрального показника марочного капіталу від комплексних показників:

- комплексний показник майнового стану (Кмс);
- комплексний показник рентабельності (Кр);
- комплексний показник стійкості (Кс);
- комплексний показник ліквідності (Кл);
- комплексний показник ділової активності (Кда).

У результаті проведених розрахунків маємо рівняння множинної регресії залежності інтегрального показника марочного капіталу (ІПмк) від комплексних показників (5):

$$ІПмк = \alpha_1 \times Кмс + \alpha_2 \times Кр + \alpha_3 \times Кс + \alpha_4 \times Кл + \alpha_5 \times Кда, \quad (5)$$

де $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ – вагові коефіцієнти.

Таким чином, етапи проведення таксономічного аналізу для розрахунку інтегрального показника марочного капіталу компанії можна зобразити схематично (рис. 2).

Запропонована обґрунтована та розроблена модель таксономічного аналізу для розрахунку інтегрального показника марочного капіталу, на нашу думку, здатна забезпечити найбільш ефективне досягнення цільових результатів з управління марочним капіталом на підприємстві. Результати множинної регресії комплексних показників доцільно визначити за допомогою прикладної програми Statistica 7.0.

Слід зазначити, що питання конкурентоспроможності України на світовій арені сьогодні є одним з пріоритетних напрямів нашого уряду. Тож здатність національних економічних суб'єктів створювати та утримувати конкурентну перевагу на міжнародному рівні за допомогою управління марочним капіталом є одним з вирішальних для розквіту всієї нації. З іншого боку, імідж і репутація української держави як складові марочного капіталу нашої країни також потребують розробки моделей комплексної оцінки, що стане предметом подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Аакер, Д. *Создание сильных брендов [Текст] / Дэвид А. Аакер.* – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 440с.
2. Веркман, Дж. Каспер. *Товарные знаки : создание, психология, восприятие [Текст] / Дж. Каспер Веркман ; пер. с англ. П. Божук.* – К. : Наук. Думка, 2007. – 590 с.
3. Годин, А. М. *Брендинг [Текст] : учебное пособие / А. М. Годин ; 3-е изд., перераб. и доп.* – М. : Дашков и К, 2012. – 184 с.
4. Грошев, И. В. *Системный бренд-менеджмент [Текст] : учебник / Грошев И. В., Краснолободцев А. А.* – М. : Юнити-Дана, 2011. – 655 с.
5. Дойль, П. *Маркетинг-менеджмент и стратегии их применения [Текст] / П. Дойль ; пер с англ. О. Д. Мороз.* – СПб : Питер, 2006. – 544 с.
6. Євтушенко, Г. В. *Визначення коефіцієнту сили тиску маркетингових ризиків як інструменту ризик-менеджменту [Текст] / Г. В. Євтушенко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 840. – С. 75 – 79.*
7. Євтушенко, Г. В. *Консалтинг маркетингових ризиків: дескрипція та модель управління [Текст] / Г. В. Євтушенко, І. В. Семеняк // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 851. – С. 103 – 110.*
8. Євтушенко, Г. В. *Удосконалення методики системного TOWS/SWOT-аналізу [Текст] / Г. В. Євтушенко, І. В. Семеняк // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 884. – С. 91 – 96.*
9. Євтушенко, А. В. *Инструменты управления стоимостью марочного капитала [Текст] / А. В. Евтушенко // Маркетинг, менеджмент, бізнес: сучасний стан та перспективи взаємодії : Міжн. наук.-практ. конф., 12 листопада 2009 р. : статті. – Х. : ХІБМ, 2009. – С. 70 – 77.*
10. Євтушенко, А. В. *Оценка стоимости марочного капитала фирмы [Текст] / А. В. Евтушенко // Актуальні проблеми теорії та практики економічного розвитку та міжнародної співпраці: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених. – Х. : ХНУ, 2007. – С. 84 – 87.*

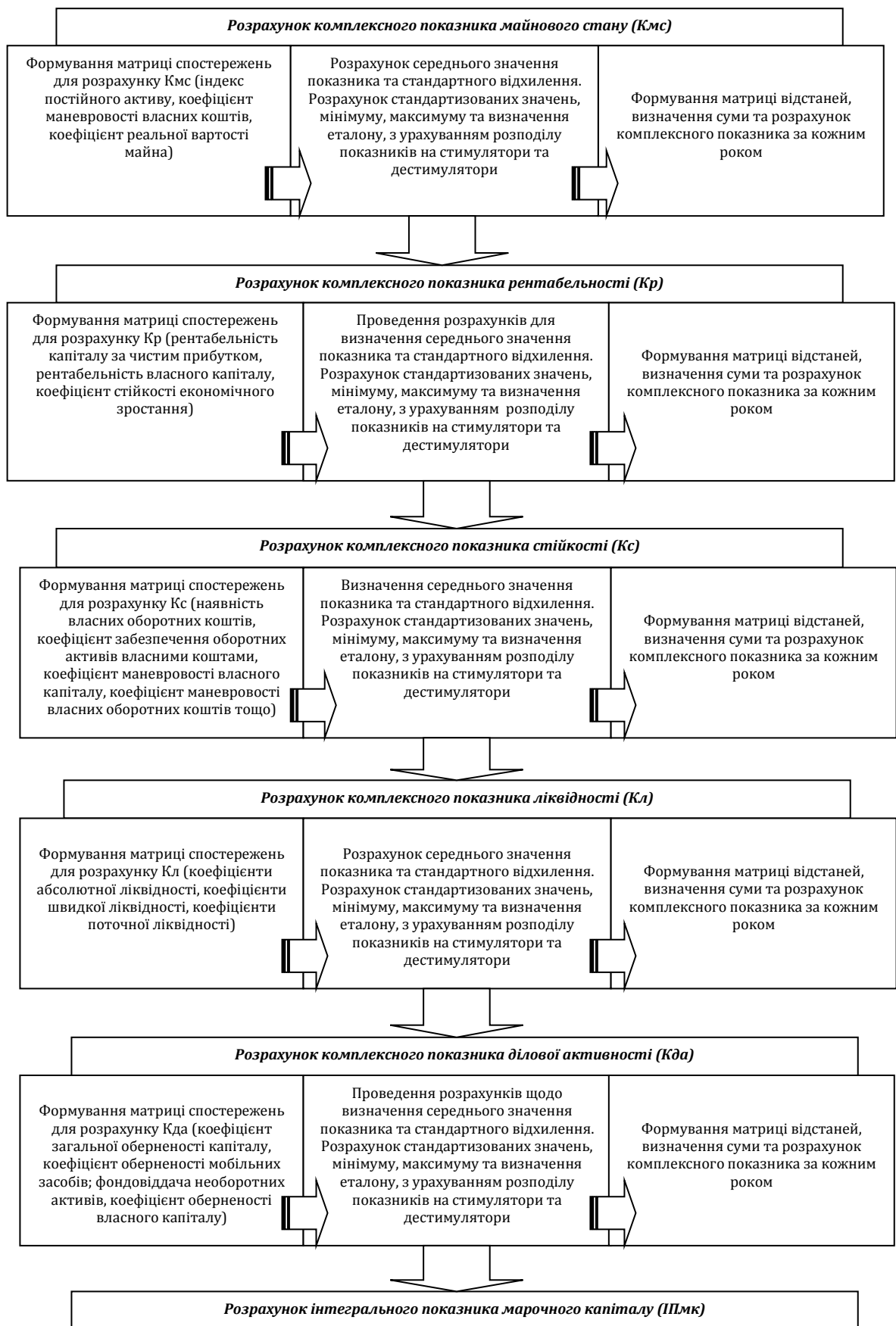


Рис. 2. Модель розрахунку інтегрального показника марочного капіталу

-
11. Котлер, Ф. *Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс [Текст]* / Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; пер. с англ.; под науч. ред. С. Г. Жильцова. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 480 с.
 12. Шульц, Д. *Стратегические бренд-коммуникационные компании [Текст]* / Дон Е.Шульц, Бет Е. Барнс. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 512 с.

Reference

1. Aaker, David A. (2003). *Sozdaniye silnykh brendov [Building strong brands]*. Moscow: Publishing House Grebennikova [in Russian].
2. Verkman J. Casper. (2007). *Tovarnyye znaki: sozdaniye, psikhologiya, vospriyatiye [Trademarks: creation, psychology, perception]*. Kyiv: Science. Dumka [in Ukrainian].
3. Godin, A. M. (2012). *Brending: uchebnoye posobiye [Branding: a training manual]*. Moscow: Dashkov and K [in Russian].
4. Grosev, I. V. & Krasnolobodtsev, A. A. (2011). *Sistemnyy brend-menedzhment: uchebnyk [System brand management: a textbook]*. Moscow: Unity- Dana [in Russian].
5. Doyle, P. (2006). *Marketing-menedzhment i strategii ikh primeneniya [Marketing management and strategy of their application]*. St. Petersburg: St. Petersburg [in Russian].
6. Ievtushenko, G. V. & Semenyak, I. V. (2009). *Konsalting marketyngovukh ryzykiv: deskryptsiya ta model upravlynniya [Consulting Marketing Risk: descriptions and model management]*. Kharkov: V. N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].
7. Ievtushenko, G. V. (2009). *Vyznachennya koyefitsientu syly tysku marketyngovykh ryzykiv yak instrumentu ryzyk-menedzhmentu [Determination of pressure forces market risks as a tool of risk management]*. Kharkov: V.N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].
8. Ievtushenko, G. V. (2009). *Instrumenty upravleniya stoimostyu marochnogo kapitala [Management tools worth of brand equity]*. Kharkov: HIBM [in Ukrainian].
9. Ievtushenko, G. V. (2007). *Otsenka stoimosti marochnogo kapitala firmy [Valuation of brand equity of the company]*. Kharkov: V.N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].
10. Ievtushenko, G. V. & Semenyak, I. V. (2009). *Udoskonalennya metodyky systemnogo TOWS/SWOT-analizu [Improved methods of system TOWS/SWOT-analysis]*. Kharkov: V.N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].
11. Kotler, F. & Keller, K. (2010). *Marketing menedzhment [Marketing Management]*. Express Course. St. Petersburg: Peter [in Russian].
12. Schultz, D. & Barnes, B. (2003). *Strategicheskyye brend-kommunikatsionnyye kompanii [Strategic brand and communications company]*. Moscow: Publishing House Grebennikova [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657

Оксана Володимирівна БУДЬКО

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпродзержинський державний технічний університет
вул. Дніпробудівська, 2, м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська обл., 51918, Україна
E-mail: bisnescon@ukr.net
Телефон: +380675662763

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Будько, О. В. Шляхи забезпечення якості облікової інформації [Текст] / Оксана Володимирівна Будько // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 183-187. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено проблеми оцінки якості облікової інформації як необхідної умови для її використання різними групами користувачів. Проаналізовано поняття якості як комплексної категорії. Визначено сутність якості облікової інформації, яка враховує можливість її використання користувачами для прийняття управлінських рішень. Вказано на необхідність застосування принципів управління якістю та загальних вимог як основи формування моделі оцінки якості облікової інформації. Охарактеризовано принципи управління якістю та визначено їх переваги для формування якісної облікової інформації. Встановлено необхідність використання системного і процесного підходів як вимоги щодо забезпечення якості в обліку. За результатами визначено модель облікової системи, яка забезпечує якість облікової інформації. Вказано дії керівництва підприємства, які будуть сприяти підвищенню рівня задоволеності користувачів інформації.

Ключові слова: якість; облік; облікова інформація; принципи управління; облікова система.

Оксана Владимировна БУДЬКО

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация

Определены проблемы оценки качества учетной информации, как необходимого условия для ее использования разными группами пользователей. Проанализировано понятие качества как комплексной категории. Определена сущность качества учетной информации, которое учитывает возможность ее использования для принятия управленческих решений. Дана характеристика принципов управления качеством и определены их преимущества для формирования качественной учетной информации. Установлена необходимость использования системного и процессного подходов как требования по обеспечению качества в учете. По результатам определена модель учетной системы, которая обеспечит качество учетной информации. Указаны действия руководства предприятия, которые будут способствовать повышению уровня удовлетворенности пользователей информации.

Ключевые слова: качество; учет; учетная информация; принципы управления; учетная система.

Oksana Volodymyrivna BUDKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Dniprodzerzhynsk State Technical University
Dniprobudivska str., 2, Dneprodzerzhynsk, Dnipropetrovsk region, 51918, Ukraine
E-mail: bisnescon@ukr.net
Phone: +380675662763

WAYS OF ENSURING QUALITY OF ACCOUNTING INFORMATION

Abstract

The problems of assessing the quality of accounting information as a prerequisite for its use by different groups of users are determined. The notion of quality as a complex category is analysed. The essence of the quality of accounting information, taking into account the possibility of its use by users for decision-making is considered. It has been pointed out the need for usage of quality management principles and the general requirements as the basis for forming a model for evaluating the quality of accounting information. The quality management principles are characterized and their preferences for the formation of high-quality accounting information are set. It has been established the need for a system and process approaches as requirements for quality assurance records. The model of accounting system that provides quality accounting information is worked out. The steps of the company's management, which will help increase the level of satisfaction of used information are determined.

Keywords: *quality; accounting; accounting information; principles of management; accounting system.*

JEL classification: M41

Ефективні управлінські рішення неможливі без достовірної та об'єктивної економічної інформації. При цьому така інформація повинна відповідати певним вимогам задля того, щоб її використання принесло результати.

За цих умов особливо актуальною є розробка методології оцінки якості облікової інформації. Її підвищення може бути досягнуто за рахунок розвитку принципів формування облікової інформації згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, розвитку та удосконалення теоретичної бази оцінки якості облікової інформації та механізму її регулювання, розробки показників якості облікової інформації та методики їх розрахунку.

Питанням формування облікової інформації, її сутності і структури присвятили свої роботи такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Ван Бреда, М. А. Вахрушина, В. В. Євдокимов, Л. М. Крамаровський, С. А. Кузнецова, А. М. Кузьмінський, О. Б. Малявко, Н. М. Маляга, Є. С. Соколова, Д. Фостер, Е. С. Хендриксен, Ч. Хорнгрен, М. Г. Чумаченко та інші [1-8,10,12-14].

Водночас на сьогодні відсутній єдиний системний підхід до теорії та методології оцінки якості облікової інформації. Залишаються осторонь питання складових останньої. Також спостерігається неузгодженість підходів до визначення цього поняття, зберігаються розбіжності у визначенні ознак, які характеризують обсяг і якість облікової інформації. Питання класифікації методів оцінки якості облікової інформації все ще є дискусійними.

Їх вирішення надасть можливість підвищити корисність інформації для ефективного

управління підприємствами.

Метою статті є визначення шляхів забезпечення якості облікової інформації.

Облікова система має складну структуру і об'єднує облікові процеси, організаційне забезпечення, нормативно-правову базу, персонал. Усі ці елементи повинні бути взаємопов'язані та інтегровані. За цих умов одним із завдань щодо формування високоефективної облікової системи, здатної вирішувати питання, є забезпечення якості облікової інформації.

Поняття якості є багатоаспектною комплексною категорією. Її можна розглядати з філософського, соціального та економічного боку.

Якість – філософська категорія, яка відображає суттєву визначеність речей і явищ реального світу. На думку Арістотеля якість одна з десяти існуючих категорій (сутність, кількість, якість, відношення, місце, час, дія, перетворення, володіння, становище). Давньогрецький вчений визначив різницю між якістю і властивостями, вказуючи при цьому цілісний характер властивостей, які має річ. Тобто було визнано безумовну об'єктивність якості як її незалежність від людського сприйняття.

С. І. Ожегов визначає якість як сукупність істотних ознак, властивостей, особливостей, які відрізняють предмет або явище від інших і надають йому визначеність [9]. Визначення поняття «якості» у філософії не збігається з використанням цього терміну, коли під ним розуміють високу цінність і корисність речі.

У прикладних наукових дослідженнях поняття якості має оціночний характер. Якість інформації за словником прикладної інтернеттики визначається як сукупність властивостей, що

відображають ступінь придатності конкретної інформації про об'єкти та їх взаємозв'язки для досягнення цілей, які стоять перед користувачами, при реалізації тих чи інших видів діяльності [9].

Розробка теоретико-методологічної бази оцінки якості облікової інформації неможлива без урахування зарубіжного досвіду регулювання і оцінки якості облікової інформації, міжнародних стандартів фінансової звітності, міжнародних стандартів якості ISO, положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Відповідно до стандарту ISO 9000-2001 «Управління якістю і забезпечення якості», якість – це сукупність характеристик об'єкта, які відносяться до його здатності задовольняти встановлені потреби і потреби, які передбачаються [11]. Оскільки категорію якості можна застосовувати до різних об'єктів, то об'єктом якості також виступає облікова система, яка містить сукупність облікових процесів та облікову інформацію як інформаційний продукт в інформаційній економіці.

Якість облікової інформації – це сукупність властивостей інформації, які враховують ступінь придатності, можливість і ефективність використання конкретної інформації споживачами з метою розвитку підприємства при оптимальних витратах на формування такої інформації.

У стандартах ISO виділені процеси планування, управління, забезпечення та покращення якості. При цьому під забезпеченням якості слід розуміти частину менеджменту якості, яка орієнтована на створення впевненості в тому, що відповідні вимоги будуть виконані.

Отже, забезпечення якості облікової інформації може бути здійснено шляхом виконання певних вимог, що дозволить отримати ту інформацію, яка повністю задовольнить запити різних користувачів і допоможе прийняти їм відповідні ефективні управлінські рішення [7].

Враховуючи вимоги стандартів ISO, в основу моделі оцінки якості облікової інформації повинні покладатися принципи управління якістю та загальні вимоги до неї. Стандарти серії ISO 9000 розроблено для сприяння організаціям, незалежно від їх типу та чисельності працівників, у впровадженні та забезпеченні функціонування ефективних систем управління якістю [11].

Принципи, які забезпечують якість, використовувані в системі ISO, можуть бути застосовані і до облікової інформації.

До принципів забезпечення якості облікової інформації слід зарахувати: орієнтацію на замовника, роль керівництва, залучення працівників, постійне поліпшення, процесний підхід.

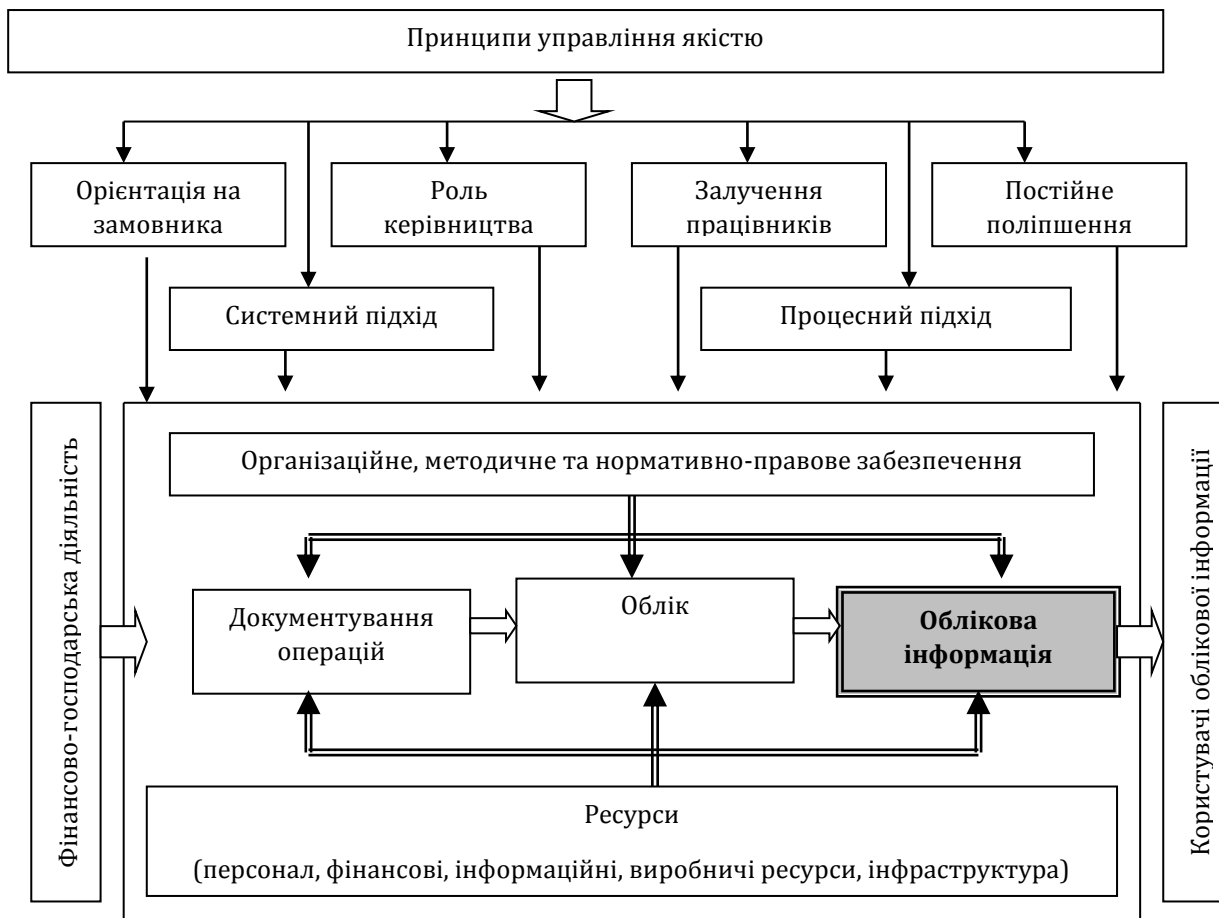


Рис. 1. Модель формування якісної облікової інформації

Орієнтація на замовника передбачає, що користувач повинен отримати підтвердження якості облікової інформації залежно від поточних та очікуваних запитів. Оскільки користувачі можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми, то формування інформації повинно відповідати вимогам щодо мети і завдань конкретної групи користувачів.

Лідерство (роль) керівництва означає, що останнє бере участь у розробці процедур регулювання якості облікової інформації. Ним повинна визначитися концепція діяльності підприємства в частині контролю якості облікової інформації, цілі контролю, планування процедури регулювання якості облікової інформації, заходи щодо її підвищення.

Залучення працівників дає можливість використовувати їхні здібності для якісного формування облікової інформації. Система якості та її механізми повинні заохочувати працівників до постійного покращення облікових процесів та підвищення своєї компетенції. Залучення персоналу та ефективний перерозподіл обов'язків буде забезпечувати синергетичний ефект, коли результати роботи колективу переважають та є більш ефективними, ніж сума результатів роботи окремих співробітників.

Загальні вимоги системи забезпечення якості в обліку передбачають застосування системного і процесного підходів.

Системний підхід в організації внутрішнього контролю якості розглядає облікову систему як систему взаємопов'язаних елементів, в яку залучається організаційна структура, процеси і ресурси.

Організаційна структура – це сукупність повноважень, обов'язків, відповідальності працівників підприємства, яка забезпечує обліковий процес. Процес – це діяльність щодо перетворення вхідних елементів у вихідні. Їх пропонується класифікувати як основні (облік, контроль, аудит, аналіз) та допоміжні (процеси розвитку, процеси управління).

Для функціонування моделі оцінки якості облікової інформації необхідні ресурси для впровадження і покращення процесів системи якості обліку. До них належать: забезпечення персоналом, фінансові, інформаційні, виробничі ресурси, інфраструктура.

Внутрішній контроль якості виявляється через сукупність взаємопов'язаних неперервних дій по формуванню облікових показників, тобто процесний підхід передбачає виділення процесів, які відбуваються в обліку та управління ними. До основних елементів будь-якого процесу

відносяться вхід, вихід, управління та ресурси. При цьому процес перетворює вхід у вихід через використання ресурсів, які регулюються засобами управління.

Входом з точки зору облікового процесу є інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства, яка за допомогою ресурсів (персоналу, фінансових, інформаційних виробничих ресурсів, інфраструктури) через сукупність засобів управління у вигляді законодавчого, нормативного та методичного регулювання, перетворюється у вихід у вигляді якісної облікової інформації.

Постійне поліпшення повинно вважатися незмінною метою, яка забезпечує підвищення рівня задоволеності користувачів інформації її якістю. Покращення повинно супроводжуватися участю керівництва в цьому процесі, що досягається такими діями [7]:

- визначення неперервного удосконалення процесів і структурних компонент облікової системи;
- використання періодичної оцінки замість встановлених критеріїв якості для визначення області можливих удосконалень;
- постійне підвищення продуктивності та ефективності облікових процесів;
- заохочення профілактичних дій;
- забезпечення працівників можливістю відповідного підвищення кваліфікації;
- створення системи заходів для встановлення, відслідковування і стимулювання покращень.

Такий підхід забезпечить отримання якісної інформації в процесі її формування.

Таким чином, використання вищевказаного підходу допоможе формувати якісну інформацію на етапі її створення (виникнення), тобто вона формується під впливом багатьох факторів на всіх етапах облікового процесу. Використання принципів управління якості ISO дозволяє залучити знання та досвід суміжних з обліковою наукою знань, що надасть можливість збагатити та зміцнити теоретико-методологічну базу бухгалтерського обліку. Їх застосування стосовно облікової системи упорядковує її створення та ефективне функціонування, і таким чином, впливає на формування якісної облікової інформації, що дозволить задовольнити різноманітні інформаційні запити користувачів.

Перспективами подальших досліджень є розробка методів оцінки якості облікової інформації та дослідження можливості їх практичного застосування для визначення ступеня корисності такої інформації для різних груп користувачів.

Список літератури

1. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку [Текст]: підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк,*

Т. В. Шахрайчук. За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця, 2-е вид., перероб і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.

2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М. А. Вахрушина : учебник, 8-е изд. – М. : Издательство «Омега-Л», 2010 г. – 570 с.
3. Євдокимов, В. В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / В. В. Євдокимов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 516 с.
4. Крамаровский, Л. М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях [Текст] / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
5. Кузнецова, С. А. Синергія облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) [Текст] / С. А. Кузнецова. – Київ. – 2009. – 41 с.
6. Кузьминский, А. Н. Учетная и аналитическая информация в объединении [Текст] / А. Н. Кузьминский // Киев, изд. объединение «Вища школа», головное изд-во, 1979. – 96 с.
7. Малявко, А. Б. Обеспечение качества учетных систем [Электронный ресурс] / А. Б. Малявко // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Том 9, Выпуск 1. – Режим доступа: www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2cd8846c8c01300028c07.pdf.
8. Малявко, А. Б. Интеграция видов учета в информационную учетную систему коммерческой организации: автореф. дис. на соиск. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика [Текст] / А. Б. Малявко. – Москва. – 2009. – 24 с.
9. Поплаухина, Т. Д. Качество учетно-аналитической информации как научная категория [Текст] / Т. Д. Поплаухина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. Т. I. – М. : РИОР, 2011. – С. 202-205 [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.moluch.ru/conf/econ/archive/9/273/.
10. Соколова, Е. С. Методология оценки качества учетной информации: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» [Текст] / Е. С. Соколова. – Москва. – 2011. – 51 с.
11. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Електронний ресурс] : стандарт ДСТУ ISO 9000-2001. – Режим доступу: www.iso.dsmu.edu.ua/st19011.doc.
12. Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
13. Хорнгрен, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

References

1. Butynets, F. F., Ivakhnenko, S. V., Davydyuk, T., Shahrachuk, T. (2002). *Information Systems Accounting*. Zhytomyr : Ruta.
2. Vakhrushina, M. A. (2010). *Accounting Managerial Accounting*. Moscow: Omega-L.
3. Evdokimov, V. V. (2010). *Adaptive model integrated accounting system*. Zhytomyr : ZSTU.
4. Kramarovskii, L. M., Maksimov, V. F. (1990). *Assessment of the quality of accounting*. Moscow: Finance and Statistics.
5. Kuznetsova, S. A. (2009). *Synergy accounting information in the management of entities*. Kyiv.
6. Kuz'minskii, A. N. (1979). *accounting information and analysis in the union*. Kiev : Vyscha Schola.
7. Malyavko, A. B. (2009). *Quality Assurance accounting systems*. *Bulletin of the NSU. Series: Socio- economic sciences*, 9(1). Retrieved September 15, 2013, from : www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2cd8846c8c01300028c07.pdf.
8. Malyavko, A. B. (2009). *Integration types of accounting information in the accounting system of the commercial organization*. Moscow.
9. Poplauhina, T. D. (2011). *Quality of accounting and analytical information as scientific kategoriya*. P. 202-205. *Current Issues in Economics and Management : Proceedings of the international . scientific . conf. T. I. Moscow: RIOR 2011*. Retrieved September 15, 2013, from : www.moluch.ru/conf/econ/archive/9/273/.
10. Sokolova, E. S. (2011). *Evaluation Methodology quality of accounting information*. Moscow.
11. *Quality Management System. Key terms and dictionary: Standard GOST ISO 9000-2001*. Retrieved September 15, 2013, from : www.iso.dsmu.edu.ua/st19011.doc.
12. Hendriksen, E. S., Van Breda, M. F. (2000). *Accounting Theory*. Moscow: Finance and Statistics.
13. Horngren, Charles T. & Foster, George (2000). *Accounting: administrative aspect*. Moscow: Finance and Statistics.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2013 р.

Оксана Володимирівна ВАКУН

кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку та фінансів,
Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
вул. Галицька, 7, м. Івано-Франківськ, 76003, Україна
E-mail: vakyn.o@gmail.com

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТНОСТІ В ЧАСТИНІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Вакун, О. В. Удосконалення звітності в частині нематеріальних активів будівельних підприємств [Текст] / Оксана Володимирівна Вакун // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 188-197. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті удосконалено методологію обліку нематеріальних активів як окремої специфічної облікової категорії. Обґрунтовано авторський підхід до удосконалення фінансової звітності в частині нематеріальних активів. Запропоновано форму Звіту про інтелектуальні активи будівельних підприємств для відображення повної інформації з використанням фінансових і нефінансових показників. Фінансова складова містить ті, які одержуються на основі даних бухгалтерського обліку й мають грошовий вимір. Нефінансова – які отримано на основі даних управлінського обліку, й передбачає використання в основному нефінансових показників, а в деяких випадках – нетипових фінансових показників. Відображення інформації в обов'язкових формах фінансової звітності та розроблення додаткової звітності дозволяють підвищити рівень інвестиційної привабливості будівельних підприємств. Застосування в практичній діяльності запропонованого підходу вирішить проблему обмеженості інформації, яка використовується внутрішніми та зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності для прийняття управлінських рішень щодо нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи; фінансовий облік; управлінський облік; звітність; оцінка.

Оксана Владимировна ВАКУН

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**

Аннотация

В статье усовершенствована методология учета нематериальных активов как отдельной специфической учетной категории. Предложен авторский подход к совершенствованию финансовой отчетности в области нематериальных активов. Продемонстрирована форма Отчета об интеллектуальных активах строительных предприятий для отражения полной информации с использованием финансовых и нефинансовых показателей. Финансовая составляющая содержит показатели, получаемые на основе данных бухгалтерского учета, и имеет денежное измерение. Нефинансовая – получаемые на основе данных управленческого учета, и предполагает использование нефинансовых показателей, а в некоторых случаях – нетипичных финансовых показателей. Отражение информации в обязательных формах финансовой отчетности и разработка дополнительной отчетности позволяют повысить уровень инвестиционной привлекательности строительных предприятий. Применение в практической деятельности предложенного подхода позволяет решить проблему ограниченности информации, используемой внутренними и внешними пользователями бухгалтерской отчетности для принятия управленческих решений по нематериальным активам.

Ключевые слова: нематериальные активы; финансовый учет; управленческий учет; отчетность; оценка.

IMPROVEMENT OF THE REPORTING IN PART OF INTANGIBLE ASSETS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Abstract

This article improves accounting methodology of intangible assets as a separate specific accounting category. Author's technique to improve the financial reporting of intangible assets is substantiated. A new form of the report on intellectual assets of construction companies for full information displaying about current intellectual assets by using financial and non-financial indicators has been proposed. Financial component contains parameters derived from financial accounting data and have the money dimension. Non-financial component contains parameters received from managerial accounting, and mainly involves the use of non-financial indicators and atypical financial indicators in some cases. Information displaying in mandatory forms of financial reporting and the development of additional reporting can increase the level of investment attractiveness of construction enterprises. Practical applying of the proposed technique can solve the problem of limited information used by internal and external users of financial statements for decision -making on intangible assets.

Keywords: *intangible assets; financial accounting; managerial accounting; reporting; evaluation.*

JEL classification: M41

На сьогодні система бухгалтерського обліку не дозволяє надавати інформацію про всі нематеріальні активи, наявні на підприємстві. Така ситуація зумовлює необхідність удосконалення методології обліку нематеріальних активів як окремої специфічної облікової категорії.

Одним з елементів методології обліку є бухгалтерська звітність, яка репрезентує інформацію про об'єкти бухгалтерського обліку у вигляді, зручному для розробки проектів управлінських рішень. Через необхідність удосконалення методології обліку в частині нематеріальних активів, зокрема нематеріальних активів у широкому розумінні, існує нагальна потреба в уточненні й удосконаленні бухгалтерської звітності.

На особливу увагу заслуговує розробка спеціалізованих звітів про нематеріальні активи підприємства, які б розкривали інформацію фінансового та нефінансового характеру. Це сприятиме підвищенню прозорості формування інформації щодо стану та результатів діяльності підприємства для потреб управління.

Необхідним відтак є вдосконалення системи бухгалтерської звітності щодо нематеріальних активів підприємства, що передбачає доопрацювання як фінансової звітності, так і розробку внутрішніх спеціалізованих звітів про інтелектуальні активи підприємства.

Питанням бухгалтерського обліку та звітності в

частині нематеріальних активів присвячені праці дослідників: Т. М. Банасько [1], І. А. Бігдана [2], Н. М. Бразілія [3], С. Ф. Голова [4], Т. В. Давидюк [5], І. І. Криштопи [6], Я. Д. Крупки [7], С. Ф. Легенчука [8], В. Б. Моссаковського [9], Н. М. Малюги [10], Т. В. Польової [11], М. С. Пушкаря [12], Г. Уманця [13], С. В. Шульги [14], І. Й. Яремка [15] та ін.

Основна мета статті полягає в удосконаленні фінансової звітності в частині нематеріальних активів та розробці внутрішньої звітності про інтелектуальні активи для будівельних підприємств.

З метою вдосконалення бухгалтерського обліку нематеріальних активів обґрунтовано необхідність їхнього розгляду в широкому розумінні [16; 17]. Застосування такого підходу зумовило виокремлення таких рахунків (табл. 1).

Виходячи з вищенаведених пропозицій щодо вдосконалення бухгалтерського відображення внутрішньостворених нематеріальних активів, ми запропонували внести зміни до фінансової звітності, зокрема ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан).

Так до складу ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) слід внести показник справедливої вартості нематеріальних активів, який буде враховуватись під час обрахунку підсумку за розділом I Балансу.

Удосконалена ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) в частині вищенаведених пропозицій матиме такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 1. План рахунків будівельних підприємств у частині обліку нематеріальних активів та нематеріального капіталу

Синтетичний рахунок	Субрахунки 1-го порядку	Субрахунки 2-го порядку	Субрахунки 3-го порядку		
12 «Нематеріальні активи»	1. Нематеріальні активи, що використовуються в господарській діяльності підприємства 2. Нематеріальні активи, передані в користування іншим підприємствам	1. Права користування природними ресурсами	Земельні сервітути Інші види прав		
		2. Права користування майном	Право користування земельною ділянкою Право на оренду приміщень Право користування будівлею		
		3. Авторські і суміжні з ними права	Комп'ютерні програми Бази даних Інші види прав		
		4. Права на промислову власність	Винаходи, корисні моделі, промислові зразки Раціоналізаторські пропозиції в будівництві Інші види прав		
		5. Права на засоби індивідуалізації робіт, послуг тощо	Комерційні найменування Торговельні марки Інші види прав		
		6. Людські активи	За підрозділами (залежно від специфіки підприємства)		
		7. Ринкові активи	Внутрішньостворені торгові марки Клієнтські бази Ділова репутація підприємства Інші види прав		
		8. Інші нематеріальні активи	За видами інших нематеріальних активів (залежно від специфіки підприємства)		
		15 «Капітальні інвестиції»	154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»	1541 «Вартість внутрішньостворених нематеріальних активів, розрахована на основі понесених на їх створення витрат»	За видами прав на нематеріальні активи, що обліковуються на рахунку 12
				1542 «Різниця між справедливою вартістю та вартістю, розрахованою на основі понесених на їх створення витрат»	За видами прав на нематеріальні активи, що обліковуються на рахунку 12
		42 «Додатковий капітал»	426 «Нематеріальний додатковий капітал»		

Таблиця 2. Удосконалена ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) у частині вартості нематеріальних активів ПрАТ «Прикарпатбуд»*

<i>Актив</i>	<i>Код рядка</i>	<i>На початок звітного періоду, грн</i>	<i>На кінець звітного періоду, грн</i>
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5450	5025
первісна вартість	1001	7000	10000
зношення	1002	1550	4975
справедлива вартість	1003	3000	3500

* Жирним курсивом виділено авторські пропозиції щодо внесення до складу ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) нового показника; сірим кольором виділено ті рядки звітності, кодування яких зазнало змін у результаті внесення авторських пропозицій

Крім цього, вважаємо за доцільне застосування рахунку 426 «Нематеріальний додатковий капітал» у системі бухгалтерського обліку при відображенні внутрішньостворених нематеріальних активів шляхом внесення до складу ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан)

відповідного рядка.

Удосконалена ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) у частині пропозицій щодо нематеріального додаткового капіталу матиме наступний вигляд (табл. 3).

Таблиця 3. Удосконалена ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) у частині пропозицій щодо нематеріального додаткового капіталу ПрАТ «Прикарпатбуд»*

<i>Пасив</i>	<i>Код рядка</i>	<i>На початок звітного періоду, грн</i>	<i>На кінець звітного періоду, грн</i>
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67000	67000
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	343000	780000
Нематеріальний додатковий капітал	1411	3000	3500
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	733000	671000
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	1146000	1521500

* Жирним курсивом виділено авторські пропозиції щодо внесення до складу ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) нового показника; сірим кольором виділено ті рядки звітності, кодування яких зазнало змін у результаті внесення авторських пропозицій

Упровадження вищенаведених змін до складу ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) дасть можливість відображати нематеріальні ресурси, які знаходяться в розпорядженні підприємства за справедливою вартістю, що дозволить максимально наблизити їх балансову вартість до ринкової. Це створить передумови для підвищення релевантності фінансової звітності будівельних підприємств з боку потенційних інвесторів.

Ураховуючи подані вище пропозиції щодо застосування рахунків для бухгалтерського обліку нематеріальних активів будівельних підприємств, адекватної зміни потребує ф. № 5 Примітки до річної фінансової звітності.

Удосконалена ф. № 5 Примітки до річної фінансової звітності у частині нематеріальних

активів матиме наступний вигляд (табл. 4).

Для надання більш повної інформації внутрішнім користувачам про наявні на будівельних підприємствах інтелектуальні активи запропоновано складати «Звіт про інтелектуальні активи». Такий звіт має фінансову та нефінансову складові. Фінансова складова містить показники, які одержуються на основі даних бухгалтерського обліку й мають грошовий вимір. Нефінансова – які одержуються на основі даних управлінського обліку, й передбачає використання в основному нефінансових показників, а в деяких випадках – нетипових фінансових показників.

Розроблену форму звіту про інтелектуальні активи будівельного підприємства наведено в табл. 5.

Таблиця 4. Удосконалена форма № 5 Примітки до річної фінансової звітності
(І. Нематеріальні активи) ПРАТ «Прикарпатбуд»

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року			Надійшло за рік	Переоцінка			Вибуло за рік			Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік			Залишок на кінець року		
		Справедливої вартості	Первісної вартості	Зношення		Справедливої вартості	Первісної вартості	Накопиченої амортизації	Справедливої вартості	Первісної вартості	Зношення			Справедливої вартості	Первісної вартості	Накопиченої амортизації	Справедливої вартості	Первісної вартості	Накопиченої амортизації
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Права користування природними ресурсами	010																		
Права користування майном	020																		
Авторські і суміжні з ними права	030		7000	1550	3000							3325						10000	4975
Права на промислову власність	040																		
Права на засоби індивідуалізації робіт, послуг тощо	050																		
Людські активи	060																		
Ринкові активи	070	3000				500											3500		
Інші нематеріальні активи	080																		
Разом	090	3000	7000	1550	3000	500						3325					3500	10000	4975

**Таблиця 5. Звіт про інтелектуальні активи будівельного підприємства
ПрАТ «Прикарпатбуд»**

I. Фінансова складова

Найменування показника	Види інтелектуальних активів						Разом
	Структурні активи		Ринкові активи		Людські активи	Інші активи	
	Авторські і суміжні з ними права	Права на промислову власність	Права на засоби індивідуалізації робіт, послуг тощо	Ринкові активи	Людські активи	Інші нематеріальні активи інтелектуальної природи	
1	2	3	4	5	6	7	8
Справедлива вартість на 31 грудня попереднього року				3000			
Первісна вартість на 31 грудня попереднього року	7000						
Накопичена амортизація на 31 грудня попереднього року	1550						
Залишкова вартість на 31 грудня попереднього року	5450						
Надходження	3000			500			
Вибуття							
Амортизація за звітний рік	3425						
Справедлива вартість на 31 грудня звітнього року				3000			
Первісна вартість на 31 грудня звітнього року	10000						
Накопичена амортизація на 31 грудня звітнього року	4975						
Залишкова вартість на 31 грудня звітнього року	5025						

Головний бухгалтер

(підпис)

(ПІБ)

II. Нефінансова складова

Інтелектуальні активи		Перелік нефінансових показників	Значення показника		
1		2	3		
Структурні активи	Авторські і суміжні з ними права	Кількість патентів чи авторських свідоцтв на одного працівника	0,05		
		Дохід, одержаний підприємством від науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, грн	2000		
		Співвідношення між витратами на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи та адміністративними витратами	0,09		
		Обсяги інвестицій у дизайн послуг, грн	5000		
		Кількість робочих місць у мережі підприємства	40		
		Співвідношення між витратами, понесеними на впровадження й використання інформаційних систем, і прибутком підприємства	0,07		
	Права на промислову власність	Кількість ліцензійних програмних продуктів	2		
		Кількість розроблених внутрішніх інструкцій щодо використання спеціалізованого програмного забезпечення	1		
		Кількість робочих груп, які займаються виконанням різноманітних проектів у межах діяльності підприємства	1		
		Середня тривалість часу надання послуги, виконання робіт	5 років		
		Ринкові активи	Права на засоби індивідуалізації товарів, робіт, послуг тощо	Відсоток повторних продажів споживачам	50 %
				Співвідношення загального обсягу виконання робіт до загальної кількості споживачів, грн	625000
Лояльність споживачів (дані на основі анкетування)	65 %				
Ступінь задоволення споживачів (дані заповнюються на основі проведення анкетування)	90%				
Кількість скарг споживачів	-				
Співвідношення між кількістю споживачів та працівників підприємства	0,2				
Ринкові активи	Ринкові активи		Частка ринку (розрахунок здійснено на основі даних Головного управління статистики в Івано-Франківській області [18])	0,57 %	
			Обсяг доходу на одного працівника підприємства, грн	125000	
			Обсяг витрат на створення торгових марок та брендів, грн	1000	
			Співвідношення маркетингових витрат до загальних витрат	0,009	
Людські активи	Людські активи	Кількість років професійного досвіду	41		
		Загальний обсяг витрат на найм персоналу	1000		
		Обсяг витрат, що несе підприємство на утримання одного працівника, грн	11500		
		Рівень задоволення працівників роботою (дані на основі анкетування)	70 %		
		Рівень професійних умінь та навичок персоналу	1 к. е. н., 2 маг., 18 спец., 15 мол. спец., 4 кваліфіковані робітники		
		Коефіцієнт плинності кадрів	0,025 %		
		Відсоток працівників із науковими ступенями (кандидат наук, доктор наук)	2,5 %		
		Показник винахідницької активності	0,1		
		Показник оновлення знань	0,125		
		Відсоток стимулюючих призначень на посаду	7,5 %		
		Відсоток інновацій на одного працівника	5 %		

Відповідальний за складання
нефінансової складової звіту

_____ (підпис)

_____ (ПІБ)

Вважаємо, що набір нефінансових показників, які наведено у Звіті про інтелектуальні активи, не є вичерпаним, тому може доповнюватись іншими з урахуванням специфічних особливостей конкретного будівельного підприємства.

Розроблений Звіт про інтелектуальні активи будівельного підприємства слід використовувати як спеціалізовану форму внутрішньої звітності, що

може використовуватись внутрішніми користувачами, зокрема менеджерами та маркетологами підприємства.

Виходячи з вищенаведеного, загальну структуру запропонованого механізму звітування підприємства в частині нематеріальних активів можемо подати таким чином (рис. 1).

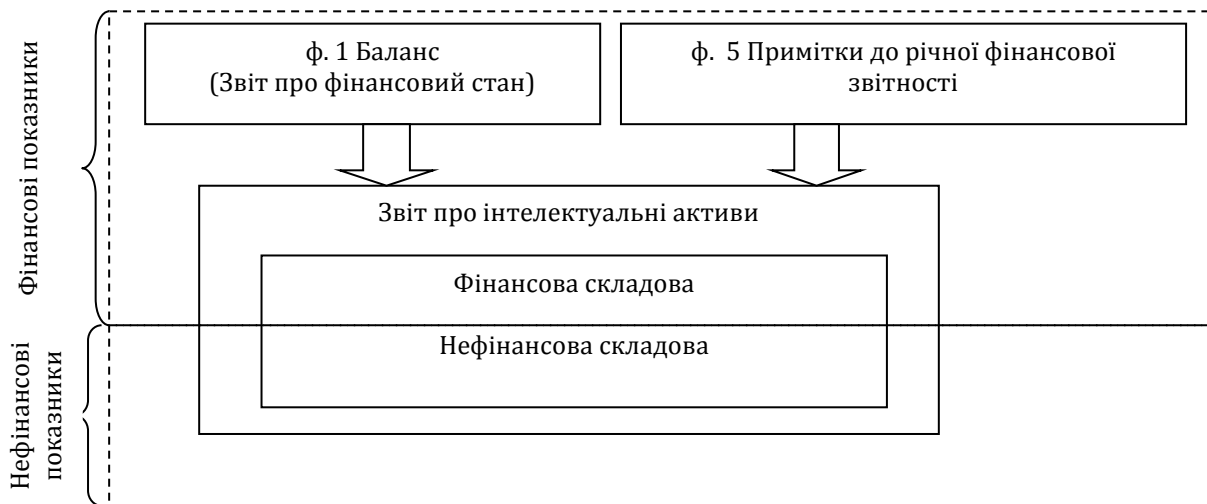


Рис. 1. Узагальнені пропозиції щодо вдосконалення процесу звітування підприємства про нематеріальні активи

Застосування такого підходу до складання звітності про нематеріальні активи підприємства дозволяє вирішити проблему обмеженості інформації, яка використовується внутрішніми та зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності для прийняття управлінських рішень. Запропонований набір фінансових та нефінансових показників для підприємств будівельної галузі задовольняє потреби користувачів з різнобічними інтересами й запитами та створює передумови для побудови ефективної системи економічного аналізу нематеріальних активів.

Запропонований підхід також сприяє підвищенню інтелектуалізації системи обліку загалом. А сьогодні, в умовах наростання процесів інформатизації економічної системи, інтелектуалізація обліку є однією з невідкладних задач [19, с. 3], розв'язанням якої повинні займатися сучасні дослідники у сфері

бухгалтерського обліку.

Для забезпечення інформаційних потреб про нематеріальні активи підприємства в широкому розумінні на основі наведених пропозицій щодо вдосконалення системи бухгалтерських рахунків розроблено підхід до складання звітності.

Реалізація запропонованого підходу дозволить удосконалити структуру ф. № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) та ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Також розроблено спеціалізовану форму внутрішньої звітності «Звіт про інтелектуальні активи», що містить фінансові та нефінансові показники.

Застосування в практичній діяльності запропонованого підходу дозволяє вирішити проблему обмеженості інформації, яка використовується внутрішніми та зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності для прийняття управлінських рішень щодо нематеріальних активів.

Список літератури

1. Банасько, Т. М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Тетяна Миколаївна Банасько. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Бігдан, І. А. Облік і аудит нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз і аудит" / Інна Анатоліївна Бігдан. – Х., 2003. – 19 с.
3. Бразілій, Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості) [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Наталія Миколаївна Бразілій. – К., 2007. – 24 с.

4. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 522 с.
5. Давидюк, Т. В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії [Текст] / Т. В. Давидюк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2 (17). – С. 70–76.
6. Криштопа, І. І. Класифікація нематеріальних активів [Текст] / І. І. Криштопа // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 76–82.
7. Крупка, Я. Д. Інтелектуальний капітал у підприємницькій діяльності [Електронний ресурс] / Я. Д. Крупка, І. П. Хвищун // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : зб. наук. пр. / Луцьк. нац. технік. ун-т. – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 1. – С. 323–332.
8. Легенчук, С. Ф. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал в бухгалтерському обліку підприємств: взаємозв'язок понять [Текст] / С. Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. – 2005. – № 1 (31). – С. 131–137.
9. Моссаковський, В. Б. Шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів [Текст] : наук. вид. / В. Б. Моссаковський, Т. В. Кононенко // Агроінком. – 2008. – № 1–2. – С. 70–74.
10. Малюга, Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи [Текст] : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.
11. Польова, Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Тетяна Володимирівна Польова. – Х., 2006. – 24 с.
12. Сучасні проблеми обліку [Текст] : монографія / за ред. д-ра екон. наук проф. М. С. Пушкаря. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 268 с.
13. Уманців, Г. Внутрішній гудвіл підприємства: економічна природа, проблеми оцінки та обліку [Текст] / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 20–24.
14. Шульга, С. В. Облік і аудит нематеріальних активів: теорія, організація, методика [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз і аудит" / Світлана Володимирівна Шульга. – К., 2006. – 23 с.
15. Яремко, І. Й. Економічні категорії в методології обліку [Текст] : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с.
16. Вакун, О. В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку [Текст] / О. В. Вакун // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 3(6). – С. 211–215.
17. Вакун, О. В. Розвиток класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку [Текст] / О. В. Вакун // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 162–166.
18. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net>.
19. Пушкар, М. С. Сутність інтелектуалізації облікової системи та структура інформаційних ресурсів підприємства [Текст] / М. С. Пушкар // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 2122 листопада 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – С. 13.

References

1. Banasko, T. N. (2010). *Accounting and Control of intangible assets: valuation and display order*. Zhitomyr.
2. Bigdan, I. A. (2003). *Accounting and Auditing intangible assets*. Kharkiv.
3. Brazyliy, N. M. (2007). *Accounting and Auditing intangible assets*. Kyiv.
4. Golov, S. F. (2007). *Accounting in Ukraine : analysis and prospects for development*. Kyiv: CSL.
5. Davydyuk, T. (2010). *Accounting of human capital as a precondition for capitalization*. *International Collected Essays*, 2 (17), 70-76 .
6. Kryshchyna, I. (2009). *Classification of intangible assets*. *State and regions*, 3, 76-82 .
7. Krupka, J. D. & Khwishchun, I. P. (2008). *Intellectual capital in business*. *Economics . A series of " Accounting & Finance "*, 5 (1), Part 1, 323-332 .
8. Lehenchuk, S. F. (2005). *Intangible assets and intellectual capital in the accounting of companies: relationship notions*. *Bulletin ZSTU*, 1 (31), 131-137 .
9. Mossakovskyy, V. B. & Kononenko, T. (2008). *Ways to improve the accounting for intangible assets*. *Ahroinkom*, 1-2, 70-74 .
10. Malyuga, N. M. (1998). *Ways of improving assessment in accounting : theory, practice and prospects*. Zhytomyr : ZHITI.
11. Polyova, T. B. (2006). *Accounting, Auditing and Analysis of intangible assets*. Kharkiv.
12. Pushkar, M. S. (2010). *Recent developments in accounting*. Ternopol: TNEU.
13. Umantsiv, G. (2006). *Internal goodwill enterprise: an economic nature, the problems of valuation and accounting*. *Accounting and Auditing*, 9, 20-24 .
14. Shulga, S. V. (2006). *Accounting and Auditing intangible assets : theory, organization, methods*. Kyiv.

-
15. Yaremko, I. J. (2002). *The economic category in accounting methods*. Lviv: Kamenyar.
 16. Vakun, O. (2011). *A new entity intangible assets accounting*. *Sustainable economic development*, 3 (6), 211-215.
 17. Vakun, O. (2011). *Development of the classification of intangible assets accounting*. *Innovative Economy*, 4 (23), 162-166.
 18. *Department of Statistics in the Ivano-Frankivsk region*. (n. d.). Retrieved September 15, 2013, from : <http://stat.if.ukrtel.net>.
 19. Pushkar, M. S. (2007). *Essence intellectualization accounting system and structure of the enterprise information resources*. P. 13. *Creating the intellectual system of accounting for Ukraine's economy : Proceedings Intern. sciences. -practical. conf., 21 - 22 November 2007*. Ternopol: Economic thought.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2013 р.

Василь Степанович ЗДРЕНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, буд. 7, блок 11, м. Тернопіль, 46009, Україна
E-mail: zvs2011@mail.ru
Телефон: +380986149211

Дмитро Михайлович ЧИРКА

кандидат економічних наук,
заступник директора департаменту фінансів,
Тернопільська обласна державна адміністрація

**СИСТЕМА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Здреник, В. С. Система документування операцій з фінансовими інвестиціями: проблеми та перспективи [Текст] / Василь Степанович Здреник, Дмитро Михайлович Чирка // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 198-205. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття містить критичну оцінку процесу документального оформлення та відображення операцій з фінансовими інвестиціями в системі обліку. Досліджено первинні документи, на підставі яких здійснюються бухгалтерські записи, та обґрунтовано доцільність удосконалення системи документообороту шляхом введення форми внутрішньої відомості обліку фінансових інвестицій. Запропонована форма документа забезпечить відображення інформації про рух фінансових інвестицій на підприємстві з метою подальшого контролю над ними, дасть змогу керівнику та управлінському персоналу контролювати цей процес і слугуватиме інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: фінансові інвестиції; операції з фінансовими інвестиціями; бухгалтерський облік; бухгалтерська документація; первинні документи; внутрішній документ; документообіг; цінні папери.

**Василий Степанович ЗДРЕНИК
Дмитрий Михайлович ЧИРКА**

**СИСТЕМА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ФИНАНСОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Аннотация

Статья содержит критическую оценку процесса документального оформления и отражения операций с финансовыми инвестициями в системе учета, исследованы первичные документы, на основании которых осуществляются бухгалтерские записи, и обоснована целесообразность совершенствования системы документооборота путем введения формы внутренней ведомости учета финансовых инвестиций. Предложенная форма документа обеспечит отражение информации о движении финансовых инвестиций на предприятии с целью последующего контроля над ними, позволит руководителю и управленческому персоналу контролировать этот процесс и служить информационным источником для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: финансовые инвестиции; операции с финансовыми инвестициями; бухгалтерский учет; бухгалтерская документация; первичные документы; внутренний документ; документооборот; ценные бумаги.

Vasyl Stepanovych ZDRENYK

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Management of Organizations and Innovative Entrepreneurship
Ternopil National Economical University
Lvivska str., 7, block 11, Ternopil, 46009, Ukraine
E-mail: zvs2011@mail.ru
Phone: +380986149211

Dmytro Mykhajlovych CHYRKA

PhD in Economics,
Deputy Director of Department of Finance,
Ternopil Regional State Administration

DOCUMENTATION SYSTEM OF FINANCIAL INVESTMENTS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract

The article deals with a critical assessment of the process of documenting and mapping operations with financial investment in the accounting system. It examines primary documents on which accounting entries are made. It substantiates the necessity of improving workflow by introducing a form of internal accounting information of financial investments. The proposed form of the document will provide an information display about the movement of financial investment in the company in order to control them. It will help the manager and management personnel to monitor the process and will serve as a source of information for management decision making.

Keywords: *financial investments; operations with financial investment; accounting; accounting records; source documents; internal document; document flow; securities.*

JEL classification: M41

Фінансові інвестиції на сьогодні відіграють надзвичайно важливу роль в економічній системі розвинених країн світу. Вони слугують джерелом залучення додаткових коштів та отримання доходу. Це зумовлює необхідність забезпечення ефективного управління інвестиційними процесами. Основою такого управління на рівні підприємства є своєчасна та достовірна інформація щодо фінансових інвестицій, яка формується в системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності.

З розвитком ринкової економіки в Україні відбулося формування нових господарських структур на основі різних форм власності, розширення міжнародних економічних зв'язків диктують необхідність удосконалення бухгалтерського обліку. Він дає інформацію для вибору альтернативних управлінських рішень з метою досягнення кращих результатів. Правильно організований бухгалтерський облік на підприємстві – це запорука успіху будь-якого суб'єкта господарювання.

Значний внесок у дослідження питань обліку фінансових інвестицій зроблено такими вченими та практиками, як О. Ю. Акименко, Н. М. Аніщенко, Л. В. Безкоровайна, Ф. Ф. Бутинець, О. Ф. Вербило, С. Ф. Голов, Я. В. Голубка, Н. В. Гордополова, М. Ф. Жакун, С. Кирилов, Н. І. Коваль, Н. П. Кондраков, Я. Д. Крупка, П. О. Куцик, А. В. Лишиленко, А. П. Макаренко, О. М. Матрос, С. Г. Опанасюк, М. С. Пушкар, С. В. Рудейчук,

Т. В. Рябко, А. М. Собченко, Ж. М. Чабаненко, В. Г. Швець та інші. Різносторонність розгляду проблемних питань, пов'язаних з відображенням у системі обліку операцій з інвестування, яка розглядається науковцями, вказує на значний інтерес до названого об'єкта та посилення його ролі в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Варто визнати, що вищеназвані автори у цьому плані розвивають теорію, методологію, а також висвітлюють прикладні практичні питання щодо обліку фінансових інвестицій.

Показовим є системний взаємозв'язок наукових пошуків з уже наявними здобутками та подальший їхній розвиток, який прив'язується до сучасних умов. Так Є. Б. Пономаренко своє дослідження присвячує обґрунтуванню теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення бухгалтерського обліку та контролю операцій з фінансовими інвестиціями, розкриває порядок формування облікової політики в частині операцій з фінансовими інвестиціями та визначає її основні елементи у контексті вітчизняної специфіки [7].

Теоретичні основи обліку та аналізу фінансових інвестицій висвітлені у дослідженнях В. В. Буратинського. Науковець значну увагу звертає на питання організації та методики обліку й аналізу фінансових інвестицій, а також напрями відображення фінансових інвестицій у податковому обліку, що, безумовно, актуально з

урахуванням вітчизняних реалій та частої зміни законодавчих вимог [2].

Критична оцінка наукових публікацій дозволяє зробити висновок, що, попри значну кількість авторських позицій, наразі відсутній єдиний підхід до питання удосконалення системи документування, зокрема первинної документації для відображення операцій, пов'язаних з фінансовими інвестиціями.

У цьому контексті завданням дослідження є проаналізувати процес документування операцій з фінансовими інвестиціями та сформулювати рекомендації щодо його удосконалення.

Бухгалтерський облік як процес технологічно розпочинається з виявлення, вимірювання та реєстрації фактів, дій і подій з метою отримання інформації про господарські операції. Суцільне і безперервне спостереження за всіма господарськими операціями на підприємстві здійснюється за допомогою документування. Документування є важливою ланкою в ланцюгу функціонування бухгалтерського обліку. Це початок і основа бухгалтерського обліку. Без належно оформленого документа не може бути бухгалтерського запису, від нього залежать повнота і достовірність облікової інформації для користувачів. Бухгалтерський документ – це письмове свідчення певної форми і змісту, яке містить відомості про господарську операцію і є доказом її здійснення [10, с. 84].

При здійсненні господарської діяльності виникає необхідність фіксування операцій у відповідних документах, на підставі яких здійснюються записи у бухгалтерському обліку. Тому організація первинного обліку займає одне із перших місць в організації виробничого процесу.

Порядок документального оформлення господарських операцій визначено Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. №88 та іншими інструктивними матеріалами.

Документація господарських операцій має економічне і юридичне значення. Перше полягає в тому, що за допомогою документів здійснюється контроль і аналіз господарських операцій; друге – документ є письмовим доказом здійснення операції і підтверджує її законність. Від якості первинних документів залежить якість усього бухгалтерського обліку. Бухгалтерські документи виконують функції розпорядчого і виконавчого характеру. Документація забезпечує попередній і поточний контроль за проведенням операцій [9, с. 159].

Бухгалтерський документ є важливим елементом у веденні бухгалтерського обліку, оскільки саме він засвідчує факт здійснення господарської операції. Документ є основним способом подання інформації, на основі якої

функціонує будь-яке підприємство. Необхідно особливо підкреслити значення бухгалтерської документації для юридичного боку бізнесу. Правильно складені бухгалтерські документи відповідають усім нормам з юридичної точки зору і в цій якості приймаються у всіх угодах, контрактах, на розгляді в суді та арбітражі, при проведенні бухгалтерських, фінансових експертиз і аудиторських перевірок.

Документальний контроль дасть змогу встановити достовірність даних, що містяться в документах, й оцінити якість процедур щодо відображення процесів формування результатів операційної діяльності, забезпечити адекватність відображення об'єктів обліку, де отримані й систематизовані дані будуть достовірним джерелом для складання фінансової звітності.

Адже саме з первинних документів інформація потрапляє до реєстрів обліку, Головної книги, звітності та формує інформаційну базу на підприємстві. Правильно організований документообіг на підприємстві забезпечить безперервний рух інформації між користувачами бухгалтерської інформації та дасть змогу приймати необхідні управлінські рішення.

При формуванні бухгалтерського обліку на підприємстві звертається увага на організацію документообігу, який затверджений у доповненні до наказу про облік політику. Документообіг становить комбінацію та послідовність первинних документів, яка складається для кожного розділу бухгалтерського обліку. Ефективність управління фінансовими інвестиціями значно підвищується за умови ґрунтовно розробленого інформаційного забезпечення щодо обліку та контролю фінансових інвестицій. Важливою складовою інформаційного забезпечення є обліково-аналітичні дані, які є основою для прийняття рішень з організації, планування й регулювання інвестиційної діяльності підприємства [1, с. 53].

З метою упорядкованості руху та своєчасного одержання для записів у бухгалтерському обліку первинних документів наказом керівника підприємства, установи встановлюється графік документообігу, в якому вказуються дата створення або одержання від інших підприємств та установ документів, прийняття їх до обліку, передача в обробку та до архіву. Графік документообігу на підприємстві має забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через які проходить кожен первинний документ, визначити мінімальний термін його знаходження в підрозділі, а також сприяти поліпшенню його облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його автоматизації.

Документообіг фінансових інвестицій можна поділити на чотири етапи:

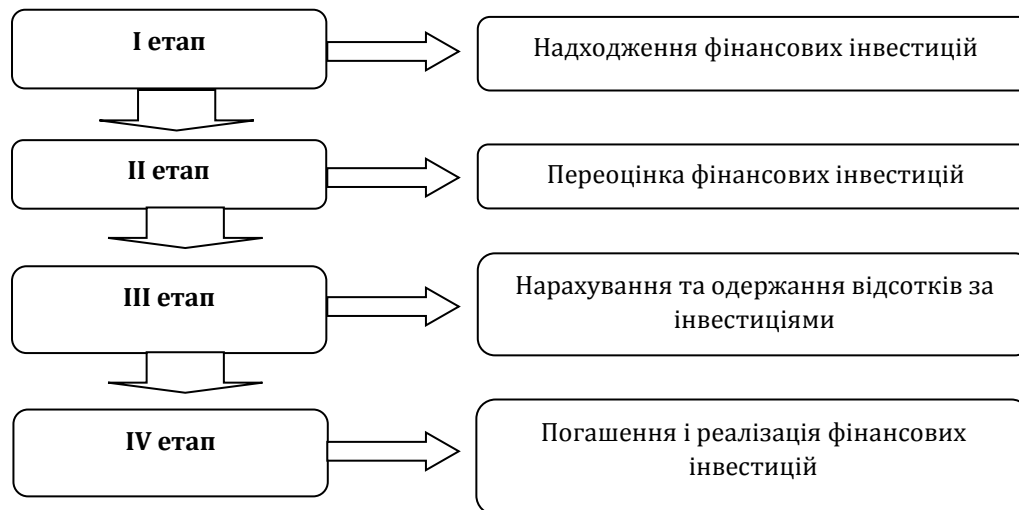


Рис. 1. Документообіг фінансових інвестицій*

* Розроблено автором на основі [6, с. 66]

Графік документообігу оформляється у вигляді схеми або переліку робіт зі створення, перевірки та обробки документів, що виконуються кожним підрозділом підприємства, установи, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку і термінів виконання робіт. Працівники підприємства створюють і подають первинні документи, які належать до сфери їхньої діяльності, за графіком документообігу [9, с. 175].

Основним фактором, який впливає на документальне оформлення здійснення фінансових інвестицій шляхом придбання цінних паперів інших підприємств, є форма їх випуску: документарна чи недокumentарна. Докumentарною формою цінних паперів є сертифікат цінних паперів, при придбанні облігацій – сертифікат облігацій з доданими купонами, які засвідчують право на одержання відсотків за ними. При недокumentарній формі зберігачем здійснюється лише обліковий запис, який є підтвердженням права власності на цінний папір. Як документ, що засвідчує право переходу власності на цінні папери інвестору, видається сертифікат.

При недокumentарній формі випуску цінних паперів у разі їх придбання, на підставі укладеного зі зберігачем договору про відкриття рахунку у цінних паперах інвестору відкривається рахунок, на якому ведеться подальший їх обіг. У разі продажу цінних паперів між їх власником та торговцем укладається договір-доручення, в якому вказується вид цінних паперів, що підлягають продажу, їх кількість та вартість. Додатками до договору є звіт про укладення договору та акт виконаних робіт, яким передбачається плата за посередництво. Сплата доходу за придбаними цінними паперами відбувається на підставі пред'явленого

сертифікату цінних паперів з купонами – при недокumentарній формі емісії облігацій, та пред'явленого сертифікату – при документарній формі емісії облігацій. У якості підтвердження виплати відсотків складаються акт пред'явлення облігацій до сплати купона та безпосередньо акт прийому-передачі за пред'явленими облігаціями [5, с. 191].

Основним юридичним документом, за яким підприємство може придбати фінансові інвестиції, є договір, у якому зазначається у предметі договору вид цінного паперу, який купують, кількість, відсоток за ним, повна вартість договору, порядок розрахунку сторін, умови переоформлення прав власності на цінні папери, гарантії продавця та відповідальність сторін. При придбанні цінних паперів через посередника договір укладається з останнім. При придбанні, перепродажу цінних паперів за готівку або за безготівковим розрахунком підставою для здійснення записів у бухгалтерському обліку є касові ордери, платіжне доручення, виписка банку з поточного рахунку. Однак придбання фінансових інвестицій може здійснюватися не лише за грошові кошти, а й за матеріальні та нематеріальні цінності, що обов'язково повинно бути зазначено в договорі. У такому разі підставою для здійснення відповідних записів у бухгалтерському обліку є документи, які підтверджують факт передачі матеріальних та (або) нематеріальних цінностей – акт приймання-передачі основних засобів, накладна на відпуск матеріалів на сторону, Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів тощо. По кожному пакету придбаних цінних паперів складається реєстр (у двох примірниках).

Також операції з довгостроковими фінансовими інвестиціями оформляються

документами приймання-передачі цінних паперів, документи приймання-передачі внесків у спільну діяльність, свідоцтва на суми здійснених внесків в інші підприємства, виписки банку, засновницькі договори, договори купівлі-продажу цінних паперів тощо. Підставою для відображення в обліку суми амортизації дисконту чи премії є бухгалтерська довідка чи розрахунок.

Якщо вартість придбаних (перепроданих) цінних паперів вища або нижча від їх номінальної вартості, додатково складається довідка бухгалтерії, в якій зазначається списання або донарахування частини різниці між купівельною та номінальною вартістю цінного паперу. По кожному пакету придбаних цінних паперів у 2-х примірниках складається реєстр, який повинен мати наступні обов'язкові реквізити: найменування емітента, номінальну ціну цінного паперу, купівельну вартість, номер, серію, загальну кількість, дату купівлі, дату продажу. Усі цінні папери описуються в Книзі обліку цінних паперів [6, с. 67].

Придбані акції та облигації зберігаються підприємством самостійно або здаються на зберігання в банк. Акції та облигації, що знаходяться на підприємстві, зберігаються в касі так само, як готівка. На всі акції та облигації складають опис, у якому вказують види цінних паперів, номер, серію, номінальну ціну і строк погашення кожної купюри. При погашенні акцій та облигацій роблять відповідну позначку в описі із зазначенням дати виписки банку або іншого документа, на підставі якого оприбутковано гроші. Якщо придбані підприємством акції та облигації здаються на зберігання банку, то в реєстрах аналітичного обліку роблять посилання на відповідний документ, одержаний із банку [3, с. 89].

Оплата за придбані акції може проводитись не тільки перерахуванням грошових коштів, але й матеріальними цінностями, нематеріальними активами, основними засобами, що повинно бути обумовлено в договорі.

Таблиця 1. Первинні документи, які оформляються при операціях з фінансовими інвестиціями*

№	Назва документа	Шифр типової форми	Особа, що складає	Особа, що підписує	Кореспонд. рахунок
1.	Договір купівлі-продажу	-	Директор	Директор, гол. бухгалтер	-
2.	ПКО	КО-1	Гол. бухгалтер	Гол. бухгалтер, касир	372,301, 36
3.	ВКО	КО-2	Касир	Гол. бухгалтер, директор, касир	301, 372, 36
4.	Накладна	-	Гол. бухгалтер	Гол. бухгалтер, керівник, особа, що прийняла і здала накладну	20,28,22,26
5.	Платіжне доручення	-	Платник, покупець	Директор, гол. бухгалтер	311, 371, 36, 685
6.	Виписка банку	-	Касир	Касир, платник	311, 371, 36, 685
7.	Акт приймання-передачі ОЗ	ОЗ-1	Гол. бухгалтер	Члени комісії	10, 15
8.	Довідка бухгалтерії	-	Гол. бухгалтер, бухгалтер	Гол. бухгалтер, бухгалтер	42, 73, 74, 95, 97
9.	Розрахунок бухгалтерії	-	Гол. бухгалтер, бухгалтер	Гол. бухгалтер, бухгалтер	42, 73, 74, 95, 97

*Розроблено автором

На сьогодні немає єдиного уніфікованого документа для відображення надходження і вибуття цінних паперів на підприємство. Тому нами було запропоновано використовувати розроблений внутрішній документ.

Використовуючи цю відомість обліку фінансових інвестицій, можна з легкістю проаналізувати стан та наявність фінансових інвестицій на підприємстві. Така інформація буде необхідною при здійсненні нових інвестицій, а також при аналізі фінансового стану підприємства,

його ліквідності та платоспроможності. З метою більшої деталізації інформації про наявність фінансових інвестицій на підприємстві, управлінський персонал може розробити й інші (більш деталізовані) відомості, у яких буде наведена інформація про термін здійснення фінансових інвестицій, об'єкти вкладення, їх місцезнаходження, дивіденди, які отримуватимуться, мета придбання інвестицій, терміни повернення та інша необхідна інформація.

Таблиця 2. Відомість обліку фінансових інвестицій*

№	Дата	Вид цінного паперу	Придбано					Продано			Залишок	
			ПВ	БВ	К-ть	Ціна	Сума, грн.	К-ть	Ціна	Сума	К-ть	Сума, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	10.07.2013	Облігації	10000,0	12000,0	100	100,0	1000,0	50	130	6500,0	50	3500,0
2

*Розроблено автором

Таблиця 3. Відомість обліку фінансових інвестицій*

№	Дата вкладення	Термін, на який здійснюється інвестиція	Вид фінансової інвестиції	К-ть, шт	Мета здійснення	Емітент	Сума, грн	Дивіденди, %	Примітки
1	12.04.2013	2 роки	Акції	100	З метою отримання прибутку	ПАТ «Дніпрогаз»	10000,0 0	10% річних	-
2

*Розроблено автором

У Російській Федерації умови належного документування фінансових інвестицій впливають з загальних вимог до документування господарських операцій, здійснюваних організацією, визначених у ст. 9 Федерального закону «Про бухгалтерський облік». При документальному оформленні операцій з цінними паперами необхідно керуватися і Федеральним законом «Про ринок цінних паперів». Для узагальнення інформації про наявність та рух інвестицій організації Планом рахунків і Інструкцією до його застосування передбачено рахунок 58 «Фінансові вкладення» субрахунок 1 «Паї та акції».

Перехід права власності на цінні папери, що є об'єктом фінансових інвестицій, відбувається в момент відображення операції купівлі-продажу в реєстрі власників іменних цінних паперів. Іменні цінні папери передаються шляхом повного індосаменту. Індосамент здійснюється через заповнення передавального розпорядження, яке разом з сертифікатами цінних паперів продавця та договором купівлі-продажу передається реєстратору для внесення змін до реєстру.

Операції з купівлі-продажу цінних паперів невідомої емісії підпадають під визначення професійної діяльності на ринку цінних паперів і можуть здійснюватися тільки за наявності ліцензії. Відповідно, інвестор, який не має ліцензії, може придбати цінні папери тільки через торговця цінними паперами [4, с. 66].

При розповсюдженні фінансових інвестицій підприємство може вдаватися до послуг дилерів. Оплата їх послуг обов'язково повинна бути

відображена в обліку. Першочергово всі цінні папери випускалися у паперовій формі, але на сучасному етапі набуває розповсюдження їх нова форма — недokumentарна. Непаперовий цінний папір — це електронна форма обліку власників капіталу, які завчасно мають визначені права і відповідні зобов'язання стосовно користувача цього капіталу [8, с. 265].

Інформація, зареєстрована в процесі первинного обліку, підлягає подальшому групуванню в реєстрах аналітичного обліку за певними ознаками, вибір яких зумовлюється управлінськими потребами в інформації певного виду. Зафіксована в первинних документах інформація за технологією облікового процесу підлягає реєстрації та класифікації з метою її систематизації з тим, щоб у кінцевому підсумку стати окремою статтею балансу.

Отже, зважаючи на те, що первинна документація є основою здійснення будь-яких операцій, які відбуваються в процесі діяльності суб'єктів господарювання, змістовність і зручність їхніх форм має виняткове значення для забезпечення оперативності як складання цих документів, так і подальшого управління об'єктами обліку. Відповідно до цього запропоновано підхід, який ураховує загальні вимоги щодо змісту й оформлення первинних бухгалтерських документів, дозволить з належною точністю, достовірністю й повнотою формувати необхідну інформацію про фінансові інвестиції у системі бухгалтерського обліку.

Оскільки в Україні не розроблено спеціального документу, який би міг повністю відобразити рух

операцій з фінансовими інвестиціями на підприємстві, нами було розроблено внутрішню відомість, яка дасть змогу керівнику та управлінському персоналу контролювати цей процес і слугуватиме інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень. У

перспективі наукові дослідження слід спрямовувати у русло забезпечення формування системи інформаційних облікових даних, які можуть бути використані з метою оптимізації інвестиційної діяльності та підвищення її результативності.

Список літератури

1. Аніщенко, Н. М. Фінансова звітність в системі управління фінансовими інвестиціями [Текст] / Н. М. Аніщенко // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: збірник тез доповідей учасників 4-ї міжнародної наукової конференції, присвяченої пам'яті д. е. н., професора, заслуженого діяча науки та техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна Держкомстат України, Держ. Акад. статистики, обліку та аудиту; Ред. кол. : І. І. Пилипенко (голов ред.) та ін. – К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2008 – 139 с.
2. Буратинський, В. В. Облік і аналіз фінансових інвестицій: методика та організація [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / В. В. Буратинський. – Тернопіль, 2012. – 20 с.
3. Вербило, О. Ф. Бухгалтерський облік у менеджменті: зміст та методика навчання [Текст] : підручник / О. Ф. Вербило, Т. П. Кондрицька, В. М. Ярошинський, [за редакцією доцента, к. е. н. О. Ф. Вербило]. Частина 2. Фінансовий облік. – К. : НАУ, 2006. – 696 с.
4. Войнаренко, М. П. Корпоративні цінні папери: обліково-фінансовий аспект [Текст]: монографія / М. П. Войнаренко, С. З. Мошенський, Н. А. Пономарева. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 260 с.
5. Куцик, П. О. Організація та методика обліку фінансових інвестицій у інвестора: управлінський аспект / П. О. Куцик // Збірник наукових праць [За ред. доктора с. г. наук, професора, академіка АН ВШ України, заслуженого діяча науки і техніки України, ректора університету М. І. Бахмата]. – Кам'янець – Подільський, 2009. – 744 с.
6. Матрос, О. М. Облік фінансових інвестицій в ринкових умовах господарювання [Текст] / О. М. Матрос // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи: Збірник тез доповідей учасників V наукової конференції присвяченої пам'яті д. е. н., заслуженого діяча науки і техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна. – 2007. – 277с.
7. Пономаренко, Є. Б. Бухгалтерський облік і контроль операцій з фінансовими інвестиціями: теорія і методика [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Є. Б. Пономаренко. – Житомир, 2012. – 21 с.
8. Сагова, О. В. Класифікація фінансових інвестицій та її облікова інтерпретація [Електронний ресурс] / О. В. Сагова // ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", 2009. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/516/1/Sagova%200%20V.pdf>
9. Сук, Л. К. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / Л. К. Сук, П. Л. Сук [2-ге вид., перероб і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 507 с.
10. Швець, В. Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / В. Г. Швець [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 525с.

References

1. Anishchenko, N. M. (2008). *Financial reporting in the system of financial investments management. The development of the system of accounting, analysis and auditing in Ukraine: theory, methodology and organization. The collection of abstracts of the 4th international conference, dedicated to the memory of Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine Olexiy Serhiyovych Borodkin / State Committee Statistics of Ukraine. State Academy of Statistics, accounting and auditing. Ed. by: I. I. Pylypenko (the chief editor) and others. Kyiv: Information and Analytical Agency.*
2. Buratynskyy, V. V. (2012). *Accounting and financial analysis of investment: methods and organization. Ternopil.*
3. Verbylo, O. F., Kondrytska T. P., Yaroshynskyy V. M. (2006). *Accounting in Management: Content and Methods of Teaching.*
4. Voynarenko, M. P., Moshenskyj, C. Z., Ponomareva, N. A. (2006). *Corporate Securities: Accounting and Financial aspect. Zhytomyr: ZhDTU.*
5. Kutsyk, P. O. (2007). *The Organization and methods of accounting of financial investments at investor's: administrative aspect. The collection of scientific works [edited by the doctor of economics, professor, academic AN VSH Ukraine, honoured scientist of Ukraine M. I. Bahmat]. Kamyanets-Podilskyj.*
6. Matros, O. M. (2007). *Accounting for investments in financial market conditions. The collection of abstracts of the 5th scientific conference, dedicated to the memory of Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine Olexiy Serhiyovych Borodkin.*

-
7. Ponomarenko, Ye. B. (2012). *Accounting and control transactions with financial investments: theory and methodology*. Zhytomyr.
 8. Sagova, O. V. (2009). *Classification of financial investments and its accounting interpretation* Retrieved September 15, 2013, from : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/516/1/Sagova%20%20V.pdf>.
 9. Suk, L. K. & Suk, P. L. (2008). *Accounting*. Kyiv: Knowledge.
 10. Shvets V. H. (2006). *Theory of Accounting*. Kyiv : Knowledge.

Стаття надійшла до друку 04.08.2013 р.

Максим Вікторович КОРЯГІН

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку,
Львівська комерційна академія
вул. Туган-Барановського, 10, м. Львів, 79005, Україна
E-mail: maxuza@rambler.ru
Телефон: +380503701584

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ
ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Корягін, М. В. Методичні засади облікового відображення показників вартості підприємства [Текст] / Максим Вікторович Корягін // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 206-213. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Здійснено вивчення методичних основ облікового відображення показників вартості підприємства. Досліджено проблему розвитку методології облікового відображення вартості активів і зобов'язань останнього. Проаналізовано та вдосконалено методика облікового відображення показників вартості підприємства. Розкрито суть початкового етапу облікового відображення показників ринкової вартості підприємства. Проаналізовано інформаційне забезпечення процесу оцінки ринкової вартості підприємства та документування отриманих результатів. Визначення інформаційного базису для облікового відображення показників вартості підприємства ґрунтувалось на бухгалтерській документації та документах опису діяльності та середовища його функціонування. Розкрито одне з важливих завдань облікового відображення показників вартості підприємства, а саме: оцінку визначення впливу генерувальних і руйнівних факторів, та відображення цих показників у системі обліку та звітності.

Ключові слова: вартість підприємства; вартість активів; вартість зобов'язань; оцінка вартості; інтелектуальний капітал.

Максим Вікторович КОРЯГІН

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТНОГО ОТРАЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

Осуществлено изучение методических основ учетного отражения показателей стоимости предприятия. Исследована проблема развития методологии учетного отражения стоимости активов и обязательств предприятия. Проанализирована и усовершенствована методика учетного отражения показателей стоимости предприятия. Раскрыта суть начального этапа учетного отражения показателей его рыночной стоимости. Проанализировано информационное обеспечение процесса оценки рыночной стоимости предприятия и документирования полученных результатов. Определение информационного базиса для учетного отражения показателей стоимости предприятия основывалось на бухгалтерской документации и документах описания деятельности и среды его функционирования. Раскрыта одна из важных задач учетного отражения показателей стоимости предприятия, а именно: оценка определения влияния генерирующих и разрушающих факторов, и отражения этих показателей в системе учета и отчетности.

Ключевые слова: стоимость предприятия; стоимость активов; стоимость обязательств; оценка стоимости; интеллектуальный капитал.

Maksym Viktorovych KORYAGIN

Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Professor of Department of Accounting
Lviv Academy of Commerce
Tugan-Baranovskiy str., 10, Lviv, 79005, Ukraine
E-mail: maxuza@rambler.ru
Phone: +380503701584

METHODICAL BASIS OF ACCOUNTING REFLECTION OF INDICATORS OF ENTERPRISE VALUE

Abstract

Methodical basis of accounting reflection indicators of value enterprise are studied. The problem of development of accounting reflection assets value methodology and liabilities enterprise is researched. Methodic of accounting reflection indicators of value enterprise is analyzed and improved. The essence of the first stage of accounting reflection indicators of market value enterprise is discovered. The information provision assessment process of market value enterprise and received results are analyzed. Information basis of accounting reflection indicators of value enterprise is based on accounting documents and documents describe the enterprise environment and its operation. One of the important tasks of the value of an enterprise is revealed, namely: assessment of determination of the effect of generating and destructive factors and display of its indicators in the system of accounting and reporting.

Keywords: enterprise value; value of asset; value of liabilities; valuation; intellectual capital.

JEL classification: M410

Активний розвиток системи формування та управління вартістю підприємства підтримується об'єктивними ринковими процесами, що опосередковують вітчизняну економічну динаміку, серед яких формування страхового, кредитного та фондового ринків, активізація інвестиційної діяльності, посилення боротьби за капітал інвесторів та акціонерів. У зв'язку з цим, для задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів, оцінка вартості підприємства повинна базуватися на реальних значеннях показників стану його активів та зобов'язань.

Ефективна реалізація стратегії управління вартістю підприємства залежить від якості її інформаційного забезпечення. Надання своєчасної, достовірної та релевантної інформації про фактори генерування та руйнування вартості є запорукою прийняття актуальних управлінських рішень, які забезпечують підтримання вартості підприємства та його подальший розвиток як складного динамічного механізму. Основним джерелом інформації щодо факторів та показників вартості є система бухгалтерського обліку, належна організація якої на підприємстві є визначальною умовою формування дієвого механізму управління факторами вартості з метою збереження та зростання вартості суб'єкта господарювання.

Дослідження проблем розвитку методології облікового відображення вартості активів та зобов'язань підприємства, знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів: М. І. Бондаря [1], І. І. Бродської [7], Ф. Ф. Бутинця [2], М. П. Войнаренка [3],

М. Дженсена (M. Jensen) [10], І. Криштопа [4], С. Ф. Легенчука [5], В. Меклінга (W. Meckling) [10], Я. В. Молотка [6], І. М. Парасій-Вергуненко [7], М. С. Пушкаря [8], Л. В. Скоробагатої [3], А. Ю. Харитонова [9] та інших. Не зменшуючи значення результатів досліджень науковців, присвячених проблемі формування вартості підприємства та відображення її показників на рахунках бухгалтерського обліку, необхідно зазначити, що окремі теоретичні питання є нерозв'язаними або залишаються дискусійними.

Мета статті – аналіз та вдосконалення методики облікового відображення показників вартості підприємства.

Досягнення балансового відображення ринкової або наближеної до неї вартості підприємства вимагає вдосконалення усіх згаданих елементів методу бухгалтерського обліку – починаючи від документування, оцінки й закінчуючи рахунками та звітністю. При цьому метод бухгалтерського обліку повинен бути доопрацьований відносно більшості балансових об'єктів обліку, а також стосовно деяких позабалансових.

Початковим етапом облікового відображення показників ринкової вартості підприємства є інформаційне забезпечення процесу їх оцінки та документування отриманих результатів.

Процес формування вартості підприємства насамперед вимагає отримання достовірної інформації про вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на генерування / руйнування цієї вартості, врахування умов невизначеності та інформаційного ризику.

Як вказують І. М. Парасій-Вергуненко та І. І. Бродська [7, с. 112-113], основними джерелами зовнішньої інформації для оцінки вартості суб'єкта господарювання є: нормативно-правова база; дані Державного комітету статистики, фонду державного майна України, НКЦПФРУ, інших відомчих та міністерських інститутів; дані періодичних видань; аналітичні огляди інформаційних агентств; інформаційні галузеві бюлетені; інформація дилерських фірм; Інтернет-джерела; зведена біржова інформація; програми уряду та прогнози; демографічна карта; основні макроекономічні показники за досліджуваний період; середньогалузеві нормативи.

Інформаційний блок внутрішньої інформації містить: історію компанії; дані бухгалтерського обліку, зокрема первинні дані, що підтверджують факти зміни показників вартості підприємства, зведену інформацію, фінансову звітність та спеціалізовану внутрішню звітність; поточну

управлінську інформацію; аудиторську документацію; дані відділу маркетингу, разом із описом маркетингової стратегії компанії; план стратегічного розвитку підприємства; перелік реальних та перспективних постачальників; інформацію про споживачів та покупців (фактичних та потенційних); наявність виробничих потужностей, повноту й ефективність їх використання; кадровий склад та ефективність його використання; бізнес-план; каталоги, прайс-листи підприємства; юридичну інформацію (копії установчих документів, договорів оренди, протоколи зборів Ради директорів, документи на об'єкти інтелектуальної власності).

У процесі формування та облікового відображення вартості підприємства можуть використовуватися як бухгалтерські документи, так і документи опису діяльності підприємства та середовища його функціонування (табл. 1).

Таблиця 1. Джерела інформації для проведення оцінки вартості підприємства

Групи документів	Перелік документів
Бухгалтерська документація	
Бухгалтерські документи та звітність	Інвентаризаційні описи майна. Первинні документи з обліку зміни вартості активів та зобов'язань підприємства. Зведена облікова документація. Фінансова звітність та внутрішня спеціалізована звітність
Документи, що відображають стан діяльності підприємства	Інвестиційна та кошторисна документація. Технічна документація на споруди, обладнання, техніку. Документи про право здійснення діяльності
Документи опису діяльності підприємства та середовища його функціонування	
Прогнозно-планова документація	Плани господарської діяльності підприємства. Плани розвитку та інвестування. Бізнес-план підприємства
Протоколи нарад та зборів засновників, звіти суб'єктів внутрішнього та зовнішнього контролю	Протоколи, рішення засновників (учасників). Звіти внутрішніх аудиторів. Висновки та звіти незалежних аудиторів. Акти огляду майна підприємства
Аналітичні документи	Аналітичні довідки та звіти, публікації та звіти підприємств галузі, науково-дослідних установ, банків, державних підприємств
Зовнішні документи	Судові рішення, статистичні дані, нормативно-правова документація, інформаційні бюлетені

Для забезпечення оцінки вартості підприємства облікові дані повинні доповнюватися іншими інформаційними джерелами для всебічного дослідження та визначення впливу генерувальних і руйнівних факторів.

Як зауважують М. Дженсен та В. Меклінг, в умовах формування системи управління вартістю підприємства для врахування інтересів усіх груп зацікавлених користувачів та їх збалансування, уникнення конфлікту інтересів, система бухгалтерського обліку повинна генерувати інформацію щодо ефективності діяльності управлінського персоналу вищого рівня управління, розміру кредиторської і дебіторської заборгованості, продуктивності праці працівників підприємства, розміру екологічних та соціальних

витрат [10, с. 311].

Коли сформовано інформаційний базис, наступним завданням є оцінка визначення впливу генерувальних і руйнівних факторів, та відображення цих показників у системі обліку та звітності.

Дослідження методів оцінки активів та зобов'язань свідчить про переважне застосування для визначення вартості активів підприємства фактичної (історичної) собівартості та договірної вартості для зобов'язань. Передбачена вітчизняними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку можливість оцінки активів та зобов'язань за їх справедливою собівартістю практично не реалізується в практиці ведення обліку внаслідок відсутності умов для здійснення такої оцінки. Водночас достовірне визначення

вартості підприємства неможливе без урахування реальної вартості його активів і зобов'язань з коригуванням на ступінь можливих ризиків їх утримання та імовірність одержання вигод.

У процесі оцінки вартості підприємство повинно обирати найбільш доцільний метод для кожного виду активів та зобов'язань для максимального доведення їх вартості до справедливої. Співвідношення одержаних вартостей активів та зобов'язань виступає основою для визначення чистих активів підприємства, які, з урахуванням впливу позабалансових факторів, і формують ринкову вартість підприємства на певну дату.

Проведене дослідження методів оцінки вартості активів підприємства підтвердило, що у процесі формування балансової ринкової вартості підприємства для відображення вартості активів та зобов'язань слід використовувати справедливу вартість шляхом проведення переоцінки з використанням відповідних методів оцінювання. На нашу думку, саме справедлива вартість дозволяє сформулювати найбільш релевантні показники щодо балансової вартості підприємства та підвищує достовірність системи бухгалтерського обліку й звітності загалом.

Визначення справедливої вартості окремих активів та зобов'язань підприємства забезпечується застосуванням комплексного підходу, який містить елементи дохідного підходу для оцінки довгострокової і поточної дебіторської заборгованості та довгострокових і поточних зобов'язань, елементів ринкового підходу для визначення вартості матеріальних активів та інших активів, для яких існує активний ринок. Використання інтегрованого підходу до оцінки показників вартості підприємства передбачає модифікацію затверджених чинними нормативними документами методичних засад переоцінки активів та зобов'язань підприємства.

Для оперативного управління показниками вартості підприємства з метою її збереження та підвищення система бухгалтерського обліку у поєднанні з іншими інформаційними системами повинна надавати детальну інформацію щодо кожної складової вартості підприємства, факторів її генерування та руйнування. Вирішення такого завдання забезпечується побудовою розгалуженої системи аналітичних рахунків бухгалтерського обліку.

З метою розробки належної системи аналітичного обліку для відображення результатів коригування вартості активів та зобов'язань підприємства пропонуємо відкриття відповідних аналітичних рахунків до рахунків 423 «Переоцінка активів», 975 «Уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій» та 946 «Втрати від знецінення запасів», що дозволять накопичувати суми відповідних дооцінок та уцінок вартості, здійснених з різних причин унаслідок впливу

генерувальних та руйнівних факторів вартості.

Для облікового відображення визначеної справедливої та ринкової вартості активів підприємства на основі різних методів оцінки пропонуємо застосовувати наступну систему аналітичних рахунків (табл. 2).

Використання наведених груп аналітичних рахунків забезпечує відображення та накопичення даних щодо зміни справедливої та ринкової вартості активів підприємства внаслідок впливу факторів генерування або руйнування такої вартості з використанням різних методів оцінювання.

Удосконалення методики відображення показників вартості підприємства на рахунках бухгалтерського обліку та відповідного її документального забезпечення сприяє формуванню інформаційних потоків, які на основі зворотних зв'язків використовуються в процесах складання звітності про оцінку вартості підприємства для управління стратегією його діяльності.

Інформація аналітичного обліку та сформовані на її основі звіти, що розкривають показники та фактори вартості підприємства, а також методи її визначення, є невід'ємною умовою формування достовірної та релевантної звітності про вартість підприємства.

Визначення справедливої вартості активів та зобов'язань дозволяє обчислити вартість чистих активів підприємства. Водночас для оцінки вартості підприємства чисті активи повинні бути доповнені позабалансовими показниками вартості, серед яких основними, як показали результати проведеного дослідження, є інтелектуальний капітал у складі людського, організаційного та клієнтського.

При розробці методичних підходів до відображення в системі бухгалтерського обліку показників вартості підприємства слід мати на увазі, що інтелектуальний капітал у більшості випадків не знаходить свого комплексного відображення на балансових рахунках. З метою врахування впливу його складових на вартість підприємства повинен вестись окремий облік на позабалансових рахунках.

Критичний аналіз чинної законодавчої бази свідчить про те, що частина складових інтелектуального капіталу відображається серед балансових показників. Зокрема це інтелектуальна власність, до якої належать авторські права, права промислової власності, права на знаки для товарів і послуг та інші види. У частині таких складових інтелектуального капіталу як людський, організаційний та клієнтський, методологія їх облікового відображення на рівні законодавства не урегульована.

Зазначимо, що наявні наукові пропозиції щодо відображення складових об'єктів права

інтелектуальної власності (ОПІВ) в системі рахунків бухгалтерського обліку мають суперечливий характер та неадаптовані до процесів формування показників вартості підприємства.

Окремі пропозиції щодо відображення в обліку ОПІВ надає І. Криштопа [4, с. 175]. Зокрема, автором рекомендований порядок відображення ОПІВ, одержаних з різних джерел.

Таблиця 2. Структура аналітичних рахунків для відображення результатів оцінки вартості підприємства в частині необоротних та оборотних матеріальних активів

Шифр рах. 1-го порядку	Назва рахунку	Шифр рах. 2-го порядку	Назва рахунку
1	2	3	4
423 «Переоцінка активів»			
423. 1	«Дооцінка вартості нематеріальних активів»	423. 1. 1	«Дооцінка вартості нематеріальних активів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		423. 1. 2	«Дооцінка вартості нематеріальних активів за методом звільнення від роялті на основі капіталізації прибутку»
		423. 1. 3	«Дооцінка вартості нематеріальних активів за методом звільнення від роялті з дисконтуванням прибутку»
423. 2	«Дооцінка вартості основних засобів»	423. 2. 1	«Дооцінка вартості основних засобів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		423. 2. 2	«Дооцінка за іншими методами оцінки вартості основних засобів»
423. 3	«Дооцінка вартості довгострокових біологічних активів»	423. 3. 1	«Дооцінка вартості довгострокових біологічних активів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		423. 3. 2	«Дооцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокових біологічних активів»
423. 4	«Дооцінка вартості довгострокових фінансових інвестицій»	423. 4. 1	«Дооцінка вартості довгострокових фінансових інвестицій за методом коригуючих коефіцієнтів»
		423. 4. 2	«Дооцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокових фінансових інвестицій»
423. 5	«Дооцінка вартості довгострокової дебіторської заборгованості»	423. 5. 1	«Дооцінка вартості довгострокової дебіторської заборгованості з дисконтуванням грошових потоків»
		423. 5. 2	«Дооцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокової дебіторської заборгованості»
975 «Уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій»			
975. 1	«Уцінка вартості нематеріальних активів»	975. 1. 1	«Уцінка вартості нематеріальних активів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		975. 1. 2	«Уцінка вартості нематеріальних активів за методом звільнення від роялті на основі капіталізації прибутку»
		975. 1. 3	«Уцінка вартості нематеріальних активів за методом звільнення від роялті з дисконтуванням прибутку»
975. 2	«Уцінка вартості основних засобів»	975. 2. 1	«Уцінка вартості основних засобів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		975. 4. 2	«Уцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокових фінансових інвестицій»
		975. 2. 2	«Уцінка за іншими методами оцінки вартості основних засобів»

1	2	3	4
975.3	«Уцінка вартості довгострокових біологічних активів»	975.3.1	«Уцінка вартості довгострокових біологічних активів за методом коригуючих коефіцієнтів»
		975.3.2	«Уцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокових біологічних активів»
975.4	«Уцінка вартості довгострокових фінансових інвестицій»	975.4.1	«Уцінка вартості довгострокових фінансових інвестицій за методом коригуючих коефіцієнтів»
975.5	«Уцінка довгострокової дебіторської заборгованості»	975.5.1	«Уцінка вартості довгострокової дебіторської заборгованості з дисконтуванням грошових потоків»
		975.5.2	«Уцінка за іншими методами оцінки вартості довгострокової дебіторської заборгованості»
946 «Втрати від знецінення запасів»			
946.1	«Уцінка вартості оборотних матеріальних активів»	946.1	«Уцінка вартості оборотних матеріальних активів за методом середньозваженої ринкової ціни»
		946.2	«Уцінка за іншими методами оцінки вартості оборотних матеріальних активів»

Удосконалення методики бухгалтерського обліку інтелектуальної власності розробив С. Ф. Легенчук [5]. Дослідник пропонує зміни до рахунку 12 «Нематеріальні активи» в частині виділення субрахунків «Інтелектуальні активи», «Інші невідчутні активи» та наводить методику відображення в обліку вартості об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) при їх створенні з урахуванням виникнення синергетичних ефектів на субрахунку 193 «Синергетичні ефекти» у кореспонденції з субрахунком 428 «Синергетичний капітал» у складі додаткового капіталу. Проте пропозиції автора щодо обліку ОПІВ не розкривають методологічних засад їх достовірної оцінки, переоцінки їх вартості з урахуванням генерувальних та руйнівних факторів, визначення можливостей одержання економічних вигід, не враховують вимог щодо підготовки інформації для цілей управління вартістю підприємства. Крім того, використання рахунку 193 «Синергетичні ефекти» суперечить чинному плану рахунків, оскільки цей рахунок призначений для відображення гудвілу при приватизації (корпоратизації).

Розглянуті у процесі наукового дослідження пропонувані методики бухгалтерського обліку окремих складових інтелектуального капіталу не формують його комплексної оцінки з метою формування адекватного інформаційного забезпечення користувачів у частині показників вартості інтелектуального капіталу, таких його складових, як людський, організаційний та клієнтський, не дозволяють визначити їх вплив на вартість підприємства.

На нашу думку, виходячи із сутності інтелектуального капіталу, способів його оцінки та документування, для систематизації та

узагальнення інформації щодо реальної вартості інтелектуального найкраще використовувати позабалансовий рахунок 010 «Справедлива вартість інтелектуального капіталу» з відповідним аналізом (табл. 3).

Вартість вказаних об'єктів слід відображати в системі позабалансового обліку з урахуванням обсягів понесених витрат на формування людського, організаційного та клієнтського капіталу, спрямованих на досягнення конкурентних переваг підприємства, а також, і це основне, додаткових вигід, які отримує підприємство у процесі формування його вартості. Інакше кажучи, пропонований позабалансовий рахунок повинен відображати різницю між ринковою вартістю підприємства та ринковою вартістю його чистих активів на дату складання звітності.

Відображення в бухгалтерському обліку об'єктів інтелектуального капіталу дозволить сформуванню релевантну інформаційну базу для цілей управління факторами генерування / руйнування вартості підприємства, які мають невідчутний характер.

Запропонований методичний підхід до відображення вартості активів та зобов'язань підприємства, а також позабалансових показників у частині інтелектуального капіталу, в системі бухгалтерського обліку та звітності вирішують проблему формування інформаційного базису для складання звітності підприємства на основі ринкової вартості. Здійснені розробки сприяють поглибленню аналітичності облікових даних за показниками і факторами вартості, створюють належне інформаційне забезпечення системи формування та управління вартістю підприємства.

Таблиця 3. Пропонована структура рахунків для відображення справедливої вартості інтелектуального капіталу

Шифр рахунку 1-го порядку	Назва рахунку	Шифр рахунку 2-го порядку	Назва рахунку
010 «Справедлива вартість інтелектуального капіталу»			
010.1	«Вартість людського капіталу»	010.1.1	«Справедлива вартість людського капіталу за кількісними методами оцінки»
		010.1.2	«Справедлива вартість людського капіталу за якісними методами оцінки»
010.2	«Вартість організаційного капіталу»	010.2.1	«Справедлива вартість організаційного капіталу за кількісними методами оцінки»
		010.2.2	«Справедлива вартість організаційного капіталу за якісними методами оцінки»
010.3	«Вартість клієнтського (споживчого) капіталу»	010.3.1	«Справедлива вартість клієнтського капіталу за кількісними методами оцінки»
		010.3.2	«Справедлива вартість клієнтського капіталу за якісними методами оцінки»

Список літератури

1. Бондар, М. І. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства [Текст] / М. І. Бондар // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 27-29.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : [підруч. для студ. спец. “Облік і аудит” вищ. навч. зал.] / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [7-ме вид. доп. і перероб.]. – Житомир : ПП “Рута”, 2006. – 832 с.
3. Войнаренко, М. П. Концепція облікової оцінки інвестиційної нерухомості [Текст] / М. П. Войнаренко, Л. В. Скоробогата // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – Вип. 22. – С. 8-11.
4. Криштопа, І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки їх вирішення [Текст] / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 169-176.
5. Легенчук, С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / С. Ф. Легенчук; Національний аграрний університет. – Київ, 2006. – 24 с.
6. Молоток, Я. В. Консерватизм как основной принцип бухгалтерского учета: опыт Германии [Текст] / Я. В. Молоток // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 8. – С. 105-110.
7. Парасій-Вергуненко, І. М. Інформаційне забезпечення процедур оцінювання вартості підприємства [Текст] / І. М. Парасій-Вергуненко, І. І. Бродська // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси” : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 2. – С. 110-116.
8. Пушкар, М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія [Текст] : [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 359 с.
9. Харитонов, А. Ю. Эффективное управление предприятием на основе его стоимости [Текст]: [монография] / А. Ю. Харитонов, А. В. Пластинин. – Архангельск, 2009. – 185 с.
10. Jensen, M. Theory of the Firm :Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure [Текст] / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – V. 3. – No. 4. – P. 305-360.

References

1. Bondar, M. I. (2010). Accounting in the value system of the management enterprise. [Buhgalterskyi oblik v systemi upravlinia vartistiu pidpryiemstva]. Journal of ZDTU, 3(53), 27-29.
2. Butynets, F. F. (2006). Financial accounting [Buhgalterskyi finansovyi oblik] (7 ed.). Zhytomyr : PE “Ruta”.
3. Voinarenko, M. P. & Skorobagata, L.V. (2009). The concept of an accounting estimate investment property [Kontseptsiia oblikovoi otsinky invesyttsiinoi neruhomosti]. Collection of Scientific Papers ChDTU, 22, 8-11.
4. Kryshchopa, I. (2010). Intangible assets: problems and ways for solving [Otsinka nematerialnyh aktyviv: problemni pytania ta napriamky ih vurishenia]. Galician Economic Journal, 1(26), 169-176.
5. Legenchuk, S. F. (2006). Accounting reflection of intellectual capital [Buhgalterske vidobrazhenia intelektualnogo kapitalu]. Thesis of Dissertation for the degree of Candidate of Economic Sciences.

-
6. Molotok, Ya. V. (1999). *Conservatism as a basic principle of accounting: the German experience [Konservatizm kak osnovnoi printsyp buhgalterskogo ucheta: opyt Germanii]*. *Accounting*, 8, 105-110.
 7. Parasii-Vergunenko, I. M., Brodska, I. I. (2008). *Information provision assessment procedures of value enterprise [Informatsiine zabezpechenia prozedur otsiniuvaniia vartosti pidpriemstva]*. *Collection of Scientific Papers Lutsk National Technical University*, 5(20), 110-116.
 8. Pushkar, M. S. (2007). *Metatheory of accounting or what should be a theory [Metateoriia obliku abo yakoiu povynna staty teorii]*. Ternopil : Kart-blansh.
 9. Harytonov, A. Yu. (2009). *Effective management of the enterprise on the basis of its value [Efektivnoie upravleniie predpriiatiiem na osnove iego stoiimosti]*. Arhangelsk.
 10. Jensen, M., Meckling, W. (1976). *Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics*, 4, 305-360.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2013 р.

Ірина Ярославівна НАЗАРОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: niyuua@mail.ru
Телефон: +380352475050

**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ АКТИВІВ, ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА КАПІТАЛУ ПРИ
РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Назарова, І. Я. Аналіз методів оцінки активів, зобов'язань та капіталу при реорганізації підприємств [Текст] / Ірина Ярославівна Назарова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 214-220. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто трактування поняття «оцінка» вітчизняними та зарубіжними науковцями, дано його порівняльну характеристику. Запропоновано власне визначення вищенаведеного поняття, яке можна було б застосувати як в умовах сталої операційної діяльності, так і в умовах реорганізації підприємства. Обґрунтовано необхідність проведення переоцінки активів, зобов'язань та капіталу за таких умов. Розглянуто та узагальнено основні об'єкти оцінки в процесі реорганізації підприємства, серед яких виділено: окремі активи підприємства, боргові зобов'язання та майновий комплекс. Досліджено та проаналізовано запропоновані у наукових колах та регламентовані нормативними актами методи оцінки активів та зобов'язань. Вивчено можливість застосування окремих методів при оцінці майна та зобов'язань у процесі реорганізації підприємств.

Ключові слова: оцінка; реорганізація; об'єднання; злиття; поділ; поточна собівартість; поточна ринкова вартість; теперішня вартість.

Ирина Ярославовна НАЗАРОВА

**АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ АКТИВОВ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И КАПИТАЛА ПРИ
РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

В статье рассмотрено определение понятия «оценка» отечественными и зарубежными учеными, проведена их сравнительная характеристика. Предложено собственное определение данного понятия, которое можно было бы использовать как в условиях постоянной операционной деятельности, так и в условиях реорганизации предприятия. Обоснована необходимость проведения переоценки активов, обязательств и капитала в таких условиях. Рассмотрены и обобщены основные объекты оценки в процессе реорганизации предприятия, среди которых выделены: отдельные активы предприятия, долговые обязательства и имущественный комплекс. Исследованы и проанализированы предложенные в научных кругах и регламентированные нормативными актами методы оценки активов и обязательств. Изучена возможность применения отдельных методов при оценке обязательств и имущества в процессе реорганизации предприятий.

Ключевые слова: оценка; реорганизация; объединение; слияние; разделение; текущая себестоимость; текущая рыночная стоимость; текущая стоимость.

Iryna Yaroslavivna NAZAROVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Accounting in the Manufacturing Sector,
Ternopil National Economic University
Lvivska st., 11, Ternopil, 46000, Ukraine
E-mail: niyya@mail.ru
Phone: +380352475050

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSMENT OF ASSETS, LIABILITIES AND CAPITAL IN REORGANIZATION OF COMPANIES

Abstract

The interpretation of the term "evaluation" by domestic and foreign scholars considered and comparative characteristics of this concept is given in the article. Actually the author's definition of the concept is proposed. It can be applied both in terms of sustainable operations and reorganization. It has been justified the need for revaluation of assets, liabilities and equity during the reorganization. The main objects of evaluation in the process of enterprise restructuring reviewed and summarized, including individual assets, debts and property set. Methods of valuation of assets and liabilities that are proposed and denoted by normative acts of the asset valuation methods and liabilities. The applicability of certain methods in the evaluation of assets and liabilities in the process of restructuring companies is studied.

Keywords: *evaluation; reorganization; amalgamation; merger; division; current cost; current market value; present value.*

JEL classification: M41

Однією з найбільш важливих проблем при здійсненні реорганізації підприємства є достовірна оцінка його майна, зобов'язань та капіталу. Адже саме від правильності останньої об'єктів бухгалтерського обліку залежить правдивість інформації, відображеної у фінансовій звітності, на основі якої відповідальними особами приймаються рішення щодо необхідності проведення реорганізації і щодо наслідків її проведення. Зокрема, при об'єднанні підприємств від достовірної оцінки залежать частки в реорганізованому підприємстві суб'єктів господарювання, що об'єднуються, а при поділі – розмір майна кожної з новоутворених структур. Таким чином, оцінка також вважається одним з основних елементів ведення бухгалтерського обліку.

Як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці звертають значну увагу на дослідження такої категорії як оцінка. Це поняття було об'єктом розгляду таких вчених, як М. Ф. Ван Бреда, М. В. Корягін, Я. Д. Крупка, М. В. Кужельний, Л. Г. Ловінська, Н. М. Малюга, Я. В. Соколов, Є. С. Хендриксен, В. Г. Швець та інших. Вони наголошують на важливості функції оцінки при продажі чи купівлі підприємства, даруванні чи успадкуванні, накладенні арешту чи конфіскації, інвестуванні, страхуванні, передачі в заставу, визначенні вартості цілісного майнового комплексу тощо. Проте питання оцінки при реорганізації підприємства залишилось недостатньо розробленим.

Метою статті є визначення суті поняття «оцінка», обґрунтування необхідності оцінки

майна, зобов'язань, капіталу та визначення особливостей її здійснення при проведенні реорганізації підприємств шляхом об'єднання, поділу та перетворення. Ставиться завдання проаналізувати методи оцінки при різних формах реорганізації і обґрунтувати рекомендації щодо її застосування.

Оцінка вартості будь-якого суб'єкта господарювання – це важлива економічна робота, цілеспрямований процес визначення вартості майна суб'єктів у грошовому виразі з урахуванням реального і потенційного доходу на певну дату. В економічній літературі відсутня єдина точка зору щодо трактування категорії оцінки. Так Е. С. Хендриксен і М. Ф. Ван Бреда розуміють її як спосіб присвоєння числового значення показнику або властивості об'єкта, наприклад, такого, як актив, діяльність фірми, продукції [1, с. 327]. Л. Г. Ловінська так визначає оцінку: «це складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-економічної інформації та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства й ефективності його менеджменту» [2, с. 26]. М. В. Кужельний вважає оцінку не тільки складовою бухгалтерського обліку, а й його дієвою контролюючою функцією фінансового стану [3, с. 123]. Н. М. Малюга трактує цю дефініцію як процес усвідомлення позитивної чи негативної значущості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудової діяльності, матеріальних вчинків, здобутків господарювання на

задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта [4, с. 24]. В. Г. Швець виокремлює поняття «оцінка» та «вартісне вимірювання». Під вартісним вимірюванням він розуміє вимірювання господарських засобів, їх джерел та господарських процесів у відповідних грошових одиницях, а оцінкою вважає спосіб вартісного вимірювання господарських засобів, джерел їх утворення [5, с. 155]. Досить ґрунтовним, на наш погляд, є визначення, яке дає Я. В. Соколов: «Оцінка – це спосіб вираження господарських засобів в узагальнюючому грошовому вимірнику. Вона здійснюється з метою реалізації принципу квантифікації – кількісного вираження якісних характеристик об'єктів обліку» [6, с. 124]. Таким чином, оцінка, на нашу думку, є способом вираження в узагальнюючому грошовому вимірнику наявності та руху майна, капіталу та зобов'язань.

Надзвичайно велике значення має оцінка у національних і міжнародних стандартах обліку та фінансової звітності. Практично у кожному стандарті, що стосується обліку матеріальних та нематеріальних активів, дебіторської заборгованості, зобов'язань, видів діяльності, фінансових інструментів та інших, поряд з визнанням цих об'єктів у системі обліку, ставиться питання щодо варіантів їх оцінки на різних етапах облікового процесу. Водночас визначення сутності поняття залишилось поза увагою науковців, зокрема лише у П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зазначено, що облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [7]. Це трактування в принципі не відображає сутності оцінки як методу бухгалтерського обліку. Таким чином, на нашу думку, необхідно у вітчизняних нормативних актах надати більш точне визначення поняття, що

відповідатиме його сутності.

Оцінка є важливим атрибутом у процесі купівлі-продажу. Вартісного вираження потребують окремі елементи майна, зобов'язань суб'єктів господарювання, а також підприємства загалом. Вітчизняні та зарубіжні вчені акцентують увагу на важливості функції оцінки при продажі чи купівлі підприємства, даруванні чи успадкуванні, накладенні арешту чи конфіскації, інвестуванні, страхуванні, передачі в заставу, визначенні вартості цілісного майнового комплексу, а особливо при здійсненні реорганізаційних перетворень на підприємстві.

Без оцінки, вартісного вираження майна, зобов'язань, інвестованого капіталу не може обійтися будь-яка форма реорганізації підприємств. При об'єднанні бізнесу зазвичай використовується метод придбання, який має всі ознаки купівлі-продажу. При виділенні, поділі, перетворенні важливо розмежувати майно суб'єктів, які набувають нового статусу. Це можна зробити лише у вартісному вимірнику.

При реорганізації об'єктами оцінки можуть бути окремі активи, майновий комплекс або ж підприємство загалом. За умови продажу підприємства із збереженням юридичної особи розраховується його ринкова вартість.

У процесі оцінки підприємства як майнового комплексу необхідно з його ринкової вартості виокремити майно, яке вилучається з обігу при роздержавленні, приватизації відповідно до Цивільного кодексу України (житловий соціальний фонд, дитячі дошкільні заклади та ін.), а також майнові права, що стосуються персональної відповідальності суб'єкта (ліцензії, дозволи). Об'єктом оцінки в процесі реорганізації підприємства також виступають активи у дебіторській заборгованості та зобов'язання суб'єкта господарювання (рис. 1).

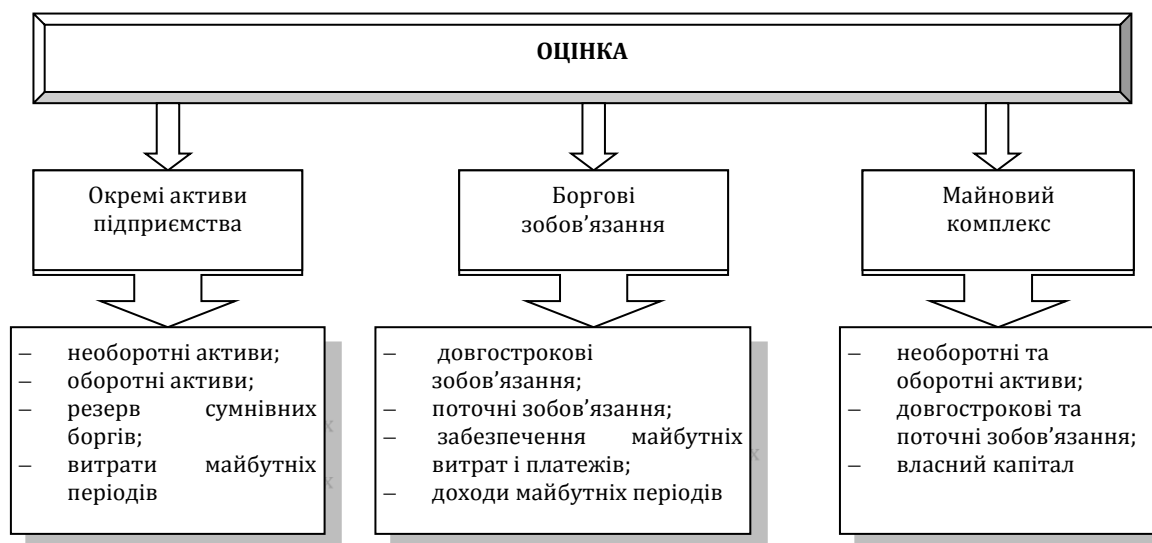


Рис. 1. Об'єкти оцінки в процесі реорганізації підприємства

Теорія і практика здійснення оцінки має у своєму арсеналі значну кількість методів та прийомів, за допомогою яких визначається вартість майна, капіталу та зобов'язань підприємств під час їх реорганізації. Методи і техніка оцінки майна підприємств постійно розширюється та удосконалюється. Якщо у минулому здебільшого використовувався затратний метод, то з переходом на міжнародні стандарти обліку і звітності більше уваги надається сучасним динамічним методам оцінки. В економічній літературі при визначенні ринкової та ліквідаційної вартості підприємства загалом використовується три підходи: затратний, порівняльний та доходний.

В. Г. Швець розрізняє у складі затратного методу оцінку за історичною собівартістю (за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку було б сплачено в разі придбання такого ж активу на поточний момент). Крім цього, він виділяє, як окремий самостійний метод, вартість реалізації (погашення) [5, с. 157]. На наш погляд, поточна собівартість придбання і вартість погашення повинні ідентично відображати вартісну оцінку об'єктів на ринку, коли продавець і покупець є обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Е. С. Хендріксен та М. Ф. Ван Бреда, класифікуючи оцінку, виділяють вартісне вимірювання у момент придбання та оцінку на час вибуття активів. Для придбання вони виділяють такі можливі варіанти, як оцінка за собівартістю, поточною вартістю, дисконтованою вартістю придбання об'єктів. Серед видів оцінки при вибутті активів ними пропонується чиста вартість реалізації, оцінка за поточними грошовими еквівалентами, ліквідаційною вартістю, дисконтованими майбутніми грошовими надходженнями або сервісним потенціалом [1, с. 317].

Незважаючи на те, що відповідно до вітчизняного законодавства пріоритетною є оцінка майна та активів за історичною (фактичною) собівартістю, при визначенні вартості майнового комплексу суб'єкта господарювання, що підлягає реорганізації, можуть використовуватися й інші методи. Так Я. Д. Крупка, зауважуючи те, що оцінка за історичною собівартістю не враховує фактор часу, кон'юнктури ринку, інфляції та інших чинників, пропонує використовувати нові динамічні методи [8, с. 35]. Зокрема, проводити оцінку за поточною, чистою, справедливою вартістю, дисконтованою вартістю та експертною оцінкою, які базуються на принципах ринкової економіки щодо формування

ціни, мало пов'язані із минулими затратами і водночас враховують майбутні доходи.

Н. М. Малюга до нових перспективних методів оцінки майна зараховує оцінку за відновлювальною вартістю, за вартістю заміщення, за реалізаційною вартістю, за капіталізованою вартістю, за мінімальною вартістю, за умовною вартістю [4, с. 64]. Кожна з означених оцінок необхідна у окремих галузях господарювання для вирішення певного кола завдань.

У процесі реорганізації підприємства може вирішуватися низка завдань, пов'язаних з оцінкою його майна та зобов'язань. При об'єднанні бізнесу вартість активів та зобов'язань суб'єктів має бути адекватною справедливій, ринковій вартості. При цьому може виникати різниця між ціною придбання та справедливою вартістю майна, капіталу, зобов'язань придбаного суб'єкта, яку кваліфікують як гудвіл. Гудвіл повинен бути відповідним чином зареєстрований у системі обліку, не підлягає амортизації та оцінюється на наявність ознак зменшення його корисності, як це передбачено П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [9].

При поділі підприємств важливо правильно встановити сукупну вартість кожної з новоутворених структур як загалом, так і за окремими елементами активів та джерел їх формування.

В умовах реорганізації підприємства шляхом придбання, поділу, набуття суб'єктом іншого організаційно-правового статусу повинні використовуватися ринкові методи оцінки майна та зобов'язань.

Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», придбання одним підприємством чистих активів іншого відображається в обліку покупця за сумою сплачених грошових коштів або їх еквівалентів [10]. Водночас, якщо придбання здійснюється шляхом обміну на інші активи, то в основу оцінки ставиться справедлива вартість переданих активів. За справедливою вартістю на дату одержання відображаються безоплатно одержані ідентифіковані активи. Стандарт дає визначення справедливій вартості, що дорівнює сумі, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. У стандарті наводиться методика розрахунку справедливої вартості окремих активів при їх придбанні, а також застосування інших методів оцінки при об'єднанні кількох підприємств в один суб'єкт підприємницької діяльності (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка вартості придбання активів і зобов'язань за П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»

№ з/п	Об'єкти визначення справедливої вартості	Методика визначення справедливої вартості
1	2	3
1.	Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. За відсутності такої оцінки – експертна оцінка
2.	Дебіторська заборгованість	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає отриманню, що визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою за вирахуванням резерву сумнівних боргів та витрат на отримання дебіторської заборгованості у разі потреби. Дисконтування не здійснюється для короткострокової заборгованості, якщо різниця між номінальною сумою дебіторської заборгованості та дисконтованою сумою несуттєва (менше 5% номінальної суми)
3.	Запаси	
3. 1.	Готова продукція і товари	Ціна реалізації за вирахуванням витрат на реалізацію та суми надбавки (прибутку), виходячи з надбавки (прибутку) для аналогічної готової продукції та товарів
3. 2.	Незавершене виробництво	Ціна реалізації готової продукції за вирахуванням витрат на завершення, реалізацію та надбавки (прибутку), розрахованої за розміром прибутку аналогічної готової продукції
3. 3.	Матеріали	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання)
4.	Основні засоби	
4. 1.	Земля та будівлі	Ринкова вартість
4. 2.	Машини та устаткування	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зношення на дату оцінки
4. 3.	Інші основні засоби	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зношення на дату оцінки
5.	Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. За відсутності такої вартості – оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за активи у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації
6.	Чисті активи або зобов'язання за пенсійними програмами з передбаченими виплатами	Теперішня (дисконтована) сума належних виплат пенсій за вирахуванням справедливої вартості будь-яких активів пенсійної програми
7.	Податкові активи та зобов'язання	Сума податкових пільг чи податків, що підлягають сплаті, які виникають унаслідок об'єднання підприємств
8.	Поточні та довгострокові зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка має виплачуватися при погашенні заборгованості, визначеної за відповідними поточними відсотковими ставками. Дисконтування не здійснюється для короткострокових зобов'язань, якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є несуттєвою (менше 5% номінальної вартості)
9.	Обтяжливі контракти та інші непередбачені зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає сплаті при погашенні зобов'язання, визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою

Аналізуючи табл. 1, можемо сказати, що відповідно до П(С)БО 19 основними методами, за якими здійснюється визначення справедливої вартості активів та зобов'язань при реорганізації підприємств, є:

1) сучасна собівартість придбання – це вартість, яку необхідно сплатити за умови купівлі цього активу у певний час. Зазначену оцінку рекомендовано використовувати при придбанні матеріальних цінностей, основних засобів (крім

нерухомості та землі);

2) поточна ринкова вартість – сума грошових засобів, яку може отримати продавець від продажу матеріальних та інших активів за умови здійснення звичайної діяльності. Цей метод оцінки рекомендовано застосовувати при придбанні і обліку землі, будівель, споруд, машин та устаткування (у разі відсутності даних про ринкову вартість останніх їх облік може вестися за поточною відновлювальною вартістю). За

поточною вартістю стандарт пропонує вести облік цінних паперів та нематеріальних активів. Якщо в процесі реорганізації неможливо визначити ринкову вартість цінних паперів, їх можна оцінити експертним методом;

3) теперішня вартість – сума розрахована шляхом дисконтування вартості майбутніх грошових надходжень, що очікуються, до отримання в результаті звичайної діяльності підприємства. Метод теперішньої вартості пропонується використовувати при здійсненні оцінки довгострокової дебіторської заборгованості, поточних і довгострокових зобов'язань, несприятливих контрактів та інших.

Необхідно зазначити, що багато з названих методів оцінки уже застосовуються як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці через використання механізму дооцінки. Дооцінка вартості довгострокових активів практикується у

більшості європейських країн. Норми і порядок її проведення регламентовано на державному рівні. Сума дооцінки відноситься на збільшення додаткового капіталу чи резерву переоцінки. За рахунок зазначених джерел списується уцінка активів при зниженні їх справедливої вартості чи зменшенні корисності.

За будь-якої форми реорганізації в основу оцінки майна суб'єктів, що реорганізуються, має бути покладена переоцінена вартість: поточна ринкова вартість, сучасна собівартість придбання чи теперішня вартість майбутніх грошових потоків щодо дебіторської та кредиторської заборгованості. Це має стати нормою для усіх суб'єктів незалежно від форми власності чи галузевої приналежності, враховуватися в цивільному, господарському та податковому законодавстві.

Список літератури

1. Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; пер. с англ.; под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
2. Ловінська, Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку [Текст] : монографія / Л. Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
3. Кужельний, М. В. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку [Текст] / М. В. Кужельний // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 8–9. — С. 45–47
4. Малюга, Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи [Текст] : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.
5. Швець, В. Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
6. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст] / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 496 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.
8. Крупка, Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів [Текст] / Я. Д. Крупка. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.
9. «Зменшення корисності активів [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28. – Режим доступу: <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.
10. Об'єднання підприємств [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19. – Режим доступу: <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.
11. Корягін, М. В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції [Текст] / М. В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 402 с.

References

1. Hendriksen, E. S. Van Breda, M. F. (1997). *Accounting theory [Teoriya buhgalterskogo ucheta]*. Moscow: Finance and Statistics.
2. Lovinska, L. G. (2006). *Assessment in accounting [Otsinka v buhgalterskomu obliku: Monografiya]*. Kyiv: Kyiv National Economic University.
3. Kuzhelnuy, M. V. (2005). *Theoretical aspects of accounting [Teoretichni aspekty buhgalterskogo obliku]*. Kyiv: Accounting and audit.
4. Malyuga, N. M. (1998). *Ways of improving assessment in accounting: theory, practice and prospects [Shlyahy udoskonalennya otsinky v buhgalterskomu obliku: teoriya, praktika, perspektivi: Monografiya]*. Zhytomyr: Zhytomyr State Technological University.
5. Shvets, V. G. (2008). *Theory of accounting: Teach. handbook [Teoriya buhgalterskogo obliku]*. Kyiv: Knowledge.
6. Sokolov, Y. D. (2005). *Fundamentals of accounting theory [Osnovy teorii buhgalterskogo ucheta]*. Moscow: Finance and Statistics.
7. *Accounting Regulation (Standard) 6 "Correction of errors and changes in its financial statements" [Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 6 «Vypravlennya pomylok i zminy u finansovyh zvitah»] (1999)*. Retrieved September 15, 2013, from : <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.

-
8. *Krupka, Y. D. (2000). Progressive methods of assessment and registration of investment resources [Progresyvni metody otsinky ta obliku investitsiynyh resursiv]. Ternopil: Economic thought.*
 9. *Accounting Regulation (Standard) 28 "Impairment of Assets" [Zmshennya korysnosti aktyviv] (2004). Retrieved September 15, 2013, from : <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.*
 10. *Accounting Regulation (Standard) 19 "Business Combinations" [Ob'ednannya pidpnyemstv] (1999). Retrieved September 15, 2013, from : <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.*
 11. *Koryahin, M. V. (2012). Accounting in the system of formation enterprise value: theoretical and methodological concepts [Buxgaltersky oblik u systemi upravlinnya vartistyu pidpnyemstva: teoretyko-metodologichni koncepciyi]. Lviv: Lviv Academy of Commerce.*

Стаття надійшла до редакції 28.10.2013 р.

Ірина Ярославівна ОМЕЦІНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: IrinaOmec@ukr.net
Телефон: +380352475050

ПОРЯДОК РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ЗОБОВ'ЯЗАННЯ У БАЛАНСІ

Омецінська, І. Я. Порядок розкриття інформації про зобов'язання у балансі [Текст] / Ірина Ярославівна Омецінська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – № 2. – С. 221-226. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито економічну сутність зобов'язань. Здійснено порівняльну характеристику відображення зобов'язань у Балансі до і після прийняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Визначено переваги та недоліки нового Балансу (Звіту про фінансовий стан). Доведено недоцільність відображення у складі зобов'язань забезпечень і доходів майбутніх періодів та запропоновано їх відображати в першому розділі пасиву «Власний капітал», перейменувавши його на «Власний та прирівняний до нього капітал». Розширено структуру другого розділу пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) в частині відображення в ньому інформації про довгострокові зобов'язання. Обґрунтовано доцільність ліквідації четвертого розділу пасиву «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття». Доведено необхідність відображення такого роду боргів у складі поточних зобов'язань.

Ключові слова: зобов'язання; баланс; забезпечення; доходи майбутніх періодів; поточні зобов'язання; довгострокові зобов'язання.

Ірина Ярославовна ОМЕЦИНСКАЯ

ПОРЯДОК РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ В БАЛАНСЕ

Аннотация

Раскрыта экономическая сущность обязательств. Осуществлена сравнительная характеристика отражения обязательств в Балансе до и после принятия Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Определены преимущества и недостатки нового Баланса (Отчета о финансовом положении). Доказана нецелесообразность отражения в составе обязательств обеспечений и доходов будущих периодов и предложено это делать в первом разделе пассива «Собственный капитал», переименовав его в «Собственный и приравненный к нему капитал». Расширена структура второго раздела пассива Баланса (Отчета о финансовом состоянии) информацией о долгосрочных обязательствах. Обоснована целесообразность ликвидации четвертого раздела пассива «Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами выбытия». Доказана необходимость отражения такого рода долгов в составе текущих обязательств.

Ключевые слова: обязательства; баланс; обеспечения; доходы будущих периодов; текущие обязательства; долгосрочные обязательства.

Iryna Yaroslavivna OMETSINSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Accounting in the Manufacturing Sector,
Ternopil National Economic University
Lvivska st., 11, Ternopil, 46000, Ukraine
E-mail: IrinaOmech@ukr.net
Phone: +380352475050

ORDER OF INFORMATION DISCLOSURE CONCERNING OBLIGATION IN BALANCE

Abstract

Economic essence of obligations is exposed. Comparative description of obligations' reflection in Balance before and after acceptance of National position (to the standard) of record-keeping 1 the «General requirements to the financial reporting» is made. Advantages and disadvantages of new Balance are determined (Reporting about financial position). The pointlessness reflection in liabilities the supporting and the income of future periods is proven, and it is suggested to reflect them in the first section of liability «Property asset» renaming it into «Property and equated to it asset». The structure of the second section of Balance liability (Report about financial state) is extended in part which reflects the information about a long-term obligations. The expedience of fourth section liability liquidation is explained «Obligations, related to the irreversible assets, retained for a sale, and groups of disposal». The necessity of reflection of such type of debts within current liabilities is proven.

Keywords: liability; balance; supporting; income of future periods; current liabilities; long-term liability.

JEL classification: M41

Нині в умовах кризи суттєво погіршився фінансово-майновий стан багатьох суб'єктів господарювання, впала їхня прибутковість, платоспроможність, ліквідність. Одним із важелів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є отримання достовірної інформації про майно суб'єктів господарювання та джерела їх утворення для забезпечення процесу управління. Основним носієм такої інформації є Баланс.

Баланс є важливим компонентом системи інформаційного забезпечення підприємства. З такої форми звітності зовнішні і внутрішні користувачі повинні отримувати достовірну інформацію про активи та пасиви підприємства на певний момент часу. Пасиви поділяють на дві групи: власні та залучені. Залучені пасиви або, іншими словами, залучений із зовнішніх джерел капітал, має назву зобов'язання. Як наслідок, зобов'язання можна розглядати як джерело господарських засобів.

Господарська діяльність підприємств зумовлює виникнення значної кількості зобов'язань. Для управління підприємством адміністративний персонал повинен володіти достовірною і достатньою мірою аналітичною інформацією про види та суми зобов'язань, оскільки останні суттєво впливають на ліквідність і фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Користувачі інформації, яку надає бухгалтерський облік, також мають бути впевнені, що всі зобов'язання підприємства правильно визначено, оцінено і внесено до звітності відповідно до принципу повного висвітлення інформації. Тому дослідження проблем формування показників балансу в частині

відображення в ньому інформації про зобов'язання є актуальними.

Питанням обліку зобов'язань та відображення їх у звітності присвячено чимало праць вчених-економістів. Вагомий внесок у розв'язання проблем з цієї царини обліку зробили Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. Л. Горецька, С. Я. Зубілевич, С. Ф. Костюченко, Я. Д. Крупка, О. В. Соловійова, Т. І. Тесленко Л. В. Чижевська та інші. Однак прийняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» спричинило нові дискусії щодо розкриття інформації про зобов'язання у фінансовій звітності.

Процеси реформування нормативного регулювання бухгалтерського обліку засвідчили наявність багатьох недостатньо вивчених і неузгоджених питань щодо формування фінансової звітності підприємства. Тому метою статті є удосконалення порядку розкриття інформації про зобов'язання в Балансі для забезпечення користувачів повною та достовірною інформацією про такий вид пасивів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [5]. Зобов'язання є важливою частиною пасивів підприємства, оскільки за їх допомогою

формується значна частина активів. Це підтверджують статистичні дані, згідно з якими у пасиві Балансу зобов'язання станом на 01.01.2012 р. становили 64,4 % джерел утворення активів, а станом на 31.12.2012 р. цей показник зріс до 64,9 % [9].

До лютого 2013 р. у Балансі зобов'язання були представлені у таких чотирьох розділах:

Розділ II. Забезпечення наступних витрат і платежів;

Розділ III. Довготермінові зобов'язання;

Розділ IV. Поточні зобов'язання;

Розділ V. Доходи майбутніх періодів.

Після набрання чинності НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зобов'язання репрезентовані у Балансі (Звіті про фінансовий стан) у трьох розділах:

Розділ II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення;

Розділ III. Поточні зобов'язання і забезпечення;

Розділ IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

На рис. 1 зображено схему перегрупування розділів Баланс у зв'язку з прийняттям НП(С)БО 1

«Загальні вимоги до фінансової звітності».

Щодо довготермінових зобов'язань, то як до, так і після прийняття НП(С)БО 1, слід зауважити досить низьку інформативність їх представлення у Балансі. Нині такі зобов'язання розкриваються у статтях «Відстрочені податкові зобов'язання» (рядок 1500), «Довгострокові кредити банків» (рядок 1510), «Інші довгострокові зобов'язання» (рядок 1515). У період кризи, коли вітчизняний ринок цінних паперів розвинений слабо, така низька інформативність II розділу пасиву Балансу не створюватиме значні труднощі для користувачів фінансової звітності. Однак, вважаємо, у період високого розвитку економіки цей склад статей Балансу не задовольнятиме вимоги користувачів. Тому вважаємо, для розкриття у звітності інформації про довгострокові зобов'язання слід використовувати такі статті: «Довгострокові кредити банків»; «Довгострокові зобов'язання за векселями»; «Довгострокові зобов'язання за облігаціями»; «Довгострокові зобов'язання з оренди»; «Відстрочені податкові зобов'язання»; «Інші довгострокові зобов'язання».

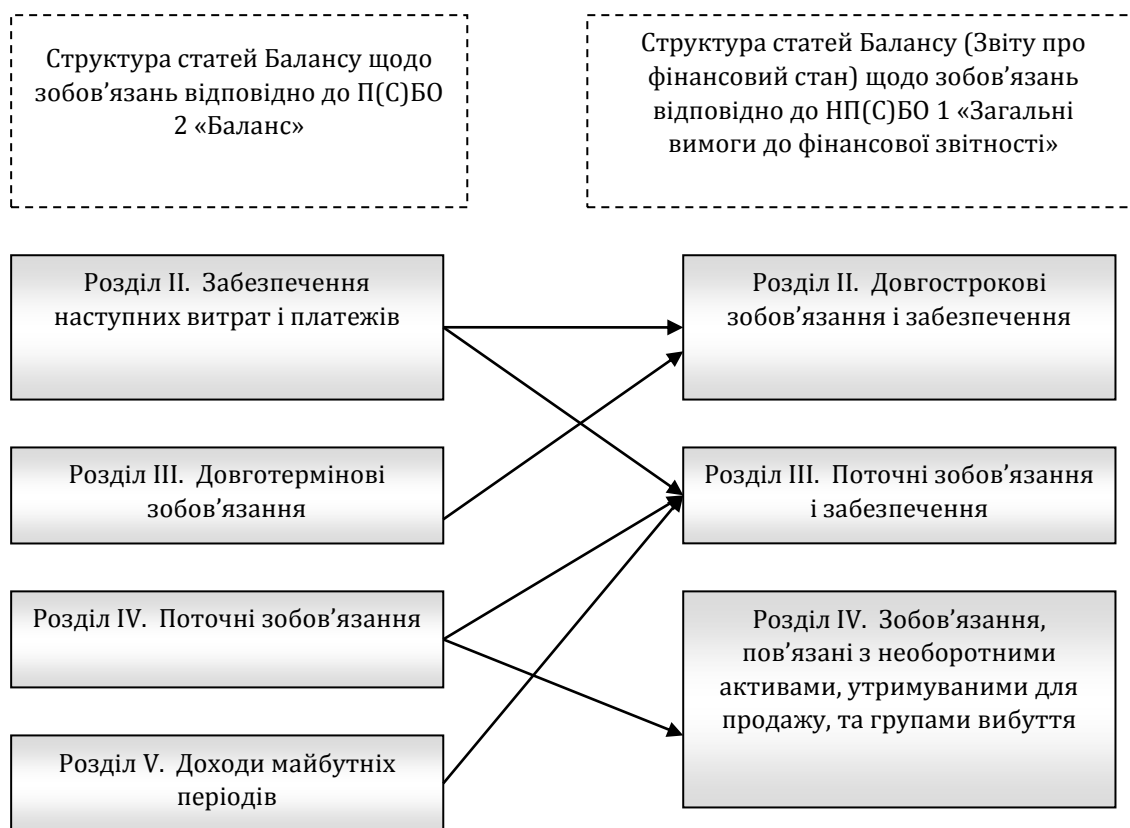


Рис. 1. Порядок відображення зобов'язань у Балансі до і після прийняття НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Поточні зобов'язання представлені у Балансі досить розгорнуто, оскільки на вітчизняних підприємствах виникають більшість їх видів. Позитивним у новому Балансі (Звіті про фінансовий стан) є окремий рядок 1621

заборгованості перед бюджетом з податку на прибуток. Така зміна підвищила інформаційну цінність звіту, оскільки користувачі фінансової звітності зможуть за даними Балансу оцінити рівень прибутковості підприємства.

Дискусійним залишається внесення до розділу III «Поточні зобов'язання і забезпечення» доходів майбутніх періодів. До 1. 01. 2000 р. в Україні доходи майбутніх періодів відображались у балансі окремою статтею I розділу пасиву Балансу «Джерела власних та прирівняних до них коштів». З 1. 01. 2000 р. для обліку таких доходів у Балансі було виділено окремий розділ. З 07. 022013 р. доходи майбутніх періодів перенесені до складу розділу «Поточні зобов'язання і забезпечення». Тепер вони відображаються у рядку 1665 перед рядком «Інші поточні зобов'язання». Таке відображення є досить суперечливим, оскільки у П(С)БО 11 «Зобов'язання» [6] доходи майбутніх періодів не внесені до складу поточних зобов'язань, а відображені окремим видом зобов'язань. В Інструкції про застосування Плану рахунків [3] доходи майбутніх періодів представлені у класі 6 «Поточні зобов'язання», що посилює неоднозначність підходу до такого роду пасивів.

Хоча виділення доходів майбутніх періодів в окрему статтю балансу є властивим для європейських країн [2; 8], проте, вважаємо, найбільш вдалим було відображення такого роду доходів у складі власних джерел формування активів. Можливість такого відображення доходів майбутніх періодів припускає й американський науковець Л. А. Бернстайн: «Цілком очевидно, що характерною рисою таких статей є зобов'язання, хоча, як у випадку авансових платежів і роялті, вони можуть при виконанні визначених умов внести свій вклад у дохід компанії» [1, с. 182].

На нашу думку, якщо врахувати, що доходи майбутніх періодів становитимуть рано чи пізно частину доходу підприємства, то їх можна прирівняти до власного капіталу. Окрім того, такий вид пасивів не відповідає повною мірою критеріям визнання зобов'язань у частині вимоги зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок їх погашення. В такому випадку доходи майбутніх періодів не визнаються доходами лише через необхідність дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Тому їх доцільно відображати в I розділі пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) «Власний капітал», перейменувавши його на «Власний та прирівняний до нього капітал».

Не менш цікавим є відображення в Балансі забезпечень наступних витрат і платежів. Згідно з попереднім П(С)БО 2 «Баланс» їх відображали у розділі II «Забезпечення наступних витрат і платежів» між розділами, які містять інформацію про власний капітал та довгострокові зобов'язання, натякаючи на їх довгостроковий характер та певну спорідненість з власним капіталом. З прийняттям НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» забезпечення перестали існувати як окремий вид зобов'язань і їх у П(С)БО 11 «Зобов'язання» поділили на два типи:

один внесли у склад поточних зобов'язань (поточні забезпечення), інший – у склад довгострокових зобов'язань (довгострокові зобов'язання). Водночас у новому Балансі (Звіті про фінансовий стан) забезпечення в назвах розділів II та III винесені за межі відповідно довгострокових та поточних зобов'язань: «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», «Поточні зобов'язання і забезпечення». У Плані рахунків та Інструкції про його застосування забезпечення поміщені в один клас з власним капіталом (клас 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань»), що наголошує на їх спорідненості.

Слід зауважити, що сутність забезпечень є досить неоднозначною. З одного боку, вони мають ознаки зобов'язань: характеризуються часом погашення, їх спричиняють минулі події, мають витратний характер, їх погашення ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди. З іншого боку, забезпечення створюються за рахунок власного капіталу та на момент відображення у Балансі відсутня ідентифікація суб'єктів заборгованості, тому вони мають спорідненість з власним капіталом. На нашу думку, забезпечення необхідно перенести до першого розділу пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) «Власний та прирівняний до нього капітал», оскільки забезпечення становлять акумулювання власних коштів підприємства, виплата яких може і не відбутися.

З прийняттям НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у Балансі (Звіті про фінансовий стан) з'явився новий розділ IV «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття». Такі зміни зумовило прийняття П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». На основі наказу Міністерства фінансів України № 353 до Плану рахунків бухгалтерського обліку введено нові субрахунки:

286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»;

680 «Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу» [7].

Уведення таких субрахунків та відображення реалізації необоротних активів у складі іншої операційної діяльності викликало значні дискусії в наукових колах. Я. Д. Крупка у свій час зазначав, що внесені зміни щодо обліку реалізації необоротних активів мають певні суперечності, зокрема:

– сучасний Баланс побудований за ознакою зростання ліквідності активів, а відображення в окремому розділі IV необоротних активів та груп вибуття порушує цей принцип;

- для розрахункових операцій, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття, утримуваннями для продажу, відведено окремий субрахунок 680 і рядок 605 пасиву Балансу, однак за такими розрахунками зазвичай виникає дебіторська, а не кредиторська заборгованість;
- як впливатиме на показники платоспроможності, ліквідності та ін. те, що розрахунки за необоротними активами, призначеними для продажу, відображають у складі поточних зобов'язань, а самі активи виведено в балансі за межі як необоротних, так і оборотних активів? [4, с. 28].

Ми цілком погоджуємося з зауваженнями науковця. Третю з вищезазначених проблем на законодавчому рівні було вирішено: виділено окремий розділ IV «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття». На нашу думку, доцільно було б замість уведення нового розділу пасиву балансу ліквідувати III розділ активу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття», перенісши його інформацію у другий розділ активу Балансу «Оборотні активи». Тоді логічним буде перенесення даних з нововведеного четвертого розділу пасиву в окремий рядок розділу «Поточні зобов'язання та забезпечення». Логічність такого перенесення підтверджується відображенням розрахунків, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу, на субрахунку 680, який знаходиться в класі 6 Плану рахунків «Поточні зобов'язання».

Отже, дискусійність відображення в новому Балансі окремих розділів та статей вимагають внесення змін до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Т. І. Тесленко запропонувала видозмінену структуру пасиву балансу, в якому б статті розміщувалися в порядку зростання строків погашення, що зумовлено наданням пріоритету кредиторам над власниками під час задоволення вимог щодо зобов'язань підприємства. Вона виокремила наступні чотири розділи: розділ 1 «Поточні зобов'язання»; розділ 2 «Забезпечення наступних витрат і платежів»; розділ 3 «Довгострокові зобов'язання»; розділ 4 «Власний капітал» [10, с. 8].

На нашу думку, для обліку зобов'язань варто сформулювати два розділи «Довгострокові зобов'язання» та «Поточні зобов'язання», які слід виділити в Балансі (Звіту про фінансовий стан) після розділу «Власний капітал». Це сприятиме чіткому відображенню боргів підприємства, з

огляду на терміни їх погашення, дозволить аналітикам здійснювати обґрунтовані розрахунки фінансового стану підприємства, а також поліпшить інформаційне забезпечення аналізу платоспроможності підприємства.

Важливим джерелом фінансування господарської діяльності підприємств виступають позикові ресурси, за якими виникають зобов'язання. Враховуючи дискусійність відображення боргів підприємства у новому Балансі, ми сформулювали такі висновки та пропозиції:

1. Доходи майбутніх періодів не відповідають повною мірою критеріям визнання зобов'язань. Такий вид пасивів можна прирівняти до власного капіталу, оскільки вони рано чи пізно становитимуть частину доходу підприємства. У такому випадку доходи майбутніх періодів не визнаються доходами лише через необхідність дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Тому їх доцільно відображати в I розділі пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) «Власний капітал», перейменувавши його на «Власний та прирівняний до нього капітал».

2. Забезпечення необхідно перенести до першого розділу пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) «Власний та прирівняний до нього капітал», оскільки вони становлять акумулювання власних коштів підприємства, виплата яких може і не відбутися через відсутність ідентифікації суб'єктів заборгованості.

3. Доцільним буде перенесення даних з нововведеного четвертого розділу пасиву «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» в окремий рядок розділу «Поточні зобов'язання та забезпечення». Логічність такого перенесення підтверджується відображенням розрахунків, пов'язаних з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу, на субрахунку 680, який знаходиться в класі 6 Плану рахунків «Поточні зобов'язання».

4. Для розкриття у пасиві Балансу (Звіту про фінансовий стан) інформації про довгострокові зобов'язання слід використовувати такі статті: «Довгострокові кредити банків»; «Довгострокові зобов'язання за векселями»; «Довгострокові зобов'язання за облігаціями»; «Довгострокові зобов'язання з оренди»; «Відстрочені податкові зобов'язання»; «Інші довгострокові зобов'язання», що підвищить інформативність фінансової звітності.

Список літератури

1. Бернстайн, Л. А. *Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн; пер. с англ. / Науч. ред. перевода чл. -корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 624 с.*

-
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с.
 3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом МФУ від 30. 11. 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
 4. Крупка, Я. Д. Про нормативно-правове регулювання обліку інвестиційної діяльності підприємств [Текст] / Я. Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 3. – С. 23-29.
 5. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07. 022013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
 6. Зобов'язання [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31. 01. 2000 р. № 20. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
 7. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: наказ Міністерство фінансів України № 353 від 05.03.2008 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0225-08>.
 8. Соловйова, О. В. Зарубежные стандарты учета и отчетности [Текст] : учебное пособие / О. В. Соловьева. – М. : Аналитика-Пресс, 1998. – 288 с.
 9. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Тесленко, Т. І. Облік і аналіз поточних зобов'язань [Текст] / Т. І. Тесленко: автор. дис. на здобут. наук. ст. к. е. н. – Київ: Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, 2009. – 20 с.

References

1. Bernstein, L. A. (2003). *Analysis of the financial reporting: theory, practice and interpretation [Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretaciya]*. Moscow: Finance and Statistics.
2. Butynets, F. F, Gorecka, L. L. (2002). *Accounting in foreign countries [Buhgalterskiy oblik u zarubizhnih krainah]*. Zhitomir: RUTA.
3. *Instructions on the Use of the Chart of Accounts Assets, Capital, Liabilities and Business Operations of Enterprises and Organizations [Instrukciya pro zastosuvannya Planu rahunkiv buhgalterskogo obliku aktiviv, kapitalu, zobovyazan i gospodarskih operatsiy pidpriyemstv i organizatsiy]*. (1999). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Krupka, Y. D. (2009). *About normatively legal adjusting of account investment activity of enterprises [Pro normativno-pravove reguluvannya obliku investitsynoyi diyalnosti pidpriyemstv]*. Kyiv: Accounting and audit.
5. *National Accounting Regulation (Standard) 1 «General requirements for financial reporting» [Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 «zagalni vimogi do finansovoyi zvitnosti»]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. *Accounting Regulation (Standard) 11 «Liability» [Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 11 «Zobovyazannya»]*. (2000). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
7. *About Claim of Changes to Some Normatively Legal Acts of Ministry of Finance of Ukraine in Accounting [Pro zatverdzennya Zmin do deyakih normativno-pravovih aktiv Ministerstva finansiv Ukriyini z buhgalterskogo obliku]*. (2008). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0225-08>.
8. Solovyova, O. V. (1998). *Foreign standards of account and reporting [Zarubezhniye standarty ucheta i otchetnosti]*. Moscow: Analytics-Press.
9. *The structure of balance of enterprises by sector on December, 31, 2012 [Struktura balansu pidpriyemstva za vidami ekonomichnoyi diyalnosti stanom na 31 grudnya 2012 roku]*. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Teslenko, T. I. (2009). *Account and analysis of current liabilities [Oblik i analiz potochnih zobovyazan]*. Kyiv: State higher educational institution «Vadym Hetman Kyiv National Economic University».

Стаття надійшла до редакції 29.10.2013 р.

Наталія Володимирівна ПОЧИНОК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: bob106@mail.ru

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ В
ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Починок, Н. В. Теоретичні аспекти реалізації функцій обліку й аналізу в процесі управління персоналом [Текст] / Наталія Володимирівна Починок // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 227-234. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито вплив сучасних підходів до процесу управління персоналом підприємства на зміну функціональних потреб менеджменту. Окреслено основні напрямки формування показників, які характеризують якісні та кількісні зміни в структурі персоналу підприємства. Обґрунтовано доцільність акумулювання даних у контексті процесного підходу, котрий характеризується послідовністю управління дій із метою перетворення фінансових ресурсів у вигляді вкладень у формування, використання і розвитку персоналу в якісний та кількісний приріст людських ресурсів, що забезпечує розвиток і досягнення цілей підприємства, потреб працівників. Удосконалено теоретичні засади формування контекстної обліково-аналітичної інформації в межах процесу відтворення персоналу підприємства на основі розробленої системи фінансових та нефінансових показників.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення управління персоналом; персонал підприємства; облікові та аналітичні показники.

Наталья Владимировна ПОЧИНОК

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УЧЕТА И АНАЛИЗА В
ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Аннотация

Раскрыто влияние современных подходов к процессу управления персоналом предприятия на изменение функциональных потребностей менеджмента. Определены основные направления формирования показателей, характеризующих качественные и количественные изменения в структуре персонала предприятия. Обоснована целесообразность аккумуляции данных в контексте процессного подхода, который характеризуется последовательностью управленческих действий в целях преобразования финансовых ресурсов в виде вложений в формирование, использование и развитие персонала в качественный и количественный прирост человеческих ресурсов, обеспечивает развитие и достижение целей предприятия, потребностей работников. Усовершенствованы теоретические основы формирования контекстной учетно-аналитической информации в рамках процесса воспроизводства персонала предприятия на основе разработанной системы финансовых и нефинансовых показателей.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение управления персоналом; персонал предприятия; учетные и аналитические показатели.

Natalia Volodymyrivna POCHYNOK

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting in the Manufacturing Sector,
Ternopil National Economic University,
Lvivska str., 11, Ternopil, 46000
E-mail: bob106@mail.ru

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS FUNCTIONS IN THE PROCESS OF PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract

The influence of contemporary approaches to the HR management on functional needs of management is considered. The basic directions of forming the indicators that characterize the qualitative and quantitative changes in the structure of personnel are suggested. The necessity of accumulating of data in the context of the process approach, which is characterized by a sequence of management actions in order to transform financial resources into investments in the form of creation, use and development of staff in the qualitative and quantitative growth of human resources, providing development and achievement of business objectives and the needs of staff, is grounded. Theoretical principles of formation of the content accounting and analytical support for personnel management in the process of its reproduction are improved on the basis of the developed system of financial and non-financial indicators.

Keywords: *accounting and analytical support for HR management; personnel; accounting and analytical indicators.*

JEL classification: M41

Будь-яке підприємство (організація, фірма) є цілісною фінансово-економічною системою, у якій можна виокремити низку підсистем нижчого порядку. Реалії сучасного економічного простору визначають наступні підсистеми: управління діяльністю і управління людьми [1, с. 20-21]. Варто зазначити, що елемент системи управління, пов'язаний з персоналом, посідає в ній особливе місце, оскільки людські ресурси підприємства є основним стратегічним ресурсом та найбільшою його цінністю, незалежно від виду діяльності та форми власності підприємства. Від формування людських ресурсів, їх кількісної та якісної збалансованості залежать ефективність використання всіх інших складових виробничих ресурсів, результати діяльності підприємства, його науково-технічний і соціальний розвиток. І що більша кількість персоналу, то складніше управляти працівниками, досягти координації дій співробітників різних структурних підрозділів [2, с. 37].

Питаннями, пов'язаними як із загальноекономічними, так і з обліково-аналітичними аспектами, які тією чи іншою мірою характеризують процес формування та порядок надання інформації про персонал підприємства, що відповідає запитам менеджменту, займалися такі вітчизняні й зарубіжні науковці: М. Бондар, Ю. Верига, Дж. К. Грейсон, Т. Давидюк, О. Єгошин, М. Медведєв, К. Оделл, Ю. Одегов, Г. Слезінгер, Я. Фінценц та ін.

Зважаючи на вагомість та прикладну спрямованість теоретичних досліджень згаданих фахівців, нерозв'язаними залишаються проблеми

невідповідності сучасних завдань менеджменту загальним положенням традиційної моделі ведення бухгалтерського обліку. Тому необхідність удосконалення теоретичних, організаційно-методичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо створення та функціонування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення системи управління персоналом обумовлюють актуальність теми дослідження.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення системи управління персоналом у процесі його відтворення. Для її реалізації сформовано такі завдання: конкретизувати суть поняття «персонал» та зміни концептуальних підходів до управління ним з метою визначення конкретних показників, що характеризують якісні та кількісні зміни в структурі персоналу підприємства і можуть бути ідентифіковані за допомогою реалізації функцій обліку та аналізу управління.

Функціонування системи управління персоналом неможливе без достовірної, оперативної, релевантної інформації про різні аспекти «життєвого циклу» персоналу на підприємстві та її аналітичного опрацювання. Відтак система обліково-аналітичного забезпечення менеджменту як один з найважливіших процесів управління відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Основною метою інформаційного

забезпечення підприємницької діяльності, як зазначає М. І. Бондар, є побудова інформаційних потоків (упорядкована сукупність даних, необхідних для вирішення конкретних завдань) та способів їх отримання, що дасть змогу на їх основі більш точно, з мінімальним рівнем невизначеності, формувати потрібні знання та приймати ефективні рішення [3, с. 14]. Суть такої системи полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності процесу і використанні його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень. Важливим при цьому є продукування якісної обліково-аналітичної інформації, що повинна відповідати вимогам репрезентативності, змістовності, повноти, доступності, своєчасності, стійкості, точності, достовірності та цінності [3, с. 15].

У 90-х роках ХХ ст. разом з розробленням якісно нових методів управління в науковий обіг було введено поняття «персонал», що характеризує як об'єкт, так і суб'єкт управління персоналом. Необхідність з'ясування його суті зумовлена потребою визначення конкретних показників, що характеризують якісні та кількісні зміни в структурі персоналу підприємства і можуть бути ідентифіковані за допомогою реалізації функцій обліку та аналізу управління.

Серед науковців, предмет дослідження яких пов'язаний з персоналом, можна простежити кілька підходів, що характеризують персонал як: сукупність усіх працівників підприємства, тобто таких, що працюють на підприємстві найму та мають трудові відносини з роботодавцем і зайняті виконанням відповідних робочих завдань [4, с. 66]; основний штатний склад – сукупність працівників підприємства, що входять до його облікового складу [5, с. 120]; сукупність постійних кваліфікованих працівників, зайнятих виконанням виробничо-господарських функцій, що формується і змінюється під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Так О. Єгошин та Г. Слезінгер у визначенні поняття «персонал» наголошують на залученні до його складу як об'єкта, так і суб'єкта управління персоналом (тих, хто управляє, і тих, ким управляють), тобто всіх зайнятих на підприємстві працівників: робітників, керівників, фахівців, як тих, що працюють за наймом, так і власників, котрі працюють [6, с. 28., 7, с. 160].

Окрім структури працівників, яку визначає персонал підприємства, окремі науковці відзначають і необхідність юридично оформлених трудових відносин між працедавцем та найманим працівником.

Відтак, основними ознаками, якими характеризується персонал підприємства, є наступні:

- наявність трудових взаємовідносин між працівником та працедавцем. Відсутність відповідного юридичного договору не усуває можливості виконання певних виробничо-господарських завдань працівниками, однак не гарантує дотримання норм трудового права працедавцем. Відповідно витрати на таких працівників не можуть відображатися в офіційних документах, у т. ч. в бухгалтерському обліку. До структури персоналу підприємства можуть зараховуватися і власники, засновники, акціонери у випадку, якщо названі категорії беруть участь у діяльності підприємства, використовуючи свої професійні здібності, та отримують відповідну винагороду у вигляді заробітної плати;
- наявність відповідних якісних характеристик (професія, кваліфікація, компетентність), що визначає напрям діяльності працівника на відповідній посаді чи робочому місці, а також належність працівника до певної категорії персоналу;
- цільова діяльність персоналу, тобто досягнення цілей підприємства шляхом виконання відповідних професійних завдань конкретним працівником.

Відповідно до проведеного дослідження, можемо визначити персонал підприємства як сукупність фізичних осіб, які перебувають із ним у трудових взаємовідносинах, виконуючи свої професійні обов'язки з метою забезпечення досягнення цілей підприємства та отримання винагороди.

Водночас критерії зарахування учасників фінансово-економічної діяльності підприємства до складу персоналу не можуть бути підставою для його характеристики, а тим більше надавати інформацію про зміни в його структурі, однак дають можливість провести групування за ознаками, що відповідають критеріям визнання персоналом.

Задля визначення аналітичної структури персоналу виокремлюють загальну (персонал розглядається у загальній структурі за такими ознаками, як: професія, кваліфікація, освіта, вік, стать, стаж роботи) та часткову (відображає співвідношення окремих груп працівників, об'єднаних за певною ознакою).

З метою статистичного спостереження за структурою та рухом персоналу на рівні будівельного підприємства персонал поділяють за видами діяльності на дві групи: виробничий персонал (зайнятий на будівельно-монтажних роботах, допоміжних і другорядних виробництвах) та персонал, зайнятий у невиробничих підрозділах організації (житлово-комунальне господарство, дошкільні дитячі заклади, медичні пункти та інші) [8, с. 111], а також за категоріями та групами професій (посад).

Зазначимо, що до виробничого персоналу будівельного підприємства відносяться: працівники, зайняті на будівельно-монтажних роботах, допоміжних і другорядних виробництвах; персонал, зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах, який безпосередньо не бере участь у будівельному виробництві (разом з господарствами, які знаходяться на окремому балансі); працівники транспортних організацій, управлінь виробничо-технологічної комплектації, контор, баз і складів матеріально-технічного постачання; працівники будівельних лабораторій, дирекції підприємства, що будується, ВКБ (УКБ), а також окремі працівники, які здійснюють технічний нагляд за будівництвом.

При цьому за характером виконуваних функцій

персонал варто розподіляти на такі категорії: адміністративний, загальновиробничий та будівельно-виробничий. Такий розподіл забезпечить виокремлення об'єктів обліку й аналізу, що відповідають господарським процесам, пов'язаним з однорідними групами працівників за професійно-кваліфікаційною структурою, рівнями відповідальності. Крім того, враховуючи бригадну форму організації праці на будівельних підприємствах, будівельно-виробничий персонал варто досліджувати через будівельні бригади (за місцями виникнення витрат на використання персоналу). Варто зазначити, що в будівництві спостерігається в останні роки тенденція значного скорочення кількості найманих працівників (рис. 1).

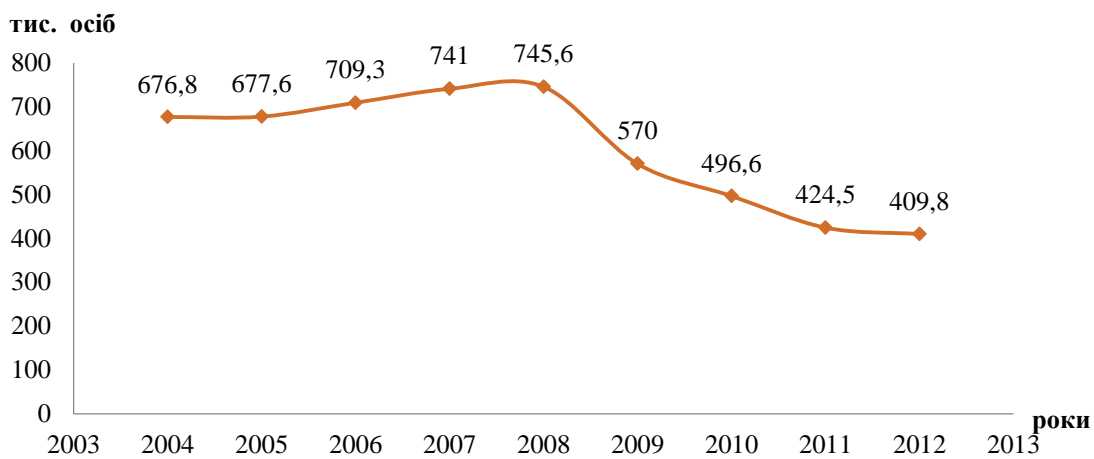


Рис. 1. Графік динаміки кількості найманих працівників у будівництві за 2004-2012 роки, за даними [9, с. 28]

Аналогічна ситуація і на будівельних підприємствах (ЗАТ «ПБО «Львівміськбуд», ТОВ «Тернопільбуд», ТДВ «БМФ «Івано-Франківськбуд»). Так за час свого 40-річного існування у різних статусах у ТДВ «БМФ «Івано-Франківськбуд» чисельність персоналу скоротилась від 10-13 тис. осіб на етапах становлення і розвитку до 157 осіб сьогодні. У ЗАТ «ПБО «Львівміськбуд» за останні вісім років чисельність працівників скоротилась від 800 до 154 осіб. Динамічне зниження чисельності працівників спостерігається і в ТОВ «Тернопільбуд» з 2482 осіб у 2006 році до 1199 – у 2012. Однак інформація про динаміку чисельності персоналу на підприємствах не може бути індикатором позитивних чи негативних змін. При цьому варто досліджувати вплив кількісних та якісних характеристик господарських процесів, пов'язаних з персоналом, що продукуються бухгалтерським обліком та економічним аналізом як функціями управління на фінансово-економічну діяльність підприємства та його

соціальному розвитку.

На підставі результатів досліджень основних і похідних функцій управління підприємством та управлінням персоналом як складової частини системи управління загалом нами деталізовані завдання управління персоналом, пов'язані з обліком та аналізом з метою окреслення напрямів інформаційних потреб. При цьому характеристику визначених функцій обліку й аналізу запропоновано проводити з використанням процесного підходу до управління персоналом, котрий характеризується послідовністю управлінських дій із метою перетворення фінансових ресурсів у вигляді вкладень у формування, використання і розвиток персоналу в якісний та кількісний приріст людських ресурсів, що забезпечує розвиток і досягнення цілей підприємства, потреб персоналу. Це дозволить сформулювати цілісну модель формування обліково-аналітичної інформації в межах процесу управління персоналом (табл. 1).

**Таблиця 1. Матриця функціональних процесів управління персоналом
(у межах функцій обліку та аналізу)**

Функції Процеси	Бухгалтерський облік (кількісний аспект)	Економічний аналіз (якісний і стратегічний аспекти)
Формування	Облік процесу формування персоналу: визначення об'єктів обліку (класифікація витрат на формування в аспектах: напрямів залучення персоналу; категорій залученого персоналу); документальне оформлення процесу формування персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу формування персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Аналіз рівня забезпеченості підприємства персоналом за категоріями і професійно-кваліфікаційними характеристиками (виявлення невідповідностей) Аналіз структури і руху персоналу (вивчення динаміки показників плинності)
Використання	Облік процесу використання персоналу: (класифікація витрат на використання в аспектах: витрат на виплати працівникам; категорій персоналу); документальне оформлення процесу використання персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу використання персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Аналіз економічної ефективності формування, використання та розвитку персоналу та виявлення резервів її підвищення
Розвиток	Облік процесу розвитку персоналу: (класифікація витрат на розвиток в аспектах: програм розвитку персоналу; категорій персоналу, охопленого програмами розвитку); документальне оформлення процесу розвитку персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу розвитку персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Аналіз соціальної ефективності використання персоналу та виявлення резервів її підвищення Визначення впливу заходів, спрямованих на підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства

З огляду на запропоновані завдання, процес управління персоналом дозволить полегшити прийняття рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом, використанням та розвитком персоналу, визначити очікуваний рівень віддачі від інвестицій у їх підготовку, допомогти керівнику у виборі кадрової політики, тобто оцінити позитивні та негативні фактори набору фахівців ззовні і просування своїх працівників зсередини організації. Рішення буде аналогічне рішенням «виконати господарським способом або придбати» у виробничій сфері.

На основі усталених теоретичних напрацювань щодо характеристики трудових показників, а також вимог нормативно-правового та колективно-договірного регулювання трудових відносин сформовані організаційні та методичні засади ведення бухгалтерського обліку та економічного аналізу господарських операцій, пов'язаних з персоналом на досліджуваних будівельних підприємствах (ЗАТ «ПБО «Львівміськбуд», ТОВ «Тернопільбуд», ТДВ «БМФ

«Івано-Франківськбуд»). При цьому інформація в обліку формується за такими напрямками: облік особового складу; облік використання робочого часу; облік розрахунків за виплатами працівникам з використанням типових форм первинної облікової документації зі статистики праці за вказаними напрямками задля продукування даних з метою складання відповідних форм фінансової, статистичної, податкової звітності. Аналітичні ж розрахунки проводяться лише в межах вимог щодо заповнення ф. 1-ПВ «Звіт з праці» (квартальна), ф. 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили» (один раз на чотири роки), а також проведення внутрішнього чи зовнішнього аудиту. Зазначимо, що в ТОВ «Тернопільбуд» існує практика складання внутрішньої форми звітності ф. № 1-підприємство. У межах такого узагальнення інформації наявний розділ «Кількість працівників та оплата їх праці», що складається лише з 6 показників: середньооблікова кількість штатних працівників, середня кількість позаштатних

працівників, кількість штатних працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу, кількість людино-годин, відпрацьованих штатними працівниками, фонд оплати праці.

Сучасні трудові показники не надають повної інформації, необхідної для сучасної системи менеджменту, зорієнтованої на досягнення поставлених стратегічних цілей організації внаслідок невідповідності нормативно-методичного забезпечення процесів обліку та аналізу персоналу новим концептуальним підходам до управління персоналом підприємства.

Часто при створенні інформаційних систем на підприємствах, як зазначає Ю. А. Верига, поза увагою залишаються важливі параметри обліку та аналізу ефективності управління персоналом, серед яких: оцінка інтелекту й особистих якостей, визначення навичок, що відповідають посаді, планування робочої сили, аналіз потреб у навчанні, документування атестацій, моделювання системи оплати праці [2, с. 38].

На думку американського вченого Я. Фітц-енца, стандартна бухгалтерія не може виправдати довіру, яка надається їй сьогодні, з двох причин. По-перше, бухгалтерія дивиться всередину організації. Її основна роль – зберегти майно підприємства. Якщо нам потрібно поглянути всередину і назад, вважає Я. Фітц-енц, бухгалтерія 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 [10, с. 26-27].

У цьому контексті проф. М. Ю. Медведєв зазначає: «... облік трудових ресурсів – ахіллесова п'ята бухгалтерії: об'єкти жодного іншого виду не піддаються відображенню в бухгалтерському обліку з таким напруженням та опором» [11, с. 93]. Американські дослідники Дж. Грейсон та К. Оделл проблему обліку людських ресурсів, що полягає в ігноруванні відображення інвестицій у людей як «інвестиції у капітал», відносять до однієї з п'яти проблем, які постали перед сучасною системою бухгалтерського обліку [12, с. 193].

Однак зарубіжні вчені давно займаються дослідженням показників діяльності організацій, що демонструють зв'язок між фінансовими і людськими результатами. Найпростішим підрахунком був показник прибутку, що припадає на одного працівника. Цей показник з'явився вперше в 1985 року в Доповіді про ефективність людських ресурсів (Human Resource Effectiveness Report) [10, с. 48].

При цьому найбільш популярними концепціями, що намагаються збалансувати ефективність використання людських ресурсів зі стратегічними цілями підприємства, є: концепція обліку людських ресурсів та концепція збалансованих показників. Вони були розроблені і застосовуються в основному для внутрішніх

управлінських цілей, хоча іноді використовуються з метою отримання додаткового іміджу та ринкової вартості.

Концепція обліку людських ресурсів була створена з метою: вдосконалення управління людськими ресурсами з організаційної точки зору шляхом збільшення прозорості витрат на людські ресурси, інвестицій і отриманих результатів у бухгалтерському обліку в межах балансу, звіту про прибутки та збитки та інвестиційних розрахунків; створення інформаційної бази для залучення інвесторів; обґрунтування здійснення інвестицій у людські ресурси. Основною тезою вказаної концепції є визнання людських ресурсів у складі активів підприємства. Проте за час 40-річного існування концепція обліку людських ресурсів так і не змогла запропонувати універсальних та об'єктивних методів оцінки стратегічного ресурсу підприємства – людського. У той час, як концепція обліку людських ресурсів була висунута дослідниками і практиками у сфері менеджменту і обліку людських ресурсів, останні дослідження різних моделей збалансованої системи показників здебільшого відносяться до інструментів стратегічного управління підприємством, де облік розглядається джерелом надання інформації. Зазначені концепції стали своєрідною відповіддю на неспроможність бухгалтерського обліку в межах як міжнародних, так і національних стандартів виконувати свою основну інформаційну функцію, особливо у сфері обліку персоналу.

Окремі спроби створення системи показників для оцінки вартості людського капіталу зроблено і вітчизняними науковцями, основою якої запропоновано комбінування кількісних і якісних показників за такими напрямками:

1) оцінка результатів праці – передбачає проведення порівняльного аналізу планованих і фактичних результатів праці за допомогою розроблених на етапі атестації робочих місць параметрів і критеріїв (вимог до результатів виконання посадових функцій). Така оцінка дозволяє розробити ефективну систему оплати праці;

2) оцінка рівня кваліфікації – передбачає заходи з оцінки компетенції, тобто рівня відповідності знань, навичок і особистих якостей конкретного співробітника вимогам робочого місця/посади (кваліфікаційним вимогам). Забезпечує перехід до цілеспрямованого навчання співробітників шляхом розробки індивідуальних планів розвитку, а також дозволяє виявити персонал, що не відповідає вимогам робочих місць [13, с. 183-192].

Відтак створення цілісної системи обліково-аналітичного забезпечення управління персоналом є важливим інформаційним джерелом прийняття рішень, якщо така система надає облікову інформацію про витрати на персонал за

процесами формування, використання та розвитку, зокрема, за: напрямками залучення персоналу, категоріями залученого персоналу; виплатами працівникам, в тому числі – соціального характеру; програмами розвитку персоналу, категоріями персоналу, охопленого програмами розвитку, а також аналітичну інформацію про: рівень забезпеченості підприємства персоналом за категоріями і професійно-кваліфікаційними характеристиками

(виявлення невідповідностей); структуру та рух персоналу (вивчення динаміки показників плінності); економічну ефективність формування, використання та розвитку персоналу та виявлення резервів її підвищення; соціальну ефективність його використання та виявлення резервів її підвищення; вплив заходів, спрямованих на підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

Список літератури

1. *Управление по результатам [Текст] / Санталайнен, Т., Воутілейнен, Э., Порейне, П., Ниссинен, И. Х. . – М. : Прогресс Универс, 1993. – 320 с.*
2. *Верига, Ю. А. Аудит персоналу підприємства в комп'ютерному середовищі [Текст] / Ю. А. Верига // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: «Економічні науки». – 2010. – Вип. 4 (54). – С. 37-39.*
3. *Бондар, М. І. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю [Текст] / М. І. Бондар // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – Вип. 6. – С. 13-16.*
4. *Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики [Текст] / Под науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. -М.: МГУ, 1997. – 480 с.*
5. *Гетьман, О. О. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. Н. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488с.*
6. *Егоршин, А. П. Управление персоналом [Текст] : учебн. пособие / А. П. Егоршин. – [4-е изд., испр.]. – Н. Новгород : Нижегород. ин-т менеджмента и бизнеса, 2003. – 713 с.*
7. *Слезингер, Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики [Текст] : учебн. пособие / Г. Э. Слезингер. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 336 с.*
8. *Литвин, Б. М. Економіко-аналітична діяльність організації [Текст] / Б. М. Литвин. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 496 с.*
9. *Статистичний збірник "Праця України 2012"[Текст] / Державна служба статистики України. – К. : ДССУ, 2013. – 322 с.*
10. *Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала [Текст] /Як Фитц-енц; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.*
11. *Медведев, М. Ю. Бухгалтерский учет для посвященных [Текст] / М. Ю. Медведев. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2004. – 320 с.*
12. *Грейсон, Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века [пер. с англ.] [Текст] / Дж. К. Грейсон мл., К. О'Делл. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.*
13. *Давидюк, Т. В. Методологічні аспекти бухгалтерського обліку людського капіталу: проблеми визнання та оцінки [Текст] // Вісник Дон НУЕТ. – 2009. – № 4 (44). – С. 183-192.*

References

1. *Santalaynen, T., Voutyleynen, E., Poreyne, P., Nyssynen, I. (1993). Management by results [Upravlieniie po rezultatam]. Moscow: Progress Unyvers.*
2. *Veryha, A. (2010). Audit personnel in the computing environment [Audyт personalu pidprijemstva v komp'iuternomu seredovyschi]. Herald of Zhytomyr State Technological University. Series : "Economics", 4 (54).*
3. *Bodnar, M. I. (2010). Accounting and analytical information to manage business activities [Oblikovo - analitichna informaciiа v upravlinni pidpriemnytskoiu diialnistiu] / Economic Analysis. Ternopil : Economic thought, 6.*
4. *Marra, R., Schmidt, G. (1997). Personnel management in the context of social market economy. Moscow : MSU.*
5. *Hetman, O. O. (2010). Economics of Enterprise [Ekonomika pidprijemstva]. Kyiv: CSL.*
6. *Ehorshyn, A. P. (2003). Personnel Management [Upravlieniie personalom]. N. Novgorod: Nyzhehor. in-t Management and Business.*
7. *Slezynher, G. E. (1996). Work in a market economy [Trud v rynochnoi ekonomike]. Moscow: INFRA-M.*
8. *Litvin, B.M. (2008) Economic analysis and organization [Ekonomiko-analitychna diialnist organizatsii]. Kiev : Economic thought.*
9. *Statistical Yearbook "Labor Ukraine 2012. (2013). Kyiv: DSSU.*
10. *Fitz-ents, Yak. (2006). Return on investment in human capital: measuring the economic value of staff. Moscow: Vershina.*
11. *Medvedev, M. Iu. (2004) Accounting for the dedicated [Ychet dlia posviaschennyh]. Moscow: FBK–PRESS.*

-
12. Grayson, J. K. (1991) *American management at the threshold of the XXI century* [Amerykahskyi menedgment na porohe XXI st.]. Moscow: Economics.
 13. Davydyuk, T. (2009) *Methodological aspects of human capital accounting : recognition and measurement of problem* [Metodologichni aspekty buhgalterskogo obliku liudskogo kapitalu : problemy viznannia ta otsinky]. Bulletin DonNUET, 4 (44).

Стаття надійшла до редакції 24.10.2013 р.

Станіслав Володимирович СІРЕНКО

старший викладач,
кафедра обліку і аудиту,
Донбаський державний педагогічний університет
вул. Шевченка, 12/5, м. Слов'янськ, Донецька обл., 84100, Україна

Костянтин Олександрович ЯРОВИЙ

кандидат педагогічних наук,
старший викладач,
кафедра обліку і аудиту,
Донбаський державний педагогічний університет
вул. Шевченка, 12/5, м. Слов'янськ, Донецька обл., 84100, Україна
E-mail: yarovoy_k_a@mail.ru

**АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ КОНСОЛІДОВАНОЇ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Сіренко, С. В. Актуальність та основні облікові аспекти консолідованої фінансової звітності [Текст] / Станіслав Володимирович Сіренко, Костянтин Олександрович Яровий // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 235-239. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено економічну сутність консолідованої фінансової звітності. Запропоновано класифікацію процедур консолідації капіталу й зобов'язань групи взаємозалежних суб'єктів господарювання. Проведено аналіз різних методів обліку фінансових інвестицій материнською компанією. Розкрито суть основних підходів складання консолідованої фінансової звітності підприємств. Розглянуто основні облікові аспекти спільно контрольованих компаній. Позначено методи вирішення проблеми оцінки первинної вартості гудвіл. Проаналізовано коло проблем, пов'язаних з обліковим механізмом складання і подання консолідованої фінансової звітності. Розкрито методологію класифікації процедур консолідації капіталу і зобов'язань групи взаємоз'язаних підприємств і встановлено визначальні відмінності в методиках складання консолідованої звітності. Виділено основні чинники, які можуть впливати на процедури консолідації капіталів. Запропоновано алгоритм розрахунку і обліку в консолідованій фінансовій звітності прибутку, консолідованої групи підприємств, що виникає в результаті внутрішньогрупових операцій між учасниками.

Ключові слова: консолідована фінансова звітність; фінансові інвестиції; материнське підприємство; дочірнє підприємство; гудвіл; спільне підприємство.

**Станіслав Владимирович СИРЕНКО
Константин Александрович ЯРОВОЙ**

**АКТУАЛЬНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Аннотация

Обозначена экономическая сущность консолидированной финансовой отчетности. Дана классификация процедур консолидации капитала и обязательств группы взаимосвязанных субъектов хозяйствования. Проведен анализ различных методов учета финансовых инвестиций материнской компанией. Раскрыта сущность основных подходов составления консолидированной финансовой отчетности предприятий. Рассмотрены основные учетные аспекты совместно контролируемых компаний. Обозначены методы решения проблемы оценки первоначальной стоимости гудвилл. Проанализирован круг проблем, связанных с учетным механизмом составления и представления консолидированной финансовой отчетности.

© Станіслав Володимирович Сіренко, Костянтин Олександрович Яровий, 2013

Раскрыта методология классификации процедур консолидации капитала и обязательств группы взаимосвязанных предприятий и обозначены определяющие различия в методиках составления консолидированной отчетности. Выделены основные факторы, которые могут влиять на процедуры консолидации капиталов. Показан алгоритм расчета и учета в консолидированной финансовой отчетности прибыли, возникающей в результате внутригрупповых операций между участниками консолидированной группы предприятий.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность; финансовые инвестиции; материнское предприятие; дочернее предприятие; гудвилл; совместное предприятие.

Stanislav Volodymyrovych SIRENKO

Senior Lecturer,
Department of Accounting and Auditing,
Donbass State Pedagogical University
Shevchenko str., 12/5, Slovyansk, Donetsk region., 84100, Ukraine

Kostyantyn Oleksandrovych YAROVYY

PhD in Pedagogical Science,
Senior Lecturer,
Department of Accounting and Auditing,
Donbass State Pedagogical University
Shevchenko str., 12/5, Slovyansk, Donetsk region., 84100, Ukraine
E-mail: yarovoy_k_a@mail.ru

THE RELEVANCE AND BASIC ACCOUNTING ASPECTS OF THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Annotation

The economic substance of the consolidated financial statements is denoted. A classification of the consolidation procedures equity and liabilities group of related entities is proposed. The analysis of different methods of accounting for financial investments of the parent company is provided. Essence of basic approaches of drafting of the consolidated financial reporting of enterprises is exposed. The basic registration aspects of the jointly controlled companies are considered. The methods of decision of problem of estimation of acquisition cost of mark goodwill are determined. The circle of problems related to the registration mechanism of drafting and presentation of the consolidated financial reporting is analysed. Methodology of classification of procedures of consolidation of capital is considered. The obligations of group of associate enterprises is exposed and qualificatory distinctions mark in methodologies of drafting of the consolidated accounting are outlined. Basic factors that can influence procedures of consolidation of capitals are distinguished. The algorithm of calculation and account is shown in the consolidated financial reporting of income.

Keywords: consolidated financial statements; financial investments; parent company; subsidiary; goodwill; a joint venture.

JEL classification: M410

Визначальними факторами розвитку економіки України стають компанії великого бізнесу, створені шляхом об'єднання окремих суб'єктів господарювання у великі холдингові структури.

Управління такими структурами вимагає якісного інформаційного забезпечення, основним елементом якого виступає консолидована фінансова звітність групи взаємозалежних компаній.

Консолідована фінансова звітність не заміняє фінансових звітів окремих компаній, але дає об'єктивне й цілісне уявлення про майновий і фінансовий стан групи загалом як єдиної економічної одиниці.

Складання консолидованої фінансової звітності групи взаємозалежних суб'єктів господарювання ставлять перед професійними бухгалтерами проблеми, від рішення яких залежить вірогідність і повнота фінансової інформації від діяльності консолидованої групи.

Коло проблем, пов'язаних з обліковим механізмом та основними аспектами складання і подання фінансової звітності, висвітлені в публікаціях таких вітчизняних і закордонних авторів, як М. В. Ван Бреда, М. А. Вахрушина, С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, Л. А. Мельнікова, А. А. Матвеев, В. Ф. Палій, Н. Н. Селезньова, І. П. Скобелева, В. П. Суйц, Е. С. Хендриксен.

Завданням нашої статті є укладання класифікації процедур консолідації капіталу й зобов'язань групи взаємозалежних підприємств і розкриття розходжень у методиках складання консолідованої звітності.

Мета консолідованої звітності складається в наданні насамперед акціонерам і кредиторам материнської фірми результатів діяльності й фінансового становища материнської фірми і її дочірніх підприємств, якби вони становили єдину групу, або одне підприємство, що здійснює одне або кілька видів діяльності [7]. Група взаємозалежних суб'єктів господарської діяльності, власне кажучи, утворює новий єдиний об'єкт управління, внаслідок чого в зацікавлених користувачів виникає потреба в одержанні узагальнених даних про фактичні результати й перспективи функціонування групи загалом.

Індивідуальна звітність окремих суб'єктів господарювання, що входять до складу групи, подібної інформації не дає. З'являється необхідність у складанні звітності, що подає інформацію про діяльність взаємозалежних організацій як єдиного цілого – консолідованої фінансової звітності.

Консолідована звітність – це фінансова звітність групи компаній, складена таким чином, якби ці компанії становили єдине ціле [1].

Сприйняття групи як нового економічного утворення визначило наступні вимоги до консолідованої звітності:

- консолідована звітність складається головним (материнським) підприємством групи;
- консолідована звітність повинна мати той же склад, що й індивідуальна звітність (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, про зміни капіталу, примітки до фінансової звітності);
- активи, зобов'язання, прибутки й витрати підприємств групи залучаються в консолідовану звітність у 100% розмірі незалежно від частки участі материнської компанії в тому або іншому товаристві;
- частка меншостей в активах, зобов'язанні і капіталі розглядається у приналежній групі як власний, а не позиковий капітал;
- консолідована звітність складається при дотриманні принципу єдності облікової політики материнського й дочірнього підприємств;
- у консолідовану звітність об'єднується бухгалтерська звітність материнського й дочірнього підприємств, складена за той самий звітний період і на ту саму звітну дату;
- консолідована звітність відображає фінансово-господарські відносини взаємозалежних підприємств групи тільки із третіми особами. Відповідно, не враховуються показники, що характеризують господарські і фінансові відносини між учасниками групи;

– у консолідованій звітності (балансі і звіті про фінансові результати) виділяється частка меншостей, якщо вкладення материнського підприємства в дочірні складають менше 100%.

Залежно від того, коли формуються консолідовані звіти, процедури консолідації будуть різними за обсягом і складністю. Спочатку, тобто на дату придбання, група складає тільки консолідований баланс, тому що саме із цієї дати починається діяльність нової господарської одиниці.

Складання консолідованого балансу групи припускає виконання наступних дій:

- консолідацію капіталів;
- консолідацію зобов'язань;
- усунення нереалізованого прибутку.

Процедури консолідації капіталів розрізняються залежно від:

- ступеня участі материнського підприємства в капіталі дочірнього;
- вартості придбання материнським підприємством акцій дочірнього підприємства (її збігу або відмінності від номінальної вартості акцій дочірнього підприємства);
- структури акцій дочірнього підприємства (частки звичайних і привілейованих), придбаних материнським підприємством [5].

У процесі консолідації зобов'язань вилучаються (єлімінуються) всі заборгованості товариств групи відносно один до одного – дебіторська та кредиторська заборгованість, надання кредитів і позик, здійснення авансових платежів, витрат і прибутків майбутніх періодів, а також резервів, створених у результаті фінансових взаємин товариств групи.

При складанні консолідованої звітності повинен ураховуватися тільки прибуток, отриманий поза групою.

Отриманий прибуток унаслідок внутрішньогрупових операцій називається нереалізованим. Цей нереалізований прибуток відображається у продавця, а вартісна оцінка придбаних активів у покупця виявляється завищеною.

При перенесенні даних у консолідовану звітність необхідно повністю вилучати результати від нездійснених з погляду групи операцій.

Із цієї метою єлімінуються:

- суми нереалізованих прибутків і збитків, що завищили або занижили вартісну оцінку активів, придбаних у результаті внутрішньогрупових операцій;
- нереалізовані прибутки та збитки в процесі консолідації доходів і витрат при складанні консолідованого звіту про фінансові результати.

Консолідована фінансова звітність, що складається згодом (на кожен дату звітності

материнського підприємства), буде утримувати всі форми звітів, передбачені національними стандартами [3].

Необхідність виділення двох етапів консолідації пов'язана з особливостями формування в обліку материнського підприємства балансової вартості фінансових інвестицій у дочірні підприємства.

У міжнародній практиці існують дві основні методики обліку фінансових інвестицій:

- метод обліку за собівартістю;
- метод обліку щодо пайової участі (участі в капіталі) [4].

Метод обліку за собівартістю припускає, що інвестиції відображаються у фінансовій звітності за фактичними витратами підприємства – інвестора з коректуванням на знецінення інвестицій, коли котирування акцій з портфеля інвестицій на фондовому ринку знижуються й стає меншим їхньої балансової вартості.

Суть методу обліку щодо пайової участі полягає в наступному. Спочатку в балансі інвестора фінансові інвестиції відображаються за собівартістю. На дату балансу їхня вартість визначається з урахуванням усіх змін у власному капіталі об'єкта інвестування, крім тих, які є результатом операцій між цими підприємствами.

По-перше, вартість інвестицій коректується на частку інвестора в чистому прибутку (збитку) об'єкта інвестування за звітний період. По-друге, балансова вартість інвестицій зменшується на суму отриманих або належних одержанню дивідендів від об'єкта інвестування.

Крім того, на вартість інвестицій впливають будь-які зміни, що відбуваються у власному капіталі об'єкта інвестування, але не відображені у звіті про фінансові результати останнього.

Збільшення (зменшення) балансової вартості інвестицій на частку інвестора в сумі подібних змін у капіталі об'єкта інвестування відображається у відповідних статтях власного капіталу інвестора.

Таким чином, інвестори приводять у відповідність балансову вартість інвестицій з вартістю своєї частки в капіталі об'єкта інвестування.

Застосування методу участі в капіталі веде до того, що чистий прибуток материнського підприємства збігається із чистим прибутком групи. Ця рівність виявляється завдяки тому, що материнське підприємство у своєму звіті про фінансові результати враховує приналежну йому частину чистого прибутку дочірнього підприємства.

В Україні згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» для обліку фінансових інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства, а також у спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільне підприємство), ураховуються за методом участі в капіталі.

Часто процес інтеграції суб'єктів господарювання приводить до виникнення необоротного активу – гудвіл, що відображається як у фінансовій звітності підприємства – інвестора, так й у консолідованій фінансовій звітності.

Гудвіл – це різниця між справедливою (ринковою) вартістю підприємства і його чистих активів, тобто – це перевага, яку одержує покупець при купівлі вже існуючого підприємства порівняно зі створенням нового підприємства.

Оцінка первісної вартості гудвіл – проблема, що вирішується за допомогою наступних методів:

- *метод загальної оцінки* – це метод простого розрахунку гудвіл як різниці між купівельною ціною й сумою ринкових вартостей чистих активів окремо;
- *метод додаткового прибутку* – цей метод оцінки базується на перевищенні норми прибутку, що може заробити певне підприємство, над галузевою нормою прибутку. Норма прибутку дорівнює частці від розподілу чистого прибутку на величину чистих активів [6].

Згідно з МСФО 31 «Фінансова звітність про участь у спільній діяльності» складання консолідованої фінансової звітності обов'язкове при створенні спільно контрольованих підприємств. Спільно контрольована компанія є для товариств-учасників спільної діяльності об'єктом інвестицій, у зв'язку із чим виникає необхідність формування консолідованої фінансової звітності.

Спільно контрольована компанія веде самостійний фінансовий облік і становить фінансову звітність на загальних умовах. У бухгалтерському обліку контролюючого учасника активи, вкладені в спільно контрольоване підприємство, відображаються як довгострокові інвестиції.

Консолідовану фінансову звітність, у якій відображена своя частка участі, складають усі контролюючі учасники спільно контрольованого підприємства.

МСФО 31 передбачає два підходи до відображення частки контролюючого учасника в його консолідованих фінансових звітах:

- метод пропорційної консолідації;
- метод участі в капіталі [2].

Метод пропорційної консолідації – це метод обліку інвестицій, при якому частка інвестора в активах, зобов'язаннях, прибутках і витратах спільно контрольованої діяльності підсумовуються від рядка з аналогічними статтями фінансової звітності товариства-інвестора [1]. У результаті пропорційної консолідації:

- баланс контролюючого учасника містить його частку в активах, які він спільно контролює, а також його частку в зобов'язаннях, по яких він несе спільну відповідальність;

– звіт про фінансові результати контролюючого учасника містить його частку в прибутках і витратах спільного підприємства.

МСФО 31, на відміну від П(с)БО 12, рекомендує не застосовувати *метод участі в капіталі* з метою обліку спільно контрольованих підприємств. На нашу думку, застосування *методу участі в капіталі*, що передбачає П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції» не обґрунтоване, тому що він не відображає сутності й повноти інформації про ступінь участі в спільно контрольованому підприємстві.

Коли один суб'єкт господарювання має значну частку в капіталі іншого й контролює його діяльність, сполучення їхніх фінансових

показників і консолідована фінансова звітність суб'єктів господарювання дозволяє одержати корисну інформацію.

Складання консолідованої фінансової звітності сприяє вирішенню таких практично важливих завдань, як:

- можливість порівняльного аналізу фінансового стану, результатів діяльності й конкурентоздатності різних консолідованих груп;
- забезпечення ефективних механізмів, що сприяють контролю за діяльністю великих компаній з боку відповідних фінансових і фіскальних органів.

Список літератури

1. Вахрушина, М. А. *Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]* / М. А. Вахрушина, Л. А. Мельникова. – М.: Омега-Л, 2009. – 571 с.
2. Голов, С. Ф. *Учет совместной деятельности согласно МСБУ [Текст]* / С. Ф. Голов // *Бухгалтерский учет и аудит* – 2000. – № 8. – С. 40-49.
3. Коршикова, Р. Н. *Консолидированная финансовая отчетность: назначение и методика составления [Текст]* / Р. Н. Коршикова // *Бухгалтерский учет и аудит*.
4. Палий, В. Ф. *Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]* / В. Ф. Палий. – М.: ИНФА-М, 2002. – 442 с.
5. Селезнева, Н. Н. *Консолидированная бухгалтерская отчетность [Текст]* / Н. Н. Селезнева, И. П. Скобелева. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 110 с.
6. Сиренко, С. В. *Основные аспекты, оценки бухгалтерского учета нематериального актива – гудвилл [Текст]* / С. В. Сиренко // *Материалы Всеукраинской научно-методической конференции*. – Севастополь: 2003. – С. 60-62.
7. Хендриксен Э. С. *Теория бухгалтерского учета [Текст]* / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 574 с.

References

1. Vahrushyna, M. A. & Melnikova, L. A. (2009). *International Financial Reporting Standards*. Moscow: Omega-L.
2. Golov, S. F. (2000). *Accounting joint ventures under IAS*. *Accounting and auditing*, 8, 40-49.
3. Korshikova, R. N. (n. d.). *Consolidated financial statements : the purpose and methods of preparation*. *Accounting and Auditing*.
4. Paliy, V. F. (2002). *International Financial Reporting Standards*. Moscow: INFA -M.
5. Selezneva, N. N. & Skobeleva, I. P. (2000). *Consolidated Financial Statements*. Moscow: UNITY.
6. Sirenko, S. V. (2003). *Basic aspects, accounting valuation of intangible assets – goodwill*, p. 60-62. *Proceedings of the All-Ukrainian scientific conference*. Sevastopol.
7. Hendriksen, E. S. & Van Breda, M. F. (1997). *Accounting Theory*. Moscow: Finance and Statistics.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2013 р.

Андрій Володимирович ЯНЧЕВ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
вул. Клочківська, 333, м. Харків, 61051, Україна
Телефон: +380573494534

Павло Олександрович САХАРОВ

викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет
пр. Леніна, 9а, м. Харків, 61000, Україна,
Телефон: +380577021830

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РОЗРАХУНКІВ ЕЛЕКТРОННИМИ ГРОШИМА

Янчев, А. В. Документування операцій з розрахунків електронними грошима / Андрій Володимирович Янчев, Павло Олександрович Сахаров // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – № 2. – С. 240-248. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено теоретичні засади та нормативне регулювання систем документування розрахункових операцій з використанням електронних грошей. Визначено переваги електронного документообігу для торговельно-виробничих підприємств. Проведено аналіз якості програмних продуктів автоматизації документообігу та запропоновано з метою автоматизації документування розрахунків електронними грошима використовувати програмний модуль «1С: Документообіг». Розроблено модель інтеграції модуля «1С: Документообіг» в інформаційну систему торговельно-виробничих підприємств. Визначено основні положення, які необхідно наводити в обліковій політиці торговельно-виробничих підприємств, які використовують для розрахунків електронні гроші. Наведено склад обов'язкових та факультативних реквізитів первинних документів за розрахунками електронними грошима. Досліджено особливості договірних відносин між торговельно-виробничим підприємством та банком, який визначає умови використання системи електронних грошей. Визначено основні етапи підготовки, узгодження і виконання договорів «Про надання послуг за операціями з електронними грошима».

Ключові слова: розрахункові операції; електронні гроші; документування; електронні первинні документи; облік.

Андрей Владимирович ЯНЧЕВ

Павел Александрович САХАРОВ

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО РАСЧЕТАМ ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ

Аннотация

Исследованы теоретические основы и нормативное регулирование систем документирования расчетных операций с использованием электронных денег. Определены преимущества электронного документооборота для торгово-производственных предприятий. Проведен анализ качества программных продуктов автоматизации документооборота и предложено с целью автоматизации документирования расчетов электронными деньгами использовать программный модуль «1С: Документооборот». Разработана модель интеграции модуля «1С: Документооборот» в информационную систему торгово-производственных предприятий. Определены основные положения, которые необходимо указывать в учетной политике торгово-производственных предприятий, использующих для расчетов электронные деньги. Приведен состав обязательных и факультативных реквизитов первичных документов по расчетам электронными деньгами. Исследованы особенности договорных отношений

между торгово-производственным предприятием и банком, который определяет условия использования системы электронных денег. Определены основные этапы подготовки, согласования и исполнения договоров «О предоставлении услуг по операциям с электронными деньгами».

Ключевые слова: расчетные операции; электронные деньги; документирование; электронные первичные документы; учет.

Andriy Volodymyrovych YANCHEV

PhD in Economics, Associate Professor,
PhD Student of Department of Finance,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
Klochkivska str., 333, Kharkiv, 61051, Ukraine
Phone: +380573494534

Pavlo Oleksandrovych SAKHAROV

Lecturer of Department of Accounting,
Kharkiv National University of Economics
Lenin avenue, 9a, Kharkiv, 61000, Ukraine
Phone: +380577021830

DOCUMENTING OF ELECTRONIC PAYMENT OPERATIONS

Abstract

Theoretical bases and normative regulation of the systems of documenting of electronic payment operations have been investigated. The advantages of electronic document for commercial and industrial enterprises are defined. The analysis of software products quality as a result of automated flow of documents has been carried out. With the purpose of automation of documenting electronic payment operations a software module "IC: Flow of Documents" has been proposed to use. It has been worked out the model integration module "IC: Flow of Documents" in the information system of commercial and industrial enterprises. The basic provisions that should be provided for in the accounting policies of trade and production enterprises, which are used for calculations of electronic money are determined. The list of source documents for electronic payment operations has been given in the paper. The features of the contractual relationship between trade and manufacturing company and the bank that defines the conditions of the use of electronic money are offered. The main stages of the preparation, negotiation and execution of contracts "On providing services for operations with electronic money" are determined.

Keywords: payment operations; electronic money; documenting; electronic source documents; accounting.

JEL classification: M13

Підвищення мобільності товарів, ресурсів і капіталу в інформаційній економіці вимагає прискорення грошового обігу. У міру збільшення масштабів та кількості фінансових і товарних операцій, появи нових видів платіжних інструментів і фінансово-банківських технологій підвищується роль таких аспектів, як оперативність, надійність і безпека розрахунків. Найважливішим сегментом поліпшення якості та оперативності розрахункових операцій з використанням електронних грошей є удосконалення системи документування. Оформлення змісту розрахункових документів відповідно до нових умов функціонування підприємств є нагальною проблемою, вирішення якої повинно забезпечити правильну організацію ведення бухгалтерського обліку грошових коштів на підприємстві. Тому метою статті стало дослідження теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо документування розрахункових операцій з використанням електронних грошей.

У бухгалтерському обліку відсутні норми та коментарі щодо особливостей документування та облікового відображення електронних грошей та розрахунків ними. У цих умовах діє класичне правило, сформульоване В. Швайнером ще у 1549 р.: «Немає документа – немає бухгалтерського запису» [1, с. 11].

Відсутність врегулювання питань обігу електронних грошей у стандартах бухгалтерського обліку та податковому законодавстві змушує системи електронних розрахунків працювати за досить складними юридичними схемами з метою провадження своєї діяльності в межах чинного законодавства. Це є значною перепорою для поширення використання цього платіжного інструменту в Україні.

На думку Б. Елі, електронні гроші можна порівняти з дорожніми чеками – вони не відрізняються від інших видів грошей, які існують сьогодні, адже всі види грошей можуть не тільки виконувати функцію кредитних коштів, а й бути засобом обміну [2, с. 48]. Височан О. С. до складу

грошових коштів зараховує готівку в касі, електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані упродовж будь-якого моменту часу для розрахунків під час здійснення господарських операцій [3, с. 23]. Оскільки документування електронних грошей до сьогодні не врегульовано на законодавчому рівні: не розроблено уніфіковані форми документів первинного обліку, не визначено реєстри бухгалтерського обліку для систематичного накопичення, групування та узагальнення інформації про господарські операції з використанням електронних грошей, не розроблено рекомендації з відображення електронних грошей в окремих статтях фінансової звітності, доцільно розглянути документальне оформлення інших грошових засобів.

Операції, пов'язані з рухом грошових коштів, оформляються документами, типові міжвідомчі форми яких затверджені Міністерством статистики України, Національним Банком України та Міністерством фінансів України, що повинні застосовуватись без змін на всіх підприємствах, незалежно від їх відомчої підпорядкованості та форми власності. Розроблено спеціальні форми документів також і для безготівкових розрахунків.

Цільове призначення процесу документування грошових коштів полягає в тому, щоб своєчасно перетворити інформацію у придатну, надійну і зручну для використання в практичній діяльності торговельно-виробничого підприємства форму. Документування грошових коштів охоплює операції від складання і узгодження документів до їх оформлення і виготовлення. Ступінь досконалості первинного обліку операцій з грошовими коштами визначається зовнішніми і внутрішніми якісними характеристиками документів.

З розвитком науково-технічного прогресу та стрімкістю розробок і впровадження інформаційних технологій у діяльність торговельно-виробничих підприємств, з прийняттям законів «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис» та інших законодавчих та нормативних актів, все більшої популярності набувають системи електронного документообігу, які дозволяють підвищити якість формування документів, стежити за контролем їх виконання, а також оптимальним чином організувати їх пошук, використання, передачу і зберігання. Статтею 5 Закону «Про електронні документи та електронний документообіг» визначено, що електронний документ – документ, інформація у якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові

реквізити документа [4]. При цьому «даними» є інформація, відтворена у формі, яка придатна до її обробки електронними засобами, а під «обов'язковим реквізитом електронного документа» розуміють обов'язкові дані електронного документа, без яких він не може бути основою для обліку та не матиме юридичної сили. Згідно з нормами п. 2.3 та п. 2.12 «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» електронні документи необхідно створювати та застосовувати в бухгалтерському обліку з дотриманням вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг [5].

Стандарт (специфікація) Mmoreq-2 (Model Requirements for the management of electronic records) «Типові вимоги до автоматизованих систем електронного документообігу», виданий в 2008 році Європейською консультативною Комісією у межах виконання положень програми розвитку та надання послуг електронного уряду органам місцевого самоврядування, підприємствам та громадянам (IDABC programme – Interoperable Delivery of Pan-European eGovernment Services to Public Administrations, Business and Citizens) містить більше 700 вимог до управління електронними документами в 9 модулях (табл. 1) [6]. Цей стандарт доцільно використовувати при побудові систем документування розрахункових операцій з використанням електронних грошей, а також з метою подальшої оцінки якості програмних продуктів автоматизації документообігу.

Більшість досліджених торговельно-виробничих підприємств визнають переваги електронного документообігу та виділяють основні з них, які полягають у:

- простоті внесення змін у документ;
- можливості поміщати в документ не лише текст, але і мультимедійні дані;
- можливості використовувати заздалегідь заготовлені форми документів;
- вищій швидкості передачі інформації за декількома адресами одночасно;
- економії паперу;
- вищій компактності архівів;
- простішому контролю за інформаційними потоками;
- великій швидкості пошуку інформації, наведеної в документах;
- більш прогнозованих і керованих термінах підготовки документів;
- можливості захисту документів від несанкціонованого доступу і розмежування прав доступу співробітників до інформації.

Таблиця 1. Функціональні вимоги до СЕГ за специфікацією MOREQ 2

№	Група вимог	Кількість вимог
1	Схема класифікації і організація справ	77
2	Управління доступом і безпека	40
3	Зберігання, відбір і передача	68
4	Уведення і реєстрація документів	69
5	Ідентифікація інформаційних об'єктів	33
6	Пошук, доступ і відображення	54
7	Адміністративні функції	62
8	Опційні модулі	199
9	Нефункціональні вимоги	124

Порівняння систем паперового та електронного документообігу показало, що витрати праці працівників, зайнятих документуванням господарських операцій у системах електронного документообігу, значно ефективніші, оскільки основний час витрачається на дослідження змісту документу, тобто його здатності задовольнити інформаційні потреби користувачів. Як зазначає Альфред Слоун: «...найнадійніший спосіб виділити свою компанію серед конкурентів, відірватися від натовпу переслідувачів – це добре організувати роботу з інформацією. Саме те, як ви збираєте, організуєте і використовуєте інформацію, визначає, переможете ви або програєте» [7]

Система електронного документообігу дозволяє перевести в електронний формат первинні документи обліку грошових коштів, сформувати електронні реєстри обліку грошових коштів та переносити дані до фінансової звітності. При цьому важливо, щоб система електронного документообігу була інтегрована з системою автоматизації бухгалтерського обліку. Дослідження діяльності торговельно-виробничих підприємств Харківського регіону показало, що найбільш поширеною програмою автоматизації управління та бухгалтерського обліку є «1 С: Підприємство», яка дозволяє вирішувати широкий спектр завдань автоматизації роботи, починаючи від автоматизації окремих об'єктів обліку і закінчуючи комплексною автоматизацією системи управління підприємствами різного типу (рис. 1).

Для автоматизації документування грошових коштів на торговельно-виробничому підприємстві доцільно використовувати програмний модуль «1С: Документообіг». Перевагою цієї програми є можливість інтеграції з обліковою системою «1С: Підприємство», можливість автоматизації всіх етапів обробки внутрішніх і офіційних документів, незалежно від типу документообігу – паперового або електронного. Інтеграція модуля «1С: Документообіг» в інформаційну систему

торговельно-виробничого підприємства наведено на рис. 2.

Порівняння найбільш поширених систем електронного документообігу показало, що для автоматизації документування грошових коштів на торговельно-виробничому підприємстві доцільно використовувати програмний модуль «1С: Документообіг».

Конфігурація «1С: Документообіг» дозволяє реєструвати всі касові і банківські операції з випискою всіх необхідних документів. При цьому передбачена можливість планування вхідних і вихідних платежів за допомогою документів «Заявка на витрачання засобів» і «Заплановане надходження грошових коштів». На основі даних планування може бути створений платіжний календар, у якому враховані заплановані платежі за замовленнями покупців і постачальників. При реєстрації платежів передбачена можливість рознесення оплати по декількох договорах, угодах, за раніше запланованими платежами або заявками на витрачання грошових коштів. У конфігурації передбачена можливість відправлення та отримання документів за допомогою вбудованої системи «Клієнт-банку».

Згідно з «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» документування господарських операцій може здійснюватись із використанням виготовлених самостійно бланків, які повинні містити обов'язкові реквізити чи реквізити типових або спеціалізованих форм. Перелік реквізитів електронних первинних документів визначений ч. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» (табл. 2). Слід зауважити, що у нормативних актах зустрічаються певні розбіжності стосовно обов'язкових та додаткових реквізитів первинного документа, що потребує урегулювання.

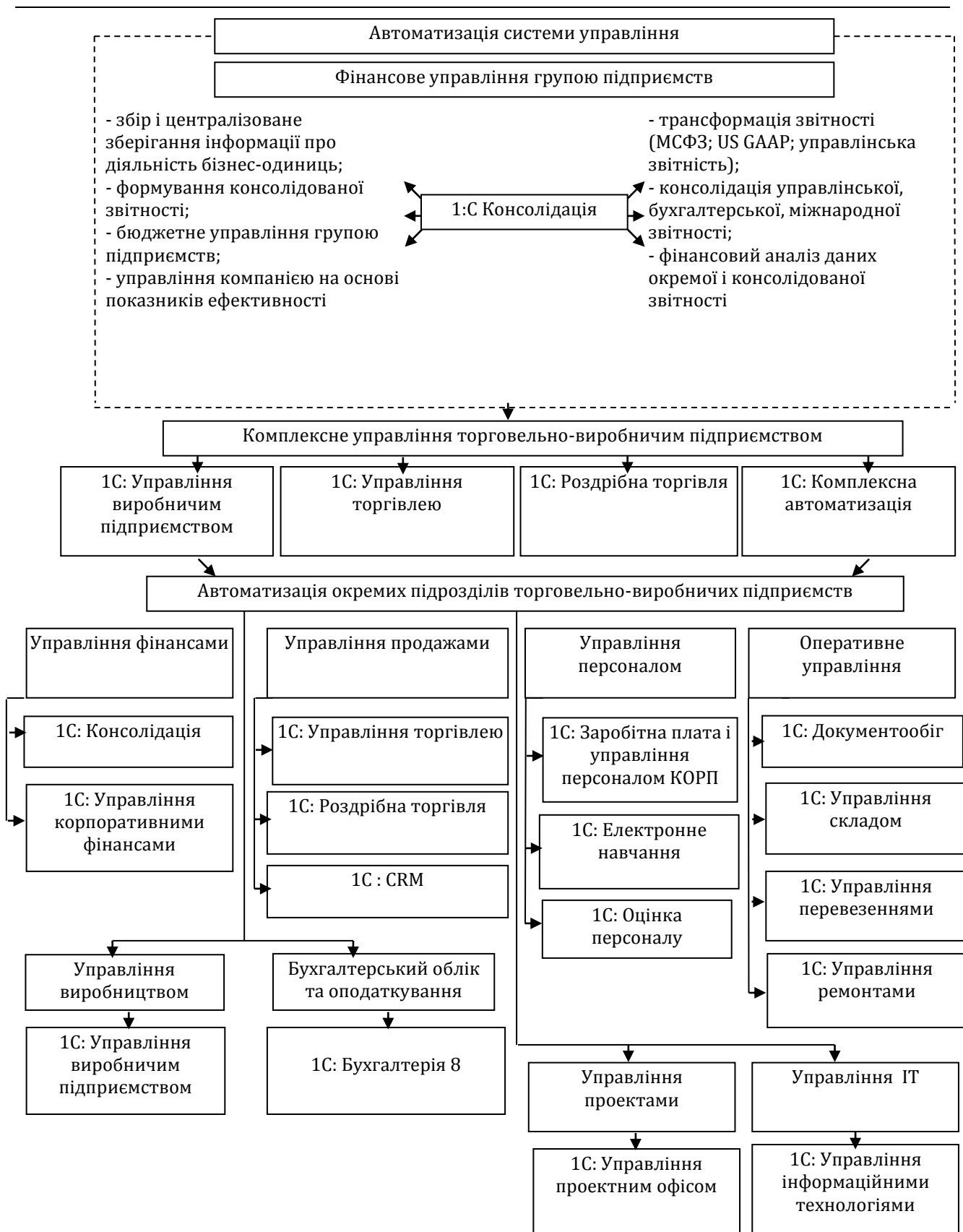
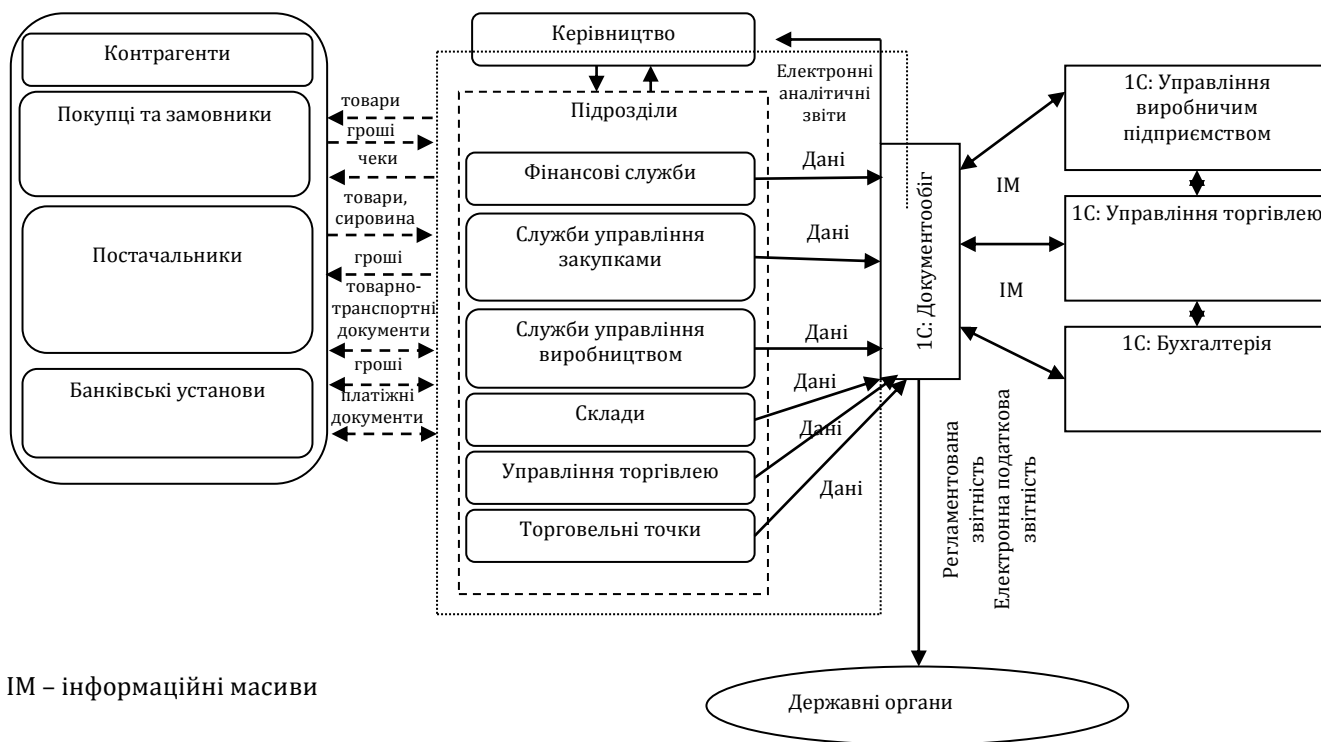


Рис. 1. Інформаційні системи управління торговельно-виробничим підприємством



ІМ – інформаційні масиви

Рис. 2. Інтеграція програми «1С: Документообіг» в інформаційну систему управління торговельно-виробничим підприємством

Оскільки уніфіковані бланки типових і спеціалізованих форм документів для обліку розрахунків електронними грошима відсутні, доцільно їх форми розробляти на торговельно-виробничих підприємствах самостійно та наводити як додатки до облікової політики підприємства. Також необхідно передбачити в обліковій політиці підприємства наявність цифрового підпису на розрахункових документах.

Документування господарських операцій з електронними грошима на торговельно-виробничих підприємствах, а, відповідно, і форми документів, якими оформлюються розрахунки, залежить від особливостей використання електронних грошей. Згідно з «Положенням про електронні гроші в Україні» випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки, тому торговельно-виробниче підприємство не може виступати емітентом електронних грошей. При цьому вимоги Положення не поширюються на діяльність осіб, які здійснюють випуск та/або обслуговування наперед оплачених карток одноцільового використання, які приймаються як засіб платежу винятково їх емітентами. Дослідження діяльності торговельно-виробничих підприємств показало, що в програмах лояльності з використанням електронних грошей учасниками можуть бути група підприємств, а не лише емітент, які теж приймають в якості платежу електронні гроші, але картки не випускають. Прикладом такої програми лояльності є програма «MAXY», емітентом електронних грошей у якій

виступає ПАТ «ВіЕйБі Банк».

За даними сайту Національного Банку України на сьогодні в Україні легалізовано лише дві системи електронних грошей: «Максі» (емітент – ПАТ «ВіЕйБі Банк») та «Monexy» (емітент – ВАТ Банк «Контракт») [Узгодження правил систем електронних грошей http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66296]. Згідно з Правилами Програми Лояльності «MAXI», бонус – означає певний обсяг електронних грошей MAXI, виражених у гривні, які випускаються Банком та які можуть бути використані Учасниками для придбання товарів у Партнерів Програми MAXI, при цьому «Партнер Програми MAXI» – підприємство сфери торгівлі, громадського харчування, споживчого обслуговування, авіаперевезень, туризму тощо, яке уклало договір участі в Програмі MAXI із Оператором та договір еквайрінгу MAXI з Банком у якості Торговця.

Підставою здійснення господарських операцій з електронними грошима є укладення договору «Про надання послуг за операціями з електронними грошима» між торговельно-виробничим підприємством та банком, який визначає умови використання системи електронних грошей. Договір необхідно підписати електронним цифровим підписом, який є обов'язковим реквізитом документів та прирівнюється до власноручного згідно з Законом України «Про електронний цифровий підпис».

На думку Канцедал Н. А., господарські договори

в окремих випадках можуть набувати статусу первинного документа, оскільки їх укладення є подією, яка призводить до змін у структурі активів та джерел їх формування [8]. Протилежної думки дотримується Коваль О. та зазначає, що договір

підтверджує виникнення юридичних прав і зобов'язань між контрагентами, але при цьому він не є первинним обліковим документом для цілей бухгалтерського обліку [9].

Таблиця 2. Обов'язкові та додаткові реквізити електронних первинних документів

Реквізити	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»	«Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку»	Вплив на систему бухгалтерського обліку	Порівняння		
				відповідає	частково відповідає	не відповідає
Обов'язкові реквізити	назва документа (форми)	назва документа (форми)	типізація документів	+		
	дата і місце складання	дата і місце складання	момент здійснення господарської операції	+		
	назва підприємства, від імені якого складено документ	найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ	визначення сторін господарської операції		+	
	зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції	зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі)	об'єкт бухгалтерського обліку, вибір методу оцінки та відображення на рахунках		+	
	посади осіб, відповідальних за здійснення та оформлення операції	посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення	особи, що несуть персональну відповідальність за правочинність здійсненої операції		+	
	особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції	особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції	є підставою для визнання документа, що підтверджує факт здійснення господарської операції		+	
Додаткові реквізити	—	ідентифікаційний код підприємства, установи з Державного реєстру	забезпечення єдиного державного обліку та ідентифікації суб'єктів господарювання			+
	—	номер документа	систематизація процесу			+
	—	підстава для здійснення операцій	визначення моменту виникнення передумов господарської операції			+
	—	дані про документ, що засвідчує особу-одержувача	визначення сторін зобов'язань			+
	—	печатка	є підставою для визнання документа			+

Згідно з ч. 1 ст. 626 Цивільного Кодексу України договором є домовленість двох або більше сторін,

спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [10].

Тобто договір фіксує не факт здійснення господарської операції, а лише безпосередньо порядок дій сторін при її здійсненні. Укладення договору не чинить змін у структурі активів та зобов'язань, власному капіталі торговельно-виробничого підприємства. На цій підставі можна зробити висновок, що договір не є первинним документом.

Утім, якщо договір фактично фіксує вже здійснену операцію (наприклад, у договорі фігурує формулювання: «Одна сторона передала безготівкові кошти в обмін на електронні гроші другій стороні, а друга сторона прийняла безготівкові кошти в обмін на електронні гроші...»), то такий договір можна класифікувати як первинний документ.

Господарський договір у сфері розрахунків електронними грошима використовується як інструмент для переміщення ресурсів у сфері обміну і є першоджерелом виникнення зобов'язань і прав. Відповідно, договірні права і зобов'язання доцільно поділяти на майбутні (умовні) та фактичні (реальні). Фактичні (реальні) призводять до зміни стану майна підприємства та джерел його утворення і відображаються на синтетичних (балансових) рахунках, майбутні (умовні) таких змін не викликають, а тому їх необхідно обліковувати на відповідних позабалансових рахунках. [8]. Таким чином укладення договору «Про надання послуг за операціями з електронними грошима» з емітентом електронних грошей (або його агентом) можна віднести до майбутніх (умовних) договірних прав і зобов'язань, а договір на придбання електронних грошей за рахунок обміну на безготівкові кошти – до фактичних (реальних), бо вони спричиняють зменшення коштів на рахунку та збільшення електронних грошей на рахунках їх обліку.

У програмі «1С: Документообіг» передбачено модуль «Облік договорів», за допомогою якого всі етапи підготовки, узгодження і виконання договорів «Про надання послуг за операціями з електронними грошима» автоматизовано. За допомогою програми необхідно завантажити електронну версію договору з сайту емітента електронних грошей, створити реєстраційну картку документа, передати договір на ознайомлення та погодження керівництву торговельно-виробничого підприємства, заповнити всі необхідні реквізити договору, поставити електронний підпис та передати по електронній пошті емітенту електронних грошей. Водночас для підприємства – юридичної особи,

для уникнення проблем з податковою інспекцією при проведенні розрахунків електронними грошима, доцільно договір формувати в паперовому, а не електронному вигляді, та з підписами, печаткою та іншими реквізитами передавати для підпису представнику системи електронних грошей будь-яким зручним способом (поштою, кур'єром, особисто тощо) і проконтролювати, щоб саме цей екземпляр договору був повернутий на підприємство з підписами та печаткою представника системи електронних грошей [11, с. 10].

Використання електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має достатнього правового підґрунтя для свого існування. Перспективи розвитку сучасних інформаційно-платіжних технологій і перешкоди, які заважають поширенню їх використання в економічному просторі України, постійно знаходяться в центрі уваги науковців і практиків, тому що це питання є одним з визначальних важелів монетарної політики і розвитку бізнесу. Широке використання електронних грошей може вплинути на роботу державних органів регулювання у таких сферах, як грошова політика, пруденційний нагляд за кредитними установами, оверсайт за платіжними установами тощо, а також на стабільність фінансової системи країни загалом. Розрахунки з використанням електронних грошей надають значну кількість переваг усім типам суб'єктів господарювання та споживачам. Однак до сьогодні у нормативних актах зустрічаються певні розбіжності стосовно обов'язкових та додаткових реквізитів первинного документа. Тому саме на вирішення означених проблемних питань має бути спрямованою економічна наука, а використання цього платіжного інституту у господарській практиці вітчизняних підприємств має базуватися на науково-обґрунтованій системі первинного обліку операцій, яка має відповідати світовим вимогам до функціонального наповнення, дотримуватися норм законодавства щодо форм документів та складу їх реквізитів, а також задовольняти інформаційні потреби системи управління підприємством. Інтегрований в інформаційну систему торговельно-виробничого підприємства програмний модуль «1С: Документообіг» надає можливість автоматизації всіх етапів обробки внутрішніх і офіційних документів з розрахунків електронними грошима, незалежно від типу документообігу.

Список літератури

1. *Огійчук, М. Ф. Побудова спеціалізованих форм первинних документів на засадах сучасних принципах бухгалтерського обліку [Текст] / М. Ф. Огійчук / – Х. : Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – 2006. – № 11. – С. 10–14.*

2. Ely, B. *Electronic money and monetary policy: separating fact from fiction* [Текст] / B. Ely // *The Cato Institute's 14 Annual Monetary Conference on "The Future of Money in the Information Age"*. – Washington D. C. – 1996. – 23 May. – 48 с.
3. Височан, О. С. *Облік грошових коштів та їх еквівалентів: теорія, методика, організація* [Текст] : автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / О. С. Височан– К. : Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2009. – 23 с.
4. *Про електронні документи та електронний документообіг* [Електронний ресурс] : закон України [прийнятий Верховною Радою України від 22. 05. 2003 р. – №851-IV]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
5. *Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку* [затверджене Міністерством фінансів України від 24. 05. 1995 – № 88] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
6. *Model Requirements for the Management of Electronic Records* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/archival-policy/moreq/doc/moreq2_spec_app9.pdf.
7. Alfred, P. *My Years with General Motors* [Текст] / Alfred P., Sloan Jr. Crown Publishing Group, 1964 – 472 р.
8. Канцедал, Н. А. *Документування в системі бухгалтерського обліку: юридичний аспект* / Н. А. Канцедал. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 2. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
9. Коваль, О. *Чи є договір первинним документом?* [Електронний ресурс] / О. Коваль. – Режим доступу : <http://www.tax-expert.in.ua/index.php/ru/>.
10. *Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (із наступними змінами і доповненнями, остання редакція від 19. 012013 р.)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Литвинов, А. *Организуем расчеты э-деньгами: технология в действии* / А. Литвинов. // *Все о бухгалтерском учете* – 2011. – №108 – С. 10-11.

References

1. Ohychuk, M. F. (2006). *Construction of specialized forms of primary documents based on modern principles of accounting*. [Construction of specialized forms of primary documents based on modern principles of accounting]. *Bulletin of KHNAU named after V. V. Dokuchayev*, 11, 10-14.
2. Ely, B. (1996). *Electronic money and monetary policy: separating fact from fiction*. [Electronic money and monetary policy: separating fact from fiction] *The Cato Institute's 14 Annual Monetary Conference on "The Future of Money in the Information Age"*. – Washington D. C.
3. Vysochan, O. S. (2009) *Accounting of cash and cash equivalents: Theory, methods, organization* [Accounting of cash and cash equivalents: Theory, methods, organization]. *Abstract on competition of a scientific degree of Candidate of science in Economics*. – Kyiv: State Academy of Statistics, Accounting and Auditing.
4. *On electronic documents and electronic flow of documents: the Law of Ukraine* [passed by the Verkhovna Rada of Ukraine dated 22. 05. 2003 – № 851-IV] [On electronic documents and electronic flow of documents: the Law of Ukraine]. Retrieved September 15, 2013, from : <http://search.ligazakon.ua>.
5. *Regulations on documentary records of the accounting* [approved by the Ministry of Finance of Ukraine dated 24.05.1995 – № 88] [Regulations on documentary records of the accounting]. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
6. *Model Requirements for the Management of Electronic Records*. Retrieved September 15, 2013, from : http://ec.europa.eu/archival-policy/moreq/doc/moreq2_spec_app9.pdf.
7. Alfred P., Sloan Jr. (1964). *My Years with General Motors* [My Years with General Motors] / Crown Publishing Group.
8. Kantsedal, N. A. (2012). *Documentation in the accounting system: legal aspect of "Economic Sciences"*. [Documentation in the accounting system: legal aspect of "Economic Sciences". – Series "Accounting and Finance"]. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.nbu.gov.ua/>.
9. Koval, O. *Is contract a primary document?* [Is contract a primary document?]. – Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.tax-expert.in.ua/index.php/ru/>.
10. *Civil Code of Ukraine dated 16. 01. 2003 № 435-IV (with subsequent amendments and supplements the latest edition dated 01.19.)* [Civil Code of Ukraine dated 16.01.2003 № 435-IV]. – Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Litvinov, A. (2011). *Organize e-money calculations: technology in action*. [Organize e-money calculations: technology in action.] *All about accounting and auditing*, 108, 10-11.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2013 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 14
№ 2
2013 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail. econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 25.12.2013 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-13
Умовно-друк. арк. 31,12. Обл. -вид. арк. 21,34.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.