

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією В. А. Дерія
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 18
№ 2

Тернопіль
2014

Економічний аналіз

Том 18. № 2.

2014 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 6 від 17 грудня 2014 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

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.)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – 315 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

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

Заступник головного редактора

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

Почесний головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., 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., Щецінський 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, 2014

© «Економічний аналіз», 2014

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2014

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Будько Оксана Володимирівна</i> Визначення мети та завдань бухгалтерського обліку в системі управління, орієнтованого на сталий розвиток підприємства	8
<i>Калюга Євгенія Василівна</i> Облік біологічних активів у державному секторі	16
<i>Кулик Роман Романович</i> Етимологія поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті	23
<i>Лаговська Олена Адамівна, Кучер Світлана Вікторівна, Якименко Марія Володимирівна</i> Формування прибутку діяльності вітчизняних підприємств в умовах ризику: обліково- аналітичний аспект	31
<i>Обмок Олена Григорівна</i> Виплати працівникам відповідно до міжнародної практики в державному секторі	43
<i>Сиводід Євгенія Олександрівна</i> Застосування єдиної системи нарахування пенсійних виплат	49
<i>Сокольська Рената Борисівна, Ізвєкова Інна Миколаївна, Лисенко Анастасія Вікторівна</i> Удосконалення обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу	54
<i>Чала Ірина Іларіонівна</i> Ідентифікація та вплив часових факторів на вибір бази оцінки немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку	61
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
<i>Алькема Віктор Григорович, Пазєєва Ганна Михайлівна</i> Структурний аналіз потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства	71
<i>Вовк Світлана Володимирівна</i> Всесвітня туристична організація як глобальний форум у сфері туристичної політики	81
<i>Волощук Лідія Олександрівна</i> Методичні засади та проблеми оцінювання інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислового підприємства	87

Глуцевський В'ячеслав Валентинович Аналіз і синтез моделі системи управління підприємством	95
Гой Василь Васильович Аналіз діяльності неплатоспроможних підприємств з метою виявлення ознак протиправних банкрутств	106
Голінач Людмила Іванівна Сутність соціального аудиту в процесі утвердження соціальної відповідальності бізнесу	113
Гораль Ліліана Тарасівна, Шийко Віра Ігорівна Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства	118
Горохова Тетяна Вадимівна, Лукаш Михайло Ігорович Визначення тактичних проблем адаптації металургійних підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів	127
Грабчук Оксана Миколаївна Фінансове регулювання розвитку економіки України у стані глибокої рецесії	134
Грибова Діана Вікторівна Інноваційний розвиток овочівницької галузі в умовах інтенсифікації виробництва	142
Грицюк Ілля Васильович Бюджетно-податкові інструменти регулювання дефіциту бюджету	146
Клебан Юрій Вікторович Прогнозування дефолту підприємств із застосуванням алгоритму нечіткого логічного висновку Сугено	153
Кульганік Оксана Михайлівна Формування системи економічної безпеки виробничого підприємства	161
Лазарева Анастасія Петрівна Стратегія фінансової безпеки підприємства	166
Маркіна Ірина Анатоліївна, Григоренко Євген Олександрович Кластерний аналіз оцінки кризового стану машинобудівних підприємств	173
Михальченко Олексій Анатолійович Управління конкурентоспроможним потенціалом авіабудівних підприємств в умовах глобалізації	182
Окрепкий Ростислав Богданович, Бутов Андрій Миколайович Тактичне прогнозування попиту як інструмент подолання диспропорцій у виробництві та споживанні продукції підприємства	188
Олійник Євгенія Валеріївна Удосконалення методики аналізу процесів відтворення основних засобів	195

Пігош Василь Августинович Проблемні аспекти формування планових кошторисних показників бюджетних установ	201
Самбурська Наталія Іванівна Формування методичних підходів до бюджетування капітальних інвестицій та джерел їх фінансування	210
Семененко Олена Володимирівна Передумови економічної стійкості підприємства	221
Сердюкова Інна Василівна Методичний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства	228
Сиволап Лариса Анатоліївна Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства	234
Слободян Наталія Геннадіївна Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика	239
Смирнова Наталія Василівна Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств	246
Соломаха Ірина Володимирівна Оцінювання конкурентоспроможності флористичних підприємств регіонального економічного простору	253
Тітова Ольга Петрівна, Бородіна Олена Миколаївна Аналіз обґрунтованості інформатизації та комп'ютеризації діяльності сільськогосподарських підприємств	262
Шипуліна Юлія Сергіївна Методичні засади діагностики стану інноваційної культури підприємства	269
Язлюк Борис Олегович Фундаментальні та прикладні економічні механізми підприємств при реалізації соціальних інвестицій як основа інноваційного розвитку держави	280
Якимчук Тетяна Володимирівна Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств молочної промисловості	286
Маловичко Світлана Вікторівна Еволюційні засади розвитку електронної комерції	291
Бочарова Юлія Геннадіївна Конкурентне співробітництво як стратегічна альтернатива конкуренції в умовах глобалізації	298

Маловичко Андрій Сергійович

До питання про індексацію світової економіки

304

Плахотник Елена Александровна

Эффективные механизмы выбора форм организации международного бизнеса в
Украине

309



ВІТАННЯ ЮВІЛЯРУ

06 березня 2015 року святкуватиме 75-річний ювілей засновник та лідер Тернопільської наукової школи аналітиків, колишній завідувач, професор кафедри економічного аналізу і статистики Тернопільського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України Шкарабан Степан Іванович

Степан Іванович народився у 1940 р. в селі Шайноги Радохівського району Львівської області. Свою трудову діяльність С. І. Шкарабан розпочав з посади табельника-рахівника Кам'яно-Бузької колії Львівської залізниці. У 1961 р. закінчив Львівський торговельно-економічний інститут, а через п'ять років – аспірантуру цього інституту. З 1961 р. до 1969 р. викладав у Оренбурзькому кооперативному технікумі, звідки був запрошений на роботу до Тернополя.

У Тернопільському національному економічному університеті Степан Іванович працював з 1969 р. до 2013 р., на той час Тернопільській філії Київського інституту народного господарства, пройшовши трудовий шлях від заступника декана, декана обліково-економічного факультету, завідувача, професора кафедри економічного аналізу і статистики.

С. І. Шкарабан – людина надзвичайної делікатності та чуйності, у нього свій вимір буття, своя міра таланту, свій Шлях – Шлях Ученого та Вчителя. Працюючи на викладацькій ниві, у 1968 р. він захистив кандидатську дисертацію на тему: «Аналіз ефективності використання основних фондів роздрібної торгівлі споживчої кооперації», а в 1987 р. – докторську дисертації на тему: «Оперативний економічний аналіз в управлінні промисловим виробництвом: методологія і організація». У 1969 р. отримав атестат доцента, а в 1989 р. – професора. У 1992 р. Степану Івановичу присуджено почесне звання «Заслужений діяч науки і техніки України».

У науці досліджував проблеми оперативного економічного аналізу, створив і очолив школу із вдосконалення методики оперативного економічного аналізу. Був членом Спеціалізованої вченої ради Д 58.082.03 у ТНЕУ із захисту кандидатських і докторських дисертацій. Постійно виступав офіційним опонентом кандидатських і докторських дисертацій. Степан Іванович протягом кількох десятків років керував та брав участь у розробках низки наукових бюджетних і госпрозрахункових тем.

Широта наукових поглядів та результати досліджень С. І. Шкарабана відображені у майже 300 наукових працях, серед них - 7 монографіях. Організатор багатьох міжнародних науково-практичних конференцій, а також активний учасник аналогічних наукових заходів у вузах України і за її межами. Степан Іванович був головним редактором Збірників наукових праць кафедри економічного аналізу «Наукові записки» (1999-2007 рр.) та «Економічний аналіз» (2007-2014 рр.), які зареєстровані ВАК України як фахові видання. Під його керівництвом підготовлено і захищено 3 докторські та 11 кандидатських дисертацій.

Колектив кафедри аудиту, ревізії та аналізу Тернопільського національного економічного університету, наукова громадськість України і близького та далекого зарубіжжя, колеги й учні вітають Степана Івановича Шкарабана з ювілеєм і бажають йому здоров'я та довгих щасливих років життя!

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.01

Оксана Володимирівна БУДЬКО

кандидат економічних наук, доцент,
Дніпродзержинський державний технічний університет
E-mail: bisnescon@ukr.net

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ ТА ЗАВДАНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ, ОРІЄНТОВАНОГО НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Будько, О. В. Визначення мети та завдань бухгалтерського обліку в системі управління, орієнтованого на сталий розвиток підприємства [Текст] / Оксана Володимирівна Будько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 8-15. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Сучасні умови діяльності підприємств та нові вимоги управління, спрямованого на забезпечення реалізації концепції сталого розвитку, потребують удосконалення інформаційного забезпечення менеджменту, що обумовлює удосконалення системи бухгалтерського обліку, уточнення та модифікації його мети і завдань. Метою дослідження є аналіз та обґрунтування необхідності модифікації мети та завдань бухгалтерського обліку в умовах діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення сталого розвитку. У статті визначено необхідність удосконалення змісту формулювання мети і завдань бухгалтерського обліку з урахуванням цілей сталого розвитку. Проаналізовано визначення мети бухгалтерського обліку як однієї з головних категорій системи бухгалтерського обліку в історичному аспекті та відповідно до вітчизняної і зарубіжної наукової думки. Вказано, що у формулюванні мети бухгалтерського обліку слід ураховувати нову парадигму управління суспільним розвитком та, відповідно, нову парадигму бухгалтерського обліку. Акцентована увага на необхідності удосконалення формулювань завдань бухгалтерського обліку, які конкретизують його мету, що спрямована на забезпечення реалізації цілей сталого розвитку. Окреслено сучасні підходи до визначення завдань бухгалтерського обліку. На основі їх аналізу вказано пріоритетні, які можуть забезпечити реалізацію мети бухгалтерського обліку. Визначено основні завдання бухгалтерського обліку, які спрямовані на інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень зацікавленими особами, інформаційне забезпечення максимізації вартості підприємства та збереження майна власників, моделювання господарської діяльності з метою вироблення оптимальних рішень та отримання інформації перспективного характеру, визначення фінансового результату. За результатами запропоновано уточнені формулювання мети і завдань бухгалтерського обліку з урахуванням цілей сталого розвитку та вказано, у зв'язку з цим, на необхідність внесення змін до законодавства.

Ключові слова: мета; завдання; бухгалтерський облік; сталий розвиток; інформаційне забезпечення.

DEFINITION OF PURPOSE AND OBJECTIVES OF ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT FOCUSED ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Abstract

Current conditions of businesses activity and new management requirements aimed at ensuring the implementation of sustainable development require the improvement of information management providing that can provide the improvement of accounting, clarification and modification of its goals and objectives. The aim of study is the analysis and grounding of the necessity of modification of the goals and objectives of accounting in terms of the company activity for its sustainable development. The article outlines the necessity to improve the content of the purpose and objectives considering the goals of sustainable development. It has been carried out the analysis of goal of accounting as one of the categories accounting system in historical perspective in accordance with domestic and foreign scientific thought. It has been indicated that in formulation of accounting purpose it should be considered a new paradigm of management community development and, consequently, a new paradigm of accounting. It has been emphasized the need to improve the formulation of accounting problems that specify its purpose. Its purpose aime is to ensure the realization of sustainable development. New approaches for identification the issues of accounting are outlined. On the basis of their analysis it has been given the priority tasks, which can provide an objective accounting. The main tasks of accounting which are directed at information providing of the process of decision-making of interested parties, information support of maximization of enterprise value and saving the property of the owners, modeling of economic activity in order to develop optimal solutions and obtaining of information of prospective nature, determining financial results are defined. The updated determination of purpose and objectives of accounting considering the goals of sustainable development is proposed.

Keywords: *aim; task; accounting; sustainable development; information provision.*

JEL classification: M41

Вступ

Проблеми екологічного, соціального, культурного, політичного характеру, які породжуються процесами глобалізації, потребують вирішення як на макро-, так і на мікрорівні. Саме за цих умов актуальною постає необхідність реалізації концепції сталого розвитку, за якою нагальним є встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, разом із їх потребою в безпечному і здоровому довкіллі. Досягнення цілей сталого розвитку можливе тільки за наявності чіткого механізму управління економічною, екологічною і соціальною діяльністю, який передбачає створення відповідного інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень.

Управління сталим розвитком підприємства потребує ефективного, раціонального і організованого обліково-аналітичного забезпечення.

На сьогодні окреслення ролі бухгалтерського обліку у системі управління бізнес-процесами, визначення його мети і завдань залишаються найбільш дискусійними питаннями, які загострюються і потребують вирішення в умовах нової парадигми, що обумовлює еволюційну заміну або доповнення цих основних категорій теорії бухгалтерського обліку.

Проблеми, які постають перед суб'єктами господарювання, вимагають вирішення, у тому числі через удосконалення теорії бухгалтерського обліку, що і обумовлює актуальність нашої статті.

Питаннями, пов'язаними з теорією бухгалтерського обліку, зокрема з визначенням його мети і завдань, цікавилися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Ван Бреда, В. М. Жук, О. В. Ільчова, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, О. А. Лаговська, Н. О. Лоханова, М. Р. Метьюс, Л. В. Нападівська, І. В. Орлов, В. Ф. Палій, М. Х. Б. Перера, О. М. Петрук, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Е. С. Хендріксен, В. Г. Швець та інші.

Враховуючи вагомий внесок у розвиток науки бухгалтерського обліку та спираючись на цінний доробок науковців, хочемо, однак, зауважити, що питання визначення та обґрунтування мети і завдань бухгалтерського обліку потребують подальшого їх аналізу та модифікації в умовах діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його сталого розвитку.

Мета статті

Метою статті є здійснення аналізу та обґрунтування необхідності модифікації мети та завдань бухгалтерського обліку в умовах діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Головним для функціонування будь-якої системи є мета. Не є винятком і система бухгалтерського обліку, яка з часів її зародження має свою цільову спрямованість, яка обумовлена розвитком суспільства та економіки.

У стародавньому світі метою обліку більшою мірою був підрахунок майна та коштів, щоб визначити, що належить тій чи іншій особі.

Та вже пізніше відомим італійським вченим Лукою Пачолі (1494 р.) мета була сформульована, як «ведення своїх справ належним чином і як слід, аби можна було без затримок одержати будь-які відомості як стосовно боргів, так і вимог» [17, с. 18]. То ж, як бачимо, облік, за словами вченого, має мету, яка полягає у здійсненні контролю за боргами та їх погашенням.

Інший італійський вчений Бастіано Вентурі (1655) у визначенні мети обліку акцентує увагу на його участі в управлінні господарськими процесами [20, с. 67].

Франческо Вілла в XIX ст. вказував, що мета рахунковедення полягає в тому, щоб контролювати рух господарських цінностей, які знаходяться в господарстві до початку періоду, фіксувати передбачувані доходи і витрати [20, с. 70]. Це ще раз підтверджує, що головна мета бухгалтерського обліку на той час полягала в забезпеченні контролю за станом і рухом майна.

Вітчизняні вчені вбачають мету обліку в забезпеченні інформацією користувачів. Так Я. Д. Крупка вказує, що «бухгалтерський облік як інформаційна система переслідує мету найбільш повного і своєчасного забезпечення користувачів достовірними даними стосовно майнового і фінансового стану, а також результатів діяльності підприємств» [7, с. 133].

В. Г. Швець вважає, що «метою бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про стан і діяльність підприємства» [22, с. 16].

Видатний представник німецької бухгалтерської школи І. Ф. Шер визначає мету бухгалтерії в повідомленні даних про величину власного капіталу [23, с. 3].

Також мета бухгалтерського обліку визначена на законодавчому рівні в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», згідно з яким «метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [1].

Інші науковці у своїх визначеннях мети бухгалтерського обліку роблять наголос на його зв'язку з управлінням. На це прямо вказують В. Ф. Палій та Я. В. Соколов, констатуючи, що мета бухгалтерського обліку полягає в управлінні господарськими процесами, його змістом є інформація про факти господарської діяльності, а його робочою функцією – спостереження, вимірювання, класифікація, узагальнення й передача інформації [15, с. 23-24].

Проф. М. С. Пушкар розмежовує мету бухгалтерського обліку як науки і як практичної діяльності. Він зазначає, що «визначення мети бухгалтерського обліку як науки відрізняються від буденної його мети обліку як практичної рутинної діяльності. Для практики метою є своєчасна обробка даних і отримання інформації відповідно до прийнятої моделі та процедур обліку. Метою науки є вищі цінності – побудова теоретичних конструкцій, які містять окремі категорії, елементи системи, цілепокладання, що забезпечує відображення реальної діяльності та розкриває сутність і корисність облікових даних для користувачів» [18, с. 11].

Проф. І. О. Орлов здійснює аналіз трактувань мети бухгалтерського обліку згідно з підходами, визначеними в англійській літературі [14, с. 235-236]. Так, згідно з біхевіористичним підходом, метою обліку є розробка способів впливу на поведінку спершу бухгалтерів, а через них – і на усіх осіб, зайнятих у господарській діяльності.

Відповідно до економічного підходу метою обліку є контроль та оцінка економічних показників, забезпечення умов для досягнення максимальної ефективності виробництва.

За інформаційним підходом, яскравим представником якого є Дж. Сортер, мета обліку полягає в наданні інформації про всі «суттєві» події, котрі можуть бути використані у багатьох моделях прийняття рішень.

Представники психологічної школи вбачають мету бухгалтерського обліку в забезпеченні даними різних рівнів управління, що дозволить покращити планування і контроль, а також у виконанні ролі засобу комунікації на підприємстві.

З соціологічної точки зору мета обліку полягає в забезпеченні справедливості стосовно усіх учасників господарського процесу, розкритті суперечливих інтересів суспільних груп.

Мета ведення бухгалтерського обліку, з огляду на вищезазначене, залежить від пріоритетів компанії та цілей її функціонування. Отже, як бачимо, тут простежується визначення мети як практичної діяльності.

Зважаючи на проаналізовані формулювання мети бухгалтерського обліку, які враховують інформаційні потреби користувачів, необхідність управління підприємством, при встановленні мети бухгалтерського обліку слід брати до уваги і умови, в яких функціонує підприємство, мету його діяльності та парадигму управління суспільним розвитком, в основі якої лежить гармонізація відносин у системі «суспільство-виробництво-природа» і, відповідно, сформовану нову парадигму бухгалтерського обліку. Про необхідність доповнень облікових категорій у зв'язку зі зміною парадигми бухгалтерського обліку наголошує і професор В. М. Жук, який вбачає місію обліку в інформаційному забезпеченні провадження гармонійного економічного порядку, мобілізації ресурсів на примноження енергетичних активів та збереження фізичного капіталу [4, с. 179].

Враховуючи те, що будь-який суб'єкт господарювання на сьогодні створюється не тільки з метою просто максимізувати свій прибуток та забезпечити зростання своєї вартості, а й зайняти гідне місце в системі економічного, екологічного і соціального розвитку, визначення мети бухгалтерського обліку може бути збагачено, а сама мета – спрямована на інформаційне забезпечення сталого розвитку підприємства. При цьому метою бухгалтерського обліку є створення інформаційної моделі господарських процесів, що повно і достовірно відображає економічну, екологічну і соціальну діяльність та надання зацікавленим користувачам повної, правдивої, неупередженої інформації про фактичний стан господарської діяльності та її перспективи, а також про внутрішнє і зовнішнє середовище для прийняття рішень.

Мета визначає завдання, які її конкретизують. Слід вказати, що у зв'язку з визначенням завдань бухгалтерського обліку дискусійними є питання щодо трактування самого поняття «завдання». Так В. Г. Лень, аналізуючи визначення понять «задача» і «завдання» приходять до висновку, що доцільним є використання поняття «задача», оскільки воно має більш широкий зміст: під задачею розуміють те, що потрібно зробити, а під завданнями – запланований для виконання обсяг роботи. Науковець вказує, що «під задачею бухгалтерського обліку слід розуміти узагальнену сукупність завдань, спрямованих на забезпечення виконання певної функції бухгалтерського обліку» [9].

Користуючись тлумаченнями словника української мови, який визначає задачу як «питання, яке розв'язується шляхом обчислень за визначеною умовою, доручення, завдання» [13, с. 57], ми вважаємо, що відповідно до сутності та призначення бухгалтерського обліку доречнішим буде використання поняття «завдання», яке розуміють як визначений, запланований для виконання обсяг роботи, мета, замисел [13, с. 47]. Більшість вітчизняних вчених використовують поняття «завдання», частіше поняття «задача» ми можемо спостерігати в перекладних виданнях (англомовних, російських тощо).

Аналіз складу завдань бухгалтерського обліку, які визначені вітчизняними та зарубіжними вченими, свідчить про різні підходи та відсутність єдиної думки про їх склад. Так можна виділити наступні підходи до визначення завдань бухгалтерського обліку:

- розмежування завдань бухгалтерського обліку як науки і як сфери практичної управлінської діяльності. Проф. Г. Г. Кірейцев у зв'язку з цим зазначає, що завдання бухгалтерського обліку як сфери практичної управлінської діяльності і як науки не ідентичні [6, с. 47-70]. Він вказує, що у першому випадку йдеться про більш повне та своєчасне виконання функцій обліку за допомогою напрацьованих прийомів обліку й використання засобів облікової праці, а в іншому – про розробку нових і удосконалення наявних прийомів й організаційних форм обліку з метою більш повного і ефективного виконання його функцій;
- надання пріоритету у визначеннях завдань збереженню майна власників. Проф. Ф. Ф. Бутинцем визначаються такі завдання бухгалтерського обліку: збереження майна власників, надання інформації для забезпечення управління, визначення фінансових результатів [3, с. 19].

Відомі американські вчені Е. С. Хендріксен та М. Ф. Ван Бреда окреслюють завдання бухгалтерського обліку як забезпечення збереження майна власників, контроль як засіб забезпечення ефективного управління підприємством, розрахунок фінансових результатів (виявлення економічних та юридичних наслідків господарських фактів), перерозподіл ресурсів у галузях економіки [21].

Проф. В. В. Сопко серед завдань бухгалтерського обліку також називає завдання забезпечення збереження власності підприємства. Крім цього, до них вчений відносить також збирання, обробку й відображення первинних даних про стан господарської діяльності, систематизацію, групування й зведення даних для отримання підсумкової інформації про стан господарської діяльності,

забезпечення необхідними даними для контролю за виконанням господарських завдань і режимом економії [20, с. 11];

- розмежування завдань бухгалтерського обліку згідно з підсистемами: фінансового та управлінського обліку. Це яскраво демонструє у своїй праці Л. В. Нападівська, зазначаючи що «система обліку покликана вирішити два основних завдання: 1) характеризувати результати діяльності підприємства минулих років (завдання фінансового обліку), 2) забезпечувати релевантною інформацією систему управління на всіх його рівнях для прийняття управлінських рішень при здійсненні поточної діяльності та діяльності, пов'язаної з майбутнім підприємства (завдання управлінського обліку)» [12, с. 53];
- виділення специфічних та уніфікованих, загальних і окремих завдань. О. М. Петрук зазначає, що «поряд зі специфічними завданнями й цілями система бухгалтерського обліку виконує уніфіковане значення – відображає колообіг засобів підприємства. Ця здатність бухгалтерського обліку дає можливість підприємству систематично контролювати та аналізувати свої економічні позиції на ринку товарів, капіталу та робочої сили, а також дозволяє підприємству кожен раз оцінювати конкурентоспроможність продукції і свої позиції загалом при кон'юктурі ринку, що склалася» [12, с. 53].

Загальні і окремі завдання розмежує М. Т. Білуха, який вказує, що окремі завдання обліку – облік процесів господарської діяльності, а загальні – облік всієї господарської діяльності підприємства, тобто інформаційне задоволення потреб управлінських функцій [2, с. 4-5, 8];

- визначення завдань у межах підходів до обліку. Останнім часом розповсюдження набуває виокремлення окремих видів обліку: екологічного, соціального, стратегічного, креативного тощо.

Російською дослідницею І. В. Ільчовою в межах традиційної системи обліку виокремлюється екологічний бухгалтерський облік як порівняно автономна підсистема інформаційної бази управління [5, с. 17]. Більше того, автор визначає систему екологічного обліку у вигляді трьох складових: фінансового, управлінського і соціального обліку. При цьому бухгалтерський облік у сфері екології, на думку О. В. Ільчової, покликаний посилювати роль регулювання економіки та контроль за витратами, здійснювати менеджмент і контроль природоохоронних заходів, забезпечувати складання відповідної звітності, забезпечувати прийняття захисних заходів, оцінювати можливі ризики і т. ін. [5, с. 18].

Водночас виокремлювати екологічний і соціальний облік немає підстав, адже, як перший, так і другий – це не самостійні види бухгалтерського обліку, а напрямки або підходи до обліку відповідно екологічної і соціальної діяльності. Відповідно визначені завдання будуть похідними від завдань бухгалтерського обліку;

- визначення завдань з урахуванням вартісного підходу до управління підприємством. Так І. Ф. Шер констатує, що «завдання бухгалтерії – дати правильну картину та надати результат господарської діяльності, спрямований на створення, збереження та збільшення цінності» [23, с. 3].

О. А. Лаговська субпідрядним завданням бухгалтерського обліку відносно пріоритетного завдання інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень оперативного та стратегічного характеру зацікавленими особами та усунення асиметрії облікової інформації виокремлює завдання інформаційної підтримки забезпечення максимізації вартості підприємства [8, с. 123].

Також і Н. О. Лохановою визначено серед завдань обліку «інформаційне розкриття процесу створення вартості і сприяння максимізації вартості підприємства» [10, с. 176]. При цьому науковцем акцентується увага на недоцільності виділення завдань збереження майна власника і достовірного визначення фінансового результату, без яких неможлива максимізація вартості підприємства, а значить, немає змісту виокремлювати ці завдання.

Підходи свідчать про різноманітність думок щодо визначень завдань. Відсутність чіткості в цьому питанні посилює і той факт, що, на відміну від інших держав, в Україні на законодавчому рівні завдання бухгалтерського обліку не визначено.

Усі проаналізовані вище підходи можуть слугувати базою для визначення завдань бухгалтерського обліку, орієнтованого на цілі забезпечення сталого розвитку. При цьому пріоритетним є використання концепції вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством. Як зазначають американські вчені, «цей підхід не тільки сприяє задоволенню інтересів інвесторів, що є передумовою зростання інвестиційної привабливості, а й сприяє підвищенню суспільного добробуту, оскільки підприємства, які не здатні генерувати прибуток, розмір якого хоча б перевищує витрати на залучення капіталу, марнують ресурси суспільства» [24]. Це означає, що максимізація вартості підприємства у довгостроковій перспективі неможлива без усвідомлення його соціальної відповідальності. Завданням бухгалтерського обліку при цьому буде інформаційне забезпечення стану та змін соціального капіталу.

Інформаційне забезпечення управління сталим розвитком не буде повним без урахування екологічної складової. Завдання бухгалтерського обліку буде полягати в забезпеченні інформацією щодо взаємодії підприємства як споживача ресурсів та довілля.

Узагальнюючи цінні напрацювання наукової думки та беручи до уваги цільове спрямування бухгалтерського обліку, як основи інформаційного забезпечення сталого розвитку, завдання можемо визначити як:

- інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень з метою забезпечення сталого розвитку підприємства. Оскільки сталий розвиток – це збалансований розвиток трьох складових діяльності підприємства (економічної, екологічної і соціальної), то бухгалтерський облік має забезпечити розкриття інформації про економічну, екологічну і соціальну діяльність;
- моделювання господарської діяльності з урахуванням параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища та фінансових і нефінансових показників з метою прогнозування та визначення оптимального варіанту розвитку суб'єкта господарювання;
- інформаційне сприяння забезпечення максимізації вартості майна;
- інформаційне забезпечення збереження майна власників;
- визначення фінансових результатів. При цьому в підзавданнях буде виокремлюватися визначення результатів від екологічної та соціальної діяльності, які будуть мати вплив на фінансові результати діяльності підприємства загалом.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Реформування інформаційного забезпечення сталого розвитку підприємств обумовлює розробку нових та удосконалення наявних категорій системи бухгалтерського обліку. Подальший розвиток бухгалтерського обліку як науки, яка не є догмою, а відповідає реаліям та вимогам сучасності, можливий лише за чіткого визначення його мети та завдань, які сприяють її реалізації.

Мета і завдання бухгалтерського обліку повинні спрямовуватися на визначені цілі економічної, екологічної і соціальної діяльності. Чітке формулювання мети та завдань дозволить сформулювати комплексне інформаційне забезпечення управління сталим розвитком.

У цьому зв'язку доцільним є внесення доповнення до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» в частині визначення завдань бухгалтерського обліку. Також потребує уточнення і мета бухгалтерського обліку, яка буде враховувати орієнтацію діяльності підприємства на забезпечення сталого розвитку.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення підходів до чіткого визначення завдань бухгалтерського обліку в межах кожного виду діяльності (економічної, екологічної, соціальної), що забезпечить досягнення цілей сталого розвитку.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 у редакції від 15.10.2014 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / М. Т. Білуха. – К. : Київ. держ. торг. -екон. ун-т, 2000. – 692 с.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерська освіта: до Болоні від Житомира / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 1(4). / Відповідальний редактор д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 400 с.
4. Жук, В. М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В. М. Жук // Збірник наукових праць. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Луцьк: ЛНТУ. – 2009. – Вип. 6 (24). – С. 171-182
5. Ильичева, Е. В. Экологический учет в условиях реализации политики экологической сбалансированности: автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е. В. Ильичева. – Орел, 2010. – 48 с.
6. Кирейцев, Г. Г. Глобализация экономики и унификации методологии бухгалтерского учета [Научный доклад] / Г. Г. Кирейцев. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 76 с.
7. Крупка, Я. Д. Користувачі облікової інформації та проблеми задоволення їх інформаційних потреб / Я. Д. Крупка // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 132-134
8. Лаговська, О. А. Модифікація завдань бухгалтерського обліку в умовах управління орієнтованого на максимізацію вартості підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Лаговська // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 120-125

9. Лоханова, Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: [монографія] / Н. О. Лоханова. – Херсон: Грін Д. С., 2012. – 400 с.
10. Лень, В. С. Задачі бухгалтерського обліку: визначення та обґрунтування [Електронний ресурс] / В. С. Лень // Сайт «Department of International Economic Relations». – Режим доступу: <http://mev-hnu.at.ua/load/2013/9>
11. Мэтьюс, М. Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера [Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
12. Нападівська, Л. В. Управлінський облік: монографія. / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
13. Новий словник української мови: у 4-х томах. Т. 1/ Укладачі В. Яременко, О. Сліпушко. – Київ: Видавництво «Аконіт», 2000. – 910 с.
14. Орлов, І. В. Призначення бухгалтерського обліку та його історична модифікація / І. В. Орлов // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 3 (21). – С. 231-241.
15. Палий, В. Ф. Теория бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 279 с.
16. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли. Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 286 с.
17. Петрук, О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: [монографія] / О. М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ. 2005. – 420 с.
18. Пушкар, М. С. Філософія обліку / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2002. – 157 с.
19. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
20. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік: концептуальні основи теорії : навчально-практичний посібник / В. В. Сопко. – ТОВ «Видавничий дім «Професіонал», Київ, 2004. – 180 с.
21. Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 577 с.
22. Швець, В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. – 2-ге вид., перероб і доп. / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2006. – 525 с.
23. Шер, И. Ф. Опыт научной разработки бухгалтерии / И. Ф. Шер // Счетоводство. – 1892. – № 1. – С. 3
24. Koller T. Measuring and Managing the Value of Companies / T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels. – / [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://books.google.com/books>.

References

1. Pro bukhholderskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : zakon Ukrainy vid 16.07.1999. № 996-14. (1999). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Bilukha, M. T. (2000). Teoriia bukhholderskoho obliku. Kyiv : Kyiv. derzh. torh. -ekon. un-t.
3. Butynets, F. F. (2006). Bukhholderska osvita: do Boloni vid Zhytomyra. Bukhholderskyi oblik, kontrol i analiz, 1(4).
4. Zhuk, V. M. (2009). Paradyhma bukhholderskoho obliku ekonomiky harmoniinoho rozvytku. Zbirnyk naukovykh prats. Ekonomichni nauky. Seriia «Oblik i finansy», 6 (24), 171-182.
5. Il'icheva, E. V. (2010). Jekologicheskij uchet v uslovijah realizacii politiki jekologicheskoy sbalansirovannosti. Orel.
6. Kirejcev, G. G. (2008). Globalizacija jekonomiki i unifikacii metodologii buhgalterskogo ucheta. Zhitomyr: ZhGTU.
7. Krupka, Ya. D. (2010). Korystuvachi oblikovoi informatsii ta problemy zadovolennia yikh informatsiinykh potreb, Visnyk ZhDTU, 3 (53), 132-134.
8. Lahovska, O. A. (2011). Modyfikatsiia zavdan bukhholderskoho obliku v umovakh upravlinnia oriietovanoho na maksymizatsiiu vartosti pidpriemstva, Visnyk ZhDTU, 2 (56), 120-125.
9. Lokhanova, N. O. (2012). Intehratsiini protsesy v obliku v umovakh instytutsionalnykh peretvoren. Kherson: Hrin D. S.
10. Len, V. S. (2013). Zadachi bukhholderskoho obliku: vyznachenia ta obgruntuvannia. Retrieved from: <http://mev-hnu.at.ua/load/2013/9>.
11. Mjet'jus, M. R. & Perera, M. H. B. (1999). Teorija buhgalterskogo ucheta. Moskow : Audit, JuNITI.
12. Napadovska, L. V. (2000). Upravlinskyi oblik. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita.
13. Novyi slovnyk ukrainskoi movy. (2000). Kyiv: Akonit.
14. Orlov, I. V. (2011). Pryznachennia bukhholderskoho obliku ta yoho istorychna modyfikatsiia. Problemy teorii ta metodolohii bukhholderskoho obliku, kontroliu i analizu, 3 (21), 231-241.
15. Palij, V. F. & Sokolov, Ja. V. (1984). Teorija buhgalterskogo ucheta. Moskow : Finansy i statistika.

-
16. Pacholi, L. (1982). *Traktat o schetah i zapisjah. Moskow : Finansy i statistika.*
 17. Petruk, O. M. (2005). *Harmonizatsiia natsionalnykh system bukhhalterskoho obliku. Zhytomyr: ZhDTU.*
 18. Pushkar, M. S. (2002). *Filosofii obliku. Ternopil: Kart-Blansh.*
 19. Sokolov Ja. V. (1996). *Buhgalterskij uchet: ot istokov do nashih dnei. Moskow : Audit: JuNITI.*
 20. Sopko, V. V. (2004). *Bukhhalterskyi oblik: kontseptualni osnovy teorii. Kyiv : Profesional.*
 21. Hendriksen, Je. S. & Van Breda, M. F. (2000). *Teoriya buhgalterskogo ucheta. Moskow : Finansy i statistika.*
 22. Shvets, V. H. (2006). *Teoriia bukhhalterskoho obliku. Kyiv : Znannia.*
 23. Sher, I. F. (1892). *Opyt nauchnoj razrabotki buhgalterii. Schetovodstvo, 1, 3.*
 24. Koller, T., Goedhart, M. & Wessels, D. (n.d.). *Measuring and Managing the Value of Companies. Retrieved from: <http://books.google.com/books>.*

Стаття надійшла до редакції 04.12.2014 р.

Євгенія Василівна КАЛЮГА

доктор економічних наук, професор кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: OiA616@ukr.net

ОБЛІК БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Калюга, Є. В. Облік біологічних активів у державному секторі [Текст] / Євгенія Василівна Калюга // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С.16-22. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано відповідність між національною і міжнародною системами бухгалтерського обліку в державному секторі; обґрунтовано необхідність розробки НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» на підставі МСФЗ 27 «Біологічні активи»; запропоновано його структуру та зміст.

Вступ. *Застосування національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, які побудовані на підставі міжнародних, сприятиме об'єктивному та достовірному відображенню інформації. Розробка стандарту 136 «Біологічні активи» для державного сектору (науково-дослідних сільськогосподарських установ), сприятиме встановленню єдиного порядку обліку і розкриттю інформації стосовно сільськогосподарської діяльності та біологічних активів щодо питань протягом періоду зростання, виробництва і розмноження, порядку первісної оцінки сільськогосподарської продукції на час її збору.*

Мета. *Визначити проблемні питання щодо нормативно-правового забезпечення розроблених стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, обґрунтувати необхідність підготовки НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» та запропонувати його зміст.*

Методологія. *Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. Зокрема, використано методи причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний при проведенні аналізу нормативно-правового забезпечення розроблених національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі на підставі міжнародних як у державному, так і в комерційному секторах. Методи узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу застосовано при визначенні структури та змісту НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи».*

Результати. *Проведені дослідження свідчать про часткову відповідність української системи обліку та звітності в державному секторі міжнародній. Зокрема, не використовуються такі принципи, як: пріоритет економічного змісту операцій над їх юридичною формою; поняття майбутніх економічних вигод і корисності потенціалу; по-різному здійснюється класифікація активів і зобов'язань, доходів і витрат; застосовуються різні методи обліку; не виділені в окрему категорію такі об'єкти активів, як інвестиційна нерухомість і активи спадщини, резерви, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи, не враховується і не відображається у звітності знецінення активів; не здійснюється оцінка об'єктів за справедливою вартістю; оцінку зобов'язань за справедливою вартістю не передбачено. Загалом стандарти обліку і звітності в державному секторі відповідають МСФЗДС за складом і структурою та будуть вдосконалюватися в процесі їх упровадження. Оскільки серед затверджених стандартів відсутнє НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи», то запропоновано в його складі передбачити 7 розділів: «загальні положення» (визначення сфери дії); «визнання і оцінка» (умови, коли біологічний актив та/або сільськогосподарська продукція визнаються активом); «неможливість надійної оцінки справедливої вартості» (залежно від умов отримання біологічного активу); «доходи та витрати сільськогосподарської діяльності» (сутність визнання доходів, витрат та їх склад); «результат сільськогосподарської діяльності» (склад профіциту або дефіциту за період, у якому вони виникають); «розкриття інформації» (визначення основних складових, які розкриваються у фінансовій звітності); «перехідні положення» (послідовність застосування облікової політики).*

Ключові слова: *система бухгалтерського обліку; нормативно-правове забезпечення; міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку; біологічні активи; визнання біологічних активів; оцінка біологічних активів; доходи і витрати сільськогосподарської діяльності.*

Yevgenia Vasylivna KALYUGA

Doctor of Economics, Professor,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: OiA616@ukr.net

ACCOUNTING OF BIOLOGICAL ASSETS IN THE PUBLIC SECTOR

Abstract

It has been analyzed the correspondence between national and international accounting systems in the public sector. It has been grounded the necessity of development of IPSAS 136 "Biological assets" under IAS 27 "Biological Assets". Its structure and content are considered.

Introduction. *The use of national accounting standards in the public sector, which are built on the basis of international facilitate objective and reliable information display is considered. Development of Standard 136 "Biological assets" for the public sector (agricultural research institutions) will help to establish a single order of accounting and disclosure regarding agricultural activities and biological assets on the issues during the period of growth, production and reproduction, harvesting.*

Purpose of the study is to identify the problematic issues of regulatory support of the development of accounting standards in the public sector; to justify the need to prepare IPSAS 136 "Biological assets" and offer its content.

Methodology. *The methodological basis of the study can become general scientific and special methods of learning. In particular, the methods that have been used are the method of causation and abstract logic. They have been used while analyzing regulatory support of developed national accounting standards in the public sector on the basis of international ones in both the public and the commercial sectors. Methods of synthesis, comparison, analysis and synthesis have been applied for the determination of the structure and contents IPSAS 136 "Biological assets".*

Results. *The conducted studies indicate partial compliance of Ukrainian standards of accounting and reporting in the public sector with international ones. In particular, the following principles are not used: the priority of economic substance of transactions on their legal form; the concept of future economic benefits and potential usefulness; the classification of assets and liabilities, income and expenses is done in a different way; it has not been identified as a separate category of objects such assets as investment property and assets heritage, provisions, contingent liabilities and contingent assets; it has not been carried out the evaluation of objects according to fair value; estimation of liabilities at fair value is not available. In general standards of accounting and reporting in the public sector meet IFRS requirements at composition and structure and will be improved in the process of their implementation. As among the approved standard there is no IPSAS 136 "Biological assets" then it has been proposed to provide 7 chapters in its structure: provide "general provisions" (determination of scope of the activity); "recognition and measurement" (conditions when biological asset and / or agricultural products are recognized as asset); "inability to estimate reliably the fair value" (depending on the conditions for obtaining a biological asset); "income and expense of agricultural activities" (the essence of the recognition of revenue, costs and their composition); "result of agricultural activities" (structure of surplus or deficit for the period in which they arise); "information disclosure" (identification of key components that are disclosed in the financial statements); "transitional provisions" (consistency of accounting policies).*

Keywords: *accounting; regulatory support; international and national accounting standards; biological assets; recognition of biological assets; evaluation of biological assets; income and expenses agricultural activities.*

JEL classification: M400

Вступ

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні посідає одне з основних місць, якій належить: пріоритетне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни; слугує сировиною для виготовлення промислових товарів; належить до важливих джерел створення кормових ресурсів тваринництва; має визначальну роль у формуванні експортних поставок продовольчих товарів держави. Державна політика в аграрному секторі спрямована на підтримку сільського господарства як у комерційному, так і в державному секторах економіки. Перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку сприяв об'єктивному та достовірному відображенню інформації в бухгалтерському обліку. Впровадження з 01.01.2007 року Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» (надалі – П(С)БО 30 «Біологічні активи»), сприяло суттєвим змінам в обліку, але ці зміни стосувалися лише комерційного сектору. Для державного сектору (науково-дослідних сільськогосподарських установ) підходи щодо обліку біологічних активів не розроблено у зв'язку з відсутністю відповідного стандарту.

Проведені дослідження свідчать, що теоретичні та методологічні положення бухгалтерського обліку відображені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Бакаєва АС, Безруких П. С., Дем'яненко М. Я., Жука В. М., Кірейцева Г. Г., Коцупатрого М. М., Лінника В. Г., Масаковського В. Б., Палія В. Ф., Саблука П. Т., Савчука В. К., Соколова Я. В., Сука Л. К., Ткача В. І., Шеремета А. Д. та ін. Незважаючи на значний внесок перелічених науковців у розвиток теорії і практики бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах, питання обліку та оцінки біологічних активів потребують подальшого опрацювання. Недостатня теоретична і методична розробленість проблем обліку біологічних активів та проведення їх оцінки за справедливою вартістю визначили подальші наукові дослідження.

Мета та завдання статті

Дослідити проблемні питання щодо нормативно-правового забезпечення розроблених національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, обґрунтувати необхідність розробки НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» та запропонувати його зміст. Вирішенню поставленої мети сприятиме визначення міжнародного досвіду обліку в державному секторі та технологічних особливостей біологічних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні в Україні продовжується реалізація реформи в державному секторі, зміст якої спрямований на підвищення ефективності та результативності витрачання коштів бюджетів усіх рівнів. Одним з напрямків реформи є розробка стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі на підставі Міжнародних стандартів фінансової звітності державного сектору [7] (надалі – МСФЗДС).

Суб'єктами обліку в державному секторі є Міністерство фінансів України, яке забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку.

МСФЗДС (International Public Sector Accounting Standards – IPSAS) підготовлені Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності державного сектору (International Public Sector Accounting Standards Board, раніше – Комітет з громадського сектору) Міжнародної федерації бухгалтерів (International Federation of Accountants – IFAC).

Проведені дослідження свідчать про розбіжності, що існують між вимогами МСФЗДС і чинними документами системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі України. У результаті проведеного аналізу було встановлено часткову відповідність української системи вимог обліку та звітності в державному секторі та МСФЗДС. Найбільш суттєві відмінності стосуються принципів і підходів до ведення обліку. Зокрема, низка концепцій, які покладено в основу для МСФЗДС, в Україні не використовуються. До них належать: пріоритет економічного змісту операцій над їх юридичною формою, поняття майбутніх економічних вигод і корисності потенціалу. Відмінності у вимогах до ведення обліку та підготовки звітності пов'язані з різною класифікацією активів і зобов'язань, доходів і витрат, а також відсутністю вимог і практики застосування деяких методів обліку, прийнятих у МСФЗДС.

Так не винесено в окрему категорію такі об'єкти активів, як інвестиційна нерухомість і активи спадщини, резерви, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи, не враховується і не відображається у звітності знецінення активів. Оцінка об'єктів обліку за справедливою вартістю, характерна для МСФЗДС [6; 9; 14], практично не застосовується в українському державному секторі. Оцінка за поточною ринковою вартістю передбачена лише для активів, які отримуються за договорами дарування від юридичних та фізичних осіб комерційного сектору. Оцінка зобов'язань за справедливою вартістю не передбачена.

У переважній більшості випадків у суб'єктів державного сектору відсутня можливість вибору способів і методів обліку, використання професійного судження при оцінці активів і зобов'язань, доходів і витрат, внесення додаткових статей у встановлені форми звітності та вилучення для них несуттєвих.

Проведені дослідження свідчать, що національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі розроблялися відповідно до цільової узгодженості МСФЗДС в частині принципів обліку, переліку звітних форм, а також застосування правил обліку і звітності. Цей підхід дозволив побудувати систему обліку та звітності державного сектору управління відповідно до змісту МСФЗДС, найбільш збалансовано і раціонально з точки зору витрат і вигід реформи та буде реалізований, починаючи з 2015 р.

Стандарти обліку і звітності в державному секторі в Україні розроблялися як відокремлений пакет документів, аналогічний пакету П(С)БО [10] в комерційному секторі. Пакет, до складу якого входять розроблені українські стандарти обліку та звітності, загалом відповідає МСФЗДС за складом і структурою, застосування яких є актуальним і принесе істотні вигоди та переваги користувачам звітності. У деяких випадках здійснено об'єднання МСФЗДС в один стандарт; усунуто окремі стандарти,

застосування яких нині не є актуальним, або відкладено їх прийняття на останні етапи реформи бухгалтерського обліку в секторі державного управління. Це дозволило спростити систему стандартів за рахунок зменшення їх кількості.

На сьогодні в системі нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку державного сектору відсутнє національне положення (стандарт), який регламентував би облік операцій з біологічними активами. Водночас у комерційному секторі на підставі МСФЗ 41 «Сільське господарство» затверджено П(С)БО 30 «Біологічні активи» [10], зміст якого визначає порядок обліку та відображення інформації у фінансовій звітності, пов'язаній з сільськогосподарською діяльністю. У МСФЗ 41 «Сільське господарство» [8] синтезовано особливості сільського господарства, які підлягають відображенню в бухгалтерському обліку. Дія стандарту поширюється і на сільськогосподарську продукцію, яка заготовлюється з біологічних активів тільки до збору врожаю. Звідси виникає необхідність використання відповідно до МСФЗ 41 «Сільське господарство» моделі обліку та оцінки біологічних активів за справедливою вартістю.

Зазначена модель обліку та оцінки дозволяє відображати наслідки біотрансформації в бухгалтерській (фінансовій) звітності, які виражаються у зміні справедливої вартості біологічних активів. Оцінка біологічних активів у бухгалтерській (фінансовій) звітності за справедливою вартістю дасть можливість реально оцінити фінансовий стан та платоспроможність сільськогосподарських суб'єктів господарювання. Водночас створюються умови для більш обґрунтованого аналізу ресурсного потенціалу та ефективного управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств у тимчасовому і просторовому аспектах. Сільськогосподарська діяльність охоплює широкий спектр діяльності: наприклад, сільське господарство, лісове господарство, щорічний або неперервний збір врожаю, вирощування фруктових садів і плантацій, квітництва й аквакультури (разом із рибництвом). У цьому різні заходи мають деякі спільні риси:

- можливості для змін – живі тварини і рослини можуть бути біологічно перетвореними;
- управління змінами полегшує біологічні перетворення шляхом підвищення або принаймні стабілізації умов, необхідних для проведення процесу (наприклад, живильного рівня, вологості, температури, родючості і світла), що відрізняє сільськогосподарську діяльність від інших видів діяльності, такої, як збирання врожаю;
- оцінка змін: зміни якості (генетичні, щільності, жиру, вмісту білка і міцності волокон) або кількості (наприклад, насіння, ваги, кубічних метрів, довжини і діаметру волокон), які призвели до біологічних змін, вимірюються і контролюються.

Біологічна трансформація веде до результатів: зміни активів за рахунок зростання (збільшення кількості або якості тварин та рослин), деградації (зниження кількості, або погіршення стану тварин або рослин) або відновлення (створення додатково тварини або рослини) сільськогосподарського виробництва.

У складі біологічних активів виділяються споживані біологічні активи – це активи, які збираються у вигляді сільськогосподарської продукції або продаються у вигляді біологічних активів. Прикладами споживаних біологічних активів [1; 3; 4] є матеріальні оброблені засоби: тварини на відгодівлі, худоба, призначена для продажу, продукція зернових культур та ін. Плодоносні біологічні активи – усі інші біологічні активи, які не є споживаними: наприклад, велика рогата худоба молочного напрямку, багаторічні насадження (сади, виноградники тощо). Біологічні активи можна поділити на зрілі і незрілі. Зрілі біологічні активи, на відміну від незрілих, – це активи, які набули ознак, зокрема: приступили до збору продукції або можуть забезпечити її збір на регулярній основі.

Для ефективного розвитку аграрного сектора економіки України необхідно мати адекватну ринковим відносинам систему подання облікової інформації, що дозволяє з максимальною віддачею використовувати всі наявні ресурси сільськогосподарського підприємства. У сучасних умовах розвиток системи бухгалтерського обліку, спрямований на зближення вимог національних і міжнародних стандартів, сприяє більшій самостійності в питаннях вибору варіантів і методів ведення обліку. Сільськогосподарську діяльність доцільно розглядати як управління підприємством біологічного перетворення живих тварин або рослин (біологічних активів) з метою продажу, отримання сільськогосподарської продукції або додаткових біологічних активів. Серед інших положень розглядається порядок обліку біологічних активів у період росту, розпаду, виробництва та відновлення первісної вартості сільськогосподарської продукції на момент збору врожаю. Достовірність оцінки вимагає застосування справедливої вартості за вирахуванням очікуваних витрат з продажу на момент визнання біологічних активів до наступного врожаю, за винятком випадків, коли справедливую вартість не можна достовірно оцінити при первісному визнанні. Водночас не розглядається переробка сільськогосподарської продукції після збору врожаю (наприклад, як обробка винограду у вино, вовни – в пряжу і таке ін.).

Необхідно зазначити, що в Україні принципи обліку та оцінки тварин і рослин [2; 5], що належать до складу біологічних активів, мають суттєві відмінності порівняно з міжнародною обліковою практикою, що виражається, зокрема, у відсутності у вітчизняному обліку державного сектору власне поняття «біологічні активи», їх науково-обґрунтованої класифікації, відокремленого відображення на рахунках бухгалтерського обліку, в бухгалтерській (фінансовій) звітності, оцінки за ринково-орієнтованою справедливою вартістю, що отримала поширення в зарубіжній практиці. У бухгалтерському обліку формується інформація про об'єкти, що відносяться до біологічних активів, яка не відповідає всім вимогам, які висуваються до цієї інформації з боку зацікавлених користувачів бухгалтерської (фінансової) звітності. Все це зумовило необхідність внесення змін до системи бухгалтерського обліку і формування бухгалтерської (фінансової) звітності, а також доопрацювання в частині нормативно-правового регулювання біологічних активів. Таким чином, питання переходу на міжнародні принципи обліку та оцінки біологічних активів, як і раніше, залишається відкритим, оскільки відсутній відповідний стандарт.

Усуненню цієї перешкоди сприятиме запропонований проект стандарту НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» (надалі – Стандарт), зміст якого запропоновано на підставі МСФЗДС 27 «Сільське господарство» та П(С)БО 30 «Біологічні активи» із урахуванням окремих положень НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», НП(С)БОДС 123 «Запаси», НП(С)БОДС 124 «Доходи», НП(С)БОДС 127 «Зменшення корисності активів», НП(С)БОДС 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», НП(С)БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість», НП(С)БОДС 135 «Витрати».

Цей проект містить 7 розділів: «Загальні положення», «Визнання і оцінка», «Неможливість надійної оцінки справедливої вартості», «Доходи та витрати сільськогосподарської діяльності», «Результат сільськогосподарської діяльності», «Розкриття інформації», «Перехідні положення».

У першому розділі «Загальні положення» визначено сферу дії цього стандарту, напрями методичних засад формування інформації стосовно біологічних активів та метод їх визнання. Встановлено, що дія Стандарту не поширюється на сільськогосподарську продукцію, що зберігається після її первісного визнання; продукти переробки сільськогосподарської продукції; біологічні активи, не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю; визнання і оцінку витрат, які відображено в інших національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі. Цей Стандарт застосовується до сільськогосподарської продукції, тобто продукції, отриманої від біологічних активів, тільки в момент її збору (отримання). Також у першому розділі «Загальні положення» визначено основні терміни, які використовуються у Стандарті.

У другому розділі «Визнання і оцінка» відображено умови, коли біологічний актив та/або сільськогосподарська продукція визнаються активом. Встановлено, що об'єктом бухгалтерського обліку є окремий вид біологічних активів або їх група, придбання (одержання) яких у балансі визначаються за первісною (справедливою) вартістю. Детального розкриття в другому розділі стандарту набули: процес визначення справедливої вартості біологічного активу або сільськогосподарської продукції за цінами активного ринку; умови визнання справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції за відсутності активного ринку; питання первісної вартості безоплатно отриманих біологічних активів; умови визнання довгострокових біологічних активів.

У третьому розділі «Неможливість надійної оцінки справедливої вартості» розкрито підходи щодо оцінки біологічного активу за собівартістю за вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від знецінення; оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж.

У четвертому розділі «Доходи та витрати сільськогосподарської діяльності» розкрито сутність визнання доходів та витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями біологічних активів.

У п'ятому розділі «Результат сільськогосподарської діяльності» охарактеризовано склад профіциту або дефіциту за період, у якому вони виникають, від реалізації запасів (сільськогосподарської продукції та біологічних активів); збільшення (зменшення) на дату балансу балансової вартості біологічних активів; їх дооцінку та уцінку.

Шостий розділ «Розкриття інформації» містить загальні положення, які визначають основні складові, які повинні розкриватися у фінансовій звітності. Кількісна інформація може супроводжуватися пояснювальними описами, а саме: характером діяльності, пов'язаним з кожною групою біологічних активів; нефінансовими параметрами або прогнозними показниками в натуральному виразі стосовно кожної групи біологічних активів на кінець періоду та обсягу виробленої сільськогосподарської продукції протягом періоду і таке ін.

У «Перехідних положеннях» зазначено, що, якщо спочатку визначаються біологічні активи або сільськогосподарська продукція за вживаним уперше методом нарахування, то вона зобов'язана відзвітувати про вплив первісного визнання цих активів, яке відображається як коригування

початкового сальдо профіциту (дефіциту) за період, у якому НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» був уперше прийнятий.

Отже, запропонований Проект НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» встановлює порядок обліку і розкриття інформації стосовно сільськогосподарської діяльності та біологічних активів щодо питань, які не розглянуті в інших стандартах протягом періоду зростання, виробництва, розмноження, і порядок первісної оцінки сільськогосподарської продукції на час збору. Стандарт вимагає оцінки за справедливою вартістю за вирахування витрат на продаж з моменту первісного визнання біологічних активів до моменту збору продукції, крім випадків, коли справедливу вартість не можна достовірно оцінити при первісному визнанні.

Висновки та перспективи подальших розробок

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що розроблені національні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектора не повною мірою відповідають міжнародним принципам та підходам: пріоритету економічного змісту операцій над їх юридичною формою; поняттю майбутніх економічних вигод і корисності потенціалу; підготовці звітності, пов'язаній з різною класифікацією активів і зобов'язань, доходів і витрат; а також відсутністю вимог і практики застосування деяких методів обліку, прийнятих у МСФЗД. У зв'язку з переліченими проблемами потребують подальшого удосконалення національні стандарти бухгалтерського обліку. Крім того, відсутність НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» в державному секторі не дозволяє на сьогодні вести бухгалтерський облік відповідно до міжнародної практики. Вважаємо, що розгляд його на відповідних державних рівнях надасть можливість усунути зазначену проблему.

Список літератури

1. Агошкова, Н. Н. Удосконалення обліку необоротних біологічних активів відповідно до МСФЗ [Електронний ресурс] / Н. Н. Агошкова // Молодий учений. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.diplomilrist.ru/science% E2% 80% A6useful-articles% E2% 80% A6with>.
2. Белов, Н. Г. Бухгалтерський облік у сільському господарстві / Н. Г. Белов, Л. І. Хоружий. – М. : Ексмо, 2011.
3. Вивчаємо МСФЗ: біологічні активи в П(С)БО 30 [Електронний ресурс] // Дебет Кредит. – 2006. – № 47. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/lcidl2828.html>.
4. Габбасов, В. Х. Організація бухгалтерського обліку біологічних активів відповідно до міжнародних стандартів / В. Х. Габбасов // Вісник ОДУ. – Вересень. – 2008. – № 10 (92).
5. Дятлова, А. Ф. Проблеми розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі на основі МСФЗ / А. Ф. Дятлова // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2010. – № 4. – (136).
6. Кокорев, Н. А. Оцінка біологічних активів / Н. А. Кокорев // Бухгалтерський облік у сільському господарстві. – 2008. – № 8. – С. 71.
7. Міжнародні стандарти обліку в державному секторі (IPSAS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/>.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aisb.org>.
9. Мизиковский, Є. А. Оцінка за справедливою вартістю [Електронний ресурс] / Є. А. Мизиковский, М. Н. Чинченко // Аудиторські відомості. – 2006. – № 12. – Режим доступу: довідково-правова система «КонсультантПлюс».
10. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.
11. Облік біологічних активів у сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.balance.ua/news/detail/13787/>.
12. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
13. Проняєва, Л. І. Проблеми обліку активів, за справедливою вартістю [Електронний ресурс] / Л. І. Проняєва // Міжнародний-бухгалтерський облік. – 2010. – № 4.
14. Хоружий, Л. І. Модель оцінки справедливої вартості біологічних активів і результатів їх біотрансформації / Л. І. Хоружий // Бухгалтерський облік у сільському господарстві. – 2011. – № 8. – С. 6-10.

References

1. Ahoshkova, N. N. (2008). *Improving accounting irreversible biological assets under IAS electronic resource. The young scientist, 1*. Retrieved from: <http://www.diplomilirist.ru/science% E2% 80% A6useful-articles% E2% 80% A6with>.
2. Belov, N. G. & Horuzhy, L. I. (2011). *Accounting in agriculture*. Moskow: Penguin Books.
3. Vyvchaiemo MSFZ: biolohichni aktyvy v P(S)BO 30. (2006). *Debit Credit, 47*. Retrieved from: <http://www.dtkk.com.ua/show/lcidl2828.html>.
4. Gabbasov, V. H. *Organization of accounting biological assets in accordance with international standards*. (2008). *Herald OSU, 10(92)*.
5. Dyatlova, A. F. (2010). *Problems of accounting in the agricultural sector on the basis of IFRS. International Accounting, 4(136)*.
6. Kokorev, N. A. (2008). *Otsinka biolohichnykh aktyviv. Bukhhalterskyi oblik u silskomu hospodarstvi, 8, 71*.
7. *International standards of accounting in the public sector (IPSAS)*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/>
8. *International Accounting Standards 2000*. (n.d.). Kyiv: Federation of Professional Accountants and Auditors. Retrieved from: <http://www.aib.org>
9. Myzykovskyy, E. A. & Chinchenko, M. N. (2006). *Otsinka za spravedyvoiu vartistiu. Audytorski vidomosti, 12*.
10. *Natsionalni polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku*.
11. *Accounting for biological assets in agriculture*. Retrieved from: <http://www.balance.ua/news/detail/13787/>.
12. *On approval of national regulations (standards) of accounting in the public sector: approved. by the Ministry of Finance of Ukraine 24.12.2010. № 1629*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
13. Pronyayeva L. I. P. (2010). *Problems of assets at fair value. International accounting, 4*.
14. Horuzhy L. I. (2011). *Model estimating the fair value of assets and biological results of biotransformation. Accounting Agriculture, 8, 6-10*.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2014 р.

Роман Романович КУЛИК

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «СУТТЄВІСТЬ» У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА АУДИТІ

Кулик, Р. Р. Етимологія поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті [Текст] / Роман Романович Кулик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 23-30. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті обґрунтовано важливість поняття суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиті. Принцип суттєвості в аудиті формує логічну послідовність і взаємозв'язок між етапами аудиту, обсягом і змістом аудиторських процедур, оцінкою результатів зібраних аудиторських доказів і формою аудиторського висновку.

Обґрунтовано некоректне використання в науковій і навчальній економічній літературі для характеристики поняття суттєвості термінів «матеріальність» або «істотність».

Наведено різні дефініції суттєвості, які аналогічні за змістом, але не дають бухгалтерам практичної відповіді на питання, яким чином слід її застосовувати; лише визнають, що розгляд окремої інформації як суттєвої чи несуттєвої відображає професійне судження (думку) бухгалтера, який складає цю звітність, або аудитора, який її підтверджує. Це означає, що аудитор повинні прийняти переконливу та логічну форму судження щодо рівня суттєвості.

Зроблено висновок, що через подвійний вплив кількісних та якісних факторів концепцію суттєвості важко застосовувати у роботі і намагання встановити єдиний узгоджений стандарт є марним. Крім того, поняттю суттєвості притаманний значний суб'єктивізм: те, що один аудитор вважає суттєвим, інший може оцінити як незначну інформацію.

Тому можна рекомендувати аудиторам бути більш інноваційними та застосовувати нетрадиційні способи, що з'являються у результаті введення нових методик, правил та інструкцій з бухгалтерського обліку та аудиту.

Ключові слова: матеріальність; істотність; суттєвість; бухгалтерський облік; аудит; професійне судження; поріг суттєвості.

Roman Romanovych KULYK

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Audit, Revision and Analysis
Ternopil National Economic University

ETYMOLOGY OF CONCEPT «SIGNIFICANCE» IN ACCOUNTING AND AUDITING

Abstract

In the article the importance of the concept of «significance» in accounting and auditing is considered. The principle of significance in auditing forms the logical sequence and the relationship between the stages of audit, scope and content of audit procedures, evaluation of results of the collected audit evidences and form of audit conclusion.

It has been proved the incorrect use of the concepts «significance» and «essentiality» in the scientific and academic economic literature.

The different definitions of significance, which are similar in content, but do not give to the accountants practical answers for the question of how it should be applied; it is only recognized that the consideration of some information as significant or insignificant one reflects professional judgment (opinion) of an accountant who is responsible for this report, or auditor, who confirms it. This means that auditors should take a convincing and logical form of judgment as for the level of significance.

It has been concluded that because of the double effect of quantitative and qualitative factors the concept of

significance is the complicated one to be used in their work. The attempts to establish a single harmonized standard are useless. In addition, the concept of significance has inherent significant subjectivity: a thing that is essential for one auditor is not that essential for the other one who can appreciate it as useless one.

Therefore, we can recommend to auditors to be more innovative and use unconventional ways that appear as a result of the introduction of new techniques, rules and regulations in accounting and auditing.

Keywords: *significance; essentiality; accounting; audit; judgment; threshold of significance.*

JEL classification: M400, M410

Вступ

Більшість вітчизняних аудиторських фірм упродовж своєї діяльності на ринку аудиторських послуг не звертають уваги на помилки помилки, що стосуються суттєвості, при проведенні аудиторської перевірки з причини або повного нерозуміння, або ігнорування. Це призводить до ототожнення підходів до проведення аудиту та ревізії. Аудитори забагато часу приділяють виявленню дрібних помилок, які не мають суттєвого значення для загальної достовірності фінансової звітності. Таким чином, постає нагальне питання, що ж необхідно розуміти під «суттєвістю» в аудиті?

Принцип суттєвості в аудиті є основою, свого роду гарантією вирішення багатьох питань. Він формує логічну послідовність і взаємозв'язок між етапами аудиту, обсягом і змістом аудиторських процедур, оцінкою результатів зібраних аудиторських доказів і формою аудиторського висновку.

Актуальність і значущість принципу суттєвості в аудиторській діяльності пояснюються кількома причинами:

- по-перше, він дозволяє не брати до уваги незначні характеристики, однак вся важлива інформація мусить бути розкрита у фінансовій звітності повністю;
- по-друге, він визначає вплив вартості окремих об'єктів бухгалтерського обліку на показники звітності, зокрема у сумі і структурі балансу (Звіту про фінансовий стан), на фінансові результати. Отже, під час аудиторських процедур досліджуються ті бухгалтерські операції, які мають значний вплив на величину активів, пасивів та фінансових результатів;
- по-третє, і це головне, принцип суттєвості вимагає показати усю інформацію, яка важлива для користувачів. Це стосується і формування аудиторського висновку.

Дослідженню питань суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиті присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних економістів, таких, як: Бутинець Ф. Ф., Д. Л. Волков, С. Ф. Голов, О. Ю. Попель, Я. В. Соколов та ін.

Аналіз наявних робіт свідчить про недостатню теоретичну розробленість поняття суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиті, що підтверджується відсутністю системного дослідження етимології цієї категорії.

Мета та завдання статті

Проаналізувати і узагальнити підходи до визначення поняття «суттєвість», обґрунтувати правильність застосування термінів «матеріальність», «істотність», «суттєвість», розглянути та систематизувати формулювання поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз формулювань поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті дозволяє зробити висновок про спільність концептуального підходу до оцінювання суттєвості з точки зору її впливу на економічні рішення користувачів. Проте слід зазначити й розбіжності у оцінці рівня суттєвості в аудиті та у бухгалтерській (фінансовій) звітності. Якщо в аудиті суттєвість оцінюється з погляду пропуску чи викривлення інформації та їхнього впливу на економічні рішення користувачів, то у звітності оцінюється сам факт розкриття чи не розкриття інформації. Оцінку суттєвості в аудиті здійснює аудитор, спираючись на свої професійні судження. Вирішення питання, чи є той чи інший показник суттєвим для фінансової звітності конкретного підприємства, залежить від оцінки показника, його характеру, конкретних обставин виникнення. Керівництво суб'єкта господарювання безпосередньо відповідальне за підготовку і помилкове сприйняття бухгалтерської (фінансової) звітності, воно самостійно оцінює рівень суттєвості показника.

Суттєвість в аудиті — це значною мірою ступінь прогнозу, за допомогою якого аудитор визначає, наскільки достатні, доречні і своєчасні зібрані ним аудиторські докази.

Певною мірою така впевненість має ґрунтуватися на знаннях аудитора про можливих користувачів інформації та рішеннях, які можуть прийматися на основі його висновків щодо перевіреної ним бухгалтерської звітності.

У різних груп економічних суб'єктів склад користувачів звітності і запропонованих ними вимог має певні відмінності. Так акціонер може мати претензії до аудитора, якщо не в змозі отримати очікувані дивіденди, у зв'язку із тим, що реальний прибуток суб'єкта господарювання за результатами року виявився відмінний від відображеного у звітності, яка підтверджена аудитором. Банк, який видав економічному суб'єкту кредит, має право вважати роботу аудитора неякісною, якщо суб'єкт не буде в змозі повернути кредит. Це може бути викликано тим, що показані в підтвердженій аудитором фінансовій звітності активи суб'єкта, які покликані гарантувати повернення кредиту, насправді виявилися "дутими". Інвестор має право вважати роботу аудитора незадовільною, якщо економічний суб'єкт невдовзі після аудиту збанкрутував, а в аудиторському висновку такої загрози не зазначалося. У результаті цього інвестор втратив вкладені кошти. Адже аудитор був зобов'язаний помітити ознаки кризового стану і вказати на це у аудиторському висновку.

Для того, щоб дослідити проблему суттєвості в аудиті, необхідно розібратися із правильністю застосування самих термінів. У навчальній і науковій літературі з аудиту автори дуже часто, не замишлюючись на цим, одночасно вживають поняття «матеріальність», «істотність», «суттєвість».

Дослідимо насамперед поняття «матеріальність».

У суспільстві виникла культурно-історична звичка, згідно з якою під матеріальним розуміють те, що можна відчутти, а під ідеальним — те, що можна собі лише уявити. Матеріальне зазвичай ототожнюють з природою, економічними процесами в суспільстві, виробництвом, а ідеальне — з тим, до чого ми прагнемо. Таке розуміння матеріального й ідеального містить низку малоусвідомлених суперечностей, на які світоглядна культура вже давно звернула увагу.

Дефініція поняття "матеріальне" має тривалу історію, яка пов'язана переважно з етапами історичного розвитку природознавства і філософії. Усвідомлення наявності цієї проблеми відбулося тому, що люди, аналізуючи своє життя, дійшли висновку про його залежність від навколишнього світу, тобто про свою залежність від першооснов світу загалом.

У філософії стародавнього світу матерія розглядалася як основа світу, яка ніким не створена і ніким не може бути знищена, яка не має ні початку, ні кінця у просторі й часі.

Важливий внесок у розумінні поняття матерії був зроблений у філософії XVII-XVIII ст. На той час вона була тісно пов'язана з науковим дослідженням природи і прогресувала відповідно до потреб тодішнього виробництва. У цей період на основі даних механіки, астрономії та математики розвинуті атомістичні уявлення античних філософів.

Визнання матерії як найбільш загального початку речей, як чогось субстанційно спільного у речах - це тільки один бік визначення поняття матерії. Абсолютизуючи таке визначення, ототожнюють абстрактне поняття матерії із самою матеріальною дійсністю. Ці проблеми неможливо було розв'язати, не поєднавши об'єктивно-діалектичного і теоретико-пізнавального визначення поняття матерії. Іншими словами, філософське поняття матерії може бути визначене тільки в межах взаємовідношення "людина - світ". Тоді вона виступає філософською категорією, яка характеризує світ як об'єктивну дійсність, що подається людині суб'єктивно, існуючи незалежно від її свідомості.

Однак таке визначення матерії ні в якому разі не можна розглядати як абсолютно завершену систему. Вона є відкритою, здатною вдосконалюватися відповідно до нових досягнень світоглядної культури.

Поняття матерії з філософської точки зору виявляє насамперед таку властивість матеріальних предметів, як реальність. Матеріальне буття речей - це реальне існування, на відміну від ідеального, яке відображає існування цих предметів у нашій свідомості, у відчуттях, уявленнях і поняттях.

Проведений нами аналіз розуміння матерії дає змогу зробити висновок: матерія - це все те, що здатне існувати об'єктивно, як протилежність свідомості, яка відображає її (матерію) в ідеальних образах. Однак, щоб відбувався процес відображення, має існувати історично і конкретно визначений вияв матерії, який визначається поняттям матеріального. Якщо поняття матерії вказує на об'єктивний характер здатності відображення, то поняття матеріального - на те, що це відображення має суб'єктивну форму.

Отже, матерія - це склад, зміст, будова того чи іншого роду світобуття. Вона утворює зміст (і зміст) цієї субстанції і постає як єдність властивостей тих елементів і частин, з яких утворюється певний рід. Одночасно зв'язок властивостей матерії виражає специфічний спосіб буття або істотність такого роду речей.

Таким чином, істотність є зв'язок властивостей певної матерії, що відокремлюється у особливий рід буття. Істотність у цьому сенсі поєднує властивості основи і заснованого. Перші виступають суттєвими, а другі - несуттєвими. Суттєві й несуттєві властивості - це явища матерії як роду буття. Тому істотність характеризує певний рід буття як він є, тобто якість існування. Склад істотності (властивості і явища матерії) утворює чисельність. Тому кожна субстанція як ціле є одна істотність, яка постає також єдністю чисельного.

Матерія як субстанція таким чином стосується не тільки речей, тіл (інше тлумачення матерії – "тілесність"), але й думок, оскільки вони також мають властивості. Конкретні елементи і частини, основне і засноване, суттєве і несуттєве, істотність і явище, якість і чисельність тощо. Безпосередня матерія думання – це слова, мовлення, письмо.

Часто зустрічається твердження, що між «істотно» та «суттєво» немає жодної різниці. Таке твердження щодо тлумачення слів «істотний», «суттєвий» дається і у словниках.

Спробуємо розібратися, що може бути істотним, а що суттєвим.

За даними лексичної картотеки Інституту української мови НАН України істотними і суттєвими можуть бути зміни, ознаки, особливості, зрушення, питання, вади, недоліки, резерви. Істотною й суттєвою може бути різниця, допомога і т. ін.

Прикметники істотний і суттєвий входять до синонімічного ряду, який продовжують ще такі слова, як: сутній, присутній, вагомий, важливий, головний, основний, значний, необхідний, кардинальний тощо. Без сумніву синонімічними є прислівники «істотно» і «суттєво». Сучасна мовна практика надає перевагу слову істотно, подекуди обмежуючи синонімічний вислів суттєво. Російський вислів «существенным образом» здебільшого перекладається - істотно.

Ми вважаємо, що це є неправильно. Відмінність все таки існує. Полягає вона у тому, що «істотно» стосується розміру змін або порівнянь, тобто кількісних показників, а «суттєво» - суті або змісту цих змін або порівнянь, тобто якісних показників.

Наприклад, вислів: «виробництво сталі на металокombінаті зросло із 200 000 т до 350 000 т на рік». Питання, як воно зросло істотно чи суттєво? На нашу думку, істотно. Оскільки за суттю металокombінат залишився тим самим підприємством і випускає ту ж саму продукцію, тільки обсяги її значно зросли.

Інший вислів: «унаслідок перепрофілювання виробництва металокombінату на випуск товарів народного споживання номенклатура його продукції зазнала серйозних змін». Які зміни тут сталися: істотні чи суттєві? Вважаємо, що суттєві, оскільки виробництво стало іншим за своєю суттю, хоча обсяги виробництва (та відповідних фінансових надходжень) могли залишитися незмінними.

Отже, «суттєво» позначає те, що стосується «суті» справи, тобто того, що одну річ/явище якісно відрізняє від іншої речі/явища. Водночас «істотно» характеризує кількісні або інші властивості речі/явища, що не стосуються їх суті.

Цілком природно звучатиме фраза: «білий колір суттєво різниться від чорного» - тому, що це стосується суті кольорів, їхньої якості і відрізняє один колір від іншого. Фраза: «білий колір істотно різниться від чорного» є некоректною тому, що таке слововживання не надає слухачеві розуміння різниці між кольорами саме за їхньою суттю.

Так само, цілком природно звучатиме фраза: «між місячними доходами у 800 грн та 10000 грн є істотна різниця» - тому, що ми маємо справу з тим самим предметом порівняння і він різниться лише своїми вражаючими розмірами.

Однак нелогічно звучатиме фраза: «між місячними доходами у 800 грн та 10000 грн є суттєва різниця», оскільки за суттю тут різниці якраз і немає бо і 800 грн є доходом і 10000 грн теж дохід. Різниця в такому випадку є лише у розмірах доходу.

Якщо ж ми порівнюємо ситуацію, коли одному працівникові зарплату видають продукцією комбінату (наприклад, цукром), а іншому - виплачують грошима, отут якраз і буде доречним слово «суттєво», а не «істотно». У такому випадку нас цікавить насамперед різниця у формі оплати, а не в її розмірі.

Отже, істотно та суттєво – синоніми, але вони при цьому не є цілковито тотожні. Їм притаманні певні смислові нюанси і полягають вони у тому, що «суттєво» стосується суті речей (це, до речі, очевидно і із самого слова), а «істотно» такого прямого відношення до суті не має.

Таким чином, якщо слово насамперед вказує на домінуючу ознаку (на суть), то це – «суттєво». У цьому випадку інші можливі ознаки є для нього вторинними, а його синонім – «істотно» - може бути більш пристосованим для акцентування саме тих ознак, які для першого слова є вторинними.

Це також простежується і у словосполученнях «істотний момент» і «суттєвий момент».

Наприклад: «суттєвим моментом є те, що постійні витрати змінюються не пропорційно до обсягу виробництва. З іншого боку, змінні витрати змінюються безпосередньо залежно від обсягу випуску»; «істотними моментами, що характеризують економіку цієї країни є зростання продуктивності праці і перерозподіл робочої сили у зв'язку зі зміною структури економіки».

Отже, враховуючи вищепераховані характеристики понять «матеріальність», «істотність», «суттєвість» і відмінності в них, вважаємо, що найбільш коректно в аудиті використовувати термін «суттєвість». Це поняття тісно пов'язане із принципом повного розкриття: інформація вважається розкритою, коли відтворено всі суттєві деталі цієї інформації. Водночас так звані «несуттєві» елементи, операції та події не виокремлюються у фінансовій звітності, а, відповідно, інформація, що вважається бухгалтерами несуттєвою, не розкривається інвесторам, кредиторам та іншим користувачам фінансової звітності. Тобто це стосується якісної сторони інформації, а значить не є суттєвим.

Вимоги стосовно правильності та достовірності відображення облікової інформації у фінансових звітах ставилися з моменту їх виникнення. Питання повного висвітлення інформації у фінансовій звітності почали підніматися лише на початку ХХ ст. одним з видатних італійських вчених П'єро д'Альвізе (1934 р.). Своє вчення, назване ним логісмологією, він втілює у восьми загальних принципах, серед яких окреслив принцип відносної повноти: «Обсяг облікової інформації залежить від мети, що стоїть перед бухгалтером. Він повинен провести адміністрацію між Сциллою надлишкових даних та Харибдою інформаційних вакуумів» [1, с. 232]. Слід зауважити те, що принцип повного висвітлення реалізується через суттєвість.

Поняття суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиті досліджується вітчизняними і закордонними вченими вже досить тривалий час, але досі залишається проблематичним для практикуючих бухгалтерів, оскільки вимагає розробки більш конкретних критеріїв для запобігання суб'єктивним рішенням.

В економічній літературі і міжнародній практиці обліку суттєвість розглядають як: принцип бухгалтерського обліку [2, с. 168-169]; вимогу до фінансової звітності [3, с. 158-159]; якісну характеристику фінансових звітів [4, с. 25-26; 5, с. 29-30].

Авторитетними органами США у сфері бухгалтерського обліку, такими, як Рада зі стандартів бухгалтерського обліку (Financial Accounting Standard Board — FASB), Комісія з цінних паперів та бірж США (Securities and Exchange Commission — SEC), Головне контрольно-ревізійне управління США (General Accounting Office — GAO), Американський інститут сертифікованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants — AICPA), а на міжнародній арені — Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee — IASC) роз'яснено поняття «суттєвість». Так у Стандарті фінансового обліку № 2 «Якісні характеристики бухгалтерської інформації» (FAS 2) суттєвість визначається як величина пропуску або викривленого розкриття бухгалтерської інформації, яка за супутніх обставин робить ймовірним зміну економічного рішення, прийнятого зацікавленими користувачами на основі цієї інформації [6].

За цим визначенням, тільки користувач фінансових звітів має право визначити рівень суттєвості інформації. Оскільки фінансова звітність має досить широке коло користувачів, кожен з них має різне уявлення про рівень суттєвості. Так для наявних інвесторів компанії суттєвою є інформація про результати діяльності підприємства, динаміку прибутку і реальність активів. Для потенційних інвесторів суттєвою буде інформація про фінансову стійкість підприємства, зміну попиту на вироблену продукцію, рентабельності вкладень і реальності інвестиційних проектів.

Комісія з цінних паперів і бірж США пояснює суттєвість так: «Термін «суттєвість», характеризуючи вимоги до подання інформації щодо будь-якого об'єкта, обмежує необхідну інформацію до тих питань, про які необхідно проінформувати інвестора» [7].

Стандарт бухгалтерського обліку № 1031 «Суттєвість», прийнятий Австралійською Радою зі стандартів бухгалтерського обліку у 2004 році, дає таке визначення суттєвості: «Пропуск або викривлення елементів є суттєвим, якщо вони можуть, індивідуально або у сукупності, вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від розміру та характеру неподання або викривлення, виходячи із супутніх обставин. Розмір або характер елементу або поєднання того й іншого може бути визначальним фактором» [8].

Відповідно до Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів, затвердженої Радою МСБО у квітні 2001 р., у п. 30 зазначено, що «інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском чи неправильним відображенням. Отже, суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманна інформації, щоб вона стала корисною» [9, с. 30]. Це визначення збігається з визначенням, наведеним у Законі України «Про аудиторську діяльність» [10] та у Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики [11]. Повніше визначення суттєвості наведено у п. 11 МСБО № 1 «Подання фінансових звітів» і в п. 5 МСБО № 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», а саме: «...пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи в сукупності) вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання, можуть бути визначальним чинником» [9, с. 665, 770]. При цьому не має значення, чи викривлення звітності було навмисним або ненавмисним. Головне – який розмір цього викривлення, що спричинило помилкові висновки або помилкові рішення кваліфікованого користувача.

Згідно з Інструкцією про порядок формування показників бухгалтерської звітності, затвердженою Постановою Міністерства фінансів Республіки Білорусь від 17.02.2004 року № 16, «показник вважається суттєвим, якщо його не розкриття може вплинути на економічні рішення зацікавлених користувачів, що

приймаються на основі звітної інформації. Рішення організацією питання, чи є даний показник суттєвим, залежить від оцінки показника, його характеру, конкретних обставин виникнення» [12]. А визначення, наведене у Рекомендаціях з визначення рівня суттєвості в аудиті [13], аналогічне тому, що наведене у FAS № 2.

Відповідно до Російського положення бухгалтерського обліку «Виправлення помилок у бухгалтерському обліку та звітності» 22/2010 «помилка визнається суттєвою, якщо вона окремо або у сукупності з іншими помилками за один і той самий період може вплинути на економічні рішення користувачів, що приймаються на основі бухгалтерської звітності, складеної за цей звітний період» [14].

В Україні сутність понять «суттєвість» та «суттєва інформація» викладено у П(С)БО 1 [15] та Листі Мінфіну «Про суттєвість у бухгалтерському обліку» [16], згідно з якими суттєвість — це характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності.

Наведені дефініції суттєвості, як можна зауважити, аналогічні за змістом, але не дають бухгалтерам практичної відповіді на питання, яким чином слід її застосовувати. Вони лише визнають, що розгляд окремої інформації як суттєвої чи несуттєвої відображає професійне судження (думку) бухгалтера, який складає цю звітність, або аудитора, який її підтверджує. Це означає, що аудиторі повинні прийняти переконливу та логічну форму судження щодо рівня суттєвості.

У кожному конкретному випадку вибір тих чи інших рахунків, статей та показників залежить від якісних та кількісних характеристик бухгалтерської інформації. При цьому можуть використовуватися як підсумкові, так й усереднені показники поточного року, а також значення фінансових показників попередніх років, але із урахуванням динаміки їх зміни.

Основна проблема визначення і застосування порогу суттєвості полягає у відсутності єдиного критерію суттєвості на міжнародному рівні. Дослідження іноземних та вітчизняних джерел свідчать, що зазвичай рівень суттєвості як в аудиті, так і при розкритті інформації фінансової звітності встановлюють у 5 %.

Хочеться підкреслити, що суттєвість завжди визначається за сукупністю кількісних і якісних параметрів. Тому її визначення не може бути зведене до фіксованого відсоткового значення по одному показнику, наприклад, 5 % від валюти балансу. Стаття, несуттєва за одним базисом, може виявитися суттєвою за іншим параметром. Наприклад, майно, що здається в оренду, може бути незначним за своєю балансовою вартістю, але при цьому приносити у формі орендної плати значну частку прибутку підприємства. У такому випадку дохідні вкладення в матеріальні цінності повинні бути винесені в окрему статтю бухгалтерського балансу, незважаючи на відносно невелике кількісне значення показника цієї статті.

При визначенні суттєвості необхідно розглядати потенційних користувачів фінансової звітності. Зокрема, таких користувачів, як фіскальну службу. Наприклад, у балансі (Звіт про фінансовий стан) у групі статей «Основні засоби» окремі статті, що відображають об'єкти основних засобів, не прийняті до обліку в якості таких засобів, зокрема такі, як незавершене будівництво. На наш погляд, їх слід відокремлювати незалежно від їх кількісного значення. Вартість прийнятих до обліку основних засобів формує податкову базу з податку на майно, а для її розрахунку поняття суттєвості в принципі є неприйнятним.

Деталізація інформації за статтями тісно пов'язана з використанням терміну «інші». Складність цього питання полягає в тому, що термін «інші» використовується в бухгалтерському обліку у двох різних значеннях - як синонім понять: «нестандартне», «несуттєве». Для адекватного застосування цього терміна необхідно чітко розуміти, яке саме значення йому надається в кожній конкретній ситуації. Синонімом «нестандартного» термін «інші» може слугувати в тих випадках, коли мова йде про класифікацію об'єктів бухгалтерського обліку. Якщо ж мова йде про найменування окремої статті звіту, що вноситься до складу звітності, термін «інші» може використовуватися тільки як синонім поняття «несуттєве».

За статтями «інші» неприпустимо вносити до їх складу дані про окремі активи, зобов'язання, доходи, витрати, господарські операції, які є суттєвими для розуміння результатів діяльності організації.

Якщо говорити про найменування групи статей «Інші необоротні активи» у формі бухгалтерського балансу (Звіту про фінансовий стан), то необхідно розуміти, що тут термін «інші» використовується як синонім поняття «нестандартні». Ця назва означає необоротні активи, не внесені до зазначених вище груп статей.

Коли підприємство подає в бухгалтерському балансі (Звіті про фінансовий стан) рядок, називаючи його «Інші необоротні активи», воно може використовувати термін «інші» тільки як синонім поняття «несуттєві». Це означає, що в суму по рядку з такою назвою бухгалтер не повинен вносити суттєвий показник, незважаючи на те, що він не був внесений в інші групи статей необоротних активів. Такий нестандартний, але суттєвий показник повинен бути зазначений окремим рядком бухгалтерського балансу (Звіту про фінансовий стан). Назву рядка підприємство може давати самостійно: так, щоб зміст

показника був зрозумілим користувачеві фінансової звітності. Наприклад, «Інвестиції у твори мистецтва».

При визначенні, деталізації і найменуванні показників доцільно виходити із сутності відображеного активу, характеру і умов діяльності підприємства, необхідності забезпечити подання у звітності об'єктивної та корисної інформації. Зокрема, важливо, щоб найменування показника було зрозумілим для користувача фінансової звітності.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що підготовку фінансової звітності не можна зводити до механічного заповнення готових шаблонів. У кожного підприємства свої показники. Якщо звітність всіх організацій звести до єдиного шаблону, то вона перестане бути фінансовою звітністю в її класичному розумінні.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Спираючись на матеріали дослідження, можна зробити висновок, що термін «суттєвість» є найбільш вдалим і коректним для характеристики поняття суттєвості в бухгалтерського обліку та аудиту на протипагу термінам «матеріальність» або «істотність».

Через подвійний вплив кількісних та якісних факторів концепцію суттєвості важко застосовувати у роботі і намагання встановити єдиний узгоджений стандарт є марним. Крім того, поняттю суттєвості притаманний значний суб'єктивізм: те, що один аудитор вважає суттєвим, інший може оцінити як незначну інформацію.

Таким чином, попри те, що в Україні визначено орієнтовні критерії суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, у повсякденній практиці аудиторів використовують якісні характеристики та професійні судження, засновані на чинній практиці бухгалтерського обліку і аудиту. Тому можна рекомендувати аудиторам бути більш інноваційними та застосовувати нетрадиційні способи, що з'являються у результаті введення нових методик, правил та інструкцій з бухгалтерського обліку та аудиту.

Список літератури

1. Соколов, Я. В. *История развития бухгалтерского учета [Текст] / Я. В. Соколов.* – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. *Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька.* – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
3. Волков, Д. Л. *Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации [Текст] : учеб. пособие / Д. Л. Волков.* – СПб. : Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2006. – 640 с.
4. *Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова.* – І частина. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1304 с.
5. *Фінансовий облік [Текст]: підручник / С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко.* – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
6. *Financial Accounting Standards Board (FASB) «Qualitative Characteristics of Accounting Information», Statement of Financial Accounting Concepts No. 2.* Stamford, CT: FASB. — 1980.
7. Ahmad, H. Juma'h. *The implications of materiality concept on accounting practices and decision making // Revista Empresarial Inter Metro / Inter Metro Business Journal Spring.* — 2009. — Vol. 5 — № 1 — p. 22—37.
8. *Accounting standard AASB 1031 «Materiality»: Australian Accounting Standard Board.* — 2004: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.aasb.com.au.
9. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, О. О. Зеніна, О. В. Гук, С. Г. Біндер.* – К.: Фенікс, 2011. – 842 с.
10. *Закон України "Про аудиторську діяльність" від 14.09.2006 р. № 140-V.* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. *Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2007 року [пер. з англ. О. В. Селезньова, О. Л. Ольховікової, О. В. Гук, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківської та О. С. Кулікова].* - К. : Аудиторська палата України, 2007.- 1172 с.
12. *Инструкция о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности: Утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 17.02.2004 г. № 16 [Електронний ресурс].* — Режим доступу: <http://www.lawbelarus.com/repub/sub08/tehb5460.htm>.
13. Попель, О. Ю. *Аналитические процедуры и их значение в аудите. [Електронний ресурс - Аудит. Ру «Все для бухгалтера и аудитора» - Аудиторская компания «Эдиктум»]* // <http://www.audit.ru/articles/article12.html>. Розмір: 21174 bytes — Fri, Aug 31/2001 г. — Режим доступу: відкритий.

-
14. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бух-галтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010): Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.06.2010 г. № 63н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eg-online.ru /document/regulatory/107538>.
 15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” // Національні стандарти в бухгалтерському обліку. Питання використання / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
 16. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності [Текст] : лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р., № 04230-04108 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. -№ 8. – С. 59-60.

References

1. Sokolov, Ja. V. (1985). *Istorija razvitija buhgalterskogo ucheta*. Moscow : Finansy i statistika.
2. Butynets, F. F. & Horetska, L. L. (2002). *Bukhhalterskyi oblik u zarubizhnykh krainakh*. Zhytomyr: Ruta.
3. Volkov, D. L. (2006). *Finansovyj uchet: teorija, praktika, otchetnost' organizacii*. SPb. : Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta.
4. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti 2004*. (2005). Kyiv: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy.
5. Holov, S. F., Kostiuchenko, V. M., Kravchenko, I. Yu., Yamborko, H. A. (2005). *Finansovyi oblik*. Kyiv : Libra.
6. Financial Accounting Standards Board (FASB) «Qualitative Characteristics of Accounting Information», *Statement of Financial accounting Concepts No. 2*. (1980). Stamford, CT: FASB.
7. Ahmad, H. Jumah. (2009). *The implications of materiality concept on accounting practices and decision making*. *Inter Metro Business Journal Spring*, 5(1), 22-37.
8. *Accounting standard AASB 1031 «Materiality»*: Australian Accounting Standard Board. (2004). Retrieved from: www.aasb.com.au.
9. Olkhovikova, O. L., Seleznov, O. V., Zienina, O. O., Hyk, O. V., Binder, S. H. (2011). *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh*. Kyiv : Feniks.
10. *Zakon Ukrainy "Pro audytorsku diialnist" vid 14.09.2006. # 140-V*. (2006). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky. Vydannia 2007 roku*. (2007). Kyiv : Audytorska palata Ukrainy.
12. *Instrukcija o porjadke formirovanija pokazatelej buhgalterskoj otchetnosti: Utverzhdena postanovleniem Ministerstva finansov Respubliki Belarus' 17.02.2004. № 16*. (2004). Retrieved from: <http://www.lawbelarus.com/repub/sub08/texb5460.htm>.
13. Popel', O. Ju. (2001). *Analiticheskie procedury i ih znachenie v audite*. Retrieved from: <http://www.audit.ru/articles/article2.html>.
14. *Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Ispravlenie oshibok v buh-galterskom uchete i otchetnosti» (PBU 22/2010): Utverzhdeno prikazom Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii ot 28.06.2010. № 63n*. (2010). Retrieved from: <http://www.eg-online.ru /document/regulatory/107538>.
15. *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti". Natsionalni standarty v bukhhalterskomu obliku. Pytannia vykorystannia (n.d)*. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
16. *Pro suttevist u bukhhalterskomu obliku i zvitnosti: lyst Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.07.2003., # 04230-04108*. (2003). *Bukhhalterskyi oblik i audit*, 8, 59-60.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2014 р.

Олена Адамівна ЛАГОВСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет
E-mail: lagovskaya1@meta.ua

Світлана Вікторівна КУЧЕР

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет
E-mail: kuchersvetlana@ukr.net

Марія Володимирівна ЯКИМЕНКО

здобувач кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет
E-mail: mashay1990@ukr.net

**ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В
УМОВАХ РИЗИКУ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Лаговська О. А. Формування прибутку діяльності вітчизняних підприємств в умовах ризику: обліково-аналітичний аспект [Текст] / Олена Адамівна Лаговська, Світлана Вікторівна Кучер, Марія Володимирівна Якименко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 31-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом статті є вивчення загального стану формування фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств видобувної галузі промисловості та галузі машинобудування.

Мета дослідження полягає у здійсненні ретроспективного аналізу фінансової звітності промислових підприємств для встановлення основних ризиків їх діяльності, які впливають на їх фінансові результати, та встановлення на цій основі головних напрямів удосконалення системи бухгалтерського обліку прибутку для потреб ризикоорієнтованого управління.

Результати. Для аналізу загальних тенденцій формування фінансових результатів обрано фінансову звітність за 2013 р. найбільших в Україні підприємств видобувної галузі промисловості та галузі машинобудування. Результати економічного аналізу показали, що більшість з досліджуваних підприємств є збитковими, що пов'язано з наявністю низки зовнішніх та внутрішніх ризиків діяльності таких підприємств, серед яких виокремлено основні групи ризиків: кадрові ризики, ризики охорони та безпеки праці, ринкові, екологічні, політичні, виробничо-технологічні, макроекономічні, інноваційні, експортні ризики, ризики постачання та ризики, пов'язані з судовими спорами. Також встановлено фактори появи таких ризиків, які негативно впливають на фінансові результати, які умовно поділено на адміністративно-організаційні та обліково-інформаційні. Обліково-інформаційні фактори є наслідком неефективної організації та методології системи бухгалтерського обліку на підприємстві для потреб ризикоорієнтованого управління. З урахуванням результатів проведених досліджень сформовано основні заходи з управління ризиками в межах визначених груп ризиків, які дозволять знизити ймовірність їх появи. На основі проведеного дослідження окреслено основні напрями подальших досліджень, які полягають в удосконаленні організації та методології бухгалтерського обліку з метою забезпечення потреб ризикоорієнтованого управління, в частині підвищення інформаційного забезпечення структурних підрозділів підприємства щодо появи зовнішніх ризиків та мінімізації, а в деяких випадках повного усунення внутрішніх ризиків, які виникають насамперед у самій системі бухгалтерського обліку.

Ключові слова: ризик; ризикоорієнтоване управління; система бухгалтерського обліку; фінансова звітність; фактори появи ризиків; фінансові результати; економічний аналіз.

Olena Adamivna LAGOVSKA

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of Accounting and Audit,
Zhytomyr State Technological University
E-mail: lagovskaya1@meta.ua

Svitlana Viktorivna KUCHER

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Zhytomyr State Technological University
E-mail: kuchersvetlana@ukr.net

Maria Volodymyrivna YAKYMENKO

PhD Student,
Department of Accounting and Audit,
Zhytomyr State Technological University
E-mail: mashay1990@ukr.net

**PROFIT FORMATION OF DOMESTIC ENTERPRISES UNDER CONDITION OF RISK:
ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS****Abstract**

Introduction. *The subject of this article is to examine the general condition of the formation of the financial performance of domestic enterprises of mining and mechanical engineering industries.*

The purpose of the study is to carry out a retrospective analysis of the implementation of financial reporting of industrial enterprises in order to establish the main risks of the studied companies that affect their financial performance, and determination on this basis of the main directions of improving the system of accounting for profit for risk-oriented management needs.

Results. *To analyze general trends in the formation of financial results it has been chosen the financial statements of largest mining and mechanical engineering companies in Ukraine for the period of 2013. The results of the economic analysis have shown that the most of the surveyed enterprises are unprofitable due to the presence of a number of external and internal risks for such enterprises. The main groups of risks are determined: human resources risks, protection and work safety risks, market, environmental, political, production and technological, macroeconomic, innovation, export risks, delivery risks and risks associated with litigation. Also the factors of occurrence of such risks that adversely affect the financial results have been determined. These factors are conventionally divided into administrative and organizational as well as accounting and information factors. Accounting and information factors are results of inefficient organization and methodology of accounting system for the needs of risk-oriented management at the enterprise. Taking into account the results of the research the basic risk management issues within selected risk groups have been outlined that will reduce the likelihood of their occurrence. On the basis of the study the main directions for further researches have been highlighted. Their main goal is to improve the organization and accounting methodology with the aim to ensure risk-oriented management needs for improvement of informational support of structural departments of enterprise on external appearance and minimize risks, and in some cases for complete elimination of internal risks, which primarily occur in the system of accounting.*

Keywords: *risk; risk-oriented management; accounting system; financial statements; risk factors; financial results; economic analysis.*

JEL classification: M49

Вступ

Сучасний стан розвитку національної економіки характеризується політичною нестабільністю, високим рівнем інфляції, низькою платоспроможністю населення, зміною кон'юнктури ринку тощо. За таких складних умов вітчизняним підприємствам доводиться здійснювати свою діяльність під впливом значної кількості зовнішніх та внутрішніх ризиків господарювання, зберігаючи свій рівень конкурентоспроможності, якості продукції та прибутковості діяльності. Будь-який ризик

господарювання за своєю природою може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на діяльність суб'єкта господарювання, та, відповідно, на його фінансові результати. Фінансовий результат, а саме прибуток, сьогодні так і залишається ключовим показником ефективності діяльності підприємства загалом, ефективності прийнятих управлінських рішень, а отримання максимально можливого розміру прибутку або надприбутків є однією з цілей, яка закладається при розробці стратегії розвитку суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим високої популярності останнім часом набуває процес ризикоорієнтованого управління прибутком підприємства, що є складовою загальної системи корпоративного управління. Ефективність такого управління повністю залежить від інформаційного забезпечення системи управління підприємства, що є одним із завдань, а також, функцій системи бухгалтерського обліку. Це породжує необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку таким чином, щоб вона найбільш повно та оперативно забезпечувала інформацією управлінський персонал підприємства на усіх етапах процесу управління ризиками господарської діяльності.

Проблеми ідентифікації, оцінки та відображення ризиків у системі бухгалтерського обліку знайшли своє відображення в працях Г. В. Березіної, І. М. Вигівської, Г. М. Давидова, А. Ш. Джангетова, І. В. Єсарева, А. П. Задкова, Т. Коллера (Т. Koller), Т. Коупленда (Т. Copeland), М. Л. Макальської, С. А. Михайлова, В. Д. Понікарова, Ш. Пратта (Sh. Pratt), Т. М. Серікової, Я. В. Соколова, А. А. Терехова, А. С. Толстова, А. Є. Шевельова, О. В. Шевельової тощо та ін. У результаті аналізу наукових праць вище зазначених фахівців, встановлено, що на питання бухгалтерського обліку прибутку в умовах ризикоорієнтованого управління звертається недостатньо уваги.

Мета статті

Мета дослідження полягає у здійсненні аналізу фінансових результатів та основних ризиків діяльності вітчизняних промислових підприємств та, на цій основі, визначення основних напрямів удосконалення системи бухгалтерського обліку прибутку для потреб ризикоорієнтованого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Як вже зазначалось вище, вітчизняні суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність в умовах ризиків, які чинять прямий або опосередкований вплив на фінансові результати цих підприємств. Для визначення характеру зміни фінансових результатів в динаміці та встановлення основних ризиків діяльності, з якими мають справу вітчизняні підприємства, нами на основі Єдиного інформаційного масиву даних про емітентів цінних паперів проаналізовано фінансову звітність десяти найбільших підприємств металургійної та машинобудівної галузі України за 2012-2013 рр.

Вибірка підприємств здійснювалась на основі рейтингу найбільших компаній українського "Forbes" [1], у першу десятку з якого потрапили такі підприємства металургійної та машинобудівної галузі, як: ПАТ "Арселорміттал Кривий Ріг", ПАТ "Маріупольський металургійний завод ім. Ілліча", ПрАТ "Донецьксталь"-металургійний завод", ВАТ "Полтавський ГЗК", ПАТ "Південний гірничо-збагачувальний комбінат", ПАТ "МК"Азовсталь", ПАТ "Алчевський металургійний комбінат", ПАТ "Мотор Січ", ВАТ "Запоріжсталь", ПАТ "Єнакієвський металургійний завод". Динаміка фінансових результатів цих підприємств за 2012-2013 рр. наведена на рисунку 1.

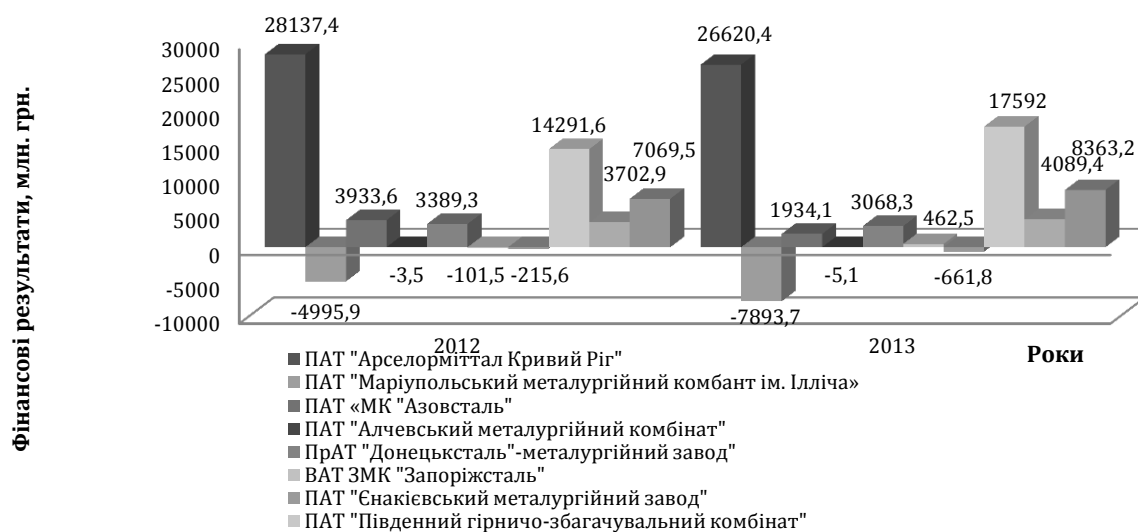


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів найбільших підприємств України в галузі металургії та машинобудування за 2012-2013 рр*.

*Сформовано на основі [2-11]

Як видно з рис. 1, майже половина з досліджених підприємств є збитковою, а показники фінансових результатів суттєво знизились. Так найбільші збитки спостерігаються у ПАТ “Маріупольський металургійний завод ім. Ілліча”, які у 2013 році порівняно з попереднім роком зросли на 58 %, але найвища тенденція зміни рівня збитковості підприємства спостерігається у ПАТ “Єнакієвський металургійний завод”, у якого збитки зросли у 6,5 разів (з 215,6 млн грн до 661,8 млн грн.). У тих підприємств, які отримали прибутки за наслідками обох років спостерігається наступна тенденція: у половини з них розміри прибутків зменшилися у межах 6 % (ПАТ “Арселорміттал Кривий Ріг”), 10 % (ПрАТ “Донецьксталь”-металургійний завод) та 49 % (ПАТ “МК“Азовсталь”). Інша трійка підприємств (ПАТ “Південний гірничо-збагачувальний комбінат”, ВАТ “Полтавський ГЗК” та ПАТ “Мотор Січ”) характеризується зростанням рівня прибутковості в межах 23 %, 10 % та 18 % відповідно.

Відповідно до даних фінансової звітності ПАТ “Мотор Січ” за результатами 3 кварталу 2014 року отримало збитки в розмірі 8,86 млн. грн. [12]. Різке падіння фінансових результатів ПАТ “Мотор Січ”, на думку експертів, пов’язане з тим, що завод зазнав значних витрат у розмірі 1,03 млрд грн, до яких внесено собівартість реалізованих інвестицій та необоротних активів, а також збитки від уцінки таких активів. До вказаних ризиків, що призвели до збитків, експерти також зараховують негативні курсові різниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та ускладнення торговельних відносин з Росією, в частині заборони поставок продукції до Міністерства оборони Російської Федерації. Також ПАТ “Мотор Січ” зазнало збитків через невдалі операції з цінними паперами, внаслідок чого в 3 кварталі 2014 року виручка заводу зменшилась у доларовому еквіваленті на 20 % порівняно з аналогічним періодом 2013 року, що призвело до падіння вартості акцій компанії на 0,5 % при загальному зростанні індексу Української біржі на 0,8 % [12].

Зважаючи на наведені вище статистичні дані, тенденцію ефективності діяльності досліджених підприємств можна вважати негативною. Така ситуація щодо незадовільного стану фінансових результатів вітчизняних підприємств пов’язана з наявністю великої різноманітності внутрішніх та зовнішніх ризиків господарської діяльності. У додатковій інформації, яка наводиться до річної фінансової звітності, вищеназваними підприємствами надано відомості щодо основних ризиків, які здійснювали вплив на їх діяльність протягом 2012-2013 рр. Перелік таких ризиків наведено в таблиці 1.

Найчастіше підприємства називали високу залежність діяльності від законодавчих та економічних обмежень, часті коливання цін на ринку металобрухту, недосконалу правову базу та відсутність достатньої кількості коштів у зв’язку з тим, що банки ускладнили процедуру видачі позик і пропонували високі відсоткові ставки, що викликає складнощі при модернізації виробництва.

Майже у всіх досліджених підприємств нематеріальні активи зношені більш, ніж на 50 %, високий рівень зношеності необоротних активів (як матеріальних, так і нематеріальних) має ПАТ “Південний гірничо-збагачувальний комбінат” та ПАТ “Алчевський металургійний комбінат”. Високий ступінь зношеності обладнання насамперед впливає на збільшення повної собівартості продукції, що призводить до втрати її конкурентоздатності на ринку та є передумовою пошуку нових ринків збуту, що за сучасного стану економіки досить складно. Повна собівартість продукції зростає через високі амортизаційні відрахування, підвищення витрат на обслуговування такого обладнання, збільшення кількості бракованої продукції тощо.

Як вже зазначалось вище, підприємства не можуть здійснити повноцінну модернізацію виробництва, в тому числі і необоротних активів, через складнощі в залученні позикових коштів. Аналіз стану зобов’язань досліджуваних підприємств показав, що у деяких з них існують складнощі щодо погашення вже отриманих позик.

На переважній більшості підприємств основна частина зобов’язань припадає на зобов’язання за податками перед бюджетом та іншими зобов’язаннями, які зазвичай виникають в ході нормальної діяльності (зобов’язання перед постачальниками, з оплати праці, за соціальним страхуванням, за вексями виданими). непогашені кредити банків (переважно короткострокові) обліковуються у половини банків, проте найбільш ризикова ситуація прослідковується у ПАТ “Мотор Січ”, ПрАТ “Донецьксталь” – металургійний завод та ПАТ “Алчевський металургійний комбінат”. У названих підприємств існує ризик щодо неможливості погашення зобов’язань за кредитами банків. Так у ПАТ “Мотор Січ” обліковуються непогашені короткострокові кредити на суму 440 млн грн, які отримано ще в 2005 році.

Аналогічна ситуація спостерігається і на ПрАТ “Донецьксталь”-металургійний завод, на якому обліковуються чотири банківські кредити з 2008 року з непогашеною сумою боргу в розмірі 191,8 млн грн. Негативним аспектом діяльності підприємства можна назвати недостатність власних коштів для продовження господарської діяльності, що підтверджується наявністю, окрім вже названих, ще 32 кредитів від різних банків, які отримано в період 2011-2013 рр. Така ситуація свідчить про фінансову залежність від позикових коштів, оскільки коефіцієнт автономії складає 0,25 при нормативному значенні 0,5.

Таблиця 1. Види характерних для найбільших підприємств України в галузі металургії та машинобудування ризиків

Група ризиків	Види ризиків
Кадрові ризики. Ризики охорони та безпеки праці	<ul style="list-style-type: none"> – необхідність працевлаштування людей з обмеженими фізичними можливостями; – нестача та втрата кваліфікованого персоналу; – недостатня ротація кадрів
Ринкові ризики	<ul style="list-style-type: none"> – падіння ринку металопродукції цехів гарячої та холодної прокатки; – сповільнення темпів зростання споживання сталі; – спади активності в періоди відпусток і релігійних свят; – перевиробництво металу світі; – політична нестабільність в ісламських країнах, які кілька років тому споживали значні обсяги продукції; – коливання цін на ринках збуту металургійної промисловості
Екологічні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – необхідність виділення коштів на поліпшення екологічного стану
Ризики постачання	<ul style="list-style-type: none"> – зростання цін на сировинні та паливно-енергетичні ресурси; – зростання цін на енергоносії, транспортні тарифи та послуги; – істотне зниження цін на метали, вироблені компанією
Політичні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – обмеженість свободи маневровості в експортній діяльності у зв'язку зі слабкою законодавчою базою, валютним регулюванням та нестабільністю курсу гривні до світових валют; – відсутність повноцінного доступу на ринки капіталу, необхідного для реалізації великих інвестиційних програм підприємства; – відсутність підтримки промислової галузі урядом; – введення зовнішньоторгівельних санкцій і квот; – складність митного оформлення товарів, а також отримання дозволів Державної служби експортного контролю
Виробничо-технологічні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень використання виробничих потужностей прокатних цехів; – необхідність поглиблення експлуатаційних горизонтів кар'єрів, що ускладнює гірничо-геологічні роботи, знижує продуктивність транспортної системи та збільшує експлуатаційні витрати; – високий ступінь зношення окремих основних фондів
Макроекономічні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – наявність інфляційних процесів в економіці України; – зростання валютного курсу; – незадовільний стан фінансового ринку; – надвиробництво металу з боку китайських виробників; – стримування попиту через зниження кредитування в умовах боргових проблем країн ЄС
Ризики, пов'язані з судовими спорами	<ul style="list-style-type: none"> – ризик понесення істотних збитків за позовами судів, що перевищують зазначені у фінансовій звітності резерви
Інноваційні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництва, інфраструктури і покриття дефіциту оборотних коштів
Експортні ризики	<ul style="list-style-type: none"> – ризик зниження обсягу поставок продукції; – обмеження вільної торгівлі (антидемпінгові мита в таких країнах, як Індонезія, Таїланд, Аргентина, США, Мексика, Бразилія, Канада, ввізне мито на прокат в Туреччині та Індії); – світове перевиробництво металопродукції

Наявність ризиків у господарській діяльності в частині залежності від позикових коштів показує і ПАТ "Алчевський металургійний комбінат", який лише в 2013 році погасив кредит, отриманий ще в 1970 році. На балансі підприємства обліковуються також непогашені кредити з 2005, 2006 та 2008 рр., дата погашення яких припадала на 2010 та 2012 роки. Підприємство характеризується низькою фінансовою стійкістю, яка спричинена насамперед постійною збитковістю господарської діяльності. Крім того, варто зазначити, що ПАТ "Алчевський металургійний комбінат" протягом 2013 року оприлюднювало інформацію про взяття чотирьох кредитів на суму 9504,7 млн грн [13] для фінансування фінансово-господарської діяльності, що підтверджує недостатність на підприємстві власних коштів.

Для акціонерних товариств зобов'язання, особливо у великих розмірах, окрім ризику непогашення таких зобов'язань, можуть спричинити ризик зменшення статутного капіталу або ліквідації підприємства. У п. 3 ст. 155 Цивільного кодексу України зазначено: "якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів акціонерного товариства виявиться меншою від статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту у встановленому порядку. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою від мінімального розміру статутного капіталу, встановленого законом, товариство підлягає ліквідації" [14].

Зобов'язання підприємства здійснюють прямий вплив на вартість чистих активів підприємства, оскільки останні розраховуються як різниця між активами підприємства та його зобов'язаннями. Дані щодо величини чистих активів досліджуваних підприємств у 2012-2013 рр. наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка вартості чистих активів найбільших підприємств України в галузі металургії та машинобудування станом на 2012-2013 рр*.

Назва підприємства	Вартість активів, млн грн			Зобов'язання, млн грн			Вартість чистих активів, млн грн		
	2012 р.	2013 р.	Темп зміни, %	2012 р.	2013 р.	Темп зміни, %	2012 р.	2013 р.	Темп зміни, %
ПАТ "Арселорміттал Кривий Ріг"	42019,3	41622,0	99,1	9410,7	9645,2	102,5	32608,6	31976,8	98,1
ПАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча"	17612,5	17426,0	98,9	8832,3	10067,5	114,0	8780,2	7358,5	83,8
ПАТ "МК "Азовсталь"	26587,1	23091,7	86,9	12678,3	11796,8	93,0	13908,8	11294,9	81,2
ПАТ "Алчевський металургійний комбінат"	18,1	23,4	129,3	18,3	25,2	137,7	-0,2	-1,8	900,0
ПрАТ "Донецьксталь"-металургійний завод"	12205,7	12251,0	100,4	8718,9	9095,2	104,3	3486,8	3155,8	90,5
ВАТ ЗМК "Запоріжсталь"	13582,5	14405,6	106,1	7262,8	8177,5	112,6	6319,7	6228,1	98,6
ПАТ "Єнакієвський металургійний завод"	20051,0	19037,0	94,9	19693,0	18810,7	95,5	358,0	226,3	63,2
ПАТ "Південний гірничо-збагачувальний комбінат"	16129,8	19200,1	119,0	1210,7	1055,4	87,2	14919,1	18144,7	121,6
ВАТ "Полтавський ГЗК"	11263,7	13334,3	118,4	5100,4	6785,4	133,0	6163,3	6548,9	106,3
ПАТ "Мотор Січ"	11712,2	13196,1	112,7	3866,0	3953,6	102,3	7846,2	9242,5	117,8

*Сформовано на основі [2-11]

Аналізуючи дані таблиці 2, варто взяти до уваги, що станом на кінець 2012 року, відповідно до законодавства, мінімальний розмір статутного капіталу становив 1,4 млн грн, а 2013 року – 1,6 млн грн.

Як видно з даних таблиці 2, розміри вартості чистих активів у всіх досліджених підприємств, крім ПАТ "Алчевський металургійний комбінат" знаходяться в задовільності стані. ПАТ "Алчевський металургійний комбінат", відповідно до Цивільного кодексу України взагалі підлягає ліквідації.

Варто зауважити, що норма ст. 155 Цивільного кодексу України здійснює непрямий вплив на фінансові результати підприємства. Так, якщо підприємство отримуватиме і, відповідно, відобразить у звітності прибутки за результатами звітних періодів, то зі збільшенням розміру одержаного прибутку, зменшуватиметься ймовірність виникнення ризику порушення норм вказаної статті.

Наступним ризиком господарської діяльності підприємств машинобудівної та металургійної галузі промисловості є зростання собівартості виготовлюваної продукції, яка, в більшості випадків, вища за доходи від реалізації такої продукції або майже рівна з ними (рис. 2). Прибутковість деяких з досліджених підприємств отримується завдяки здійсненню інших видів діяльності, не пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції.

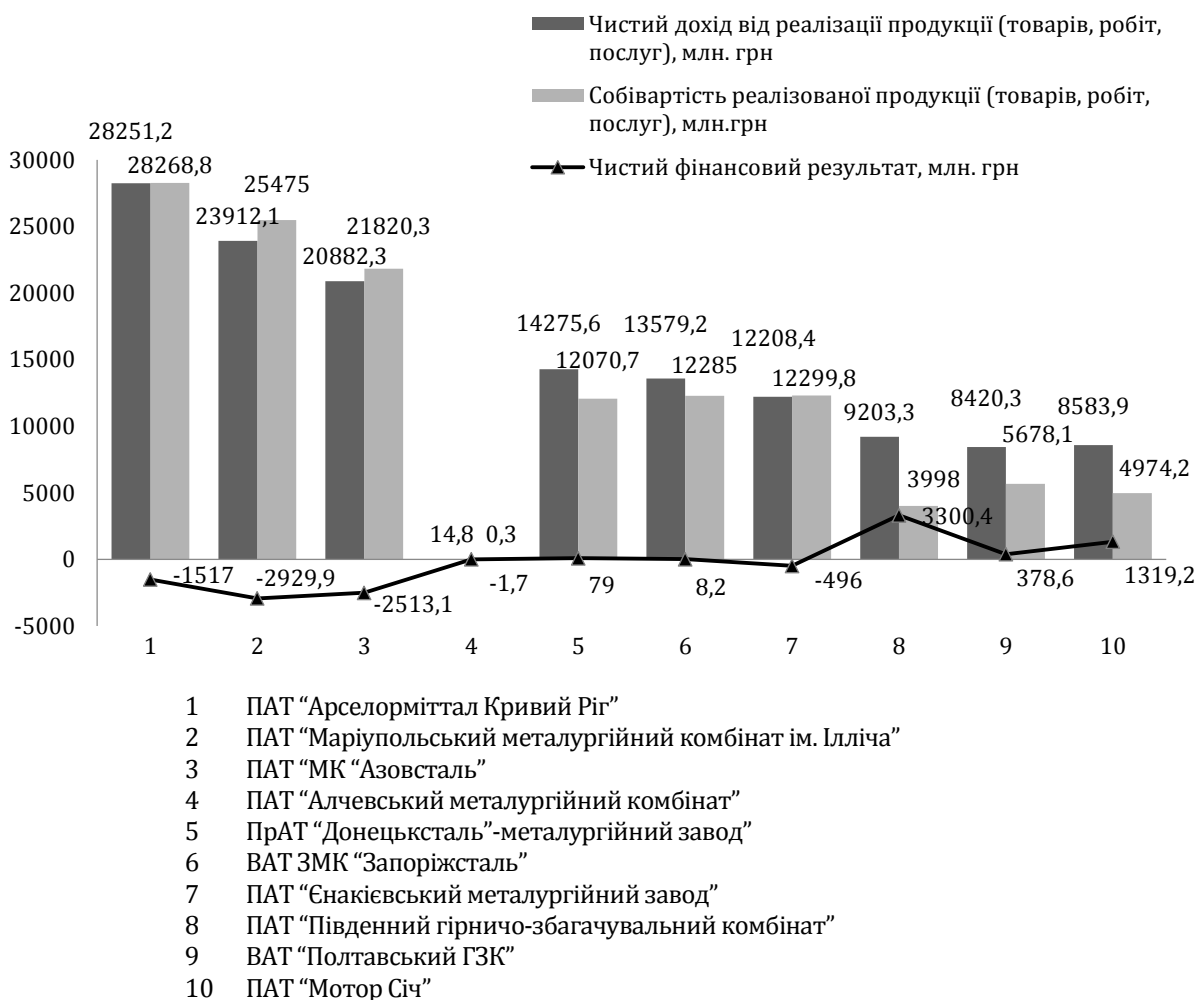


Рис. 2. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції, її собівартості та чистого фінансового результату найбільших підприємств України в галузі металургії та машинобудування станом на 2013 р*.

*Сформовано на основі [2-11]

Як видно з рис. 2, збитковість ПАТ "Арселорміттал Кривий Ріг" [2] пов'язана з незначним перевищенням (17,6 млн. грн.) собівартості реалізованої продукції над доходами від її реалізації та значними адміністративними (620 млн грн) та фінансовими витратами (542 млн грн). Найбільшу частку в собівартості реалізованої продукції складають: паливо (26,1 %), сировина і матеріали (20,3 %), енерговитрати (12 %), заробітна плата (10,6 %).

У ПАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча" [3] спостерігається дещо інша ситуація: збитковість підприємства спричинена перевищенням собівартості реалізованої продукції над виручкою на 1,6 млрд грн та значними іншими операційними витратами, які склали 1,1 млрд грн. Собівартість реалізованої продукції складають матеріальні витрати (86 %). Значну частку в інших операційних витратах, відповідно до даних звітності, склали: собівартість реалізованих виробничих запасів (34 %), витрати на купівлю-продаж валюти (27 %), витрати на підготовку кадрів (13 %) та інші операційні витрати.

Що ж до ПАТ "Алчевський металургійний комбінат" [5], як зазначалося вище, це підприємство знаходиться в незадовільному фінансово-майновому стані, а аналіз доходів та витрат показав на отримані незначні доходи в ході діяльності за 2013 рік. Проте збитковість підприємства спричинена перевищенням собівартості реалізованої продукції над доходами на 297 тис грн та значними іншими операційними витратами, які склали 2,8 млн грн (у примітках до звітності не розкрито інформації щодо складу інших операційних витрат). Що ж до основних складових собівартості реалізованої продукції, то найбільшу частку займають витрати сировини й матеріалів (51,94 %) та палива (26,77 %).

Наступним збитковим у 2013 році підприємством за даними звітності стало ПАТ "Єнакієвський металургійний завод" [8], що пов'язано зі значними фінансовими витратами (1,6 млрд грн), іншими

операційними витратами (0,6 млрд грн) та перевищення собівартості реалізованої продукції над доходами на 91 млн грн. Серед фінансових витрат значну частку склали витрати з дисконтування довгострокової кредиторської заборгованості (94 %), а серед інших операційних витрат – витрати від операційних курсових різниць (22 %) та витрати з відшкодування завданих збитків (45,9 %). Найбільшу частку і собівартості продукції склали: сировина та матеріали (50,1 %), кокс та вугілля (22 %) та енергоносії (газ, вода, дизельне паливо, інші паливно-мастильні матеріали) – 17,3 %.

Аналогічна ситуація спостерігається й на ПАТ “МК “Азовсталь” [4], де збитки пов’язані із перевищенням собівартості реалізованої продукції над доходами на 938 млн грн та високими фінансовими витратами – 631 млн грн. Найбільшу частку собівартості цього підприємства складають матеріальні витрати (89 %).

Відповідно до обов’язкової інформації, яка подається до фінансової звітності встановлено, що на усіх із досліджуваних підприємств відсутні внутрішні нормативно-правові акти, які регулюють особливості управління та формування прибутку підприємства, а також положення про корпоративне управління, що, на нашу думку, є однією із причин неналежно організованої системи ризикоорієнтованого управління на підприємствах. Варто зазначити, що лише на ВАТ “Полтавський ГЗК” є розроблені правила корпоративного управління, але їх зміст не оприлюднено.

На основі проведено аналізу фінансової звітності промислових підприємств України за 2013 рік та використовуючи особливу інформацію, яку зобов’язані подавати емітенти цінних паперів, ми визначили низку основних факторів, які впливають на виникнення зовнішніх та насамперед внутрішніх факторів (рис. 3).

Усі виокремлені фактори умовно поділено на дві групи: адміністративно-організаційні та обліково-інформаційні фактори.

Перша група факторів пов’язана з неправильною організацією роботи управлінського персоналу підприємства, відсутністю чітко налагодженої системи відповідальності топ-менеджерів найвищого рівня управління перед власниками.

Друга група факторів пов’язана з неефективно налагодженою системою комунікацій підприємства, низьким рівнем кваліфікації працівників бухгалтерської служби тощо. Зазначимо, що система бухгалтерського обліку, як і будь-яка інша складова загальної системи управління підприємством, не може функціонувати самостійно та має великий ступінь залежності від вищих органів управління, що також є своєрідним ризиком. Бухгалтерська служба зобов’язана дотримуватися насамперед вимог чинного законодавства України та вести бухгалтерський облік відповідно до нього, проте існує й інша складова: пряма залежність від вищих органів управління зобов’язує бухгалтерів притримуватися політики цих органів. Наприклад, відсутність чітко налагодженої системи контролю та системи відповідальності за діяльністю менеджерів вищого рівня управління призводить до маніпулювання розміром прибутку перед власниками підприємства та державою в межах, визначених таким органом управління.

На рис. 3 графічно показано залежність кожного обліково-інформаційного фактору від адміністративно-організаційних факторів.

Вважаємо за необхідне на підприємствах запровадити заходи в частині розробки нормативного забезпечення процесу ризикоорієнтованого управління, а також удосконалення організації та методології бухгалтерського обліку окремо щодо тих операцій, які забезпечують формування прибутку підприємства, окремо – щодо операцій безпосередньо розподілу та використання прибутку.

У таблиці 3 наведено перелік можливих заходів щодо управління виявленими в ході дослідження ризиками в межах виокремлених груп.

Кожен із вказаних заходів забезпечуватиме умови зниження ймовірності виникнення ризику, або повного їх усунення в окремих випадках. Частина з названих заходів забезпечуватиметься через розробку внутрішнього нормативно-правового забезпечення підприємства, яке призведе до зміни в організації системи бухгалтерського обліку та його методичного забезпечення.

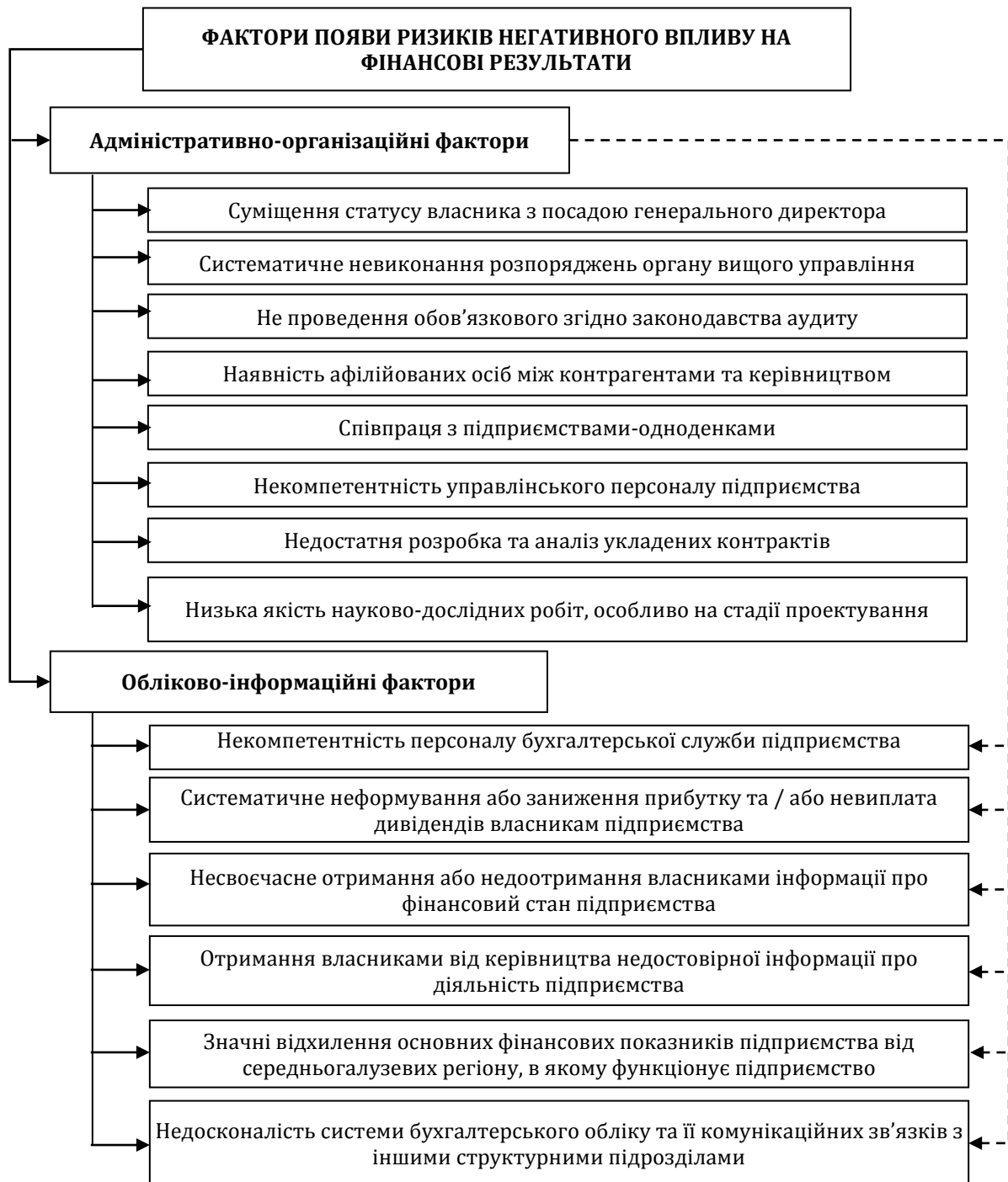


Рис. 3. Фактори появи ризиків негативного впливу на фінансові результати

Таблиця 3. Заходи щодо управління ризиками підприємства

Група ризиків	Заходи з управління ризиками
Кадрові ризики. Ризики охорони та безпеки праці	1) інвестиції в охорону праці та безпеку; 2) проведення тренінгів та атестацій робітників; 3) упровадження розвиненої системи соціальних пільг, мотивації та заохочування робітників
Ринкові ризики	1) підвищення рівня дослідження ринку; 2) покращення асортименту продукції, робота з покупцями; 3) укладання довгострокових договорів з гнучкою системою ціноутворення; 4) здійснення інновацій та безперервного удосконалення; 5) диверсифікація ринків збуту;
Екологічні ризики	1) безперервний моніторинг викидів у довкілля; 2) контроль за утилізацією відходів; 3) зниження рівня відходів згідно із встановленими нормами
Ризики постачання	1) підтримка резервних запасів; 2) автоматична система закупівлі (резервування, вибір нового постачальника, управління постачальниками); 3) упровадження умов глобальних контрактів; 4) робота з постійними партнерами, які зарекомендували себе з найкращого боку за період багаторічної співпраці
Політичні ризики	1) встановлення зв'язків з громадськістю та встановлення відносин з органами державної влади на національному та регіональному рівні; 2) дотримання вимог законодавства
Виробничо-технологічні ризики	1) підвищення повноти завантаження виробництва замовленнями, в тому числі за рахунок розвитку внутрішньохолдингової кооперації; 2) більш жорсткий контроль сировини, що надходить на підприємство, загальних показників якості продукції, яка випускається; 3) зниження незапланованих простоїв для підвищення ефективності виробництва; 4) активне впровадження системи безперервних операційних поліпшень; 5) щоквартальний моніторинг виконання заходів щодо управління ризиками
Макроекономічні ризики	1) обмеження вибором валюти, у якій здійснюється операція і переговорами з приводу валюти договору купівлі-продажу; 2) зведення до мінімуму витрат з приводу купівлі-продажу валюти
Експортні ризики	1) диверсифікація структури продажів, завдяки якій є можливість за необхідності спрямувати поставки своєї продукції з одного ринку на інший

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, в ході дослідження особливостей формування фінансових результатів найбільших підприємств України в галузі металургії та машинобудування: ПАТ “Арселорміттал Кривий Ріг”, ПАТ “Маріупольський металургійний завод ім. Ілліча”, ПрАТ “Донецьксталь”-металургійний завод”, ВАТ “Полтавський ГЗК”, ПАТ “Південний гірничо-збагачувальний комбінат”, ПАТ “МК“Азовсталь”, ПАТ “Алчевський металургійний комбінат”, ПАТ “Мотор Січ”, ВАТ “Запоріжсталь”, ПАТ “Єнакієвський металургійний завод”, встановлено, що майже половина з них зазнала збитків за наслідками 2013 року. Втрати у 2013 році підприємства пов'язують за такими групами ризиків господарської діяльності, як: кадрові ризики та ризики з охорони праці, ринкові ризики, екологічні ризики, ризики постачання, політичні ризики, виробничо-технологічні ризики, макроекономічні ризики, ризики, пов'язані з судовими спорами, інноваційні ризики та експортні ризики. Серед вказаних груп ризиків найбільший вплив на фінансові результати досліджуваних підприємств мали висока залежність діяльності від законодавчих та економічних обмежень, часті коливання цін на ринку металобрухту, недосконала правова база та відсутність достатньої кількості коштів у зв'язку з тим, що банки ускладнили процедуру видачі позик і пропонували високі відсоткові ставки, що викликає складнощі при модернізації виробництва. Кожен із встановлених ризиків діяльності залежить від низки факторів, які умовно поділено на адміністративно-організаційні та обліково-інформаційні. Для удосконалення процесу ризикоорієнтованого управління запропоновано заходи, які дозволять зменшити ймовірність появи визначених ризиків.

У ході аналізу впливу господарських ризиків встановлено, що для забезпечення можливості одержання прибутків на підприємствах необхідно розробити систему ризикоорієнтованого управління з необхідним обліково-аналітичним забезпеченням, що і є перспективою подальших досліджень.

Список літератури

1. 200 найбільших компаній [Текст] // *Forbes Україна* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ratings/2>
2. Річна фінансова звітність ПАТ “Арселорміттал Кривий Ріг” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/23603/165/templ>.
3. Річна фінансова звітність ПАТ “ММК імені Ілліча” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/25099/165/templ>.
4. Річна фінансова звітність ПАТ “Металургійний комбінат “Азовсталь” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/25844/165/templ>.
5. Річна фінансова звітність ПАТ “Алчевський металургійний комбінат” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/22190/165/templ>.
6. Річна фінансова звітність ПрАТ “Донецьксталь”-металургійний завод” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/31262>.
7. Річна фінансова звітність ВАТ “Запоріжсталь” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/21879>.
8. Річна фінансова звітність ПАТ “Єнакієвський металургійний завод” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/24697/165/templ>.
9. Річна фінансова звітність ПАТ “Південний ГЗК” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/28944>.
10. Річна фінансова звітність ВАТ “Полтавський ГЗК” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/30308>.
11. Річна фінансова звітність ПАТ “Мотор Січ” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/32287>.
12. Леденев, А. «Мотор Сич» за третій квартал понесла миллионные убытки А. Леденев // *Investfunds* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.investfunds.ua/news/motor-sich-za-tretij-kvartal-ponesla-millionnye-ubytki-kapital-124765/>.
13. Особлива інформація ПАТ “Алчевський металургійний комбінат” за 2013 р. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/05441447>.
14. Цивільний кодекс України прийнятий Верховною Радою України від 16. 01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran909#n909>.

References

1. 200 largest companies. *Forbes Ukraine*. (2014). Retrieved from: <http://forbes.ua/ratings/2>.
2. The annual financial statements of PJSC "Arselormittal Kryvyj Rig" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/23603/165/templ>.
3. The annual financial statements of PJSC "MMK name Illicha" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/25099/165/templ>.
4. The annual financial statements of PJSC "Metallurgical combine "Azovstal" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/25844/165/templ>.
5. The annual financial statements of PJSC "Alchevsk metallurgical combine" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/22190/165/templ>.
6. The annual financial statements of PrJSC "Donetskstal" – metallurgical factory" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/31262>.

-
7. *The annual financial statements of PJSC "Zaporizhstal" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/21879>.*
 8. *The annual financial statements of PJSC "Enakievo metallurgical plant" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/24697/165/templ>.*
 9. *The annual financial statements of PJSC "Southern GZK" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/28944>.*
 10. *The annual financial statements of PJSC "Poltava GZK" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/30308>.*
 11. *The annual financial statements of PJSC "Motor Sich" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/32287>.*
 12. *Ledenev A. "Motor Sich" has millions of loss for the third quarter. Investfunds. (2013). Retrieved from: <http://www.investfunds.ua/news/motor-sich-za-tretij-kvartal-ponesla-millionnye-ubytki-kapital-124765/>.*
 13. *Specific information of PJSC "Alchevsk metallurgical combine" for 2013. The single information data set of issuers of securities. (2013). Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/participant/05441447>.*
 14. *The Civil Code of Ukraine adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine from 16.01.2003 № 435-IV. (2003). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran909#n909>.*

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014 р.

Олена Григорівна ОБМОК

асистент кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: lenaobmok@ukr.net

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНОЇ ПРАКТИКИ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Обмок, О. Г. Виплати працівникам відповідно до міжнародної практики в державному секторі [Текст] / Олена Григорівна Обмок // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 43-48. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні умови економічного розвитку орієнтують Україну на інтеграцію до світової спільноти. Процес невинної світової інтеграції потребує модернізації бухгалтерського обліку. Модернізація та перехід на єдині уніфіковані методологічні засади бухгалтерського обліку в Україні здійснюється в контексті адаптації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Мета. Дослідити методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам у державному секторі, внести пропозиції щодо удосконалення змісту Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 “Виплати працівникам” та запропонувати зміни до структури рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці»

Метод. У процесі дослідження використано методи порівняння, аналізу, синтезу для виявлення відповідності норм Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам» до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 25 «Виплати працівникам».

Результати. У статті розглянуто методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам у державному секторі. Здійснено порівняльний аналіз Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 25 «Виплати працівникам» і Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам».

Розглянуто класифікацію виплат працівникам за цими стандартами. Запропоновано винести в окрему групу «Інші довгострокові виплати» відповідно до вимог Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 25 «Виплати працівникам».

У статті уточнено структуру поточних виплат. Запропоновано розмежувати категорії «виплати по закінченні трудової діяльності» та «виплати при звільненні», як це передбачено в Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 25 «Виплати працівникам».

Запропоновано перейменувати рахунок 65 «Розрахунки з оплати праці» на «Розрахунки за виплатами працівникам» та внести зміни до структури рахунку.

Ключові слова: виплати працівникам; поточні виплати працівникам; виплати при звільненні; інші виплати працівникам; компенсація; державний сектор.

Olena Grygorivna OBMOK

Assistant,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: lenaobmok@ukr.net

PAYMENTS TO EMPLOYEES IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL PRACTICE IN THE PUBLIC SECTOR

Abstract

Introduction. Current economic conditions orient Ukraine to integrate into the world community. Relentless process of global integration requires modernization of accounting. Modernization and transition are the only methodological principles of accounting in Ukraine that are carried out in the context of adaptation of International Accounting Standards.

Purpose of the study is to investigate the methodological principles of formation of accounting information on employee benefits in the public sector, to make suggestions to improve the content of National Public Sector Accounting Standards 132 "Employee Benefits" and to propose changes to the structure of the account 65 "Payments to wage".

Method. In the course of the study the methods of comparison, analysis, synthesis are used in order to identify compliance with National Public Sector Accounting Standards 132 "Employee benefits" to International Public Sector Accounting Standards 25 "Employee Benefits".

Results. The paper considers methodological principles of formation of accounting information on employee benefits in the public sector. The comparative analysis of International Public Sector Accounting Standards 25 "Employee Benefits" and National Public Sector Accounting Standards 132 "Employee Benefits" has been carried out. We consider the classification of employee benefits for these standards. It has been proposed as a separate group "Other long-term benefits" as required by IPSAS 25 "Employee Benefits". The article specifies the structure of current payments. It has been proposed to delimit the category of "post-employment" and "termination benefits", as stipulated in IPSAS 25 "Employee Benefits". It has been proposed to rename the account 65 "Payments to wage" to "Payments for employee benefits" and changes in the structure of the account.

Keywords: employee benefits; current employee benefits; termination benefits; other employee benefits; compensation; the public sector.

JEL classification: J30

Вступ

На сьогодні значний практичний інтерес викликає проблема гармонізації вітчизняного бухгалтерського обліку з нормами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі. Поступова інтеграція України в європейський економічний простір, розвиток міжнародного співробітництва, залучення іноземного капіталу в економіку країни вимагають переходу до міжнародних засад ведення обліку та надання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів у державному секторі. З цією метою затверджено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки (далі – Стратегія), завданнями якої є вдосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади обліку та звітності, а також створення уніфікованого організаційного й інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку [5].

Основні напрямки реалізації Стратегії:

- розробка та запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів (IPSAS);
- створення єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого із бюджетною класифікацією [6].

У процесі модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до плану заходів Стратегії затверджено 19 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованих із міжнародними стандартами, серед яких – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам» (далі – НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам»), який буде введено в дію з 01.01.2015 року. Цей документ встановлює методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і негрошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності [2]. НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» розроблено на основі Міжнародного стандарту бухгалтерського

обліку в державному секторі 25 «Виплати працівникам» (далі – МСБОДС 25 «Виплати працівникам»), який має рекомендаційний характер і є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. У результаті проведеного аналізу МСБОДС 25 «Виплати працівникам» і НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» було виявлено часткову невідповідність вимог вітчизняної системи обліку та звітності в державному секторі і МСБОДС. Це зумовлює потребу в подальших дослідженнях методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам.

Дослідження можливих напрямків удосконалення обліку виплат працівникам і проблем гармонізації вітчизняного обліку згідно з вимогами міжнародних стандартів висвітлено у наукових працях таких учених, як: Гізатуліна Л. В., Жиглей І. В., Левицька С. О., Ловінська Л. Г., Свірко С. В., Сушко Н. І. та ін.

Мета та завдання дослідження

Внести пропозиції щодо вдосконалення змісту НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» і запропонувати зміни до структури рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці».

Виклад основного матеріалу

З метою вдосконалення методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам зроблено порівняльний аналіз МСБОДС 25 «Виплати працівникам» і НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам». Проведені дослідження свідчать про суттєві розбіжності між стандартами. Зокрема підходи до ведення обліку, які застосовують у МСБОДС 25 «Виплати працівникам», в Україні не використовуються.

Крім того, відрізняється класифікація виплат працівників за категоріями (табл. 1).

Таблиця 1. Категорії виплат працівникам відповідно до МСБОДС 25 «Виплати працівникам» та НСБОДС 132 "Виплати працівникам"

МСБОДС 25 «Виплати працівникам»		НСБОДС 132 "Виплати працівникам"	
1		2	
Коротко-строкові виплати	заробітна плата, внески на соціальне забезпечення, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії, а також негрошові пільги	Поточні виплати	заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду.
Виплати по закінченні трудової діяльності	пенсії, інші види пенсійного забезпечення, страхування життя та медичне обслуговування по закінченні трудової діяльності	-	-
Інші довгострокові виплати	а) довгострокові компенсовані періоди відсутності; б) виплати з нагоди ювілеїв або інші виплати за вислугу років; в) виплати у зв'язку з тривалою непрацездатністю та ін.	-	-
-	-	Інші виплати	інші виплати працівникам, зокрема матеріальна допомога
Виплати при звільненні	виплати, які здійснюються до звичайної дати виходу працівника на пенсію	Виплати при звільненні	виплати, які підлягають сплаті відповідно до законодавства при досягненні ним пенсійного віку або до досягнення ним пенсійного віку

Так у НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» не винесено в окрему категорію виплати, які підлягають сплаті після дванадцяти місяців або тривалішого строку по закінченні періоду, в якому працівники надають відповідні послуги. До них належать: виплати за довгострокові компенсовані періоди відсутності – додаткова відпустка за вислугу років або оплачувана академічна відпустка; виплати з нагоди ювілеїв або інші виплати за вислугу років; виплати у зв'язку з тривалою непрацездатністю; премії; відстрочені компенсації та ін. Крім того, ці виплати не внесені до складу

категорій, передбачених НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам». Тому доцільно виокремити їх у групу «Інші довгострокові виплати», як це зазначено в МСБОДС 25 «Виплати працівникам».

На відміну від МСБОДС 25 «Виплати працівникам», у НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» до складу виплат працівникам відносяться «інші виплати», які містять матеріальну допомогу. Інші виплати визнаються зобов'язанням у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками у цьому періоді, дає їм право на отримання таких виплат. Тобто є поточними. Тому їх винесення в окрему категорію вважаємо необґрунтованим. А тому доцільно розглядати їх у складі поточних виплат, які по суті відповідають короткостроковим виплатам, що передбачені міжнародними вимогами.

Поточні виплати працівникам містять: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (відпустки й інший оплачуваний невідпрацьований час); премії й інші заохочувальні виплати, які підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу тощо.

Так, перш за все, виникають питання стосовно інших нарахувань із оплати праці. У п. 2 розділу II НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» зазначено, що до інших нарахувань відносять нараховану суму за єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. В Україні нараховані суми єдиного соціального внеску відносять до зобов'язань за розрахунками зі страхування, а не до виплат працівникам, і в обліку відображають на рахунку четвертого порядку 6313 «Розрахунки із загальнообов'язкового державного соціального страхування».

До поточних виплат належать лише виплати за загальнообов'язковим соціальним страхуванням, що здійснюються за рахунок організації (установи), а саме – суми оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності.

Отже, з урахуванням положень (норм) Інструкції зі статистики заробітної плати, до поточних виплат належать:

- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата, яка підлягає сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу;
- оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів організації [1].

У наступній категорії «виплати при звільненні» в НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» поєднано зазначені в МСБОДС 25 «Виплати працівникам» терміни «виплати по закінченні трудової діяльності» та «виплати при звільненні».

За НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам», виплати при звільненні – це виплати працівнику, які підлягають сплаті відповідно до законодавства при досягненні або до досягнення ним пенсійного віку [2].

Виплати при звільненні необхідно виділити в окрему категорію виплат, оскільки їх виникнення пов'язане не з наданням послуг працівниками, а з фактом припинення трудової діяльності працівника. Унаслідок цього витрати на такі виплати не пов'язані з отриманням майбутніх економічних вигод і повинні визнаватися негайно. Отже, суб'єкт господарювання повинен визнавати виплати при звільненні лише тоді, коли він відкрито бере на себе зобов'язання:

звільнити працівника або групу працівників до звичайної дати виходу на пенсію;

надати виплати при звільненні в результаті пропозиції, зробленої для заохочення добровільного звільнення.

Необхідно звернути увагу, що у термінології, наведеній у п. 3 розд. I НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам», «виплати при звільненні» містять виплати працівнику, що підлягають сплаті відповідно до законодавства при досягненні ним пенсійного віку або до досягнення ним пенсійного віку, а в п. 1 розд. III уже не згадується про виплати, здійснювані при досягненні пенсійного віку.

Доцільно розмежувати категорії «виплати по закінченні трудової діяльності» та «виплати при звільненні», як це передбачено в МСБОДС 25 «Виплати працівникам». Приведення у відповідність норм НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» до міжнародних стандартів забезпечить зрозумілість і зіставність облікової інформації, відображеної у звітності, для іноземних компаній.

Значним недоліком у НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» є відсутність визначення основного поняття «виплати працівникам». Необхідно надати пояснення цьому терміну відповідно до МСБОДС 25 «Виплати працівникам».

Наведені в НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам не є однозначними. Кожний окремий користувач може по-різному трактувати вимоги стандарту, а це викликає сумніви щодо його практичного застосування. Неточності в документі ускладнюють його розуміння та використання. Тому зміст зазначеного стандарту потребує вдосконалення з урахуванням міжнародних вимог.

Інформація про виплати працівникам у бухгалтерському обліку відображається на рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці», передбаченому у Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – План рахунків) [3]. Структура рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці» потребує подальшого вдосконалення. Перш за все, враховуючи норми НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам», його потрібно перейменувати на «Розрахунки за виплатами працівникам», що відповідатиме категоріям виплат, передбаченим НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам».

Пропозиції щодо вдосконалення рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці» систематизовано у табл. 2.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, запропоновані зміни в структурі рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці» та в змісті НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» спрямовані на виконання основних завдань Стратегії щодо переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та звітності, а також створення уніфікованого інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Внесені пропозиції з удосконалення рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці», відповідно до міжнародних стандартів, забезпечать прозорість облікових процесів, відкритість і зрозумілість інформації, відображеної у звітності, для іноземних користувачів.

Таблиця 2. Структура рахунку 65 «Розрахунки з оплати праці»

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі	Запропоновано автором
65 «Розрахунки з оплати праці»	65 «Розрахунки за виплатами працівникам»
651 «Розрахунки з оплати праці розпорядників бюджетних коштів»	651 «Розрахунки за виплатами працівникам розпорядників бюджетних коштів»
6511 «Розрахунки із заробітної плати»	6511 «Розрахунки за поточним виплатами»
6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»	6512 «Розрахунки за виплатами при звільненні»
6513 «Розрахунки з працівниками за товари, продані в кредит»	6513 «Розрахунки за іншими довгостроковими виплатами»
6514 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями на рахунки з вкладів у банках»	6514 «Розрахунки за виплати по закінченні трудової діяльності»
6515 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями внесків за договорами добровільного страхування»	6515 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню»
6516 «Розрахунки з членами профспілки за безготівковими перерахуваннями сум членських профспілкових внесків»	6516 «Інші розрахунки з працівниками»
6517 «Розрахунки з працівниками за позиками банків»	6516.1 «Розрахунки з працівниками за товари, продані в кредит»
6518 «Розрахунки за виконавчими документами та інші утримання»	6516.2 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями на рахунки з вкладів у банках»
6519 «Інші розрахунки за виконані роботи»	6516.3 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями внесків за договорами добровільного страхування»
	6516.4 «Розрахунки з членами профспілки за безготівковими перерахуваннями сум членських профспілкових внесків»
	6516.5 «Розрахунки з працівниками за позиками банків»
	6516.6 «Розрахунки за виконавчими документами та інші утримання»
	6516.7 «Інші розрахунки за виконані роботи»

Список літератури

1. Інструкція зі статистики заробітної плати: затв. наказом Держкомстату України від 13.01.2004 р. № 5.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 132 «Виплати працівникам»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2011 р. № 1798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

-
3. *План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12. 2013 р. № 1203.*
 4. *Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР «Про оплату праці».*
 5. *Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34.*
 6. *Сушко, Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі // [Електронний ресурс] / Н. Сушко, Л. Гізатуліна. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/459?view=material.*
 7. *IPSAS 25 «Employee Benefits» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL : http://www.ipsas.org/en/ipsas_standards.htm.*

References

1. *Description of wage statistics: approved order of the State Statistics Committee of Ukraine № 5 of 13.01.2004. (2004).*
2. *National Public Sector Accounting Standards 132 "Employee benefits": approved. by the Ministry of Finance of Ukraine 29. 11.2011. №1798. (2011). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua>.*
3. *Chart of Accounts in the Public Sector: approved by the Ministry of Finance of Ukraine № 1203 from 31.12.2013. (2013).*
4. *Wage. Law of Ukraine № 108/95-VR 24.03.1995. (1995).*
5. *Strategies of modernization of accounting in the public sector for 2007-2015, approved Cabinet of Ministers of Ukraine № 34 from 16.01.2007. (2007).*
6. *Sushko, H. & Hizatulina, L. (n.d.). Reform of accounting in the public sector. Retrieved from: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/459?view=material.*
7. *IPSAS 25 «Employee Benefits». (n.d.). Retrieved from: http://www.ipsas.org/en/ipsas_standards.htm.*

Стаття надійшла до редакції 01.11.2014 р.

Євгенія Олександрівна СИВОДІД

асистент кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: OiA616@ukr.net

ЗАСТОСУВАННЯ ЄДИНОЇ СИСТЕМИ НАРАХУВАННЯ ПЕНСІЙНИХ ВИПЛАТ

Сиводід, Є. О. Застосування єдиної системи нарахування пенсійних виплат [Текст] / Євгенія Олександрівна Сиводід // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 49-53. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто пенсійну систему України. Проаналізовано діяльність чинних систем пенсійного забезпечення, окреслено переваги та недоліки кожної з них. Досліджено програму реформування у сфері економічної та соціальної політики, перехід до єдиної системи нарахування пенсійних виплат та поступове впровадження другого рівня пенсійного забезпечення – накопичувальної системи. Вивчено зарубіжний досвід використання трирівневої системи пенсійного забезпечення, визначено взаємодоповнювальні ланки кожного рівня та їх взаємозалежність між собою.

Окреслено основні недоліки запланованих реформ, досліджено їх економічне та соціальне спрямування. Запропоновано передбачити в новій системі можливість правонаступництва залишку невипланих коштів з накопичувального рахунку застрахованої особи.

Вступ. *На сьогоднішні кризові явища в економіці держави, вимагають від уряду прийняття ефективних управлінських рішень. Скорочення обсягів бюджетування Пенсійного фонду, запровадження режиму економії, створення умов щодо соціальної рівності усіх верств населення держави, призвели до запровадження радикальних змін у пенсійній системі України та лягли в основу нововведень щодо нарахування, оподаткування та скасування (стосується спеціальних) пенсій у 2015 році.*

Мета. *Дослідити запропоновані урядовою програмою реформи пенсійного та соціального забезпечення населення.*

Метод (методологія). *У процесі дослідження було використано такі загальнонаукові методи, як: узагальнення, порівняння, аналіз – вивчення зарубіжного досвіду та проведення аналогій щодо чинної пенсійної системи в Україні; а також причинно-наслідкові – дослідження перспектив запровадження реформ, їх економічної ефективності для держави та населення.*

Результати. *У матеріалах дослідження наведено прогнозовані тенденції щодо реформування пенсійного забезпечення в Україні, окреслено основні їх переваги та недоліки, запропоновано нововведення з метою ефективного функціонування другого рівня пенсійної системи.*

Ключові слова: *пенсійні виплати; спеціальні пенсії; недержавні пенсійні фонди; єдина система нарахування; накопичувальна система пенсійного страхування.*

Evgenia Oleksandrivna SYVODID

Assistant,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: OiA616@ukr.net

APPLICATION OF UNIFORM SYSTEM FOR PENSIONS CALCULATING

Abstract

The paper investigates the pension system of Ukraine. In particular, the analysis of the activities of existing pension systems is carried out. The advantages and disadvantages of each of them are outlined. It has been considered reform program in the field of economic and social policy, including the transition to a unified system of accrual of pension benefits and the gradual introduction of the second pillar – funded system. It has been studied the foreign experience

of usage of three-level pension system. The complementary units of each of those and their interdependence with each other are defined. The main shortcomings of the planned reforms are determined. It has been investigated their economic and social impact. It has been proposed to provide in new system a possibility of the succession of residue of unpaid balance of funds from the savings account of the insured person.

Introduction. *Today, the economic crisis of the state requires from the government to take effective management decisions. The decline in pension fund budgeting, implementing of the saving mode, creation of the conditions for social equality of all sections of the population of the state have led to the introduction of radical changes in the pension system of Ukraine and formed the basis regarding charges, taxes and cancellation (applicable special) of pensions in 2015.*

Purpose of the study is to explore the proposed government program of reform of the pension and social security of the population.

Method (methodology). *In the process of investigation the general scientific methods have been used. Those are the methods of synthesis, comparison, analysis (to study foreign experience and to draw an analogy regarding the current pension system in Ukraine; and cause-effect methods (to research prospects of implementation of reforms, their cost-effectiveness for the state and the population).*

Results. *In materials of research forecasted trends as for the reform of pension provision in Ukraine are described. The main advantages and disadvantages of proposed innovations for the effective operation of the second pillar of pensions are outlined.*

Keywords: *pensions; special pensions; private pension funds; a unified system of calculation; funded pension system.*

JEL classification: G230, H550

Вступ

Для України 2014 рік ознаменувався не лише політичною, але й, як наслідок, економічною кризою. Для стабілізації ситуації в країні новий уряд змушений був запровадити низку радикальних, а подекуди – болючих реформ для населення, насамперед це стосується соціальних та пенсійних виплат: скасування спеціальних пенсій, оподаткування високих пенсійних виплат та перехід на єдину систему нарахування пенсій.

Проте програмою діяльності уряду на перспективу затверджено низку заходів, спрямованих на перехід до справедливої системи пенсійного забезпечення – накопичувальної, яка успішно використовується в економічно розвинених країнах світу.

Питання пенсійного забезпечення, теоретичного обґрунтування побудови оптимальної системи соціального страхування і, зокрема, введенню накопичувальної системи присвячено чимало праць вітчизняних вчених, серед яких: Зайчук Б. О. [1], Лондар С. Л. [2], Коваль О. П. [3], Федоренко А. В. [4] та інші.

Однак, враховуючи останні зміни до законодавства, напружену економічну ситуацію в країні, вважаємо, що залишилася низка не повністю досліджених питань щодо другого і третього рівня пенсійного забезпечення, визначення напрямів їх розвитку та першочергових завдань (організаційних, методичних), від вирішення яких залежить упровадження цієї системи, що і зумовлює актуальність дослідження.

Мета та завдання статті

Аналіз змін, внесених урядом, щодо реформування пенсійного забезпечення громадян України вивчення позитивних і негативних сторін чинної системи та перехід на накопичувальну, а також розвиток недержавного пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні реформування пенсійної та пільгової системи в Україні є першочерговим завданням діяльності уряду на 2015 рік.

У межах реалізації затвердженої програми на найближчі два роки у сфері регулювання соціальної та економічної політики передбачено поступовий перехід до єдиної системи нарахування пенсійних виплат, їх оподаткування та скасування спеціальних пенсій. Передумовою цього стали кризовий стан в економіці країни, дефіцит бюджетування Пенсійного фонду та необхідність створення сприятливих умов для розвитку накопичувальної системи пенсійного страхування.

Зокрема Законом України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [5] передбачено трирівневу систему пенсійного страхування (рис. 1), проте на сьогодні реально діють лише два з передбачених рівнів – солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування та система недержавного пенсійного забезпечення.

Перший рівень системи (державний) – солідарна система, започаткована з прийняттям Закону «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» [6], що діє і сьогодні. Сутність її полягає в обов’язковій, щомісячній сплаті працюючим населенням та їх роботодавцями страхових внесків (утримання / нарахування) із заробітної плати, інформація про які зберігається на персоніфікованих картках обліку.

Проте ця система має низку недоліків, серед яких головним є демографічна криза в державі: з кожним роком кількість пенсіонерів збільшується, на противагу цьому кількість працездатного населення скорочується, що порушує співвідношення (солідарність) цієї системи. Беручи до уваги не лише ситуацію в Україні, а й, спираючись на світові тенденції щодо демографічного руху, можемо стверджувати, що в усіх країнах з кожним роком демографічне навантаження (кількість осіб пенсійного віку, старших 65 років) зростає. Відтак довготривале прогнозування щодо ефективності солідарної системи неможливе, що викликає необхідність пошуку альтернативних систем пенсійного забезпечення.



Рис. 1. Трирівнева пенсійна система України

Відтак найактуальнішим у цьому випадку виступає другий рівень системи – накопичувальний. У його основу покладено часткове відрахування страхових внесків з Пенсійного фонду до окремого Накопичувального фонду (до 7 %), з обов’язковим урахуванням даних персоніфікованого обліку. При цьому рахунки, відкриті для накопичення цих коштів, є власністю платника, а виплати по них отримуються при досягненні пенсійного віку або за іншої умови втрати працездатності.

Аналізуючи зарубіжний досвід, доцільно зауважити, що ця система є не лише соціальною гарантією платника страхових внесків, а й може виступати в якості довгострокової інвестиції в економіку держави, що забезпечуватиме поступове зростання пенсій, заробітних плат та сприятиме стабільності пенсійної системи загалом.

Третій рівень (недержавний) полягає у добровільній сплаті працівником відрахувань до недержавних фондів шляхом укладання угоди. Ця система, як і солідарна, діє з 2004 року і зарекомендувала себе в економічно розвинених країнах, як найбільш популярна серед населення. Перевагою цієї системи є те, що вкладниками можуть виступати не лише працівники, а й роботодавці та члени родини, що перераховують кошти на користь застрахованої особи, таким чином підвищуючи розмір пенсій.

В Україні недержавне пенсійне забезпечення здійснюється визначеними законодавством органами, а саме – недержавними пенсійними фондами (надалі – НПФ). Усі кошти, зараховані до НПФ, є власністю вкладників і розподіляються між ними. На сьогодні участь у фінансуванні НПФ для роботодавців є добровільною, що визначено ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» [7], проте цим нормативним

актом передбачені спеціальні пільги для таких роботодавців. Недержавна пенсія виплачується поряд із державною та працівник має право обрати один з трьох можливих варіантів виплати:

- пенсія з визначеним строком – працівник отримує фіксовану виплату, розподілену на визначений строк при досягненні ним пенсійного віку (жінки – 45-50 років, чоловіки – 50-70 років);
- одноразова виплата – виплачується на вимогу працівника єдиною сумою, за умови, що вона не перевищує суми фіксованої виплати, розрахованої на 10 років. Умовами для отримання одноразової виплати є: суттєве погіршення стану здоров'я, інвалідність (підтверджені відповідними медичними документами); виїзд за кордон на постійне проживання або ж смерть застрахованої особи (виплата здійснюється законним правонаступником);
- довічна пенсія – працівником укладається угода із страховими організаціями про сплату визначеної суми довічного утримання.

Вивчаючи діяльність НПФ на фінансовому ринку України за останні 3 роки, слід зазначити, що їх кількість поступово збільшується, при цьому основна частка – понад 75 %, зосереджена та зареєстрована в м. Києві (за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринку фінансових послуг [8]). З кожним роком зростає і чисельність застрахованих осіб (понад 60 % – це особи 20-50 років) та, як наслідок, загальна сума надходжень до фондів (табл. 1):

Таблиця 1. Динаміка розвитку НПФ за 2012-2014 рр.

Загальна кількість НПФ по Україні			Кількість застрахованих осіб за віковими групами, %		Кількість учасників, тис. осіб			Загальна сума надходження до НПФ, млн грн		
2012 р.	2013 р.	2014 р.	20-50 років	50 і більше	2012	2013	2014*	2012	2013	2014*
93	81	110	64,5	24,4	472,4	840,6	837,7	1587,5	1442,7	1722,8

**Інформація наведена станом на 30.06.2014 (джерело – Електронна система оприлюднення інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів)*

Слід зазначити, що повністю функціонуюча трирівнева система здатна забезпечувати повну взаємну підтримку окремих її ланок – демографічні коливання (солідарна система), кризові та інфляційні явища в економіці (накопичувальна система), відсутність перерозподілу коштів від учасників з великими доходами до учасників з низькими, розмір виплат залежить винятково від розміру внесків учасників (НПФ), що забезпечить більш стійку пенсійну систему загалом.

Проте, що стосується другого рівня, то вищезазначеним Законом [5] передбачені етапи впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування: перший – у 2013р. та другий, відповідно, у 2014 році, так і не були втілені у життя. Причиною цьому став дефіцит бюджету Пенсійного фонду, а обов'язковою умовою запровадження другого рівня пенсійного забезпечення є бездефіцитність Фонду.

Незважаючи на очевидні переваги накопичувальної системи та позитивний зарубіжний досвід, для населення України вона насамперед означатиме – збільшення пенсійного віку (до 65 років) та страхового стажу за вислугою років (на 7 років).

Проте треба враховувати, що в накопичувальній системі з самого початку є досить суттєвий недолік – це залежність від циклічності економіки та кризових явищ у ній, які спричиняють непрогнозоване знецінення активів, дефолт та інфляцію, що робить неприпустимим заплановану урядом призупинку індексації пенсій. Крім того, для нарахування пенсійних виплат за запропонованою методологією в розрахунок розміру майбутньої виплати передбачено брати не відсоток від середньої заробітної плати застрахованої особи, а від обсягу її перерахувань до Пенсійного фонду, що насамперед матиме негативні тенденції для найменш захищених верств населення (зі встановленою мінімальною заробітною платою).

Програмою пенсійної реформи також заплановано скорочення виплат працюючим пенсіонерам до 90 % та суттєве зменшення виплат по втраті годувальника, що має скоротити витрати бюджетних коштів на понад дванадцять мільярдів гривень.

Проведені дослідження щодо зарубіжної практики нарахування пенсійних виплат, показали, що в жодній країні світу не передбачено їх оподаткування, проте в програмі реформ для України цей пункт передбачено. Проте вважаємо, що оскільки в Україні відсоток високих пенсій досить невеликий (їх отримують близько 4000 чол.), то навряд чи це суттєво вплине на економічну ситуацію в країні, радше матиме соціальний ефект, покликаний забезпечити суспільну рівність усіх верств населення.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Оцінюючи прогнозовані тенденції щодо введення в дію єдиної системи нарахування пенсійних виплат та впровадження накопичувальної системи, вважаємо за доцільне передбачити можливість правонаступництва (відповідно до юридичних норм) коштів, що акумулюються на накопичувальному рахунку застрахованої особи, як це закладено в програмах недержавних пенсійних фондів.

На сьогодні це право не передбачено нормами чинного законодавства, а тому невиплачений залишок (у разі смерті власника рахунку) автоматично зараховуватиметься до коштів Накопичувального фонду. Проте вважаємо, що запропоноване доповнення по удосконаленню накопичувальної системи матиме мотиваційний ефект для населення та сприятиме її розвитку.

Визначення організаційних та методологічних засад по застосуванню та удосконаленню системи нарахування пенсійних виплат в Україні зумовлює перспективи подальших досліджень.

Список літератури

1. Зайчук, Б. О. *Організаційно-економічний механізм побудови в Україні трирівневої системи пенсійного забезпечення* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук [Електронний ресурс] / Б. О. Зайчук. – К., 2002. – 17 с.
2. Лондар, С. Л. *Вплив фактора вікової структури населення на збалансованість пенсійної системи у довгостроковому періоді* / С. Л. Лондар, В. Й. Башко // *Фінанси України*. – 2011. – № 10. – С. 44-59.
3. Коваль, О. П. *Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку* : монографія / О. П. Коваль. – К. : НІСД, 2012. – 240 с.
4. Федоренко, А. В. *Концептуальні засади запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні (2-й рівень)* / А. В. Федоренко; *Ін-т економіки та прогнозування НАН України*. – 2009. – Грудень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaapf.com/images/SAYT/presentation/Fedorenko.ppt>.
5. *Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи*: Закон України № 3668-VI від 08.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.
6. *Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування*: Закон України № 1058-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.
7. *Про недержавне пенсійне забезпечення*: Закон України № 1057-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
8. *Електронна система оприлюднення інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів* // *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринку фінансових послуг* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

References

1. Zaychuk, B. O. *Organizational-economic mechanism of construction in Ukraine a three-tier pension system*. (2002). Kyiv.
2. Londar, S. L. & Baska, W. J. (2011). *The impact factor of the age structure of the population to balance the pension system in the long run*. *Finance of Ukraine*, 10, 44-59.
3. Koval, O. P. (2012). *Prospects for implementing the mandatory funded pension system in Ukraine: the impact of economic security*. Kyiv : NISS.
4. Fedorenko, A. V. (2009). *Conceptual bases of introducing a funded pension system in Ukraine*. Retrieved from: <http://www.uaapf.com/images/SAYT/presentation/Fedorenko.ppt>.
5. *Measures to ensure the legislative reform of the pension system*: Law of Ukraine № 3668-VI of 08.07.2011 p. (2011). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.
6. *On Compulsory State Pension Insurance*: Law of Ukraine № 1058-IV of 09.07.2003 p. (2003). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.
7. *Private Pensions: The Law of Ukraine № 1057-IV of 09.07.2003 p. (2003)*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
8. *Electronic publishing information about private pension funds. The official site of the National Commission for State Regulation of Financial Services*. (2014). Retrieved from: <http://nfp.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2014 р.

Рената Борисівна СОКОЛЬСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України
E-mail: kaf.ua@metal.nmetau.edu.ua

Інна Миколаївна ІЗВЕКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України
E-mail: izvekova.kaf-oa@email.ua

Анастасія Вікторівна ЛИСЕНКО

Національна металургійна академія України
E-mail: tasya_lv@mail.ru

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТОРГОВОЇ НАЦІНКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ
ТОРГІВЛІ У СФЕРІ АПТЕЧНОГО БІЗНЕСУ**

Сокольська, Р. Б. Удосконалення обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу [Текст] / Рената Борисівна Сокольська, Інна Миколаївна Ізвекова, Анастасія Вікторівна Лисенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 54-60. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто особливості та проблеми аналітичного обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі, які функціонують у сфері аптечного бізнесу в умовах контролю держави за рівнем цін на товари. Досліджено методи нарахування торгової націнки та доцільність їх використання з огляду на специфіку торгівлі лікарськими засобами та виробами медичного призначення, особливості документального підтвердження нарахування торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі. Розглянуто питання законодавчого регулювання при визначенні роздрібною ціни на лікарські засоби. Наведено законодавчу класифікацію припустимих розмірів торгової націнки на лікарські засоби та виробу медичного призначення. З урахуванням вимог законодавства щодо максимально припустимих розмірів торгової націнки на лікарські засоби, на підприємствах, які використовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, для контрактивного субрахунку «Торгова націнка» запропоновано введення певних аналітичних рахунків та подальший їх поділ у розрізі законодавчо зазначених гранично допустимих розмірів торгової націнки. Такі субрахунки сформовано із урахуванням ступеня свободи підприємства під час вибору розміру торгової націнки, адже державою регулюються ціни лише на певні види лікарських засобів. Для підприємств, які при веденні обліку не використовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, пропонується перетворення субрахунку «Торгова націнка» на два нові субрахунки, на одному з яких буде вестися облік націнки на товари, ціна на які підлягає державному контролю, а на іншому будуть обліковуватись націнки на товари з вільним ціноутворенням. Для першого субрахунку також передбачено поділ на аналітичні рахунки, відповідно до законодавчо припустимого максимального розміру торгової націнки на лікарські засоби. Розроблені пропозиції можуть бути корисними не тільки для підприємств, які функціонують у сфері аптечного бізнесу, але й для всіх тих, які здійснюють свою діяльність в умовах державного контролю за рівнем цін на продукцію.

Ключові слова: облік; аналітичний рахунок; торгова націнка; лікарські засоби; виробу медичного призначення; підприємства роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу; державний контроль за рівнем цін.

Renata Borysivna SOKOLSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
National Metallurgical Academy of Ukraine
E-mail: kaf.ua@metal.nmetau.edu.ua

Inna Mykolayivna IZVIEKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
National Metallurgical Academy of Ukraine
E-mail: izvekova.kaf-oa@email.ua

Anastasia Viktorivna LYSENKO

Department of Accounting and Auditing,
National Metallurgical Academy of Ukraine
E-mail: tasya_lv@mail.ru

IMPROVEMENT OF THE TRADE MARGIN ACCOUNTING AT RETAIL TRADE PHARMACY ENTERPRISES

Abstract

The particular qualities and problems of trade margin analytic accounting at retail trade pharmacy enterprises working under government price control have been reviewed. The methods of trade margin charging and their implementation expedience regarding medicine trade specifics have been studied. The trade margin charging documentary evidence features at retail trade enterprises have been researched. The legal control for medicine retail price calculation has been examined. The government classification of allowed volumes of medicine trade margin has been represented. According to government requirements for maximum allowed medicine trade margin, specific analytics accounts and their further separation within legal specification for the "Trade Margin" absorption sub-account have been introduced for enterprises which are working according to the Instruction to using Chart of Accounts. The foregoing sub-accounts are developed considering the trade margin choice options of enterprises because the government controls only certain types of medicines. The enterprises which are not working according to the Instruction to using Chart of Accounts are offered to change the "Trade Margin" sub-account into two new sub-accounts. The first sub-account is designed for trade margin accounting of goods with government price regulation, and the second one is designed for trade margin accounting of goods with free price formation. The government-regulated sub-account is supposed to be divided into analytical accounts according to maximum allowed medicine trade margin. The introduced improvements can be advantageous not only for pharmacy enterprises, but also for all enterprises which work under government price regulation.

Keywords: *accounting; analytic account; trade margin; medicines; medical products; retail trade pharmacy enterprises; state control of price level.*

JEL classification: **M41, L81**

Вступ

Підприємства роздрібної торгівлі у сфері аптечного бізнесу здійснюють торгівлю лікарськими засобами та супутніми товарами, які входять до переліку Наказу Міністерства охорони здоров'я «Про затвердження Переліку товарів, які мають право придбавати та продавати аптечні заклади та їх структурні підрозділи» [1]. Однією з важливих особливостей торгівлі лікарськими засобами є контроль державою за рівнем ціни на такі товари у вигляді встановлення на законодавчому рівні максимального рівня торгової націнки на певні види лікарських засобів та виробів медичного призначення.

Оскільки асортимент товарів аптечного закладу достатньо широкий і для різних видів лікарських засобів обирається та встановлюється різний розмір торгової націнки, то процес обліку та визначення обґрунтованого рівня торгової націнки на товари є доволі складним.

Удосконалення обліку торгової націнки на підприємствах роздрібної торгівлі у сфері аптечного бізнесу дозволить полегшити процес визначення розміру торгової націнки та накопичення інформації щодо її нарахування на різні види лікарських засобів та виробів медичного призначення. Оскільки перед

усіма підприємствами роздрібною торгівлі, які функціонують у сфері аптечного бізнесу, постає проблема встановлення та обліку торгової націнки на лікарські засоби та супутні товари, дослідження цієї проблеми є актуальним.

Деякі питання нарахування та обліку торгової націнки відповідно до формування роздрібних цін на лікарські засоби і пов'язаного з цим чинного законодавства України, а також питання документального оформлення та обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі розглядалися раніше. Так, Куцик П. О., Коваль Л. І. та Макарук Ф. Ф. [2] вивчали питання документального оформлення, синтетичного та аналітичного обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі; Андрущак Б. досліджено методи нарахування торгової націнки [3]; Павлюк І. розглядав проблему обліку торгових націнок на підприємствах, де одночасно ведеться роздрібна та оптова торгівля [4]; Амарін Е. Е. цікавився розрахунком торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі [5]; Терещук С. І., Новикевич А. М. та Чухрай І. Л. [6] аналізували нарахування торгової націнки відповідно до формування роздрібних цін на лікарські засоби і пов'язаного з цим чинного законодавства України. Питання регулювання державою торгової націнки на ліки також досліджувалося у роботі Немченко А. С. [7]. У роботі Громова Б. П. [8] детально розглянуто законодавчу базу щодо встановлення гранично допустимого рівня торгових націнок на лікарські засоби, а також наведено порядок визначення роздрібною ціни на лікарські засоби, які підлягають державному регулюванню. Бутинець Ф. Ф. особливу увагу звертає на документальне супроводження процесу обліку реалізації товарів та питання відображення торгової націнки у відповідних документах [9].

Але, незважаючи на достатню велику увагу до процесу правильного нарахування торгової націнки та відповідності рівня торгових націнок чинному законодавству, проблема ведення аналітичного обліку торгової націнки аптечних закладів в умовах контролю держави за рівнем цін на товари залишається недостатньою розглянутою.

Мета статті

Метою нашого дослідження є удосконалення аналітичного обліку торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу в умовах контролю держави за рівнем цін на лікарські засоби.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення», «торговельна надбавка (націнка) – це сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі та прибутку» [10]. Існує й таке трактування торгової націнки як частини вартості товарів, яка призначена для відшкодування торговому підприємству витрат з реалізації та утворення певного рівня рентабельності [2]. Торгова націнка може містити: суму адміністративних, загальновиробничих, інших операційних та інших витрат; норму прибутку, який підприємство очікує отримати від реалізації товару, а також суму ПДВ, що відноситься до купівельної вартості товарів.

Загалом, торгову націнку можна розрахувати трьома методами [3]. За першим методом розрахунок проводиться на підставі даних бухгалтерського обліку за попередній період. Як зазначають науковці [3], цей метод є доцільним тільки для підприємств, які торгують одним певним видом товарів. Однак, якщо належним чином налагодити аналітичний облік, то його дані можна використовувати для встановлення торгової націнки за зазначеним методом й для підприємств з більш широкою номенклатурою товарів.

Другий метод передбачає встановлення торгової націнки на товари на підставі таких показників, як, наприклад, бренд, мода, рівень обслуговування клієнта, місцезнаходження магазину тощо. Всі наведені критерії встановлення торгової націнки для аптечних закладів не такі важливі, як попит на лікарські засоби. Виходячи з цього, не є доцільним встановлювати націнку за цим методом в умовах підприємств роздрібною торгівлі, які функціонують у сфері аптечного бізнесу.

Третій метод ґрунтується на визначенні рівня поточних цін, тобто проведенні маркетингового дослідження. За ним підприємство має вивчити ціни на аналогічні товари в конкурентів і зробити висновок про необхідний рівень торгової націнки та взагалі доцільність торгівлі таким товаром. Цей метод передбачає понесення підприємством додаткових витрат на проведення аналізу цін на ринку та тривалих маркетингових досліджень, що знижує привабливість застосування його для аптечних закладів.

Крім того, підприємства роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу при виборі методу нарахування торгової націнки обов'язково повинні враховувати вимоги законодавства, оскільки відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України [11] на лікарські засоби і вироби медичного призначення, які належать до Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення [12] та обов'язкового мінімального асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів [13], встановлено максимально допустимий рівень

торгової націнки. Гранично допустимі розміри торгових націнок, які встановлено відповідно до [11], наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Максимально допустимі розміри торгових націнок, які встановлено відповідно до Постанови «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» [11]

Закупівельна ціна, гривень	Торгова (роздрібна) надбавка до закупівельної ціни, відсотків
До 100 включно	25
Більше 100 до 300 включно	23
Більше 300 до 500 включно	20
Більше 500 до 1000 включно	15
Більше 1000	10

Крім того, на лікарські засоби (крім наркотичних, психотропних лікарських засобів, прекурсорів та медичних газів) і вироби медичного призначення, оптово-відпускні ціни на які внесені до реєстру оптово-відпускних цін [14] на лікарські засоби і вироби медичного призначення, придбання яких відбувається повністю або частково за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, граничні торгові (роздрібні) надбавки встановлюється не вище ніж 10 % до закупівельної ціни з урахуванням податку на додану вартість. Лікарські засоби і вироби медичного призначення вітчизняного виробництва, оптово-відпускна ціна яких нижча ніж 12 гривень за одну упаковку, не підлягають державному регулюванню, крім тих, які купуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Таким чином, роздрібна ціна одиниці товару, який реалізується через аптечну мережу, визначається за формулою:

$$Цр = Цз + Нтр, \quad (1)$$

де Цр – роздрібна ціна;

Цз – закупівельна ціна або оптово-відпускна ціна, встановлена вітчизняним товаровиробником;

Нтр – торгова (роздрібна) надбавка в межах граничного розміру.

Тож товарний асортимент аптек відповідно до формування роздрібних цін може бути умовно поділений на наступні групи:

лікарські засоби і вироби медичного призначення, торгова націнка на які підлягає державному регулюванню;

лікарські засоби, ціни на які встановлюються аптекою самостійно залежно від попиту і можливості прискореної реалізації.

З огляду на зазначене, ціни на ліки відповідно до ступеня свободи від державного регулювання поділяють на вільні, регульовані та фіксовані. Вільні ціни складаються лише під впливом кон'юнктури фармацевтичного ринку. Формування регульованих цін обмежено положеннями відповідних органів управління. Фіксовані ціни затверджують на відповідному рівні, їх зміни можливі лише за рішенням органів управління, які їх тимчасово встановили.

Фактичне нарахування торгової націнки на товари відбувається під час оприбуткування товарів на склад. Зручним при цьому є ведення на підприємстві щомісячного товарного звіту задля контролю за своєчасним оприбуткуванням товарно-матеріальних цінностей, у якому бухгалтер має вести оперативний облік товарів, які надійшли. Крім реєстрації в хронологічній послідовності товарів, які надходять в аптеку, в прибуткову частину місячного звіту заносяться суми, які збільшують запаси товарів, їх залишок по аптеці.

Для документального підтвердження розміру торгової націнки підприємству доцільно складати реєстр роздрібних цін. Цей документ буде виступати первинним документом на підставі якого буде здійснюватися нарахування націнки. Встановленої форми для цього виду документу немає і кожне підприємство може складати його в довільній, зручній для себе формі.

Враховуючи усі вищезазначені особливості нарахування торгової націнки на підприємствах роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу для вдосконалення обліку на таких підприємствах, пропонується, спираючись на законодавчо встановлений граничний розмір торгової націнки на лікарські засоби та вироби медичного призначення, ввести на підприємствах, які використовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, для контрактивного субрахунку 285 «Торгова націнка» такі два аналітичні рахунки з подальшим детальнішим розділом на аналітичні рахунки, відповідно до гранично допустимого розміру торгової націнки:

а) контрактивний рахунок 285.1 «Торгова націнка, гранична норма якої підлягає державному контролю»:

- рахунок 285.1.1 «Максимальний розмір торгової націнки 25 %»;
 - рахунок 285.1.2 «Максимальний розмір торгової націнки 23 %»;
 - рахунок 285.1.3 «Максимальний розмір торгової націнки 20 %»;
 - рахунок 285.1.4 «Максимальний розмір торгової націнки 15 %»;
 - рахунок 285.1.5 «Максимальний розмір торгової націнки 10 %»;
- б) контрактивний рахунок 285.2 «Торгова націнка, гранична норма якої не підлягає державному контролю».

За наведеною пропозицією, нараховувати торгову націнку на лікарські засоби і вироби медичного призначення, на які державою встановлено її граничний розмір, пропонується з використанням кредиту аналітичних рахунків рахунку 285.1. Торгова націнка на товари, стосовно яких не здійснюється державне регулювання ціни, будуть обліковуватись за кредитом рахунку 285.2.

Для підприємств, які відповідно до Наказу Міністерства фінансів України [15] користуються своїм правом не використовувати Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку пропозиція є такою: перетворити контрактивний субрахунок 285 «Торгова націнка» на такі два субрахунки:

а) контрактивний субрахунок 285 «Торгова націнка, гранична норма якої підлягає державному контролю» з такими аналітичними рахунками:

- рахунок 285.1 «Максимальний розмір торгової націнки 25 %»;
- рахунок 285.2 «Максимальний розмір торгової націнки 23 %»;
- рахунок 285.3 «Максимальний розмір торгової націнки 20 %»;
- рахунок 285.4 «Максимальний розмір торгової націнки 15 %»;
- рахунок 285.5 «Максимальний розмір торгової націнки 10 %»;

б) контрактивний субрахунок 286 «Торгова націнка, гранична норма якої не підлягає державному контролю».

За наведеною пропозицією, нараховувати торгову націнку на лікарські засоби та вироби медичного призначення, на які державою встановлено її граничний розмір, пропонується з використанням кредиту рахунку 285 або кредиту його аналітичних рахунків, спираючись на закупівельну ціну та встановлений відповідно до неї максимальний розмір відсотку торгової націнки. Торгова націнка на товари, стосовно яких не здійснюється державне регулювання цін, будуть обліковуватись за кредитом рахунку 286.

При цьому діючий рахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» змінює свій код на 287 і перетворюється в рахунок 287 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», зберігаючи всі свої попередні характеристики.

Тобто, наприклад, якщо серед загального обсягу товарів, що надійшли на підприємство, будуть такі: «Калій йодид» вартістю 51,00 грн, «АмфотерицинВ» вартістю 105,75 грн, «Доксорубіцин» – 475,10 грн, «Імуноглобін» – 831,70 грн, «Тенофовір» – 1 795,00 грн, «Марля медична» – 34,90 грн та «Шампунь лікувальний» – 32,00 грн, то аналітичний облік торгової націнки на ці товари буде відображатися за схемою, яку наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Аналітичний облік нарахування торгової націнки з використанням наведеної пропозиції

Найменування товару	Закупівельна ціна, грн	Дебет	Кредит	
			з використанням Інструкції про застосування Плану рахунків	без використання Інструкції про застосування Плану рахунків
Товари, що входять до Національного переліку основних лікарських засобів та обов'язкового мінімального асортименту лікарських засобів				
Калій йодид	51,00	282	285.1.1	285.1
Амфотерицин	105,75	282	285.1.2	285.2
Доксорубіцин	475,10	282	285.1.3	285.3
Імуноглобін	831,70	282	285.1.4	285.4.
Тенофовір	1 795,00	282	285.1.5	285.5
Товари, що входять до обов'язкового мінімального асортименту лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів				
Марля медична	34,90	282	285.1.1	285.1
Товари, ціни на які не підлягають державному регулюванню				
Шампунь лікувальний	32,00	282	285.2	286

Наведені пропозиції можуть бути застосовувані не лише у сфері аптечного бізнесу, а ще й на тих підприємствах, що реалізують товари, ціни на які також підлягають держрегулюванню. Наприклад, у випадку реалізації легкових автомобілів вітчизняного виробництва, граничний рівень торгової і постачальницько-збутової націнки на які встановлено відповідно до законодавства [16] на рівні 10 % від ціни виробника.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи вимоги законодавства стосовно контролю з боку держави за рівнем цін на товари, що реалізуються підприємствами роздрібною торгівлі у сфері аптечного бізнесу, розроблено пропозиції щодо побудови рахунків аналітичного обліку торгової націнки на лікарські засоби та вироби медичного призначення відповідно до гранично допустимого розміру торгової націнки та надано рекомендації щодо їх застосування в умовах аптечних закладів.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є розробка в умовах підприємств роздрібною торгівлі, що функціонують у сфері аптечного бізнесу, документального забезпечення визначення розміру торгової націнки.

Список літератури

1. Наказ від 06.07.2012 № 498 «Про затвердження Переліку товарів, які мають право придбавати та продавати аптечні заклади та їх структурні підрозділи», затверджений Міністерством охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1231-12>.
2. Куцик, П. О. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві: навч. посібник / П. О. Куцик, Л. І. Коваль, Ф. Ф. Макаруч. – Львів: Магнолія-2006, 2010. – 594 с.
3. Андрущак, Б. Облік торговельних націнок у роздрібній торгівлі («Дебет-Кредит», український фінансово-бухгалтерський портал) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid03780.html>.
4. Павлюк, І. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки та шляхи її вирішення [Текст] / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №2. – С. 15-25.
5. Амарін, Е. Е. Облік торгової націнки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alls.in.ua/57258-oblik-torgovo-nacinki.html>.
6. Терещук, С. І. Система бухгалтерського обліку в аптеках: навч. посібник / С. І. Терещук, А. М. Новикевич, І. Л. Чухрай. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2003. – 280 с.
7. Основи економіки та системи обліку у фармації: навч. посібник / А. С. Немченко, Г. Л. Панфілова, В. М. Чернуха [та ін.]. – Харків: НФаУ: Золоті сторінки, 2005. – 504 с.
8. Громовик, Б. П. Організація роботи аптек: навч. посібник / Б. П. Громовик. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2007. – 288 с.
9. Бухгалтерський облік і аудит в аптеках: навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець, Н. Г. Виговська [та ін.]. – Житомир: ПП Рута, 2002. – 384 с.
10. Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI «Про ціни та ціноутворення», затверджений Верховною Радою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
11. Постанова «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення», затверджена наказом Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 №955, зі змін та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-%D0%BF>.
12. Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 №333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF>.
13. Наказ від 29.12.2011 №1000 «Про затвердження обов'язкового асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів», затверджений Міністерством охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0524-12>.
14. Реєстр оптово-відпускних цін на лікарські засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/register_prices_drugs.
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291, зі змін та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
16. Постанова від 14.04.1994 №233 «Про встановлення граничного рівня торговельної і постачальницько-збутової надбавки (націнки) на легкові автомобілі вітчизняного виробництва», затверджена наказом

References

1. Order of 06.07.2012 №498 «Approving the list of products which have the right to purchase and sell pharmacies and their structural divisions». Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1231-12>.
2. Kutsyk, P. O., Koval, L. I., and Makarchuk, F. F. (2010). *Accounting in trading and restaurant business: tutorial*. Lviv: Magnoliia-2006.
3. Andrushchak, B. (2014). *Accounting trade margins in the retail trade*. Retrieved from: <http://dtkk.com.ua/show/1cid03780.html>.
4. Pavliuk, I. (2008). *Problems of accounting trade margin and ways of overcoming*. *Bukhgalterskii oblik i audit*, 2, 15-25.
5. Amarin, E. E. (2014). *Accounting trade margins*. Retrieved from: <http://alls.in.ua/57258-oblik-torgovonacinki.html>.
6. Tereshchuk, S. I., Novykevych, A. M., and Chukhrai, I. L. (2003). *The accounting system in pharmacies: tutorial*. Vinnitsia: Nova knyga.
7. Nemchenko, A. S., Panfilova, G. L., and Chernukha, V. M. (2005). *Fundamentals of economics and accounting systems in pharmacy*. Kharkiv: NFaU: Zolotistorinky.
8. Gromovyk, B. P. (2007). *Organization of work of pharmacy: tutorial*. Vinnitsia: Nova knyga.
9. Butynets, F. F., Butinets, T. A., and Vygovska, N. G. (2002). *Accounting and Auditing in pharmacies*. Zhytomyr: PPRuta.
10. Law of Ukraine of 21.06.2012 № 5007-VI «On prices and pricing». (2012). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
11. Resolution «On measures to stabilize prices of medicines and medical products». (2008). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-%D0%BF>.
12. Some questions of state regulation of prices for medicines and medical products. (2009). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF>.
13. Order of 29.12.2011 №1000 «Approving the mandatory range (social welfare) medicines and medical products to pharmacies». (2011). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0524-12>.
14. Register selling prices of medicines. (n.d.). Retrieved from: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/register_prices_drugs.
15. *Instructions on application of Chart of Accounts for assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations*. (1999). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
16. Resolution of 14.04.1994 №233 «On the limitation of trade and supply and marketing premium (markup) for cars national production". (1994). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/233-94-%D0%BF>.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2014 р.

Ірина Іларіонівна ЧАЛА

асистент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу,
Буковинський державний фінансово-економічний університет
E-mail: vorontsovka@gmail.com

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ВПЛИВ ЧАСОВИХ ФАКТОРІВ НА ВИБІР БАЗИ ОЦІНКИ
НЕМОНЕТАРНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

Чала, І. І. Ідентифікація та вплив часових факторів на вибір бази оцінки немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку [Текст] / Ірина Іларіонівна Чала // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 61-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Система бухгалтерського обліку ґрунтується на принципі єдиного грошового вимірника, проте купівельна спроможність грошових одиниць у часі постійно змінюється і сприяє коливанню всіх оцінок активів і зобов'язань, що може призвести до втрати інформативності показників бухгалтерського обліку.

Мета. Ідентифікувати часові фактори та обґрунтувати їх вплив на оцінку немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку, розробити можливі шляхи вдосконалення способів оцінки цих активів у різні проміжки часу.

Метод (методологія). У роботі за допомогою методів теоретичного узагальнення та групування розроблено класифікацію часових факторів. Системний підхід використано для розробки методичного підходу до вибору бази оцінки немонетарних оборотних активів у різні періоди часу.

Результати. Здійснено ідентифікацію часових факторів та обґрунтовано їх вплив на вибір бази оцінки немонетарних оборотних активів. Визначено модифіковані бази оцінки немонетарних оборотних активів з позицій фізичного руху і руху вартості таких активів у різні проміжки часу, що дозволяє раціонально підійти до вибору способів оцінки таких активів з позицій минулого, теперішнього та майбутнього, наблизити систему бухгалтерського обліку до реальної дійсності і ефективніше приймати управлінські рішення.

Ключові слова: немонетарні оборотні активи; вартість; оцінка; часові фактори.

Iryna Ilarionivna CHALA

Assistant,
Department of Accounting, Audit and Economic Analysis,
Bukovyna State Finance and Economics University
E-mail: vorontsovka@gmail.com

**IDENTIFICATION AND INFLUENCE OF TIME FACTORS ON THE CHOICE OF THE BASIS OF
VALUATION OF NON-MONETARY CURRENT ASSETS IN ACCOUNTING**

Abstract

Introduction. Accounting system is based on the principle of measuring the money, but the purchasing power of money can vary in time and leads to variations of valuation of assets and liabilities in time that could lead to loss of informativeness of indicators of accounting.

Purpose of the study is to define and justify the impact of time factors on the valuation of non-monetary current assets in accounting, and to describe possible ways to improve the methods of valuation of assets in different periods of time.

Method (methodology). Having used the methods of theoretical generalization and grouping in this paper, we have made the classification of the time factors. The systems approach is used to form the methodical approach to the choice of basis of the valuation of non-monetary current assets in different periods of time.

Results. It has been defined the identification of the factors of time. Their influence on the choice of the basis of

valuation non-monetary current assets has been proved. The modified base valuation of current monetary assets with physical positions and movements of assets under management at different times are determined.

Keywords: non-monetary current assets; the cost; valuation; time factors.

JEL classification: M41

Вступ

Система бухгалтерського обліку зорієнтована на надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства у вартісних показниках, які визначаються за допомогою оцінки об'єктів обліку. Усі факти господарського життя та господарські операції підлягають оцінці у грошовому вираженні, спираючись на дотримання основних принципів бухгалтерського обліку.

Вітчизняні підприємства систематично нарощують обсяги оборотних активів, проте не завжди вміють ефективно та раціонально управляти вартістю останніх. За даними Державної служби статистики України, станом на початок 2014 р. відбулося збільшення вартості оборотних активів на 182937,6 млн грн (6,3 %) порівняно із 2013 р. Зокрема, вартість запасів як однієї із найвагоміших складових немонетарних оборотних активів, станом на початок 2014 р. збільшилася до 683587,8 млн грн, тобто на 21901,4 млн грн (3,3 %)[1]. Реальна вартість немонетарних оборотних активів підприємства станом на визначений момент часу залежить від достовірної їх оцінки у бухгалтерському обліку, яка повинна забезпечувати отримання такої інформації, що відповідатиме основним вимогам, які ставляться до неї зовнішніми та внутрішніми користувачами на сучасному етапі.

Важливе місце в реалізації конкурентоспроможності підприємства займає правильна оцінка немонетарних оборотних активів у часі, оскільки вартість, за якою ці активи обліковуються та використовуються, впливає на низку аспектів фінансово-господарської діяльності фірми: визначає об'єктивність системи бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, рівень собівартості продукції, достовірність фінансових результатів, формування показників ринкової вартості підприємства, необхідність у капіталі, який потрібен для формування активів тощо. У сучасних умовах господарювання ігнорування часового фактору навіть у найближчій перспективі може призвести до того, що бухгалтерський облік оборотних активів перетвориться на сукупність методів та способів обчислення минулого, оскільки не враховуватиме реальний економічний стан підприємства.

Питанням оцінки активів у бухгалтерському обліку присвячені праці таких науковців, як: Т. П. Єлисеєва [3], Н. А. Остап'юк [9], М. Л. Пятова [13], А. П. Рудановський [14], Я. В. Соколов [16-17], Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда [18] та інших. Проте проблеми оцінки немонетарних оборотних активів із урахуванням часових факторів залишаються малодослідженими.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає в ідентифікації часових факторів та обґрунтуванні їх впливу на оцінку немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку, розробці можливих шляхів удосконалення способів оцінки цих активів у різні проміжки часу.

Виклад основного матеріалу

Прийняття управлінських рішень завжди ґрунтується на інформації, яка продукується бухгалтерським обліком. Основною властивістю інформації про активи, яка формується у системі бухгалтерського обліку, є її здатність впливати на економічні рішення та очікування користувачів, оскільки допомагає їм оцінювати події минулого, теперішнього та майбутнього.

Існування проблеми асиметричності та недостатності інформації щодо немонетарних оборотних активів і невідповідності її реаліям сьогодення пов'язана насамперед із неврахуванням часового фактору, який позбавляє грошову одиницю виміру певного сенсу (головною передумовою ідентифікації монетарних та немонетарних активів стала поява грошей як засобу платежу та засобу обігу). Вся система бухгалтерського обліку ґрунтується на принципі єдиного грошового вимірника, проте купівельна спроможність грошових одиниць у часі постійно змінюється, сприяючи коливанню всіх оцінок активів та зобов'язань, що веде до втрати інформативності показників бухгалтерського обліку. Фактор часу прямо впливає на використання активів у господарській діяльності і визначається вартісною характеристикою, втіленою в грошовій формі.

Вираження фактів господарського життя в єдиній грошовій одиниці реалізується за допомогою грошової оцінки, яка лежить в основі бухгалтерського обліку. Фактично за допомогою оцінки встановлюється, чи буде інформація про оборотні активи підприємства релевантною та суттєвою в процесі управління та реалізації очікувань економічних агентів.

Згідно з вітчизняними нормативно-правовими актами у сфері бухгалтерського обліку (П(С)БО 9 «Запаси» [3]), оцінка немонетарних оборотних активів здійснюється у таких випадках, як: надходження, списання та на дату складання звітності (на дату балансу).

Вибір способу оцінювання у всіх зазначених випадках залежатиме від різних факторів, які враховуватиме підприємство для забезпечення найбільш достовірної, повної та реальної вартості своїх активів.

В умовах сучасних економічних перетворень, коли першочерговим завданням підприємств стає не збільшення фінансового результату, а забезпечення безперервності діяльності та капіталізація активів, посиленого вивчення потребують не тільки традиційні фактори впливу, які мають як внутрішній, так і зовнішній характер: матеріальні (суми затрат факторів виробництва), економічні, політичні, соціальні, психологічні, внутрішньофірмові, але й ті, які не завжди спричиняють зміну фізичної форми немонетарного оборотного активу підприємства, а викликають зміну вартості вказаних об'єктів – часові фактори.

Часові фактори – це відповідні факти господарського життя, які втілюють у собі процеси, події чи операції, що чинять або мають чинити вплив на зміну вартості об'єктів немонетарних оборотних активів підприємства в системі бухгалтерського обліку залежно від плину часу.

Підтримуємо думку Я. В. Соколова щодо того, що «оборотні активи представлені в активі балансу поза часом, і тому їх цінність і умовна, і оманлива» [4]. Проблема низької інформативності бухгалтерського обліку особливо гостро відчувається інвесторами, оскільки облікова інформація є не досить аналітична та уніфікована, відображена в оцінках минулого, що ускладнює процес прийняття управлінських рішень на її основі та підвищує ступінь ризику в процесі управління активами, не характеризує конкурентоспроможність підприємства, а також не дозволяє правильно встановити платоспроможність підприємства, розрахувати показники ліквідності. Влучно зазначає Н. В. Бондарчук: «джерелом інформації для оцінки економічних вигід користувачів є фінансова звітність, однак її обсяг не завжди відповідає їх очікуванням» [5; с. 221]. Тому для підвищення ефективності управління необхідно, щоб показники фінансової звітності відповідали вимогам достовірності та доречності, що вимагає обов'язкового врахування часових факторів впливу на вибір способу оцінки немонетарних оборотних активів у майбутньому.

До часових факторів можна зарахувати інфляційні процеси, зміни кон'юнктури ринку, очікування суб'єкта господарювання (відсутність потреби в немонетарних оборотних активах, інтереси власника, можливості суб'єкта господарювання, наявні ризики), минулі події (обраний спосіб оцінки активу у минулому), наявність невизначеності (умови визначеності, ймовірної невизначеності, повної невизначеності).

Аналіз впливу часових факторів дозволяє зробити висновки, що вони по-різному впливають на вибір методів оцінки оборотних активів з позицій теперішнього та майбутнього, а також спричиняють зміни вартості активів, тобто призводять до так званого руху вартості.

Рух вартості – це зміна номінальної вартості активів під впливом часових факторів. Оскільки часові фактори призводять як до зменшення купівельної спроможності грошової одиниці або не виправдання очікувань економічних агентів щодо отримання економічних вигід у майбутньому, так і до зворотного ефекту, то рух вартості можна поділити на негативний та позитивний. Позитивний рух вартості засвідчує суму перевищення реальної вартості активів над їх номінальною, негативний має обернено протилежне значення.

Вивчення руху вартості немонетарних оборотних активів під впливом часових факторів дозволить обрати найефективніший метод їх оцінки з позиції теперішнього та майбутнього, наблизити вартість активу до реальної дійсності та уникнути фіктивного роздування активу балансу.

Фактичне отримання немонетарних оборотних активів на підприємство, їх переміщення між стадіями обороту чи життєвого циклу тощо також чинять прямий вплив на вибір методів оцінки в бухгалтерському обліку. Проте такі факти господарського життя призводять до появи немонетарного активу на підприємстві або зміни його матеріальної форми, тому їх доцільно вважати фізичним рухом таких активів. На появу фізичного руху немонетарних оборотних активів впливають матеріальні фактори: сума затрат факторів виробництва, вибір каналу надходження чи вибуття активу, життєва стадія (обороту), якість активу та умови його зберігання, вчинення протиправних дій.

Наведені часові та матеріальні фактори неоднозначно впливають за характером та суттю на вибір способів та методів оцінки немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку, що потребує дослідження їх природи з подальшим групуванням за спільними ознаками щодо можливості вибору бази оцінки в різні періоди часу відповідно до критерію ефективності (рис. 1).

Одним із найвпливовіших серед групи часових факторів вважаються інфляційні процеси, оскільки інфляція спричиняє коливання купівельної спроможності грошової одиниці і вартості немонетарних оборотних активів, що призводить до виникнення проблеми з порівнянням облікової інформації у часі.

Підтримуємо думку Н. А. Остап'юк, яка зазначає, що з плином часу в умовах інфляції оцінка об'єктів не відповідає реальному стану; змінюється справедлива вартість активів; збільшуються витрати на виробництво порівняно з вартістю, за якою списуються активи; собівартість продукції занижена порівняно з загальним рівнем цін, який встановлено в країні [6, с. 123].

Інфляційні процеси негативно позначаються на реалізації одного із основних принципів бухгалтерського обліку, який регулює питання оцінки активів – історичної (фактичної) собівартості. Оскільки правильне обрання способу оцінки вартості об'єктів бухгалтерського обліку забезпечує доречність, достовірність та релевантність показників фінансової звітності, то порушення вказаного принципу модифікує дію і всіх решти взаємопов'язаних принципів (єдиного грошового вимірника, обачності, повного висвітлення тощо).



Рис. 1. Вплив часових та матеріальних факторів на вибір оцінки немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку

Принцип історичної (фактичної) собівартості передбачає відображення в бухгалтерському обліку сировини, матеріалів, засобів праці, виробленої продукції за собівартістю їх придбання або виробництва, тобто за фактичними витратами. Проте «дотримання засад реалізації даного принципу в умовах інфляції може призвести до суттєвого викривлення облікових даних» [7, с. 64], а з «позиції відповідності вартісної оцінки активів підприємства їх ринковій ціні бухгалтерська звітність не є достовірною» [8, с. 91].

Застосування оцінки немонетарних оборотних активів по собівартості під час дії вказаного часового фактору чітко відображатиме ціни минулого періоду, які абсолютно не актуальні на звітну дату. Крім того, доходи фірми будуть відображатися на рівні цін, що сформувалися у звітному періоді, а витрати на рівні оцінок попередніх звітних періодів, що спотворюватиме реальний фінансовий результат. За таких обставин доведення вартості активів до реальної та відображення показників фінансової звітності у єдиний момент часу можливе за умови використання оцінки за справедливою вартістю.

Немонетарні оборотні активи належать до активів, які важко реалізуються, тобто є найменш ліквідними. Тобто вони є найбільш віддаленими від моменту реалізації і більше підлягають впливу зміни кон'юнктури ринку, тобто стану економіки загалом у майбутньому. Кон'юнктура ринку залежить від науково-технічний прогресу, рівня монополізації, державного і міждержавного регулювання, стану

інформаційних систем, валютної та кредитно-грошової системи, екологічних проблем; політичних та соціальних конфліктів, стихійних лих тощо [9, с. 184]. Кожен з названих чинників не може контролюватися фірмою, проте опосередковано може суттєво вплинути на результати її господарської діяльності шляхом зміни ціни на активи з плином часу. Очевидно, що коливання попиту та пропозиції на запаси на ринку в довгостроковому чи короткостроковому періоді спричиняють зміни їх вартості, тобто вона може істотно відрізнятись від історичної собівартості, якій надається перевага в системі бухгалтерського обліку. Тому часовий аспект ускладнюватиме порівняння та прогнозування інформації на майбутні періоди, а «бухгалтерський облік повинен слугувати користувачам звітності основою прогнозування економічної реальності» [10]. Спираючись на міжнародний досвід, вирішення цієї проблеми можливе у разі застосування оцінки за справедливою вартістю, оскільки саме цей вид оцінювання враховує очікувану грошову суму, за яку актив можна обміняти на дату оцінки між добровільним покупцем і добровільним продавцем, що не пов'язані між собою, після належного маркетингу та за умов, що сторони обізнані і діяли розсудливо і без примусу [11].

Відповідно до чинного законодавства активи підприємства підлягають визнанню та оцінці в бухгалтерському обліку за умови, що суб'єкт господарювання очікує надходження економічних вигод у майбутньому від їх використання. Майбутні очікування економічних агентів (інтереси власника, відсутність потреби, можливості, наявні ризики, вигоди тощо) відіграють вирішальну роль в окремих методичних аспектах сучасного обліку активів. Очікування майбутніх вигод визначають альтернативність вибору можливих реалізацій виробничих та фінансово-господарських цілей у часі. Від очікувань економічних агентів залежить імовірність отримання майбутніх доходів власника, а також визначення реальної вартості активів фірми, оскільки «очікування в галузі є точнішими, ніж певні математичні моделі...» [12, с. 4]. На відміну від адаптивних, раціональні очікування економічних суб'єктів орієнтують на більш повну та правдиву інформацію, отриману за допомогою аналізу та оцінки як минулих, так і майбутніх періодів. Саме орієнтація на раціональні очікування дозволить урахувати фактор часу в системі бухгалтерського обліку оборотних активів та надавати більш точну та неупереджену інформацію користувачам. Такий підхід до очікувань економічних агентів дозволяє використовувати в обліку активів не тільки історичну (фактичну) оцінку, а й теперішні та майбутні оцінки – за справедливою вартістю.

Система бухгалтерського обліку, як правило, має відношення до господарських одиниць, які переважно будуть існувати в майбутньому, що зумовлює появу невизначеності. Розподіл облікової інформації між минулим і майбутніми звітними періодами досить часто здійснюється виходячи з передбачень і в майбутньому [13, с. 102-103]. Невизначеність можна ідентифікувати як неповне і неточне уявлення про значення різних параметрів у майбутньому, яке зумовлено неповнотою чи неточністю інформації [14, с. 26]. Таким чином, чим віддаленішим є період оцінки об'єкта немонетарних оборотних активів у майбутньому, тим ступінь невизначеності інформації може зростати від умов визначеності до ймовірної та повної невизначеності. Зростання ступеня невизначеності ускладнює вибір методу оцінки активів у майбутньому, проте наслідування принципу історичної (фактичної) собівартості, а відповідно – і обачності не вирішує проблему, оскільки «це досить недостатній метод відображення невизначеності оцінки активів і прибутку, в гіршому – він призводить до повного викривлення облікових даних» [13, с. 10]. За таких обставин може втрачатися інформація про реальну вартість оборотних активів, а також порівнюваність облікових даних у часі.

При вирішенні цієї проблеми доцільно використати підхід, запропонований С. Ф. Легенчуком, який наголошує, що вибір конкретного методу обліку з наявного переліку має бути обґрунтований достовірністю відображення інформації про об'єкт, тобто залежно від ступеня визначеності щодо об'єкта обліку, відносно якого обирається цей метод [15, с. 102]. Так за умов повної визначеності та ймовірної невизначеності наявні на момент здійснення господарської операції або на дату балансу немонетарні оборотні активи фірми доцільно оцінювати з позиції майбутніх економічних вигід, тобто з огляду на суму доходів, яку вони принесуть у майбутньому [2, с. 99]. Також за таких умов та наявності активного ринку припустима оцінка активів за справедливою вартістю. У випадку наявності умов повної невизначеності, тобто обмеженості інформації, оцінка активів відбуватиметься з позицій теперішнього – за собівартістю. Такий підхід дозволить урахувати наявний рух вартості оборотних активів за умов існування невизначеності у майбутньому і задовольнити потреби визначеного кола користувачів облікової інформації.

Рух вартості немонетарних оборотних активів може бути спричинений також минулими подіями або попередніми оцінками (рис. 1). Відповідно до П(С)БО 9 збільшення вартості запасів на дату балансу можливе за умови, що чиста вартість реалізації запасів, які раніше були уцінені, надалі збільшується. Проте стандарт регламентує зростання вартості запасів на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення [3], оскільки в такому випадку в дію вступає принцип консерватизму. У той час, коли користувачів облікової інформації цікавить насамперед реальна вартість

активів фірми, ринкова капіталізація станом на визначений момент часу та майбутні періоди, вона, на жаль, сьогодні є неможливою, оскільки відбувається орієнтація економічних суб'єктів на номінальні значення економічних змінних, а не на реальні. Це означає, що безумовне та беззаперечне наслідування принципу обачності (принцип консерватизму) та історичної (фактичної) собівартості в умовах визначеності та ймовірної невизначеності негативно впливає на всю систему бухгалтерського обліку, порушує принцип повного висвітлення, поступово віддаляючи її від реального стану економіки та породжуючи «грошові ілюзії».

Для того, щоб при здійсненні оцінки немонетарних оборотних активів у бухгалтерському обліку повністю врахувати часовість, необхідно розглядати її як «організовану структуру, яка складається з трьох елементів: минулого, теперішнього та майбутнього» [16], тобто з позиції цілісності.

Дія часових факторів призводить до зміни вартості немонетарних оборотних активів, спричиняє появу руху вартості та встановлення «справедливої ціни» активу, яка є рівноважною ціною, що складається із суми ціни активу та грошової оцінки часу, витраченої на його придбання чи реалізацію. Аналіз впливу часових факторів свідчить про перевагу і необхідність використання теперішніх та майбутніх оцінок оборотних активів у бухгалтерському обліку для реального відображення руху вартості, що можна реалізувати за допомогою справедливої вартості шляхом проведення переоцінки (уцінки та дооцінки). Справедливою вартістю відповідно до МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» прийнято вважати ціну, яка була б отримана від продажу активу або яка була б сплачена за передачу зобов'язання, у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки [11].

Окремі науковці вважають, що «оцінка за ринковими цінами і становить найбільшу запоруку точності визначення цінностей продуктів» [17, с. 411]. Рудановський А. П. зазначав, що оцінка за продажними цінами товарів має таке контрольне значення, яке не має оцінка за собівартістю, що дозволяє приховати знижки, уцінки і націнки, показуючи лише фактичну виручку, і покривати приховані збитки на одних виробках прибутком на інших [18, с. 461]. Оскільки «критерієм вартості будь-якого предмету є його ринкова ціна. Вона є вищою межею для визначення вартості» [19, с. 12].

Часові фактори призводять до руху вартості активів у майбутньому, матеріальні фактори засвідчують фізичний рух активів, який фактично відбувся у минулому чи відбувається на даний момент часу (теперішнє), є стабільними, підтвердженими первинними документами та затратами факторів виробництва. Оцінка немонетарних оборотних активів за історичною (фактичною) собівартістю у результаті їх фізичного руху має найбільшу перевагу, оскільки вказує на реальну цінність активу для фірми в момент його придбання [13, с. 310]. Вона є найкращою мінімальною оцінкою, визнаною вітчизняними та міжнародними стандартами. Однак первісну вартість набагато легше визначити, ніж виміряти, оскільки в цьому питанні також виникає низка проблемних аспектів у зв'язку із існуванням концепцій собівартості: мінімальних витрат (prudentcosts) та нормативних витрат (standardcosts). Концепція мінімальних витрат передбачає внесення до собівартості лише тих витрат, на які готова піти адміністрація фірми. Тобто первісна вартість може містити лише прямі витрати факторів виробництва, які визнано нормальними, інші витрати, пов'язані з фізичним рухом активів, відносять на операційні витрати. Факт понесення витрат, пов'язаних з придбанням запасів, ще не означає необхідність їх внесення в собівартість.

У разі внесення до собівартості лише тих витрат у межах встановлених норм, які відповідають рівню ефективності виробництва, первісна вартість формується на основі використання концепції нормативних затрат [13, с. 311-312]. Проблемою використання цієї концепції виступає вибір ідеальних нормативів, які не занижуватимуть та не завищуватимуть первісну вартість запасів. Вибір нормативів, орієнтованих на реальну дійсність, вказує на врахування очікувань економічних агентів та фактора часу, що наближає останню до оцінки за справедливою вартістю.

Варіація можливих способів оцінки фізичного руху немонетарних оборотних активів за історичною собівартістю (prudentcosts, standardcosts) у різних інтерпретаціях спрямована на досягнення критерію достовірності показників фінансової звітності, а головне – встановлення первісної вартості активів. Тому обліковою політикою підприємства доцільно передбачити вибір найдоцільнішого методу обчислення первісної вартості немонетарних оборотних активів у результаті їх фізичного руху, переліку мінімальних чи нормативних витрат відповідно та умов їх внесення в собівартість активу.

Одним із основних недоліків оцінки активів за собівартістю є зміна їх вартості із плином часу, тому по закінченні тривалого проміжку часу вона може втратити значення як міра вартості ресурсів підприємства, як оцінка потенціалу або як поточна ринкова ціна активу [13, с. 310]. Це ще раз доводить, що оцінка руху вартості немонетарних оборотних активів за первісною вартістю є недоцільною, оскільки призводить до того, що облікова інформація втрачає ознаки достовірності, доречності, стає не релевантною.

Рішення вказаної проблеми можливе за умови паралельного існування в часовому проміжку обох оцінок: первісної та справедливої вартості. При чому фізичний рух немонетарних оборотних активів,

зумовлений матеріальними факторами, відобразатиме їх оцінку по собівартості, а рух вартості, спричинений часовими факторами, – за справедливою вартістю. Такий крок дозволить максимально наблизити систему бухгалтерського обліку до реальної дійсності, надасть можливість користувачам реально оцінювати фінансове становище фірми у майбутньому та приймати раціональні управлінські рішення. Водночас допоможе зберегти дію основних принципів (консерватизму, історичної (фактичної) собівартості тощо) та функції бухгалтерського обліку, дозволить уникнути їх порушення та умовності.

Ураховуючи вищесказане, можна запропонувати модифіковані бази оцінки для відображення в системі бухгалтерського обліку фізичного та руху вартості немонетарних оборотних активів, що враховують фактор часу та забезпечують достовірність облікової інформації (табл. 1).

Як було зазначено вище, вартість активів суттєво залежить від часових факторів, тому «всі оцінки відрізнятимуться моментом виміру, до якого відноситься критерій оцінювання, та моментом, для якого призначені її результати» [2, с. 92]. Розглядаючи оцінку як елемент методу бухгалтерського обліку, за допомогою якого здійснюється вимірювання вартості його об'єктів у певний момент часу (минуле, теперішнє, майбутнє), доцільно зосередитися на припущенні, що якщо «минуле не виступає як трансцендентність позаду мого теперішнього, то втрачається надія зв'язати минуле з теперішнім» [16] та майбутнім.

Таблиця 1. Модифіковані бази оцінки немонетарних оборотних активів

Період часу	Минуле			Теперішнє			Майбутнє			
	надходження	дата балансу	вибуття	надходження	дата балансу	вибуття	надходження	дата балансу	вибуття	
Вид руху										
Фізичний рух	Первісна вартість			Первісна вартість			Скоригована первісна вартість			
Рух вартості	Скоригована справедлива вартість			Скоригована вартість заміни		Скоригована справедлива вартість		Скориговані очікувані майбутні витрати, пов'язані із заміною активу		Скоригована очікувана за справедливою вартістю

Тому оцінювання фізичного руху немонетарних оборотних активів за первісною вартістю достовірно підтверджує і зберігає минулі (історичні) оцінки, а паралельне відображення руху вартості за скоригованою справедливою вартістю наближає облікову інформацію до реальної дійсності. Такий підхід дозволяє «постійно зберігати можливість змінити значення минулого, оскільки воно є минулим теперішнім, що має майбутнє» [16].

Вибір модифікованої бази оцінки залежить від періоду часу, а також від виду руху немонетарного оборотного активу (табл. 1). З позиції минулого фізичний рух таких активів доцільно оцінювати за первісною вартістю (сума фактичних витрат, виробнича собівартість, балансова вартість заміни тощо), порядок формування якої визначено П(С)БО 9 «Запаси» [3]. Рух вартості відобразатиметься за скоригованою справедливою вартістю (справедлива вартість активу, отриману в результаті уцінки чи дооцінки за мінусом первісної вартості) на минулу дату оцінки. Використання скоригованої справедливої вартості у системі бухгалтерського обліку дозволить уникнути умовності, фіктивного роздування та маніпулювання вартістю даних активів.

З позицій теперішнього оцінку фізичного руху активів при надходженні та дату балансу доцільно здійснювати за первісною вартістю. На дату вибуття пропонується використати скориговану первісну вартість, яка буде враховувати суму скоригованої справедливої вартості в частині вибутих у результаті фізичного руху немонетарних оборотних активів.

Рух вартості на дату надходження відобразатиметься за скоригованою вартістю заміни (вартість заміни за мінусом первісної вартості). За вартість заміни доцільно прийняти ринкову вартість, яка згідно з МСФЗ 13 вважається очікуваною грошовою сумою, за яку актив може бути обміняно в транзакції на дату оцінки між добровільним покупцем і добровільним продавцем, що не пов'язані між собою, після належного маркетингу та за умов, що сторони обізнані і діяли розсудливо і без примусу [11]. На дату балансу та при вибутті немонетарного оборотного активу використовуватиметься скоригована справедлива вартість.

Використання майбутніх оцінок є прерогативою раціональної та оптимізуючої поведінки

економічних суб'єктів і призначене для планування та прогнозування розвитку подій у майбутньому. «Майбутнього немає, воно є безперервним становленням можливостей теперішнього» [16], оскільки прямо залежить від часових факторів, а в переважній більшості від очікувань економічних агентів. Крім того, суб'єкт господарювання, який характеризується раціональною поведінкою та низькою оцінкою часу буде шукати шляхи надходження немонетарних оборотних активів за найменшою вартістю, проте досить довго, а з високою оцінкою часу – придбає на чорному ринку. Наявність раціональної поведінки економічних агентів доводить значущість та доцільність використання оцінки в майбутньому.

У такому разі оцінка активів у результаті їх фізичного руху зберігатиметься за принципами оцінки у теперішньому. Рух вартості немонетарних оборотних активів при надходженні оцінюватиметься за скоригованими на суму первісної вартості очікуваними майбутніми витратами, пов'язаними із заміною активу. У випадку оцінки на дату балансу та при вибутті – за скоригованою очікуваною справедливою вартістю на суму первісної вартості.

Вважаємо, що використання модифікованих баз оцінок немонетарних оборотних активів, а саме – скоригованої первісної та справедливої вартостей, дозволить раціональніше та ефективніше виконувати бухгалтерським обліком свої функції, оскільки за допомогою облікової інформації будуть формуватися показники, які реально характеризуватимуть фінансово-господарську діяльність підприємства у відповідний момент часу.

Доведення первісної вартості немонетарного оборотного активу до справедливої під впливом часових факторів можливе шляхом проведення переоцінки, при чому як уцінки, так і дооцінки. «Будь-яке зростання вартості запасів ... слід зафіксувати в момент реалізації, посилаючись на достовірне джерело інформації про справедливу (звичайну) ціну запасів. Таку інформацію доцільно відображати на окремому субрахунку або рахунку аналітичного розрізу» [21, с. 67]. Для забезпечення зв'язку оцінки за первісною вартістю зі справедливою (відображення руху вартості активу) на відповідний момент часу виникає необхідність уведення спеціального регулюючого доповнювального рахунку. Пропонується використовувати рахунок 32 «Рух вартості активів», який на даний час є резервним в українському Плані рахунків. За дебетом рахунку будуть відображатися суми, що відображають позитивний рух вартості немонетарного оборотного активу, по кредиту – суми, що відображають негативний рух вартості.

Орієнтація системи бухгалтерського обліку на майбутнє шляхом виділення фізичного та руху вартості немонетарних оборотних активів дозволяє врахувати фактор часу при виборі способів оцінки вказаних об'єктів бухгалтерського обліку, дозволяє наблизити облікову інформацію до економічних реалій сьогодення із одночасним збереженням основних бухгалтерських принципів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку забезпечує вимірювання вартості та встановлює критерії визнання його об'єктів, створює якісні характеристики облікової інформації тощо. Проте на сучасному етапі недоліком системи бухгалтерського обліку є його орієнтація на минулі події. Існування облікової системи поза часом може спричинити асиметричність економічної інформації, унеможливити планування та прогнозування фінансово-господарської діяльності на майбутні періоди, а, отже, і можливість прийняття ефективних управлінських рішень. Урахування факторів часу, виокремлення фізичного та руху вартості немонетарних оборотних активів дозволить раціональніше підійти до вибору способів оцінки цих активів з позицій минулого, теперішнього та майбутнього, наблизить систему бухгалтерського обліку до реальної дійсності, дозволить ефективніше приймати управлінські рішення.

Актуальним є подальше дослідження необхідності удосконалення облікового інструментарію щодо оцінювання немонетарних оборотних активів за справедливою вартістю шляхом вибору найоптимальнішого методу її обчислення та відображення інформації про фізичний та вартісний рух цих активів у фінансовій звітності підприємства для прийняття раціональних управлінських рішень.

Список літератури

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
2. *Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни / Я. В. Соколов. – М. : Магистр, 2010. – 224 с.*
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.*
4. *Соколов, Я. В. Время в бухгалтерском учете / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность, 1С: бухгалтерия – Занимательная бухгалтерия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buh.ru/document-1036>.*

5. Бондарчук, Н. В. Теоретичні засади формування системи обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами / Н. В. Бондарчук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії / Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 3, Том 2. – С. 221.
6. Остап'юк, Н. А. Розвиток теорії та методології облікового відображення інфляційних процесів : монографія / Н. А. Остап'юк; МОНМС України, Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2012. – 347 с.
7. Панков, Д. А. Учет и анализ в макроэкономической системе финансового менеджмента: теория, методология, методики / Д. А. Панков – Гродно: ГрГУ, 2001. – 558 с.
8. Елисеєва, Т. П. Определение восстановительной стоимости основного капитала субъектов хозяйствования в условиях инфляции / Т. П. Елисеєва // Проблемы учета, анализа и статистики на рубеже веков: Тезисы докладов междунар. практ. конф. – Мн. : БГЭУ, 2000. – 293 с. – С. 90-91.
9. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.
10. Пятов, М. Л. Время в бухгалтерском учете: Ярослав Соколов и Жан Поль Сартр / М. Л. Пятов// Бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность, 1С: бухгалтерия – Занимательная бухгалтерия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-1036>.
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості»: Затверджений Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01.01.2013 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
12. Lucas, Robert E.. Rational Expectations and Econometric Practice / Robert E. Lucas, Thomas J. Sargent / University of Minnesota Press. – Minneapolis. – 409 p.
13. Хендриксен, Е. С. Теория бухгалтерського учета: Пер. сангл. / Под ред. проф. Я. В. Соколова / Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
14. Вишняков, Я. Д. Общая теория рисков / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.
15. Легенчук, С. Ф. Управлінські аспекти застосування консерватизму в бухгалтерському обліку / С. Ф. Легенчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – 2009. – № 3. – С. 96-103.
16. Сартр, Ж-П. Бытие и ничто: опыт феноменологической онтологии [Электронный ресурс] /Ж.-П. Сартр. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/sartr03/index.htm>.
17. Людоговский, А. Основы сельскохозяйственной экономики и сельскохозяйственного счетоводства / А. Людоговский. – Спб., 1875. – 472 с.
18. Рудановский, А. П. О необходимости оценки товаров своих и покупных на товарных складах и в магазинах по продажной оценке, а не по себестоимости / А. П. Рудановский // Вестник И. Г. Б. Э., 1929. – № 5. – С. 460-465.
19. Руссиян, И. П. Основы счетной науки /И. П. Руссиян // Счетоводство/ – 1900. – № 11. – С. 9-14.
20. Малышев, И. В. Теория двойственности отражения хозяйственных активов в бухгалтерском учете / И. В. Малышев. – М. : "Статистика", 1971. – 113 с.

References

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. (2014). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Sokolov, Ja. V. (2010). Buhgalterskij uchet kak summa faktov hozjajstvennoj zhizni. Moscow : Magistr.
3. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 9 «Zapasy»: zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 20 zhovtnia 1999 r. # 246 (zi zminyamy ta dopovnenniamy). (1999). Retrieved from: zakon.rada.gov.ua.
4. Sokolov, Ja. V. (n.d.). Vremja v buhgalterskom uchete. Buhgalterskij uchet, nalogooblozhenie, otchetnost', 1S: buhgalterija – Zanimatel'naja buhgalterija. [Retrieved from: <http://www.buh.ru/document-1036>.
5. Bondarchuk, N. V. (2012). Teoretychni zasady formuvannia systemy oblikovo-analitychnoi informatsii dlja pryiniattia rishen korystuvachamy. Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii / Seria: Ekonomichni nauky, 3(2), 221.
6. Ostapiuk, N. A. (2012). Rozvytok teorii ta metodolohii oblikovoho vidobrazhennia infliaitsiinykh protsesiv. Zhytomyr.
7. Pankov, D. A. (2001). Uchet i analiz v makrojekonomicheskoy sisteme finansovogo menedzhmenta: teorija, metodologija, metodiki. Grodno: GrGU.
8. Eliseeva, T. P. (2000). Opredelenie vosstanovitel'noj stoimosti osnovnogo kapitala sub#ektov hozjajstvovaniya v uslovijah infljacji. Problemy ucheta, analiza i statistiki na rubezhe vekov: Tezisy докладов mezhd. prakt. konf. Minsk. : BGJeU.
9. Osnach O. F., Pylypchuk V. P. & Kovalenko L. P. (2009). Promyslovyi marketynh. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury.

-
10. Pjatov, M. L. (n.d.). *Vremja v buhgalterskom uchete: Jaroslav Sokolov i Zhan Pol' Sartr. Buhgalterskij uchet, nalogooblozhenie, otchetnost'*, 1S: buhgalterija – Zanimatel'naja buhgalterija. Retrieved from: <http://www.buh.ru/document-1036>.
 11. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 13 «Otsinka spravedlyvoi vartosti»: Zatverdzhenyi Radoiu z Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku vid 01.01.2013. (2013). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 12. Lucas, Robert E. & Sargent, Thomas J. (n. d.). *Rational Expectations and Econometric Practice* / Robert E. Lucas, Minneapolis : / University of Minnesota Press. – – 409 r.
 13. Hendriksen, E. S. Van Breda, M. F. (2000). *Teorija buhgalters'kogo ucheta*. Moskow : Finansy i statistika.
 14. Vishnjakov, Ja. D. & Radaev, N. N. (2008). *Obshhaja teorija riskov*. Moskow : Izdatel'skij centr «Akademija».
 15. Lehenchuk, S. F. (2009). *Upravlinski aspekty zastosuvannia konservatyizmu v bukhgalterskomu obliku*. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu, 3, 96-103.
 16. Sartr, Zh-P. (n.d.). *Bytie i nichto: opyt fenomenologicheskoy ontologii*. Retrieved from: <http://psylib.org.ua/books/sartr03/index.htm>.
 17. Ljudogovskij, A. (1875). *Osnovy sel'skoho zjajstvennoj jekonomii i sel'skoho zjajstvennogo schetovodstva*. Spb.
 18. Rudanovskij, A. P. (1929). *O neobhodimosti ocenki tovarov svoih i pokupnyh na tovarnyh skladah i v magazinah po prodazhnoj ocenke, a ne po sebestoimosti*. Vestnik I. G. B. Je, 5, 460-465.
 19. Russijan, I. P. (1900). *Osnovy schetnoj nauki*. Schetovodstvo. 11, 9-14.
 20. Malyshev, I. V. (1971). *Teorija dvojstvennosti otrazhenija hozjajstvennyh aktivov v buhgalterskom uchete*. / Moskow : Statistika.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2014 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 33.658

Віктор Григорович АЛЬКЕМА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»
E-mail: V_alkema@i.ua

Ганна Михайлівна ПАЗЄЄВА

старший викладач,
кафедра зовнішньоекономічної діяльності та логістики,
Університет економіки та права «КРОК»
E-mail: PazeevaA@bigmir.net

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНО- ЕКСПЕДИЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Алькема, В. Г. Структурний аналіз потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства [Текст] / Віктор Григорович Алькема, Ганна Михайлівна Пазєєва // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 71-80. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом статті є потенціал економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства.

Мета. Метою статті є структурний аналіз потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства і розробка моделі його декомпозиції.

Метод (методологія). Дослідження здійснювалось з використанням загальнонаукових методів абстрагування, аналізу та синтезу. Для ідентифікації подібних та відмінних складових потенціалу використовували методи економічного аналізу його складових. Визначено місце і роль транспортного комплексу України в ефективному розвитку національної економіки. Ідентифіковано основні суб'єкти цього комплексу, встановлено, що серед суб'єктів господарювання транспортної галузі в Україні найбільшу частку займають транспортно-експедиційні підприємства. Проаналізовано показники динаміки вантажообігу, рівня рентабельності (збитковості) та середньооблікової чисельності персоналу суб'єктів господарювання транспортної галузі.

Аналіз динаміки цих показників свідчить про зниження їх величини за останні три роки. Доведено, що визначені тенденції характерні і для транспортно-експедиційних підприємств. Досліджено сучасні підходи до структури та змісту складових потенціалу економічної безпеки підприємства.

Визначено спільні та відмінні риси у баченні його структури. Сформульовано власне розуміння потенціалу економічної безпеки підприємства загалом та транспортно-експедиційного підприємства зокрема. Здійснено декомпозицію складових потенціалу підприємства, яка, на відміну від наявних, крім ресурсів та можливостей, ураховує складові прав та компетенцій. Потенціал можливостей транспортно-експедиційного підприємства розглядається не лише як ринкові та корпоративні можливості, а також як групові та особисті ділові контакти, зв'язки, стосунки і впливи на суб'єктів інтересів (агентів впливу) та осіб, що приймають рішення.

Результати. Аргументовано, що компетентісний потенціал транспортно-експедиційного підприємства є невід'ємною складовою його стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства.

На потенціал економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства суттєво впливають усі складові компетенції: унікальні, ключові, стратегічні та функціональні. У складі потенціалу підприємства виокремлено об'єктні, суб'єктні та інтегральні складові. Об'єктні складові диференційовано за видами економічної діяльності на інноваційні, операційні та фінансові. Значна увага

© Віктор Григорович Алькема, Ганна Михайлівна Пазєєва, 2014

звертається на дослідження структури операційної складової. У її складі визначено просторовий потенціал (простору, території), природно-кліматичний, хронопотенціал, інфраструктурний потенціал, кадровий тощо. Практичною значущістю дослідження є пропозиції щодо зміцнення потенціалу транспортно-експедиційних підприємств через оптимізацію його складових.

Ключові слова: транспортні підприємства; транспортно-експедиційні підприємства; потенціал; вантажообіг; збиток; рентабельність; економічна безпека транспортно-експедиційного підприємства.

Viktor Grygorovych ALKEMA

Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Management Technologies,
«KROK» University
E-mail: V_alkema@i.ua

Ganna Mykhaylivna PAZYEYeva

Senior Lecturer,
Department of Foreign Economic Activity and Logistics,
«KROK» University
E-mail: PazeevaA@bigmir.net

STRUCTURAL ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY POTENTIAL OF TRANSPORT AND EXPEDITIONARY ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The subject of the article is the economic security potential of transport expeditionary enterprise.

Purpose. The purpose of the article is to conduct the structural analysis of economic security potential of transport and expeditionary enterprise as well as model design of its breakdown.

Method (Methodology). Research is carried out by means of general scientific methods of abstracting, analysis and synthesis. For identification of the similar and distinctive constituents of potential, the methods of economic analysis of its constituents are used. The place and the role of the transport complex of Ukraine in effective development of national economy are defined. The basic subjects of this complex are identified. It is established that among the subjects of economic management of transport industry in Ukraine the largest share is occupied by transport and expeditionary enterprises. The indexes of goods turnover dynamics, profitability (unprofitability) level and personnel average quantity of subjects of economic management of transport industry are analyzed.

The analysis of dynamics of these indicators testifies the reduction of its amount during the last three years. It is proved that the determined tendencies also relate to the transport expeditionary enterprises. The modern approaches for the structure and content of potential constituents of enterprise economic security are investigated.

The common and distinctive features in its structure are determined. The author's understanding of enterprise economic security potential in general is formulated both on the whole and concerning the transport expeditionary enterprise in particular. The breakdown of enterprise potential constituents is carried out. It unlike the existing resources and possibilities takes into account the constituents of the rights and competences. Potential of possibilities of transport and expeditionary enterprise is examined not only as market and corporate possibilities, but also as group and personal business contacts, connections, relations and influences on subjects of interests (agents of influence), and decision makers.

Results. It is argued, that competence potential of transport and expeditionary enterprise is an integral constituent of its strategic assets which reflects the complex of collective knowledge, experience and capabilities of enterprise.

All such competence constituents as unique, key, strategic and functional ones substantially influence the potential of economic security of transport and expeditionary enterprise. The enterprise potential consists of objective, subjective and integral constituents. In its turn, the objective constituents are differentiated according to the types of economic activity on innovative, operating and financial directions. Significant attention is given to the research of the operational constituent structure. It is composed of spatial potential (space, territory), natural and climatic, chronopotential, infrastructural potential, personnel etc. Practical significance of research includes suggestions on potential strengthening of the transport and expeditionary enterprises, due to optimization of its constituents.

Keywords: transport enterprises; transport and expeditionary enterprises; potential; goods turnover; unprofitability; profitability; economic security of transport and expeditionary enterprise.

JEL classification: D21, L20, M21

Вступ

Ефективний розвиток транспортного комплексу України як необхідної умови сталого функціонування всіх галузей економіки є можливим лише при наявності господарюючих суб'єктів цього комплексу, які мають належний потенціал власної економічної безпеки, що є достатнім для забезпечення їх захисту від дії негативних чинників та загроз середовища функціонування і створення умов успішного їх розвитку як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках. На вітчизняному ринку транспортних послуг працюють різні види суб'єктів: транспортні компанії, транспортно-експедиційні підприємства, комплексні логістичні оператори тощо. Найбільшу частку ринку серед зазначених груп суб'єктів охоплюють транспортно-експедиційні підприємства. Середовище їх функціонування характеризується нормативною неурегульованістю діяльності, технологічною відсталістю, значною невизначеністю попиту на транспортно-експедиційні послуги в часі та просторі, недосконалістю інституціональної і значним зношенням елементів транспортної інфраструктури та її невідповідністю сучасним вимогам безпеки та екологічності, високим рівнем тінізації бізнесу, наявністю неформальних процедур тощо. В умовах економічної нестабільності суб'єкти транспортного комплексу є найуразливішими через вторинність попиту на послуги транспорту, значні витрати на утримання активів та підвищення фінансових ризиків процесу їх інвестування. Тому постає важливе завдання щодо з'ясування сутності та складових потенціалу економічної безпеки вітчизняних транспортно-експедиційних підприємств необхідного для забезпечення їх сталого розвитку під впливом зазначених негативних чинників і тенденцій середовища функціонування.

Дослідженню проблем економічного розвитку транспорту України було присвячено праці українських вчених О. О. Бакаєва [3], О. Ю. Ємельянова [9], С. І. Пирожкова [3], Д. К. Прейгера [9], В. Л. Ревенко [3], Є. М. Сича [5, 6], О. В. Собкевича [9], В. Г. Шинкаренко [23], Л. Ю. Яцківського [24] та інших. Проблеми економічної безпеки суб'єктів господарювання транспортного комплексу України знайшли висвітлення в наукових дослідженнях вітчизняних фахівців Л. В. Герасименко [26], В. О. Гончарова [26], Б. В. Губського [25], І. А. Динця [18], О. Є. Користіна [26], А. А. Краснощека [18], Т. М. Соколенко [21], В. І. Франчука [26], С. М. Шкарлета [19] та ін. Питанням дослідження сутності категорії потенціал, проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких, як І. А. Ачкасова [11], К. С. Борзенкової [15], В. В. Ковальова [20], Н. С. Краснокутської [14], Є. В. Лапіної [12], Т. А. Пушкаря [11], В. Г. Федорова [11], М. Г. Чумаченко [13]. Питання щодо сутності та змісту окремих складових потенціалу економічної безпеки розглядаються в працях вітчизняних науковців В. Г. Алькеми [1, 28], А. О. Близнюка [22], Ю. Г. Кіма [2]. Незважаючи на певні напрацювання, дослідження щодо сутності та складових потенціалу економічної безпеки підприємств мають фрагментарний характер і демонструють відсутність системного розуміння та аналітичного обґрунтування декомпозиції.

Аналіз поодиноких наукових джерел свідчить про відсутність усталених точок зору щодо визначення терміну «потенціал економічної безпеки транспортно-експедиційних підприємств» та розуміння сутності його складових, що обумовлює необхідність подальшої розробки цих питань.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз сучасного стану суб'єктів транспортно-експедиційної діяльності та обґрунтування сутності поняття потенціал економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства і формування моделі його декомпозиції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Транспорт в Україні є складовою виробничо-господарської діяльності країни, однією з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України [8]. Ефективну роботу транспорту забезпечують значна кількість транспортних, транспортно-експедиційних, лізингових, інформаційно-посередницьких та інших підприємств [3; 4; 8; 10; 14; 16].

У вітчизняній економіці значний і важливий сегмент цієї галузі охоплюють підприємства, які здійснюють транспортно-експедиторську діяльність [9]. Згідно із Законом України «Про транспортно-експедиторську діяльність» – «Транспортно-експедиторська діяльність – підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпорتنих, транзитних та інших вантажів; транспортно-експедиторська послуга – робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу, за договором транспортного експедитування» [27]. Суть транспортно-експедиційного обслуговування полягає у тому, що вантажовідправники й вантажоодержувачі, а також

транспортні підприємства виконують низку робіт та операцій, пов'язаних з перевезеннями, наприклад: складання заявок на перевезення вантажів; приведення вантажів у транспортабельний стан; оформлення перевізних документів; можливість надання кредитів; навантаження виробів і матеріалів на рухомий склад; доставка вантажів; супровід та охорона вантажів; здача-отримання вантажів та інші роботи.

На сьогодні в Україні основні експедиторські фірми об'єднані Асоціацією міжнародних експедиторів України (АМЕУ) і Асоціацією «Укрзовніштранс», які входять у Міжнародну Федерацію експедиторських асоціацій (FIATA). Членами АМЕУ є більше 172 транспортно-експедиторських організацій усіх форм власності, а до «Укрзовніштранс» належать 34 компанії. Вони здійснюють експедиторське обслуговування в усіх регіонах України, працюють з усіма видами транспорту. На частку компаній, що входять у ці асоціації, припадає близько 50 % імпорту і експорту та близько 70 % транзиту [4, с. 17]. Основним видом операційної діяльності транспортно-експедиційних підприємств є надання послуг транспортного перевезення з використанням усіх видів транспорту. Аналіз динаміки обсягів вантажообігу підприємств наземного транспорту свідчить про те, що після кризи 2008 року суттєво зменшились показники вантажообігу у 2009 році (рис. 1). У період з 2009 по 2011 рік відбулося незначне зростання його показників для усіх видів наземного транспорту.

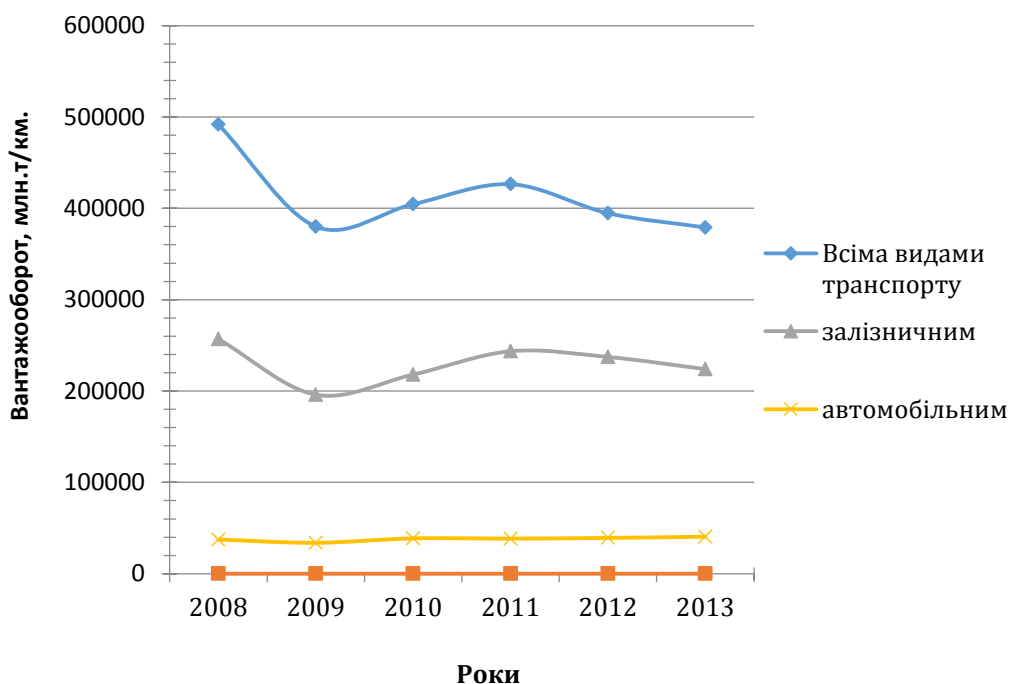


Рис. 1. Динаміка показників вантажообігу транспортних підприємств побудовано за даними [7]

Після 2011 року і дотепер зберігається тенденція спаду транспортної роботи за всіма видами транспорту. Зменшення обсягів транспортної роботи, яку виконують зазначені суб'єкти в Україні, безпосередньо відобразились на показниках ефективності їх діяльності. Для здійснення аналізу динаміки економічного стану транспортно-експедиційних підприємств було взято два показники, а саме: відсоток збиткових підприємств у поточному році та показник середньої рентабельності операційної діяльності (рівень рентабельності) транспортно-експедиційних підприємств. Динаміку показників економічного стану суб'єктів транспортної роботи наведено на рисунку 2.

З рис. 2 видно, що частка збиткових підприємств у період з 2000 по 2007 рік постійно зменшувалась, що свідчить про покращення їх економічного стану і зміцнення їх економічного потенціалу. Починаючи з 2008 року (рік настання фінансово-економічної кризи), і дотепер частка збиткових підприємств транспортної галузі неухильно зростає. Це свідчить про суттєве зниження їх економічного потенціалу, що реально загрожує їх економічній безпеці. Підтвердженням цьому є динаміка рівня рентабельності цих підприємств. По-перше, зазначений рівень є дуже низьким і не сприяє ефективному розвитку підприємств. А по-друге, рівень рентабельності, починаючи з 2007 року, постійно знижується, що безпосередньо відображається на соціально-економічних показниках діяльності суб'єктів, що розглядаються. У якості показника розвитку трудового потенціалу транспортних підприємств розглядали середньооблікову кількість їх штатних працівників (рис. 3). Аналіз динаміки цього показника за усіма видами транспортних підприємств має тенденцію до різкого зниження чисельності

працюючих. Особливо загрозливою є тенденція зниження середньооблікової кількості штатних працівників для підприємств наземного транспорту. За період з 2000 по 2011 рік цей показник зменшився практично у два рази і продовжує знижуватись. Це обумовлено двома тенденціями. Банкрутством малих транспортних підприємств з незначною кількістю власних транспортних засобів (до 10 одиниць) та різким зменшенням чисельності середніх транспортних підприємств.

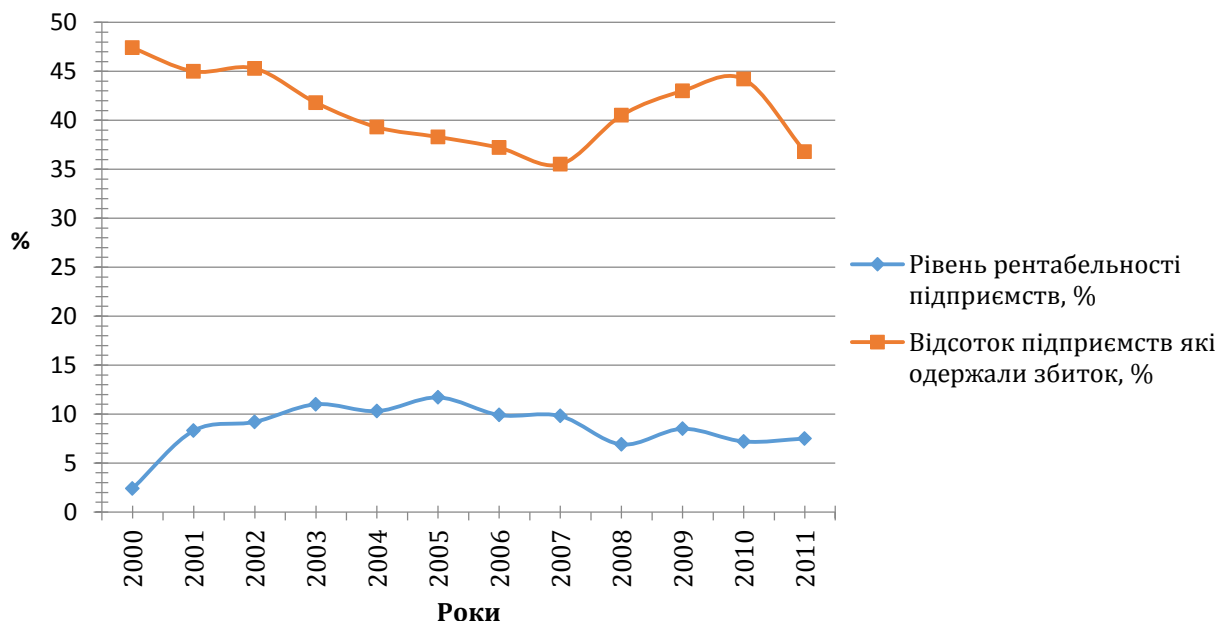


Рис. 2. Показники динаміки економічного стану суб'єктів транспортної роботи (побудовано за даними [7])

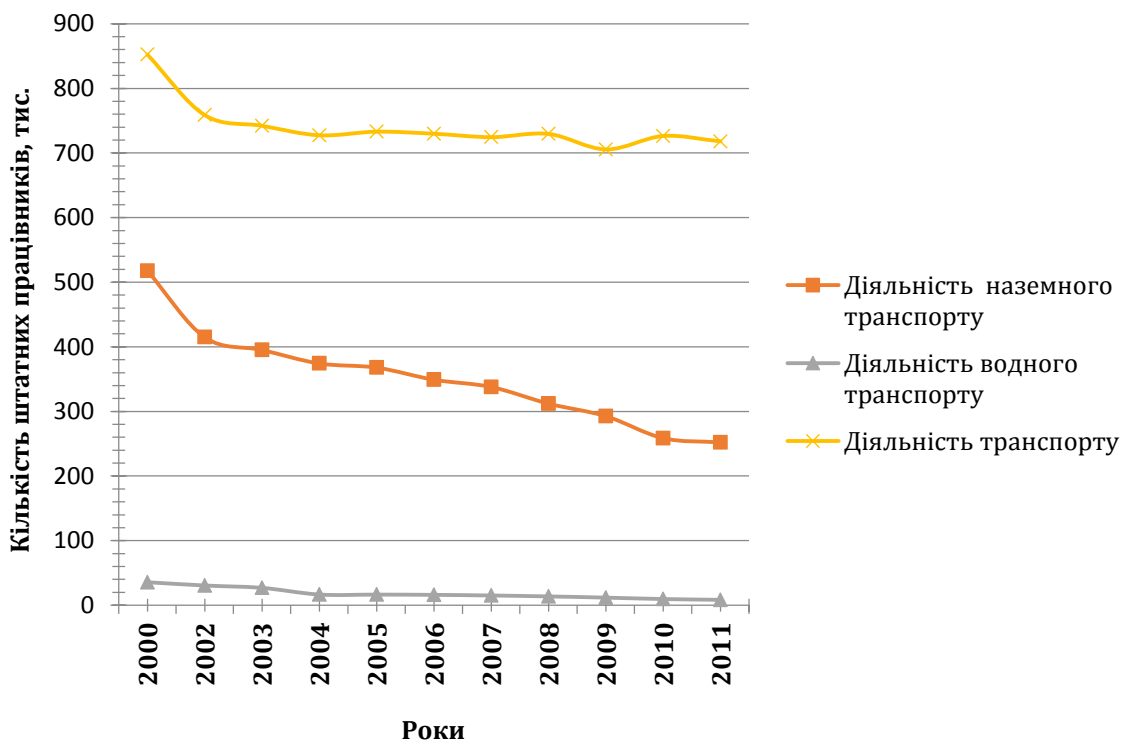


Рис. 3. Середньооблікова кількість штатних працівників транспортних підприємств [7]

Отже, аналіз показників функціонування суб'єктів транспортної роботи і насамперед транспортно-експедиційних підприємств як домінуючого виду транспортних компаній вітчизняного транспортного ринку свідчить про недостатній потенціал їх економічної безпеки. На нашу думку, потенціал економічної

безпеки транспортно-експедиційного підприємства – це динамічна сукупність його прав, можливостей, ресурсів та компетенцій, спрямованих на захист життєво важливих інтересів та забезпечення стабільного функціонування і стабільного розвитку в майбутньому. Він становить увесь спектр стратегічних можливостей підприємства і умов для їх реалізації, обґрунтовує необхідність високопрофесійного управління і керівництва всіма процесами і видами діяльності на підприємстві, що дозволяє здійснювати шляхом захисту від загроз та збалансування інтересів підприємства та його найближчого оточення раціональний вибір та реалізацію пріоритетів розвитку підприємства і досягнення поставлених цілей; оцінювати рівень розвитку кожного елемента потенціалу економічної безпеки і сфокусуватися на більш пріоритетних напрямках розвитку сфер діяльності; визначати послідовність управління системою економічної безпеки підприємства загалом, інтегруючи його ресурсні, організаційні та інституційні можливості з метою безпечного функціонування і ефективного розвитку. В узагальненому вигляді пропонується модель декомпозиції потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства, яку подано на рис. 4.

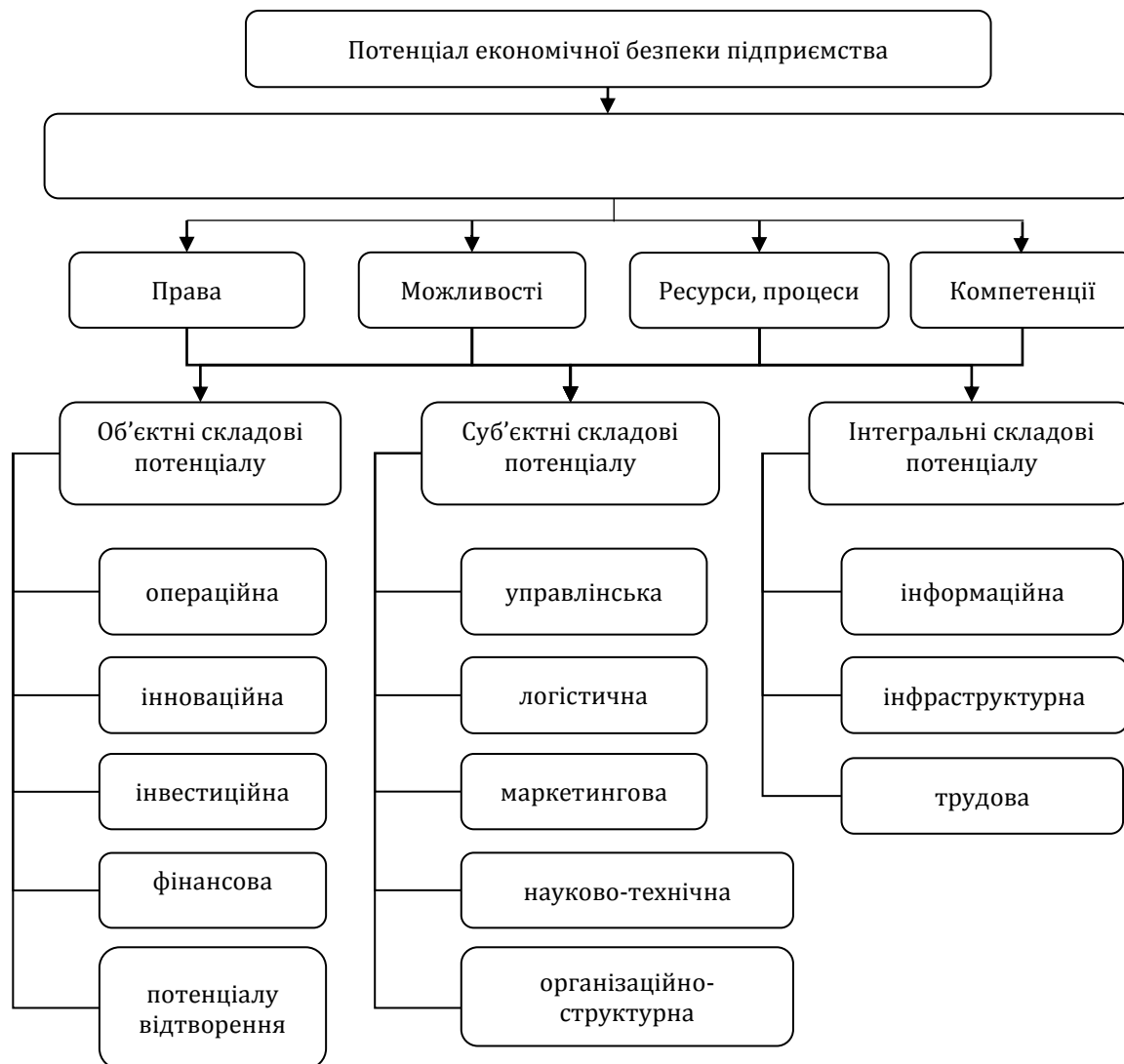


Рис. 4. Декомпозиція складових потенціалу економічної безпеки підприємства (складено на підставі [11-16])

На загальному рівні виділяють складові потенціалу, які по суті створюють умови для його формування і реалізації, а саме: права, можливості, ресурси і процеси та компетенції. Під складовою потенціалу прав слід розуміти нормативно-правові засади діяльності, права, надані державними органами та органами місцевого самоврядування, права в межах професійних асоціацій, квоти, ліцензії, акредитаційні свідоцтва, дозволи, результати сертифікації та атестації, договірні права тощо. Крім того, до потенціалу прав слід зарахувати репутацію транспортно-експедиційного підприємства. Можливості транспортно-експедиційного підприємства розглядаються як ринкові можливості та корпоративні і особисті зв'язки, контакти і впливи на суб'єктів інтересів, агентів впливу та осіб, які приймають рішення.

Під ресурсами слід розуміти уречевлені об'єкти та інформацію, які надають можливості для досягнення цілей розвитку потенціалу економічної безпеки. До ресурсів транспортно-експедиційного підприємства, крім традиційних, відносять географічні (рельєф місцевості та його особливості) та природно-кліматичні. Процеси – це форма та механізм маніпулювання ресурсами в просторі і часі.

Важливо розуміти, що культурні, ментальні та релігійно-ритуальні традиції певної території слід урахувати як процеси, які впливають на формування потенціалу економічної безпеки. Компетенції транспортно-експедиційного підприємства — це невід'ємна складова його стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність транспортно-експедиційного підприємства у певному ринковому оточенні. Як правило, такі компетенції поділяють на унікальні, ключові, стратегічні та функціональні.

Як видно з рисунка 4, до елементів потенціалу економічної безпеки підприємства можна зарахувати: об'єктні, суб'єктні та інтегральні складові, які складно віднести до суто об'єктних чи суб'єктних. Об'єктні складові потенціалу економічної безпеки підприємства пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До об'єктних складових потенціалу підприємства зараховують: інноваційну, операційну та фінансову. Операційна складова потенціалу є поліструктурною системою. До її складу входять: потенціал простору (території) та природно-кліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал нематеріальних активів; потенціал технологічного персоналу. Головною складовою фінансової складової потенціалу є інвестиційна, тобто наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення.

Суб'єктні складові потенціалу економічної безпеки підприємства пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства належать: науково-технічна, управлінська та організаційно-структурна.

Для сучасних транспортно-експедиційних підприємств, які функціонують на ринкових засадах, важливими складовими потенціалу економічної безпеки є маркетингова і логістична. Логістична складова потенціалу – це можливості логістичної системи транспортно-експедиційного підприємства забезпечити координацію та синхронізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків для формування належного сервісного середовища для надійного обслуговування споживачів відповідно до їх запитів. Маркетингова складова потенціалу – це здатність транспортно-експедиційного підприємства систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і обслуговування після продажу) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

На особливу увагу в структурі потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства заслуговують складові: трудова, інфраструктурна та інформаційна, їх не можна однозначно віднести чи то до суб'єктних, чи то до об'єктних складових. Інформаційна складова потенціалу є найважливішою складовою техніко-технологічної та управлінської бази сучасних транспортно-експедиційних підприємств. Інформаційна складова потенціалу – це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) транспортного обслуговування через збирання, зберігання (нагромадження), обробку та поширення інформаційних ресурсів. У складі інформаційної складової потенціалу можна виокремити інформаційно-аналітичну складову потенціалу, до якої слід зарахувати комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначених для аналізу інформації щодо вирішення завдань забезпечення економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Аналіз динаміки показників функціонування суб'єктів транспортної роботи і в першу чергу транспортно-експедиційних підприємств як домінуючого виду транспортних компаній вітчизняного транспортного ринку свідчить про недостатній потенціал їх економічної безпеки. Встановлено, що потенціал економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства – це динамічна сукупність його прав, можливостей, ресурсів та компетенцій спрямованих на захист життєво важливих інтересів та забезпечення ефективного функціонування і стабільного розвитку в майбутньому. Він становить увесь спектр стратегічних можливостей транспортно-експедиційного підприємства і умов для їх реалізації, обґрунтовує необхідність високопрофесійного управління і керівництва всіма процесами і видами діяльності на підприємстві, що дозволяє здійснювати шляхом захисту від загроз та збалансування інтересів підприємства та його найближчого оточення раціональний вибір та реалізацію пріоритетів розвитку

підприємства і досягнення поставлених цілей; дозволяє оцінювати рівень розвитку кожного елемента потенціалу економічної безпеки і сфокусуватися на більш пріоритетних напрямках розвитку сфер діяльності; визначати послідовність управління системою економічної безпеки підприємства загалом, інтегруючи його ресурсні, організаційні та інституційні можливості з метою безпечного функціонування і ефективного розвитку. Запропоновано модель декомпозиції потенціалу економічної безпеки транспортно-експедиційного підприємства. Доведено, що для потенціалу економічної безпеки сучасних транспортно-експедиційних підприємств, важливими є маркетингова і логістична складова потенціалу. Логістична складова потенціалу – це можливості логістичної системи транспортно-експедиційного підприємства забезпечити координацію та синхронізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків для формування належного сервісного середовища для надійного обслуговування споживачів у відповідності з їх запитом. Маркетингова складова потенціалу – це здатність транспортно-експедиційного підприємства систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і обслуговування після продажу) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

Список літератури

1. Алькема, В. Г. Система економічної безпеки логістичних утворень: монографія / В. Г. Алькема; Вищий навчальний заклад "Університет економіки і права КРОК"; Науково-дослідний інститут проблем національної безпеки України. – К. : Університет економіки та права "КРОК", 2011. – 378 с.
2. Кім, Ю. Г. Формування системи фінансової безпеки транспортно-експедиційного підприємства : монографія / Ю. Г. Кім – К. : ЗАТ «Дорадо», 2007. – 140 с.
3. Бакаєв, О. О. Міжнародні транспортні коридори – пріоритет української економічної перспективи / О. О. Бакаєв, С. І. Пирожков, В. Л. Ревенко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку : матеріали доп. V Міжнар. конгр. укр. економістів, м. Львів, 22-26 трав. 2000 р. / НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. ; редкол. : відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2001. – Вип. XXIII. – С. 495 – 514.
4. Григорак М. Ю. Анализ рынка логистических услуг в Украине/ М. Ю. Григорак, В. В. Коцюба // Логистика: проблемы и решения. – 2006. -№2(3). -С. 21-29
5. Сич, Є. М. Розвиток монопрофільних виробничих структур ринку: транспортно-економічний аспект: Монографія [Текст] / Є. М. Сич, О. В. Бойко, О. В. Шишкіна. – К. : Логос, 2011. – 220с.
6. Сич, Є. М. Монопольно-конкурентні тенденції галузевих ринків / Є. М. Сич, О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія „Економічні науки”: збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 2(50). – 334 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Фришев, С. Г. Загальний курс транспорту: навч. посібник / С. Г. Фришев, І. І. Мельник, С. М. Бондар: за ред. проф. С. Г. Фришева. – Ніжин : Вид-во «Аспект-поліграф», 2007. — 162 с.
9. Прейгер, Д. К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період [Текст] : аналіт. доп. / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова ; за заг. ред. Я. А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2012. – 112 с.
10. Максимова, С. Ю. Инновационные технологии в управлении развитием транспортно-логистической инфраструктуры региона: [Текст] / С. Ю. Максимова и др. // Инновации в экономике, управлении и образовании: монография. – Ставрополь: СИЭУ ФПГТУ, 2009.
11. Конспект лекцій з курсу «Потенціал підприємства: формування та оцінювання» (для студентів заочної форми навчання за напрямком підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво», спеціальностей 6.050100, 7.050107 – «Економіка підприємства») / І. А. Ачкасов, Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; – Х. : ХНАМГ, 2010. – 89 с.
12. Ланін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Ланін // Вісник СумДУ. – Серія: Економіка. – 2007. – №1. – С. 63-71.
13. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. Г. Чумаченко – К. : КНЕУ, 2001 – 204 с.
14. Краснокутська, Н. С. Процесний підхід до формування потенціалу торговельних підприємств / Н. С. Краснокутська // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2009. – №4. – С. 117-125.
15. Борзенкова, К. С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис... канд. экон. наук / К. С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
16. Волосатов, В. Д. Сущность и структура инновационного потенциала промышленного предприятия / В. Д. Волосатов, Ю. В. Бабанова // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 134-138.

17. *Энциклопедия Экономиста!: Потенциал предприятия / [Электронный ресурс] <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/potencial-predpriyatiya.html>*
18. Краснощек, А. А. *Современные аспекты анализа и оценки экономической безопасности организаций / А. А. Краснощек, И. А. Динец // Корпоративные финансы, 2010. № 4 (16). – С. 78.*
19. Шкарлет, С. М. *Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: моногр. / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове видавництво Національного авіаційного ун-ту, 2007. — 436 с.*
20. Ковалев, В. В. *Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова – М. : Проспект, 2010. – 424 с.*
21. Соколенко, Т. М. *Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. [Електронний ресурс] / Т. М. Соколенко // Сьома Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку" (19-21 травня 2011 р.) – Режим доступу <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki/>.*
22. Близнюк, А. О. *Аналіз методик оцінювання економічної безпеки підприємства / А. О. Близнюк // Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 34. – К., 2013. 362 с.*
23. Шинкаренко, В. Г. *Менеджмент на автомобільному транспорті / В. Г. Шинкаренко, С. Г. Банаєва, Л. М. Ачкасова. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2005. – 196 с.*
24. Яцківський, Л. Ю. *Загальний курс транспорту: навч. посіб. / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. – К. : Аристей, 2007. – 544 с.*
25. Губський, Б. В. *Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: моногр. / Б. В. Губський. – К. : ДП «Укрархбудінформ», 2010. – 122 с.*
26. *Економічна безпека: навч. посіб. / [В. І. Франчук Л. В. Герасименко В. О. Гончарова О. Є. Користін та ін.]; за ред. В. І. Франчук – Львів ДУВС, 2010. – 244 с.*
27. *Закон України «Про транспортно-експедиційну діяльність» від 01.07. 2004 № 1955-IV. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1955-15>.*
28. Алькема, В. Г. *Генезис структури транспортного потенціалу України в умовах сталого розвитку [Електронний ресурс] / В. Г. Алькема // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 172-180. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/27564>.*

References

1. Alkema, V. H. (2011). *Systema ekonomichnoi bezpeky lohistychnykh utvoren. Kyiv : Universytet ekonomiky ta prava "KROK".*
2. Kim, Yu. H. (2007). *Formuvannia systemy finansovoyi bezpeky transportno-ekspedytsiinoho pidpriemstva. Kyiv : Dorado.*
3. Bakaiev, O. O. Pyrozhkov, S. I. & Revenko, V. L. (2001). *Mizhнародni transportni korydory – priorityet ukrainскоi ekonomichnoi perspektivy [International transport corridors – the priority of Ukrainian economic prospects]. Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Ukraina v XXI stolitti: kontseptsii ta modeli ekonomichnoho rozvytku : materialy dop. V Mizhнар. konhr. ukr. ekonomistiv, m. Lviv, 22-26 trav. 2000. Lviv., XXIII, 495-514.*
4. Hryhorak, M. Yu. & Kotsiuba, V. V. (2006). *Analiz rynku logisticheskikh uslug v Ukraine [Analysis of logistics services market in Ukraine]. Logistika: problemy i resheniia, №2(3), 21-29.*
5. Sych, Ye. M., Boiko, O. V. & Shyshkina O. V (2011). *Rozvytok monoprofilnykh vyrobnychykh struktur rynku: transportno-ekonomichnyi aspekt [The development of non-diversified production units of market – transport and economic aspect. Kyiv : Lohos.*
6. Sych, Ye. M. & Boiko, O. V. (2011). *Monopolno-konkurentni tendentsiyi haluzevykh rynkiv [Industry markets monopoly-competitive trends]. Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia „Ekonomichni nauky”, 2(50), 334.*
7. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2014). [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
8. Fryshev, S. H., Melnyk I. I. & Bondar S. M. (2007). *Zahalnyi kurs transportu [General course of transport]. Nizhyn : Aspekt-polihraf.*
9. Preiher, D. K., Sobkevych O. V. & Yemelianova, O. Yu. (2012). *Stratehichni napriamy rozvytku transportnoi haluzi Ukrainy u pisliakryzovyi period. Kyiv : NISD.*
10. Maksymova, S. Yu. (2009). *Ynnovatsionnie tekhnolohyy v upravlenny razvytyem transportno-lohystycheskoi ynfrastrukturi rehyona [Innovative technologies in the management of the development of transport and logistics infrastructure of the region]. Ynnovatsyy v ekonomyke, upravlenny y obrazovanny. Stavropol: SYЭU FPHTU.*
11. Achkasov, I. A., Pushkar, T. A. & Fedorova, V. H. (2010). *Konspekt lektsiy z kursu «Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsiniuvannia». Kh. : KhNAMH.*

-
12. Lapin Ye. V. (2007). *Ekonomichnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia* [The economic potential of the industrial enterprise: the formation, evaluation, management]. *Visnyk SumDU*, 1, 33–71.
 13. Chumachenko, M. H. (2001). *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis]. Kyiv : KNEU.
 14. Krasnokutska N. S. (2009). *Protsesnyi pidkhid do formuvannia potentsialu torhovelnykh pidpriemstv* [Process approach to the formation of enterprises commercial capacity]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho*, 4, 117–125.
 15. Borzenkova, K. S. (2003). *Otsenka ekonomycheskoho potentsyala predpriatyia y povishenye efektyvnosti eho yspolzovanyia* [Assessment of the economic potential of the company and the increase of the efficiency of its use]. Belhorod.
 16. Volosatov, V. D. & Babanova Yu. V. (2010). *Sushchnost y struktura ynnovatsyonnoho potentsyala promishlennoho predpriatyia* [The nature and structure of the innovative capacity of the industrial enterprise]. *Vestnyk Cheliabynskoho hosudarstvennoho unyversyteta*, 3 (184), 134–138.
 17. *Entsyklopedyia Ekonomysta!: Potentsyal predpriatyia* (n.d.). [Encyclopedia of Economist: Enterprise Potential]. Retrieved from: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/potencial-predpriatyia.html>
 18. Krasnoshchek, A. A. & Dynets, Y. A. (2010). *Sovremennie aspekty analiza y otsenky ekonomycheskoi bezopasnosti orhanyzatsyi* [Modern aspects of analysis and assessment of organization economic safety]. *Korporativnie fynansi*, 4 (16), 78.
 19. Shkarlet, S. M. (2007). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: innovatsiinyi aspekt*. Kyiv : Knyzhkove vydavnytstvo Natsionalnoho aviatsiynoho un-tu.
 20. Kovalev, V. V. (2010). *Analiz khoziaistvennoi deiatelnosti* [Analysis of economic activity] / V. V. Kovalev, O. N. Volkova. Moscow : Prospekt.
 21. Sokolenko, T. M. (n.d.). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva v umovakh tranzitivnoi ekonomiky* [The economic security of the enterprise in terms of transitive economy]. *Syoma Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiia "Nauka i zhyttia: suchasni tendentsii, intehratsiia u svitovu naukovu dumku"* (19-21 travnia 2011). Retrieved from: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovakh-tranzitivnoi-ekonomiky/>.
 22. Blyzniuk, A. O. (2013). *Analiz metodyk otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Analysis of methods of economic security evaluation]. *Vyshchyi navchalnyi zaklad «Universytet ekonomiky ta prava «KROK»*, 34, 237-245.
 23. Shynkarenko, V. H., Banaieva, S. H. & Achkasova, L. M. (2005). *Menedzhment na avtomobilnomu transporti* [Management in road transport]. Kharkiv: Vyd-vo KhNADU.
 24. Yatskivskiy, L. Yu. & Zerkalov, D. V. (2007). *Zahalnyi kurs transportu* [General course of transport]. Kyiv : Arystei.
 25. Hubskeyi, B. V. (2010). *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia* [The economic security of Ukraine: the methodology of measurement, status and strategies of ensuring]. Kyiv : Ukrarkhbudinform.
 26. Franchuk, V. I., Herasymenko, L. V., Honcharova V. O. & Korystin, O. Ie. (2010). *Ekonomichna bezpeka* [Economic security]. Lviv DUVS.
 27. *Zakon Ukrainy «Pro transportno-ekspedytsiinu diialnist» vid 01.07.2004 № 1955-IV*. (2004). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1955-15>.
 28. Alkema, V. H. (2012). *Henezys struktury transportnoho potentsialu Ukrainy v umovakh staloho rozvytku. Marketynh i menedzhment innovatsii*, 2, 172-180. Retrieved from: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/27564>.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014 р.

Світлана Володимирівна ВОВК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму,
Тернопільський національний економічний університет

**ВСЕСВІТНЯ ТУРИСТИЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ФОРУМ У СФЕРІ
ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

Вовк, С. В. Всесвітня туристична організація як глобальний форум у сфері туристичної політики [Текст] / Світлана Володимирівна Вовк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 81-86. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена огляду діяльності Всесвітньої туристичної організації як глобального форуму у сфері туристичної політики. Розглянуто основні етапи становлення й розвитку діяльності Всесвітньої туристичної організації, її структуру та завдання у формуванні та реалізації політики розвитку туризму у світі. Здійснено огляд основних проектів та програм, які реалізує остання. Її діяльність насамперед спрямована на розвиток туризму, підвищення якості в цій сфері, підготовку фахівців тощо. У результаті дослідження встановлено, що нині докорінно змінились підходи до діяльності самої Всесвітньої туристичної організації: розширилось коло сфер дотичності її діяльності з проблемами не лише розвитку самого туризму як такого, але й культурної спадщини, власне культур народів світу, вирішення соціальних та економічних проблем, боротьба із наркотиками та злочинністю тощо. Діяльність Всесвітньої туристичної організації сфокусовано на розвиток так званого відповідального туризму.

Ключові слова: туризм; туристична політика; Всесвітня туристична організація.

Svitlana Volodymyrivna VOVK

PhD, Associate Professor,
Department of International Business and Tourism,
Ternopil National Economic University

**WORLD TOURISM ORGANIZATION AS A GLOBAL FORUM IN THE SPHERE OF TOURISM
POLICY**

Abstract

The article reviews the activity of the World Tourism Organization as a global tourism policy forum. The author considers major stages in the World Tourism Organization's evolution and development, its structure and tasks with regard to elaboration and implementation of global tourism development policy. The author also considers its key projects and programs. The World Tourism Organization is a leading global forum in the field of tourism policy. Its activities are primarily focused on tourism development, quality improvement, personnel training, etc. This research shows that the World Tourism Organization's approach to its own activities has undergone a fundamental change: today, the range of issues addressed by its activity extends to include not only the problems of developing tourism by itself, but also the adjacent problems of cultural heritage and world cultures, resolution of social and economic problems, fight against drugs and crime, etc. The focus of the World Tourism Organization's activity is on the development of the so-called responsible tourism.

Keywords: tourism; tourism policy; World tourism organization.

JEL classification: L830

Вступ

Розвиток туризму як невід'ємної частини сучасного життя і в результаті - зростання міжнародного його значення вплинули і на те, що національні уряди стали відігравати дедалі важливішу роль: їх діяльність охопила широкий діапазон проблем, починаючи від створення сприятливої інфраструктури до функцій регулювання туризму. До середини 1960-х рр. виникла необхідність створення міжнародної організації, котра б контролювала розвиток туризму і забезпечувала роботу міжурядового механізму, призначеного для регулювання переміщення громадян, реалізації туристичної політики та впливу як на туризм, так і туризму на оточуюче середовище.

Мета та завдання статті

Метою статті є висвітлення діяльності Всесвітньої туристичної організації та перспективи її розвитку як глобального форуму у сфері туристичної політики. Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання: досліджено передумови та етапи створення й розвитку; роль діяльності Всесвітньої туристичної організації, її місце у формуванні перспектив розвитку туризму та її основні орієнтири.

Виклад основного матеріалу дослідження

Всесвітня туристична організація (ЮНВТО) (надалі – Організація) була створена вперше як Міжнародний конгрес офіційних туристичних асоціацій у 1925 р. у Гаазі. Після Другої світової війни організацію перейменували на Міжнародний союз офіційних туристичних організацій, а її штаб-квартиру перенесли у Женеву (Швейцарія). Міжнародний союз був технічною неурядовою організацією, до складу якої у період піку активності її діяльності входили 109 національних туристичних організацій (НТО) і 88 асоційованих членів, у тому числі - приватні і громадські групи, що їх представляли.

У 1967 р. члени Міжнародного союзу офіційних туристичних організацій закликали до реорганізації його у міжурядовий орган, уповноважений вирішувати у світовому масштабі всі пов'язані з туризмом питання і співпрацювати з іншими компетентними організаціями, особливо тими, які входили до системи Організації Об'єднаних Націй, серед яких Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), ЮНЕСКО і Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО) тощо.

У грудні 1969 р. Генеральна асамблея ООН прийняла відповідну резолюцію, що визнавала вирішальну і центральну роль, яку реорганізований Міжнародний союз офіційних туристичних організацій відіграватиме у сфері туризму спільно з чинним у межах ООН механізмом. З метою виконання цієї резолюції у травні 1974 р. статутні документи цієї організації були ратифіковані державами, офіційні туристичні організації котрих входили до Міжнародного союзу [5].

Таким чином, Міжнародний союз офіційних туристичних організацій реорганізували у Всесвітню туристичну організацію, перша Генеральна асамблея якої відбулася в Мадриді у травні 1975 р. Секретаріат цієї організації, після запрошення іспанського уряду і надання ним приміщення для штаб-квартири, на початку 1976 р. розташувався в Мадриді.

У 1976 р. ЮНВТО отримала статус виконавчого агента Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), а в 1977 р. було підписано офіційну угоду між ВТО і власне ООН. У 2003 р. ЮНВТО отримала статус спеціалізованого інституту Організації Об'єднаних Націй. Нині ЮНВТО – спеціалізований інститут Організації Об'єднаних Націй, який є провідною міжнародною організацією у сфері туризму і подорожей. ЮНВТО як глобальний форум у сфері туристичної політики і практичного джерела туристичних ноу-хау відіграє центральну і вирішальну роль у пропаганді та розвитку відповідального, стійкого й загальнодоступного туризму, покликаного сприяти економічному розвитку, міжнародному взаєморозумінню, миру та благоустрою, а також взаємній повазі, безумовному дотриманню громадянських прав і основних свобод. Виконуючи цю місію, організація звертає особливу увагу на інтереси у сфері туризму країн, що розвиваються [5]. Керівними органами Всесвітньої туристичної організації є: Генеральна асамблея, Виконавча рада, регіональні комісії, комітети, секретаріат¹.

• Генеральна асамблея – вищий орган Організації, яку скликають раз на два роки для обговорення бюджету організації та її програми роботи, а також вирішення актуальних проблем у галузі туризму. Раз на чотири роки Генеральна асамблея обирає Генерального секретаря Організації. Генеральна асамблея складається з делегатів, які голосують, з числа діючих і асоційованих членів. Члени, які приєдналися, і представники інших міжнародних організацій беруть участь в асамблеї як спостерігачі.

• Виконавча рада – керівний орган ЮНВТО, який відповідає за виконання організацією своєї програми роботи відповідно до прийнятого бюджету. Виконавча рада проводить свої засідання два рази на рік. Цей орган складається з 29 членів, яких обирає Генеральна асамблея з розрахунку одне місце від кожних п'яти діючих членів. Іспанія як країна, яка розміщує на своїй території штаб-квартиру ЮНВТО, має одне постійне місце у Виконавчій раді. Члени, які приєдналися, і асоційовані члени беруть участь у роботі Виконавчої ради на правах спостерігачів.

Від початку роботи і дотепер кількість членів ЮНВТО та її роль у міжнародному туризмі продовжують зростати. Нині до складу ЮНВТО входить 156 країн, 6 асоційованих членів і багато членів, які приєдналися і репрезентують підприємства приватного сектору, навчальні заклади, туристичні асоціації і місцеві туристичні адміністрації¹ [5].

Члени, які приєдналися, формують три групи: ділову раду ЮНВТО, раду ЮНВТО з освіти² (до слова, до UNWTO.TedQual Certified Programmes не входить жоден український ВНЗ) і оперативну групу ЮНВТО з управління туристичними центрами. Для набуття статусу члена, який приєднався, потрібна офіційна підтримка тієї країни, на території якої розташована штаб-квартира кандидата на вступ.

ЮНВТО є єдиною міжурядовою організацією, до складу якої входить оперативний сектор, що дає змогу забезпечити активну співпрацю між представниками урядів і керівниками суб'єктів туріндустрії. Широкий склад членів, які приєдналися, має свою власну програму роботи, яка передбачає щорічні засідання і проведення технічних семінарів на актуальні специфічні теми.

• *Регіональні комісії.* У структурі ЮНВТО є шість регіональних комісій: для країн Африки, Американського регіону, Близького Сходу, Східної Азії, Тихоокеанського регіону, Європи і Південної Азії. Комісії проводять свої засідання не менше ніж один раз на рік і складаються зі всіх діючих й асоційованих членів з відповідного регіону;

• *Комітети.* У складі ЮНВТО існують спеціальні комітети, створені членами Організації для розробки рекомендацій щодо управління і змісту програми роботи: Комітет з програм, Бюджетно-фінансовий комітет, Комітет зі статистики і макроекономічного аналізу туризму, Комітет із дослідження ринку і просування туризму, Комітет зі стійкого розвитку туризму, Комітет із забезпечення якості, Комітет ЮНВТО із освіти, Ділова рада ЮНВТО і Всесвітній комітет із етики туризму;

• *Секретаріат,* яким керує Генеральний секретар, має у своєму складі близько 100 співробітників, які працюють у штаб-квартирі Організації. Для обслуговування потреб членів, які приєдналися, у мадридській штаб-квартирі працює Виконавчий директор. До Секретаріату також належить допоміжне регіональне бюро для Азіатсько-Тихоокеанського регіону, розташоване в Осаці (Японія) і діяльність якого фінансує уряд Японії [9].

¹ Членів ЮНВТО поділяють на наступні три категорії: дійсні члени, асоційовані члени і члени, які приєдналися. Статус діючого члена доступний для всіх суверенних держав. Статус асоційованого члена присвоюють всім територіям, які не є відповідальними за здійснення своїх зовнішніх відносин. Території можуть стати асоційованими членами, якщо їх кандидатури попередньо схвалено урядом держави, який несе відповідальність за їх зовнішні відносини.

Члени, які приєдналися, є широким колом організацій і компаній, які безпосередньо працюють у сфері туризму і подорожей або в суміжних з нею галузях. До них належать авіакомпанії і будь-які транспортні компанії, готелі і ресторани, туроператори, турагентства, банківські заклади, страхові компанії, консультаційні центри, видавничі дома і т. ін.

² Рада ЮНВТО з освіти веде активну роботу в рамках ЮНВТО, бере участь у розробці і реалізації програм роботи відділу розвитку людських ресурсів. До числа основних продуктів з розвитку людських ресурсів входять наступні:

• **UNWTO TedQual.** Блок програм із забезпечення якості туристичної освіти. Сертифікат UNWTO TedQual видає заклад сфери освіти і професійної підготовки за результатами аудиту якості освіти. Отримання сертифікату UNWTO TedQual дає право на вступ до Ради ЮНВТО з освіти. Проводить також семінари TedQual (навчання) для країн-членів Організації і консультації TedQual із проблемами якості для навчальних закладів і центрів професійної підготовки.

• **Практикум ЮНВТО.** Програма для співробітників з країн-членів ЮНВТО, проводиться два рази на рік у штаб-квартирі Організації протягом двох тижнів і передбачає курси, семінари GTAT.TPS, технічні візити і робочі зустрічі зі співробітниками Організації.

• **Практикум UNWTO Themis TedQual.** Програма практикуму розроблена спеціально для співробітників з країн-членів Організації, призначена для підтримання зв'язку між урядами країн-учасниць і ЮНВТО у сфері навчання та професійної підготовки.

• **UNWTO.GTAT (Перевірка якості підготовки із туристичних спеціальностей).** Комплекс програм для визначення і контролю стандарту навчальних програм і рівня знань у туристичних професіях. Вони містять програмне забезпечення для проведення екзаменів, розробки і проведення навчальних курсів, курси GTAT для підвищення рівня професійних знань і/або підготовки до екзаменів, діагностику GTAT для визначення сильних і слабких сторін у професійній підготовці, екзамени GTAT і сертифікацію якості GTAT для студентів і професіоналів у сфері туризму.

• **Ініціатива UNWTO. Sbest** є структурою, яка об'єднує цілий перелік програм ЮНВТО, ціль яких полягає у вдосконаленні діяльності туристичних напрямків і компаній за рахунок підвищення якості професійної підготовки і навчання. До них відносять програму професійної підготовки UNWTO.Sbest, програму аудиту UNWTO.Sbest, а також «Огляд ринків робочої сили у сфері туризму ЮНВТО». Організації, компанії і турцентри, які успішно завершили ці програми, отримують нагороди UNWTO.Sbest. Реалізація багатьох програм координується спільно з Робочою групою ЮНВТО з управління туристичними центрами.

• **Огляд ЮНВТО ринків трудових ресурсів у сфері туризму.** Ця програма була відносно нещодавно ініційована Радою ЮНВТО з освіти спільно з відділом із розвитку людських ресурсів ЮНВТО і Робочою групою ЮНВТО з управління туристичними центрами. Її задача полягає у зборі кількісної і якісної інформації про ринки трудових ресурсів у сфері туризму в основних туристичних країнах у всіх регіонах світу за допомогою асоціацій роботодавців, працівників, споживачів і студентів. Робота програми координується туристичними центрами UNWTO Sbest і центрами UNWTO [2].

Всесвітня туристична організація заохочує уряди країн до розвитку партнерських відносин з підприємствами приватного сектору, представниками місцевих адміністрацій і неурядовими організаціями, беручи, таким чином, більш активну участь у розвитку туризму.

З огляду на те, що туризм може бути ефективно використаний у боротьбі з бідністю, Організація взяла на себе зобов'язання брати участь у втіленні в життя цілей щодо розвитку, сформульованих у Декларації тисячоліття ООН: програма ST-EP («Стійкий туризм – викоренення бідності») передбачає багаторічну роботу обох організацій із впровадження стійкого туризму з метою викоренення бідності (програма була впроваджена в 2003 р.).

Як виконавче агентство Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй, Організація використовує накопичений протягом десятиліть досвід туристичної діяльності з метою стійкого розвитку народів в усьому світі. Виконуючи положення країн-членів, Організація забезпечує фінансування, залучає провідних експертів світу, а також реалізує численні довготермінові (наприклад, Стратегія розвитку туризму в Молдові) та короткотермінові (наприклад, План розвитку екотуризму в Литві, дослідження соціального впливу туризму на Мальдівських островах, класифікація готелів у Болівії, туристичне законодавство в Сирії) проекти розвитку [5].

Регіональні представники є авангардом ЮНВТО в реалізації контактів з країнами-членами організації. Вони регулярно виїжджають у відрядження на місця, до того ж їх діяльність виходить далеко за межі функцій послів з особливих доручень. Зокрема ці представники: зустрічаються з керівниками індустрії туризму всіх країн відповідного регіону для обговорення актуальних питань і розробки рішень; забезпечують контакти між туристичними відомствами й організаціями, які здійснюють фінансування, особливо з програмою розвитку ООН для розробки цільових проектів розвитку; представляють ЮНВТО на туристичних заходах національного і регіонального рівнів; організовують національні семінари за тематикою, яка становить інтерес для відповідної країни; проводять регіональні конференції з актуальної для багатьох країн проблематики з метою обміну досвідом і визначення спільних завдань; допомагають налагоджувати продуктивні контакти між туристичними адміністраціями й іншими державними структурами, часто на президентському рівні.

Унікальна позиція ЮНВТО дає їй змогу виконувати спеціальні проекти з просування туризму в групах країн-членів організації. Прикладами таких проектів є «Шовковий шлях»¹ і «Шлях невільників»², які ВТО реалізує спільно з Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО).

Починаючи з 1980 р., члени Всесвітньої туристичної організації щорічно 27 вересня відзначають Всесвітній день туризму. Присвячені святкуванню заходи охоплюють паради, концерти, туристичні ярмарки, семінари, святкові обіди, танцювальні вечори і безкоштовне відвідування музеїв, а також інші заходи, які привертають увагу громадськості до важливої ролі туризму в житті суспільства певної країни [5].

При зростаючій увазі до економічного боку туризму актуальною стала Програма якості в туризмі, спрямована на сприяння членам з державного і приватного секторів у визначенні та реалізації завдань, стандартів і заходів у сфері якості як внесок у розвиток стійкого туризму і викорінення бідності.

Ця програма охоплює такі специфічні напрямки роботи, як: торгівля туристичними послугами, а також вихід на туристичні ринки, конкуренцію і глобалізацію; безпека й охорона, разом із охороною здоров'я; введення, гармонізація і визнання стандартів якості.

Посилання на стандарти характерна для всіх цих напрямків. У своїй діяльності з питань торгівлі туристичними послугами ЮНВТО тісно співпрацює з Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) та Світовою торговельною організацією (WTO-ОМС). Тут завдання організації полягає в тому, щоб пов'язати правила і положення Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС) з заходами по лібералізації торгівлі туристичними послугами для надання допомоги країнам-членам у прийнятті і проведенні грамотної торговельної політики і забезпечити внесок туристичного сектору в стійкий розвиток туризму, особливо стосовно найменш розвинених країн. ЮНВТО регулярно проводить брифінги і дебати в області торгівлі в туризмі, які допомагають її членам виробляти висновки

¹ Проект «Шовковий шлях», початок якого було закладено в 1994 р., спрямований на відродження туризму на цьому стародавньому маршруті, по якому пройшов Марко Поло. «Шовковий шлях» простягається на 12 тис. км від Азії до Європи, і для його здійснення свої зусилля об'єднали 22 країни: Вірменія, Азербайджан, Китай, Північна Корея, Єгипет, Грузія, Греція, Іран, Італія, Ізраїль, Японія, Казахстан, Киргизстан, Монголія, Пакистан, Південна Корея, Росія, Сирія, Таджикистан, Туркменістан, Туреччина й Узбекистан. Спільна діяльність щодо просування цього проекту полягає у проведенні семінарів, випуску брошур, відеофільму тощо.

² Проект «Шлях невільників», розпочатий у 1995 р. в рамках оголошеного ООН Міжнародного року терпимості, спрямований на стимулювання розвитку туризму в західно-африканських країнах. Його безпосередніми завданнями є реставрація пам'ятників, збагачення історичних музеїв і організація на вибраних провідних ринках спільних рекламних кампаній, які дають змогу іноземним відвідувачам ознайомитися з історією цих країн і знайти свої корені.

обґрунтовану торговельну політику. Опрацювання питання про охорону і безпеку пояснюється тим, що вони є фундаментальними факторами якості.

У межах напрямку роботи у сфері стандартів якості основні завдання полягають у створенні рекомендацій для членів, які займаються програмами якості в туризмі, розробкою стандартів, які ґрунтуються на єдиних категоріях і культурному сприянні Міжнародної організації стандартизації відносно туристичних символів і знаків та інших, пов'язаних зі стандартами по туризму.

Відділ якості і торгівлі в туризмі також активно займається підготовкою «параметрів» для реалізації Глобального етичного кодексу туризму, який був прийнятий Генеральною асамблеєю ЮНВТО в 1999 р. і затверджений спеціальною резолюцією Генеральною Асамблеєю ООН у 2001 р.

Також Всесвітня туристична організація разом з Управлінням Організації Об'єднаних націй по боротьбі з наркотиками і злочинністю (УНП ООН) і ЮНЕСКО об'єднують зусилля з метою проведення глобальної кампанії, щоб закликати мандрівників підтримати боротьбу з різними формами незаконної торгівлі (про початок цієї кампанії було оголошено під час Міжнародної туристичної виставки ІТВ в Берліні 5 травня 2014 р.). Основна ідея кампанії «Ваші дії мають значення – будьте відповідальними мандрівниками». Кампанія спрямована на підвищення поінформованості туристів про найпоширеніші незаконні товари і послуги, які їм пропонують під час подорожі. У межах кампанії пропонуються вказівки про те, як визначити можливі ситуації щодо торгівлі людьми, ресурсами дикої природи, артефактами культури, забороненими наркотиками і контрафактною продукцією, і подорожувати пропонуються застосовувати заходи на основі відповідального споживчого вибору. Найпершими партнерами організації тут були мережа готелів “Marriott International” (“Marriott Reward Members”) і “Sabre Holdings” (Travelocity, lastminute.com, TripCase і GetThere) [3].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, роль Всесвітньої туристичної організації важко нині переоцінити. Хоча її діяльність сфокусовано першочергово на розвиток туризму, вона так чи інакше впливає на всі сфери людського життя, економіки як окремої країни, так і світового господарства загалом. Важливою тенденцією останніх років є прагнення Всесвітньої туристичної організації формувати і розвивати у всьому світі так званий відповідальний туризм, що безперечно сприятиме розв'язанню цілої низки проблем як на глобальному рівні, так і на рівні окремої країни.

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-05-14/mezhdunarodnyi-turizm-prines-us14-trilliona-v-eksportnykh-postupleniyakh>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://themis.unwto.org/en/content/institutions-unwtotedqual-certified-programmes>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bearesponsibletraveller.org/ru.html>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245836570&cat_id=244276429.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unwto.org.
6. Мировой туризм: факты, итоги и перспективы // Туризм – 2006. – № 1. – С. 42-43.
7. Осика, С. Г. Світова організація торгівлі / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. – К.: К.І.С., 2004. – 516 с.
8. Туризм в мире: ситуация положительная // Туризм. – 2006. – № 8. – С. 24-25.
9. Україна та Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sprain.mfa.gov.ua/ua/ukraine-wto>.
10. Школа, І. М. Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник. – Чернівці: Книги – ХНІ, 2005.
11. ЮНВТО, УНП ООН і ЮНЕСКО разворачивают кампанию по борьбе с незаконной торговлей [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-03-07/yunvto-unp-oop-i-yunesko-razvorachivayut-kampaniyu-po-borbe-s-nezakonnoi-to>.

References

1. Retrieved from: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-05-14/mezhdunarodnyi-turizm-prines-us14-trilliona-v-eksportnykh-postupleniyakh>.
2. Retrieved from: <http://themis.unwto.org/en/content/institutions-unwtotedqual-certified-programmes>.
3. Retrieved from: <http://www.bearesponsibletraveller.org/ru.html>.
4. Retrieved from: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245836570&cat_id=244276429.
5. Retrieved from: www.unwto.org.
6. *Mirovoi turizm: fakty, itogi u perspektivu*. (2006). *Turizm*, 1, 42-43.
7. *Osyka, S. H. & Piatnytskyi, V. T. (2004). Svitova orhanizatsiia torhivli*. Kyiv: K.I.S.
8. *Turizm v myre: sytuatsiya polozhytelnaia*. (2006). *Turizm*, 8, 24-25.

-
9. *Ukraina ta Vsesvitnia turystychna orhanizatsiia. (n.d.). Retrieved from: <http://spain.mfa.gov.ua/ua/ukraine-wto>.*
 10. *Shkola, I. M. (2005). Menedzhment turystychnoi industrii. Chernivtsi: Knyhy – KhNI.*
 11. *YuNVTO, UNP OON y YuNESKO razvorachyvaiut kampaniyu po borbe s nezakonnoi torhovlei. (2014). Retrieved from: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-03-07/yunvto-unp-oon-i-yunesko-razvorachivayut-kampaniyu-po-borbe-s-nezakonnoi-to>.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Лідія Олександрівна ВОЛОЩУК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
E-mail: l.a.voloschuk@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Волощук, Л. О. Методичні засади та проблеми оцінювання інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислового підприємства [Текст] / Лідія Олександрівна Волощук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 87-94. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено, що однією з першочергових проблем інформаційно-аналітичного забезпечення управління інтелектуальною складовою інноваційного розвитку підприємства є формування методичного забезпечення оцінювання його інтелектуального капіталу. Сучасна світова теорія управління інтелектуальним капіталом налічує десятки методів його оцінки, проте жоден з них не є універсальним у вітчизняних умовах господарювання, а оцінювання вартості інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств досі складає методичну проблему.

Предметом дослідження є методичне забезпечення оцінювання інтелектуального капіталу як вияву інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислових підприємств.

Метою статті є систематизація наявних підходів та методів оцінювання інтелектуального капіталу, визначення проблем їх застосування у вітчизняних умовах господарювання, обґрунтування концептуальної моделі комплексного оцінювання інтелектуального капіталу промислових підприємств та напрямків подальших розробок.

Розглянуто основні підходи до класифікації методів оцінки інтелектуального капіталу підприємств, визначено переваги та проблеми застосування різних методів оцінки вітчизняними підприємствами та зовнішніми аналітиками за умов наявного інформаційно-облікового забезпечення. Визначено два ключових підходи до оцінки інтелектуального капіталу, що лежать в основі більшості методів: 1) інтегральний, який розглядає інтелектуальний капітал як неподільну категорію та базується на його тлумаченні як результату використання інтелектуальних ресурсів (потенціалу) та визначенні загальної вартості або коефіцієнта вартості інтелектуального капіталу підприємства; 2) структурний (поелементний), який розглядає інтелектуальний капітал як сукупність складових та спирається на оцінку його окремих елементів з наступним підсумовуванням їх вартості.

Обґрунтовано, що задоволення інформаційно-аналітичних потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації потребує розробки універсальної методики оцінювання інтелектуального капіталу підприємства, яка при паралельному застосуванні інтегрального та структурного підходів буде давати однаковий результат оцінки його вартості. Запропоновано концептуальну модель оцінювання інтелектуального капіталу промислового підприємства на засадах поєднання інтегрального та структурного підходів, кількісних та якісних методів оцінювання. Визначено напрямки подальших розробок у галузі управління інтелектуальним капіталом та його інформаційно-облікового забезпечення.

Ключові слова: промислове підприємство; інноваційний розвиток; інтелектуальна складова; інтелектуальний капітал; оцінювання; підходи; методи оцінки; концептуальна модель оцінювання.

Lidia Oleksandrivna VOLOSHCHUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Odessa National Polytechnic University
E-mail: l.a.voloshchuk@gmail.com

METHODICAL BASIS AND PROBLEMS OF INTELLECTUAL COMPONENT ASSESSMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

Abstract

In the article it is defined, that one of the primary problems of information-analytical maintenance of intellectual component of enterprise innovative development is to develop methodological support of its intellectual capital evaluation. Modern global theory of intellectual capital management has dozens of methods of its evaluation, but none of them is universal in domestic economic conditions, and valuation of intellectual capital of domestic enterprises is still methodological problem.

The subject of the study is methodological maintenance of evaluation of intellectual capital as a demonstration of intellectual component of industrial enterprises innovative development. The article aims to systematize the existing approaches and methods of intellectual capital assessment, to identify the problems of their application in domestic economic conditions, to ground the conceptual model of complex evaluation of industrial enterprises intellectual capital and directions of further research and developments.

The main approaches to classification of methods for enterprises intellectual capital assessment, the benefits and problems of usage of different methods for both domestic enterprises and external analysts under existing conditions of information and accounting maintenance, are considered.

Two main approaches to assessing the intellectual capital that underlie most of the existing methods are defined:1) integrated approach considers intellectual capital as indivisible category and is based on its interpretation as a result of use of intellectual resources (capacity) and the total value or ratio value of intellectual capital of the company;2) structural (partial) approach considers intellectual capital as a set of components and is based on an assessment of the individual elements, followed by summation of their value.

It is proved that the satisfaction of the informational and analytical needs of both internal and external information users, requires the development of universal method of evaluation of the intellectual capital of the company. This method in case of the parallel application of an integrated and structured approaches will give the same result for its assessing the value. It is proposed a conceptual model of industrial enterprises intellectual capital evaluation which is based on a combination of integral and structural approaches, quantitative and qualitative evaluation methods. The directions of further research and developments in the field of intellectual capital management and its information and accounting maintenance are defined.

Keywords: *industrial enterprise; innovative development; intellectual component; assessment; approaches; assessment methods; conceptual assessment model.*

JEL classification: D2, M2, O12

Вступ

Інноваційний розвиток підприємства забезпечується комплексним та ефективним використанням трьох внутрішніх складових: фінансової, матеріальної та інтелектуальної, які циклічно пов'язані через процеси формування та використання в інноваційній діяльності. Так формування фінансової складової передують формуванню матеріальної та інтелектуальної, ефективне використання останніх є необхідною передумовою відновлення та наступної ітерації формування фінансової складової. Дослідження теоретико-методичного підґрунтя оцінювання цих складових на етапах формування, використання та відновлення свідчить, що стосовно матеріальної та фінансової складових воно є достатньо розробленим для застосування в практиці вітчизняних підприємств. Тут його інструментарій базується на загальновідомій методології фінансового обліку, техніко-економічного та фінансового аналізу. Що ж стосується інтелектуальної складової, можна зазначити, що методологія управління нею взагалі та теоретико-методичні засади її оцінювання зокрема досі перебувають на етапі формування. Зокрема оцінка інтелектуальних ресурсів (активів), інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу досі становить актуальну методичну проблему як у світовій, так і у вітчизняній теорії та практиці управління. Інтелектуальний капітал як складова інноваційного розвитку становить сукупність реалізованих можливостей розвитку, створених інтелектуальними ресурсами та закладених в

інтелектуальному потенціалі, що забезпечує ефективність інноваційної діяльності в процесах інноваційного розвитку підприємства [1]. Отже, формування методичного забезпечення оцінювання інтелектуального капіталу є однією з першочергових проблем при формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення управління інтелектуальною складовою інноваційного розвитку підприємства.

Проблематиці оцінки інтелектуального капіталу присвячено численні наукові праці зарубіжних та вітчизняних авторів, у яких досліджуються сутність та структура, методичні підходи до його оцінки як у комплексі, так і за окремими його підсистемами й елементами, вплив на зростання вартості підприємств. Проте більшість з цих питань досі залишаються дискусійними. Це пов'язано, перш за все, з неосаяжністю більшості складових елементів інтелектуального капіталу, що робить важким застосування традиційних методів, у тому числі бухгалтерських, їх виміру, та ускладнює вироблення єдиних підходів до його оцінювання. У підсумку вітчизняні інноваційно активні підприємства, не маючи методичного інструментарію адекватної оцінки інтелектуальних активів та капіталу, не можуть сформулювати виважену стратегію управління ними, що гальмує процеси їх інноваційного розвитку. Водночас відсутність універсальної методики зовнішнього оцінювання інтелектуального капіталу підприємств унеможлиблює їх порівняння (в межах галузі, певного ринку тощо) за цим найважливішим індикатором інноваційного розвитку.

Мета та завдання статті

Метою статті є систематизація сучасних підходів та методів оцінювання інтелектуального капіталу як вияву інтелектуальної складової інноваційного розвитку підприємств, визначення проблем їх застосування у вітчизняних умовах господарювання, обґрунтування концептуальної моделі комплексного оцінювання інтелектуального капіталу промислових підприємств та напрямків подальших розробок.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основні відомі методи оцінки інтелектуального капіталу та проблеми їх застосування в практиці вітчизняних підприємств та установ розглянуто в публікаціях [2; 3]. Сучасна теорія управління інтелектуальним капіталом налічує щонайменше декілька десятків найбільш відомих методів його оцінки [3, с. 149-153], проте жоден з них не є універсальним, особливо у вітчизняних умовах господарювання. Крім того, основну методичну проблему досі складає оцінювання саме вартості інтелектуального капіталу (активів, ресурсів, потенціалу) підприємства.

З огляду на гіпотезу, що саме існування інтелектуального капіталу спричиняє позитивну різницю між ринковою та балансовою вартістю підприємств, найбільш розповсюдженими методами його вартісної оцінки є ті, що засновані на порівнянні цих двох вартостей підприємства. Серед найбільш розповсюджених показників можна назвати: 1) інтегральний показник інтелектуального капіталу підприємства, який становить різницю між загальною сукупною вартістю акцій за ринковою та балансовою ціною; 2) коефіцієнт Тобіна, який розраховується як відношення ринкової вартості об'єкта до вартості його заміни, відповідно вартість інтелектуального капіталу є похідним показником коефіцієнту.

Застосування різнорідного математичного та аналітичного інструментарію в різних методах оцінки інтелектуального капіталу, зміст та форма отриманої оцінки (грошова, коефіцієнтна, бальна тощо) породили питання їх відповідної класифікації.

Класифікація, запропонована К.-Е. Свейбі [4; 5], виокремлює 4 категорії методів виміру інтелектуального капіталу: 1) методи прямого виміру інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods (DIC)); 2) методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods (MCM)); 3) методи віддачі на активи (Return on Assets methods (ROAM)); 4) методи підрахунку балів (Score card Methods (SC)). Усі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляються по чотирьох перерахованих категоріях. Варто відзначити відносну близькість DIC та SC методів, а також MCM та методів ROA. У перших двох випадках рух йде від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, в другому – від інтегрального ефекту.

Деякі вітчизняні фахівці (Кравченко С. І., Корнева О. В. [6; 7]) пропонують поділяти методи оцінки інтелектуального капіталу на три групи: якісні, кількісні та такі, що не можна зарахувати до цих груп (умовно названі нижче «інші»). Інші методи (наприклад, індексний та метод реальних опціонів) покликані компенсувати недоліки кількісних, надавши можливість урахувати високу схильність інтелектуальних активів до коливання в ціні.

Якісні методи є історично першими та найбільш розповсюдженими у практиці світових корпорацій. До них, зокрема, відносяться Монітор нематеріальних активів К. Свейбі, метод збалансованих показників Каплана-Нортон та Навігатор «Skandia» Л. Едвінссона [4; 6] Метою якісних методів є аналіз структури

інтелектуального капіталу та ролі окремих його елементів (людського, клієнтського та організаційного) у функціонуванні підприємства. Ці методи подібні до методів діагностичної інформаційної системи, проте не дають грошової оцінки інтелектуального капіталу.

Кількісні (вартісні) методи ґрунтуються на ідентифікації і оцінці в грошовому вимірнику окремих інтелектуальних активів або компонентів інтелектуального капіталу, а також інтегральної оцінки його вартості. За методами отримання такої грошової оцінки компонентів інтелектуального капіталу або його загальної вартості кількісні методи поділяють на витратні, доходні та ринкові.

Витратні методи ґрунтуються на визначенні суми фактичних витрат, понесених на створення інтелектуальних активів. Приймається, що розрахована за бухгалтерськими правилами балансова вартість інтелектуального активу дорівнює його фактичній вартості. Витратні методи є найдоступнішими для оцінювання інтелектуального капіталу, особливо зовнішніми аналітиками, оскільки не потребують збору додаткової інформації, окрім наявної фінансової звітності. Проте, з огляду на зміст фінансової звітності за вітчизняними стандартами, їх застосування фактично зводиться до оцінки балансової вартості нематеріальних активів. Зрозуміло, що таким способом не отримати об'єктивної оцінки інтелектуального капіталу підприємств, адже нематеріальні активи за ПСБО містять лише окремі складові інтелектуальних активів (капіталу). Крім того, витратний облік інтелектуального капіталу не відображає його корисності. Отже, оцінка інтелектуального капіталу за витратним методом може мати аналітичну цінність лише за умов її поєднання з іншими методами оцінки – доходними або ринковими, які ґрунтуються на результативності використання інтелектуальних активів у діяльності підприємства.

Доходні методи передбачають, що суб'єкт господарювання працює заради отримання прибутку, а вартість інтелектуального капіталу визначається його здатністю генерувати додатковий прибуток та додаткову рентабельність. До них відносять метод доданої економічної вартості (EVA), метод доходу на капітал знань (KCE), метод розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV), метод інтелектуального коефіцієнту доданої вартості (VAIC) та ін. [3; 4; 6; 8; 9]. За деякими з цих методів оцінка інтелектуального капіталу має не грошовий, а коефіцієнтний вираз.

Ринкові методи ґрунтуються на порівнянні ринкової та балансової вартості активів або акцій підприємства. Вважається, що визначена різниця між ринковою та балансовою вартістю й містить у собі вартість інтелектуального капіталу, оскільки, якщо ціна підприємства істотно перевищує ціну його матеріальних активів, це свідчить про гідну оцінку саме інтелектуальної складової вартості – таланту персоналу, ефективності управлінських систем, стосунків з клієнтами та ін. Такі методи компенсують неможливість відображення всіх складових інтелектуального капіталу в балансі підприємств. До основних методів цієї підгрупи належать метод співвідношення ринкової та балансової вартості (Market-to-Book Value), метод q-індексу Тобіна [6; 7; 8; 9]. Незважаючи на найбільше розповсюдження у світовій практиці саме цих методів, при їх застосуванні у практиці вітчизняних підприємств постає проблема визначення ринкової вартості активів підприємства загалом та їх інтелектуальної складової зокрема.

Отже, можна виокремити два ключових підходи до оцінки інтелектуального капіталу, що лежать в основі означених методів: 1) *інтегральний підхід* до оцінки інтелектуального капіталу як комплексної та неподільної категорії, який полягає у виявленні його існування та ефективного використання на підприємстві, тобто на тлумаченні інтелектуального капіталу як результату та визначенні загальної вартості або коефіцієнту вартості інтелектуального капіталу (переважно, доходні та ринкові методи); 2) *структурний (поелементний) підхід* до оцінки інтелектуального капіталу як сукупності складових, що базується на оцінці його окремих складових елементів з наступним їх підсумовуванням для загальної оцінки (переважно витратні методи). Стає очевидним, що „досконалою” методикою оцінки інтелектуального капіталу буде така, яка при паралельному застосуванні обох підходів буде давати однаковий результат, проте саме такої методики на практиці досі не існує. Концептуальна модель комплексного оцінювання інтелектуального капіталу промислового підприємства наведена на рисунку 1.

Методи першої групи, зокрема найбільш відомі – інтегральний показник інтелектуального капіталу підприємства та коефіцієнт Тобіна, активно застосовуються в практиці країн з розвиненим фондовим ринком та є майже єдиними універсальними методами оцінки, які дозволяють порівнювати вартість інтелектуального капіталу різних підприємств та вивчати його динаміку. Проте переважно ринкова природа методів цієї групи робить їх важкозастосовними для вітчизняних підприємств в умовах нерозвинутого фондового ринку. До того ж вагомий інтелектуальний капітал накопичується на малих та середніх інноваційно активних підприємствах, які на вітчизняному фондовому ринку майже не репрезентовані. Більшість інтегральних доходних методів заснована на порівнянні показників ефективності досліджуваного підприємства з середньогалузевими та припущенні, що їх перевищення є наслідком наявності інтелектуального капіталу, що є причиною створення надприбутків. Отримані

значення показників за такого припущення можуть бути застосовані для ранжування підприємств галузі за рівнем капіталу, проте навряд чи надають об'єктивну оцінку його вартості.

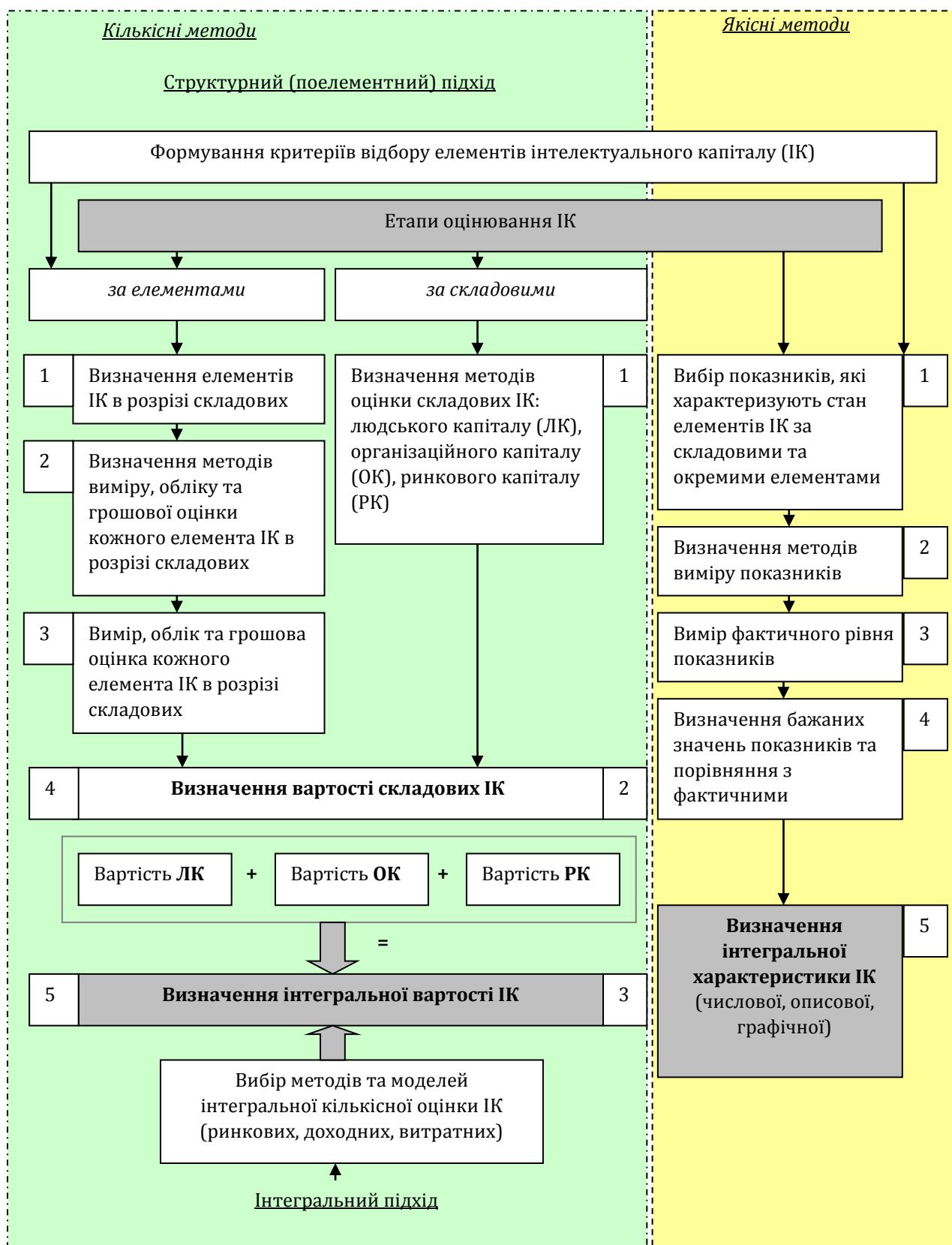


Рис. 1. Концептуальна модель комплексного оцінювання інтелектуального капіталу промислового підприємства

Розробники методів оцінки інтелектуального капіталу на основі другого підходу намагаються оцінити його в розрізі окремих складових, наприклад: людського, організаційного та клієнтського капіталу, та їх елементів. Оцінка інтелектуального капіталу за структурними складовими блоками надає можливість здійснення його структурно-динамічного аналізу та визначення тих складових та їх елементів, які надають підприємству найбільшу вигоду. Проте викликає сумнів об'єктивність порівняння оцінок складових, отриманих різними методами. Виконання умов порівняння даних вимагає застосування до всіх складових одного методу оцінки: доходного, витратного або ринкового.

В ідеальному випадку має визначатись вартість кожного елемента складової інтелектуального капіталу, які в сумі повинні давати повну вартісну оцінку інтелектуального капіталу підприємства. Така оцінка має складатись з трьох послідовних етапів: 1) ідентифікація всіх без винятку елементів інтелектуального капіталу за його складовими (людський, організаційний та клієнтський капітал); 2) оцінка кожного елемента в системі властивих йому вимірників та трансформація її в грошовий вимірник; 3) визначення підсумкового значення (вартості) інтелектуального капіталу.

Проблема постає на перших двох етапах: 1) перший етап потребує досконалого дослідження сутності інтелектуального капіталу та визначення всіх його складових елементів, потім формування системи обліку всіх без винятку елементів; 2) другий етап вимагає розробки інструментів (принципів) трансформації „умовної вартості” або „умовної цінності” кожного елемента в універсальний грошовий вимірник. Ці проблеми є досі не вирішеними на рівні загальної методології.

Другий підхід властивий не тільки кількісним, але і якісним методам оцінки. При якісній оцінці інтелектуального капіталу зазвичай застосовуються методи бальних оцінок, апріорного ранжування, індексні методи – засновані на зіставленні рівня (у властивому кількісному або якісному вимірнику) певної складової інтелектуального капіталу з визначеними еталонами, а також матричні методи (за аналогією з матричними методами стратегічного аналізу). Інтегральна оцінка інтелектуального капіталу отримується з використанням: 1) різних математичних моделей визначення сукупного індексу (або рангу) на основі узагальнення індивідуальних індексів складових інтелектуального капіталу; 2) графічних, зокрема матричних та пелюсткових, моделей. Застосування якісних методів на засадах поелементного підходу до оцінки інтелектуального капіталу створює безліч можливостей для формування інструментів та методик аналізу відповідно до його бачення фахівцями та керівниками певного підприємства та певних аналітичних цілей. Проте вони можуть застосовуватись лише внутрішніми аналітиками, оскільки засновані на внутрішніх даних системи управління та управлінського обліку та використовуватись для задоволення суто внутрішніх аналітичних потреб менеджменту підприємства. Результати такої оцінки навряд чи можуть бути достатньо об'єктивними та корисними для зовнішніх користувачів інформацією та бути придатними для порівняння з оцінками інших підприємств.

Оцінювання інтелектуального капіталу підприємства та його результати мають бути корисними та доступними як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. Вибір методів для зовнішньої та внутрішньої оцінки обумовлюється вимогами до вхідної інформації та рівнем її доступності. Так зовнішня оцінка може здійснюватися лише методами, заснованими на загальнодоступній інформації фінансової звітності підприємств, статистичної галузевої та національної звітності, доступних ринкових даних щодо вартості цінних паперів підприємства-емітента (рис. 2). Ці вимоги значно звужують спектр методів, які можуть застосовуватись зовнішніми аналітиками.

Інтелектуальна складова інноваційного розвитку підприємства втілюється у так званому інтелектуальному капіталі, який розуміється, з одного боку, як сукупність складових елементів (інтелектуальних ресурсів (активів), що формують інтелектуальний потенціал), а з іншого – як результат їх використання в процесах інноваційного розвитку. Недостеменно визначеність сутності та складу цієї категорії в економічній теорії обумовлює існування методичної проблеми її оцінювання, особливо у грошовому вимірнику, з метою оперативного та стратегічного управління.

Більшість відомих методів оцінки інтелектуального капіталу засновані на одному з двох підходів: 1) інтегральний підхід: передбачає оцінку інтелектуального капіталу як комплексної та неподільної категорії та базується на його тлумаченні як результату та визначенні загальної вартості або коефіцієнта вартості інтелектуального капіталу; 2) структурний (поелементний) підхід: передбачає оцінку інтелектуального капіталу як сукупності складових та базується на оцінці його окремих складових та елементів за складовими з наступним їх підсумовуванням для отримання інтегральної оцінки. Звичайно для аналізу динаміки вартості інтелектуального капіталу та її порівняння з показниками інших підприємств на ринку достатнім може бути лише інтегральна оцінка, отримана із застосуванням одного з відомих ринкових або доходних методів. Проте вона майже не дає менеджменту корисної інформації для здійснення поелементного управління інтелектуальним капіталом. Структурний підхід до оцінки інтелектуального капіталу дозволить здійснювати його структурно-динамічний аналіз за ключовими складовими та їх елементами, регулювати ефективність формування

та використання різних інтелектуальних ресурсів та елементів інтелектуального капіталу.

Методичні засади оцінювання інтелектуального капіталу	
Інформаційна база	Підходи до визначення
<i>Загальнодоступні дані</i>	<i>Інтегральний підхід (кількісні методи)</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ фінансова звітність підприємств ▪ статистична звітність на рівні галузі, регіону, держави ▪ статистика фондових ринків 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ринкові методи (коефіцієнт Тобіна та т. п.) ▪ доходні методи ▪ витратні методи (як балансова вартість нематеріальних активів та гудвілу)
<i>Внутрішні дані підприємства</i>	<i>Поелементний підхід (кількісні методи)</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ дані управлінського обліку ▪ дані маркетингових досліджень (бенчмаркетинг) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ринкові методи (сума ринкової вартості елементів та складових ІК) ▪ доходні методи (сума очікуваних додаткових доходів від застосування елементів та складових ІК) ▪ витратні методи (вартість витрат на створення або придбання елементів та складових ІК)
	<i>Поелементний підхід (якісні методи)</i>
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ методи індексного аналізу ▪ методи графічного (матричного, пелюсткового) аналізу

Рис. 2. Підходи та інформаційна база оцінювання інтелектуального капіталу підприємства для потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів

Висновки та перспективи

Результати оцінювання інтелектуального капіталу мають задовольняти потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. Корисність для внутрішніх користувачів становлять результати оцінки за всіма методами (як кількісними, так і якісними), здатність системи управління підприємства до застосування яких залежить від наявного обліково-інформаційного забезпечення. Корисність для зовнішніх користувачів становлять, перш за все, результати кількісної (грошової) оцінки інтелектуального капіталу, проте навіть методи інтегральної кількісної оцінки, розповсюджені у світовій практиці, у вітчизняних умовах є недостатньо доступними та об'єктивними з точки зору наявного обліково-інформаційного забезпечення.

Отже, „досконалою” методикою оцінки інтелектуального капіталу буде така, яка при паралельному застосуванні інтегрального та структурного підходів буде давати однаковий результат оцінювання. Проте саме такої методики на практиці досі не існує. Її формування потребує як подальших досліджень сутності та складу інтелектуального капіталу, так й значних розробок у галузі методології їх поелементної грошової оцінки та обліку.

Список літератури

1. Волощук, Л. О. Інтелектуальна складова інноваційного розвитку промислових підприємств: сутність та проблеми управління / Л. О. Волощук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка: реалії часу і перспективи» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 20-21 лютого 2014 р.). Том 1. – Одеса, ОНПУ, 2014. – С. 59-61.
2. Волощук, Л. О. Особливості застосування методів вартісної оцінки інтелектуального капіталу у фінансовому аналізі / Л. О. Волощук, Л. В. Скороходова, О. М. Церковна // Економіка харчової промисловості. – № 1(13), 2012. – С. 32-34.
3. Організаційно-економічне забезпечення комерціалізації результатів науково-технічних досліджень вищих навчальних закладів та їх наукових підрозділів, що сприяє інноваційному розвитку України:

монографія / С. В. Філіппова, К. В. Ковтуненко, Л. О. Волощук, С. А. Нізяєва, І. О. Башинська. – Донецьк: Вид-во «Нолідж», 2012. – 326 с.

4. Козырев, А. Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R) / А. Н. Козырев. – СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 30 с.
5. Ступнікер, Г. Формування і оцінка інтелектуального капіталу підприємства / Г. Ступнікер // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 219-223.
6. Кравченко, С. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління інтелектуальним капіталом / С. І. Кравченко, О. В. Корнева // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – № 647, – 2009. – С. 56-70
7. Кравченко, С. І. Оцінювання інтелектуального капіталу вищих навчальних закладів / С. І. Кравченко, О. В. Корнева // Маркетинг і менеджмент. – № 3, 2011. – С. 55-61.
8. Голяш, І. Аналіз інтелектуального капіталу підприємства / І. Голяш, Л. Будник // Економічний аналіз. – 2010. – №7. – С. 12-18.
9. Старик, Р. Я. Методичні аспекти оцінки рівня інтелектуального капіталу підприємства / Р. Я. Старик // Науковий вісник НЛТУ України. – № 20.15, 2010. – С. 72-78.

References

1. Voloshchuk, L. O. (2014). *Intelektualna skladova innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv: sutnist ta problemy upravlinnia. Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Ekonomika: realii chasu i perspektvyu»*. Odesa, ONPU.
2. Voloshchuk, L. O., Skorokhodova L. V. & Tserkovna O. M. (2012). *Osoblyvosti zastosuvannya metodiv vartisnoi otsinky intelektualnoho kapitalu u finansovomu analizi. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, 1(13), 32-34.*
3. Filyppova, S. V., Kovtunenka, K. V., Voloshchuk, L. O., Niziaieva, S. A., Bashynska, I. O. (2012). *Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia komertsializatsii rezultativ naukovo-tekhnichnykh doslidzhen vyshchykh navchalnykh zakladiv ta yikh naukovykh pidrozdiliv, shcho spryiaie innovatsiinomu rozvytku Ukrainy. Donetsk: Noulidzh.*
4. Kozыrev, A. N. (2006). *Jekonomika intelektual'nogo kapitala. Nauchnye doklady № 7(R). SPb. : NII menedzhmenta SPbGU.*
5. Stupniker, H. (2010). *Formuvannia i otsinka intelektualnoho kapitalu pidpryemstva. Ekonomichnyi analiz, 5, 219-223.*
6. 7. Kravchenko, S. I. & Kornieva, O. V. (2009). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia intelektualnym kapitalom. Visnyk Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», 647, 56-70.*
7. Kravchenko, S. I. & Kornieva, O. V. (2011). *Otsiniuvannia intelektualnoho kapitalu vyshchykh navchalnykh zakladiv. Marketynh i menedzhment, 3, 55-61.*
8. Holiash, I. & Budnyk, L. (2010). *Analiz intelektualnoho kapitalu pidpryemstva. Ekonomichnyi analiz, 7, 12-18.*
9. Staryk, R. Ya. (2010). *Metodychni aspekty otsinky rivnia intelektualnoho kapitalu pidpryemstva. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 20.15, 72-78.*

Стаття надійшла до редакції 02.12.2014 р.

В'ячеслав Валентинович ГЛУЩЕВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та управління,
Запорізька державна інженерна академія
E-mail: glushevsky@ukr.net

АНАЛІЗ І СИНТЕЗ МОДЕЛІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Глущевський, В. В. Аналіз і синтез моделі системи управління підприємством [Текст] / В'ячеслав Валентинович Глущевський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 95-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто методологічні положення щодо синтезу моделі системи управління промисловим підприємством на засадах процесного управління. Наведено результати аналізу типових організаційних та функціональних структур систем управління підприємствами. Сформульовані три системи аксіом, які лягли в основу методології аналізу і синтезу об'ємної моделі просторової взаємодії організаційної та функціональної структур системи управління промисловим підприємством. З використанням побудованої моделі здійснено декомпозицію потокових управлінських процесів на упорядковані множини управлінських функцій і відповідних їм елементарних робіт та розроблено інформаційну модель організаційно-функціональної структури системи управління підприємством.

Предметом дослідження є функції, задачі, внутрішні та зовнішні взаємозв'язки підрозділів організаційної структури промислового підприємства, їх переплетіння у мережі його бізнес-процесів.

Мета дослідження полягає у розробці методологічних принципів побудови структурно-функціональної моделі ефективного управління мережею бізнес-процесів промислових підприємств.

Методологічним базисом дослідження є синтез методів структурного, мережевого та економіко-математичного моделювання, а також методів економічного, функціонального та математичного аналізу.

Результатом дослідження є цілісна, логічно несуперечлива модель системи управління промисловим підприємством, яка адекватно відображає в аналітичному ракурсі діючі на ньому механізми системи управління.

Сфера застосування результатів. Модель просторової взаємодії організаційної і функціональної структур системи управління промисловим підприємством може бути опанована під час розв'язання багатьох класів техніко-економічних управлінських задач, що постають у процесі його основної діяльності.

Результати. Висвітлено зміст, логічну і функціональну єдність елементів аналітичного інструментарію, який отримано в результаті синтезу методологічних платформ теорії систем, системного аналізу і процесного управління з використанням арсеналу методів організаційного моделювання, графової формалізації і теорії графів, методів декомпозиції і координації, математичного аналізу і алгебри логіки, а також нотацій IDEF та ARIS теорії сучасного інжинірингу бізнес-процесів, при побудові моделі системи управління промисловим підприємством.

Ключові слова: задачі аналізу і синтезу; процесне управління; організаційна структура підприємства; мережа бізнес-процесів підприємства; функції і елементарні роботи структурних підрозділів підприємства; методологія моделювання; структурно-функціональна модель; інформаційна модель.

Vyacheslav Valentynovych GLUSHCHEVSKYI

PhD in Economics, Associate Professor,
Dean of Faculty of Economics and Management,
Zaporizhzhya State Engineering Academy
E-mail: gluschevsky@ukr.net

ANALYSIS AND SYNTHESIS OF MODEL OF ENTERPRISE SYSTEM CONTROL

Abstract

Introduction. In this article methodological positions of synthesis of industrial enterprise system control in terms of process management are considered. The results of the analysis of typical organizational and functional structures of enterprise control system are shown. Three systems of axioms which are the basis of methodology of analysis and synthesis of volumetric spatial model interaction of organizational and functional structures of industrial enterprise control system are formulated. The decomposition of streaming control processes into ordered sets of management functions and corresponding elementary operations using previously built model are performed. The information model of organizational and functional structure of enterprise control system is developed.

The subject of research can be determined as functions, operations, problems, internal and external interconnections of organizational structure of industrial enterprise units and its interlacing on subject's business processes.

Objective of the research is to develop methodological construction principles of structural functional model of the effective management of the business process network of industrial enterprises.

Method (methodology). The methodological base of research is a synthesis of structural, network and mathematical economic modeling methods, and also economic, functional and mathematical analysis methods.

Results. Spatial model of interaction of organizational and functional structures of industrial enterprise control system can be used for solving a whole class of technical economic management problems, arising during the main activity of the company.

It has been shown the content, logical and functional integrity of elements of analytical tool which has been gained as a result of synthesis of methodological platforms of systems theory, system analysis and process management using variety of organizational modeling methods, graph formalization and graph theory, decomposition and coordination methods, mathematical analysis and Boolean algebra, and also IDEF and ARIS notations of modern engineering theory of business processes, when constructing industrial enterprise control system model.

Keywords: problems of analysis and synthesis; process management; enterprise organizational structure; business process network of enterprise; functions and elementary operations of enterprise structural units; modeling methodology; structural functional model; information model.

JEL classification: C44, C51, M11, P42

Вступ

Задача синтезу структури системи управління підприємством відноситься до класу слабоформалізованих задач. При вирішенні цієї, а також й подібних задач широко використовують так звані евристичні методи, однак, для вирішення цієї задачі залучають також й методи графової формалізації структури, методи декомпозиції та координації тощо. Більш того, світовою теорією й практикою проектування складних ієрархічних систем накопичено вже певний досвід вдалого застосування формальних методів і моделей до вирішення задачі синтезу ефективних (раціональних) структур систем управління складними соціально-економічними системами, які характеризуються комплексною взаємодією елементів і багатоконтурністю, зокрема ця проблематика досліджена у роботах [1; 2; 3]. Окрім цього, вітчизняний і світовий досвід, збагачений результатами величезного різноманіття проведених науково-теоретичних та науково-прикладних досліджень в області управління економічними системами, зокрема такими, які проводились і проводяться в останні декілька десятиліть (див., напр., роботи [4; 5; 6; 7]), переконливо доводить, що не існує якогось одного, визнаного способу опису або формалізованого опису, який би найкращим чином відображав діяльність підприємства. І це зрозуміло, адже будь-яке підприємство є складною, багатогранною системою, для опису якої необхідно використовувати декілька різних способів: текстовий, табличний, графічний тощо. Таким чином, розвиток методології моделювання структури систем управління підприємствами залишається вкрай актуальним напрямком науково-практичних досліджень сучасних науковців, що саме й обумовило наш вибір цієї тематики.

Мета та завдання статті

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методологічних положень щодо проведення організаційного і функціонального аналізу системи управління підприємством з використанням методів структурного, мережевого та економіко-математичного моделювання, а також методів економічного, функціонального та математичного аналізу та подальшого синтезу ефективної структури системи управління підприємством. Досягнення поставленої мети забезпечується виконанням таких завдань:

- провести аналіз переваг і недоліків типових оргструктур систем управління підприємствами, на основі результатів якого побудувати модель типової оргструктури системи управління промисловим підприємством;
- здійснити структурування управлінських процесів крізь призму їх протікання через складові оргструктури промислового підприємства, в результаті чого розробити модель мережі його бізнес-процесів;
- виявити і формалізувати прямі і зворотні зв'язки між елементами оргструктури системи управління підприємством та його функціональної структури у формі ієрархічної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні все більшої популярності серед професіоналів з менеджменту підприємств набирає так званий процесний підхід до управління, який набув статусу понятійної категорії після введення в дію нової версії міжнародних стандартів якості ISO 9000:2000 [8, с. 4]. Причому переважна більшість авторів науково-практичних розробок з процесного управління підприємствами підкреслюють, що при виділенні бізнес-процесів реальної організації необхідно брати до уваги її організаційну структуру [9, с. 246]. Так професор Подчасова Т. П. у своїй роботі [10, с. 7] зазначає: «Бізнес-процес – це сукупність однієї або більше пов'язаних між собою процедур або операцій (функцій), які спільно реалізують якусь бізнес-завдання або політичну мету підприємства, як правило, у межах його організаційної структури, що описує функціональні ролі і відносини».

Проведений нами аналіз наукової, періодичної, методичної літератури та результатів практичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних науковців і фахівців у галузі проектування організаційних структур систем управління підприємствами (СУП) дозволяє виділити загально визнані («ідеально типові», класичні) структурні концепції їх синтезу, а саме: лінійну (функціональну), штабну (або лінійно-штабну), матричну, а також цілий набір організаційних структур, які є симбіозом перших трьох. Причому реальні організації, підприємства, установи найчастіше використовують саме останні з перелічених організаційні структури систем управління, тобто комбінаційні [11].

У роботі [12, с. 20] ми аргументовано довели, що «...окремі типи оргструктур СУП, які впроваджені на підприємствах, мають свою специфіку при реалізації в конкретних умовах місця і часу. Іноді такі відмінності несуттєві (відрізняються лише назвою окремих структурних підрозділів), однак зустрічаються випадки, коли наявні більш серйозні розбіжності, зокрема, введення в межах типової оргструктури СУП яких-небудь унікальних підрозділів або, навпаки, відсутність стандартних підрозділів і т.п.». Враховуючи ці аргументи, ми свідомо відійдемо від конкретної структурної концепції синтезу організаційних структур СУП, а при викладенні пропонованої нами методології моделювання будемо виходити з наступних гіпотез (аксіом).

Аксіома A₁ моделювання оргструктур СУП:

Аксіома A₁₁. Організаційна структура СУП узагальнено подається у формі орієнтованого графа, утвореного елементами двох множин, які класично назвемо множинами вершин і орієнтованих ребер (дуг), що зв'язують ці вершини між собою. Вершинами в цьому графі виступають окремі структурні підрозділи підприємства, а дуги відображають наявність (відсутність) управлінських зв'язків підпорядкованості та регулювання між цими структурними елементами.

Аксіома A₁₂. Усі структурні підрозділи підприємства ідентифікуються своїми порядковими номерами у єдиному реєстрі. Причому керівнику підприємства як вищій домінанті в ієрархії СУП привласнюється номер «0», а значення порядкових номерів двох будь-яких інших структурних елементів не відбивають відношення ієрархічності між відповідними підрозділами. Більше того, в процесі формалізації опису елементів множини вершин для різних підприємств порядок нумерації структурних підрозділів може бути унікальним і неповторювальним.

Аксіома A₁₃. При формалізованому описі елементів множини вершин кожний структурний підрозділ підприємства може бути деталізований, за необхідністю, якщо провести його декомпозицію на відокремлені структури – секції, бюро, групи і т.п., за якими закріплено виконання різних функціональних робіт у межах посадових інструкцій, що регламентують роботу певного підрозділу. При цьому, для спрощення подальшого викладення, вважатимемо ці композиційні елементи незалежними (рівноправними) між собою, окрім одного, який має номер «0» і відповідає

керівнику цього підрозділу, та пронумерованими порядковими номерами в межах кожного окремого «батьківського» структурного підрозділу.

Аксиома A₁₄. На множині дуг задані дві сигнальні функції: перша задає відображення управлінських координуючих сигналів на парі будь-яких двох вершин певного графа оргструктури (директивна функція, яка фактично відображає систему підпорядкованості між підрозділами підприємства), а друга – відбиває зворотні зв'язувальні сигнали між парою вершин графа (спонукальна функція, яка фактично відображає систему коригування та регулювання між підрозділами).

Аксиома A₁₅. Через елементи організаційної структури СУП проходять потокові процеси різної природи, зокрема, ресурсопотоки, документопотоки та інші. На цій топології задана мережа бізнес-процесів підприємства.

Зрозуміло, що діяльність будь-якого реального підприємства не обмежується єдиним бізнес-процесом, а становить цілий набір різних за своєю природою, призначенням, складністю, взаємодією і т.п. бізнес-процесів. У літературі, яка спеціалізована за тематикою бізнес-інженерії, для адекватного відбиття цієї ситуації вживають термін «мережа бізнес-процесів», тобто «сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих бізнес-процесів, у ході протікання яких реалізуються функції, що виконуються у підрозділах підприємства» [9, с. 34]. При цьому формальний опис мережі бізнес-процесів підприємства проведемо з позиції системного аналізу, базуючись на таких теоретичних засадах.

Аксиоми A₂ моделювання функціональних структур в СУП:

Аксиома A₂₁. Функціональну структуру СУП узагальнено мережею бізнес-процесів у формі «об'ємної» моделі, яка є складною просторовою конструкцією, що утворена двома основними компонентами - множиною бізнес-процесів, які формалізовані мовою певної нотації, та множиною зв'язків між ними.

Аксиома A₂₂. Усі бізнес-процеси підприємства ідентифікуються своїми порядковими номерами в єдиному реєстрі, починаючи з номера «1». Кожний бізнес-процес з цієї множини описано відповідно до чинних міжнародних стандартів якості ISO 9000:2000 з використанням певної нотації, наприклад, нотацій IDEF та її модифікацій або ARIS, у формі моделі бізнес-процесу, що побудована на основі суб'єктивного бачення протікання на підприємстві певного бізнес-процесу. Підкреслюємо, що ми не будемо моделі цих бізнес-процесів, а використовуємо вже наявні моделі, які прийняті на конкретному підприємстві.

Аксиома A₂₃. Прийmemo структурну декомпозицію в моделі кожного бізнес-процесу, не залежно від того, з використанням якої нотації він формально описаний, як упорядкований певним чином набір унікальних і неповторювальних як у межах окремого бізнес-процесу, так й для всієї мережі бізнес-процесів, функціональних блоків (ключові «функції», «операції» або «процедури» описуваного бізнес-процесу) та інтерфейсних дуг, які їх пов'язують (відбивають собою факт передачі від одного функціонального блоку до іншого потоку певної природи: матеріальної, інформаційної, фінансової, ресурсної, управлінської документації (плани, розпорядження, нормативи тощо), готового продукту чи проміжного характеру (напівфабрикат, комплектуючі і т.п.).

Аксиома A₂₄. Зв'язки між парою будь-яких окремих бізнес-процесів підприємства здійснюються шляхом формування множини вхідних і вихідних міжпроцесних дуг, що є інцидентними певним двом функціональним блокам, один з яких є структурним елементом першого бізнес-процесу, а інший - належить другому бізнес-процесу. Такі функціональні блоки будемо умовно називати «стиками» бізнес-процесів. Природа потоків, які протікають через міжпроцесні дуги, аналогічна до природи потоків, заданих на інтерфейсних дугах, що описані вище.

Аксиома A₂₅. Досліджуване підприємство, функціональна структура якого представлена мережею бізнес-процесів, має відповідні зовнішні зв'язки – вхідні і вихідні. Без втрати загальності викладення вважатимемо вхідними для цієї мережі бізнес-процесів, наприклад, потоки ресурсів будь-якої природи, комплектуючих, нормативної, регламентуючої та законодавчої документації тощо, а вихідними – асортиментний ряд підприємства (продукція і послуги).

Суть протікання будь-якого бізнес-процесу підприємства є виконання певних функцій його підрозділами відповідно до регламенту даного бізнес-процесу, адже безпосередню реалізацію функцій, що передбачені відповідними положеннями про структурні підрозділи підприємства, посадовими інструкціями працюючих і т.п., через певну послідовність елементарних робіт здійснюють саме працівники цих підрозділів, тим самим забезпечуючи протікання бізнес-процесів підприємства. Причому в ідеалі кожна функція структурного підрозділу підприємства повинна бути віднесена хоча б до якогось одного його бізнес-процесу.

Під *функцією структурного підрозділу* як елемента організаційної структури управління підприємством будемо розуміти напрямок його дій, що складають сукупність однорідних операцій, які виконуються на постійній основі [9, с. 398]. «Функція» в такому розумінні є складною категорією, тобто

вона реалізується по-різному залежно від місця її виконання (відповідає деякому структурному підрозділу), об'єкту дії (певна ланка якогось бізнес-процесу) тощо. Тому з кожною функцією зв'язано перелік «робіт», які конкретизують її реалізацію на заданій топології організаційної і функціональної структур досліджуваного підприємства. Отже, під *роботою* будемо розуміти конкретну дію, яка виконується певним структурним підрозділом підприємства в межах одного з його бізнес-процесів та реалізує одну конкретну функцію. Зрозуміло, що одна і та сама функція може втілюватися через цілу низку різних, причому унікальних, робіт. У загальному випадку відповідність функцій і прив'язаних до них робіт подамо, як на рис. 1.



Рис. 1. Загальна схема відповідності «функції» і переліку «робіт»

Схема відповідності «функцій» і «робіт» виступає тією основою, на якій будуються та формалізуються взаємини між двома рівнями опису підприємства як складної економічної системи – організаційною структурою системи управління та функціональною структурою підприємства. Таким чином, синтез у єдиній несуперечливій конструкції (моделі) організаційної і функціональної структур досліджуваного підприємства проводитимемо, спираючись на систему наступних аксіом.

Аксіоми A_3 методології синтезу моделі просторової взаємодії організаційної і функціональної структур СУП:

Аксіома A_{31} . У підрозділах підприємства (елементах його оргструктури) на постійній основі здійснюється сукупність однорідних операцій, що становлять певний фіксований (у конкретних умовах простору і часу) набір функцій, які виконуються при протіканні певного бізнес-процесу підприємства, формально описаного з використанням певної нотації у вигляді своєї моделі.

Аксіома A_{32} . Задана множина функцій має проєкцію на задану топологію організаційної та функціональної структур підприємства у формі конкретизованого переліку робіт, які здійснюються окремими елементами оргструктури СУП при керуванні ними протіканням бізнес-процесів (або його окремих фрагментів) заданої на певному підприємстві мережі бізнес-процесів.

Аксіома A_{33} . Виконання окремим підрозділом підприємства деякої роботи (деяких робіт) відповідно до певної функції в межах якогось його бізнес-процесу означає наявність управлінського зв'язку між даним елементом оргструктури СУП та функціональним структурним елементом (функціональним блоком або блоками) цього бізнес-процесу. Всі такі зв'язки між елементами оргструктури та мережею бізнес-процесів підприємства утворюють множину зв'язувальних сигналів прямої та зворотної дії, які задані на топології організаційної та функціональної структур СУП і реалізують відповідно функції управління і контролю бізнес-процесів.

Введені нами вище системи аксіом A_1, A_2, A_3 дозволяють перейти безпосередньо до формального опису синтезованої нами об'єднаної моделі організаційної та функціональної структур досліджуваного підприємства, яка містить у собі наступні основні елементи (умовні позначення).

Індекси моделі:

$i = \overline{0, I}, \alpha = \overline{0, A_i}$, - ідентифікатори відповідно структурних підрозділів підприємства та відокремлених підструктур у межах цих структурних підрозділів; $n = \overline{1, N}$ - ідентифікатор бізнес-процесу підприємства в мережі його бізнес-процесів; $j = \overline{1, J_n}$ - ідентифікатор функціонального блоку в межах бізнес-процесу під номером « n »; $s = \overline{1, S}$ - ідентифікатор функцій, які виконуються підрозділами підприємства в процесі управління мережею його бізнес-процесів; $h = \overline{1, H_s}$ - ідентифікатор

елементарних робіт, які виконуються в межах певної функції з номером «s»; $p = \overline{1, P}$ - ідентифікатор асортиментних видів продуктів підприємства.

Позначення моделі:

$ML^{(1)}$ - модель фактичної оргструктури СУП, яка задає набір елементів OS_i та $OS_{i\alpha}$, $i = \overline{0, I}$, $\alpha = \overline{0, A_i}$, а також конкретизує зв'язки між ними; OS_i - елемент оргструктури СУП під номером «i»; $OS_{i\alpha}$ - відокремлена підструктура під номером « α », яка відноситься до i -го структурного підрозділу;

BP_n - бізнес-процес підприємства під номером «n», який описано за допомогою моделі $ML_n^{(2)}$, що задає набір функціональних блоків FS_j^n під номерами «j», а також конкретизує елементи множини FSJ_n інтерфейсних дуг $(j_1, j_2)_n$, $n = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, J_n}$, $j_1, j_2 \in J_n = \{j\}_{\overline{1, J_n}}$, $j_1 \neq j_2$, які задані на фіксованому для моделі $ML_n^{(2)}$ наборі функціональних блоків FS_j^n і які зв'язують між собою деяку пару функціональних блоків $FS_{j_1}^n$ та $FS_{j_2}^n$, $j_1, j_2 \in J_n = \{j\}_{\overline{1, J_n}}$, $j_1 \neq j_2$, дугою $(FS_{j_1}^n, FS_{j_2}^n) = (j_1, j_2)_n$; $LIM = \{lim_{n_1 n_2}\}_{n_1, n_2 \in N}$, $n_1 \neq n_2$, - множина міжпроцесних дуг, які задані на фіксованій для підприємства мережі бізнес-процесів $\{BP_n\}$, що ідентифікують наявність/відсутність «стиків» бізнес-процесів;

$PROD = \{PR_p\}_{p \in P}$ - множина, елементами якої виступає асортимент продуктів (продукції чи послуг) підприємства PR_p , $p = \overline{1, P}$, що є виходами певних його бізнес-процесів і які споживаються (реалізуються) поза його межами;

f_s , r_{sh} , $s = \overline{1, S}$, $h = \overline{1, H_s}$, - відповідно s -та функція структурних підрозділів підприємства та h -та елементарна робота, що виконується в межах s -ї функції; $F = \{f_s\}_{s \in S}$, $FR_s = \{r_{sh}\}_{s \in S, h \in H_s}$, - множини, елементами яких є відповідно стійкий перелік функцій f_s та елементарних робіт для всіх «стійких» (фіксованих) функцій $f_s \in F$;

$U = \{u_{in}\}_{i \in I, n \in N}$ - множина зв'язувальних сигналів, заданих на площині $OS_i \times BP_n$, $i \in I, n \in N$, тобто на парах елементів оргструктури СУП та його функціональної структури (мережі бізнес-процесів) відповідно до їх моделей $ML^{(1)}$ і $\{ML_n^{(2)}\}_{n \in N}$, які відбивають наявність/відсутність прямих управлінських керуючих імпульсів (впливів) з боку елемента OS_i на бізнес-процес BP_n . Тим самим «прив'язуються» (ідентифікуються) функції f_s , які виконуються у ході реалізації бізнес-процесу BP_n , до конкретних елементів OS_i оргструктури системи управління підприємством, виконуючи так звану функцію управління;

$Z = \{z_{in}\}_{i \in I, n \in N}$ - множина сигналів, які поступають каналами оберненого зв'язку від бізнес-процесу BP_n до елемента OS_i . За своєю природою вони відбивають наявність/відсутність інформаційного каналу про результат здійсненого управління протіканням даного бізнес-процесу, виконуючи тим самим функцію контролю.

Параметри моделі:

$\Phi^1 = \{\varphi_{is}^1\}_{i \in I, s \in S}$, $\Phi^2 = \{\varphi_{ns}^2\}_{n \in N, s \in S}$ - матриці-ідентифікатори «прив'язки» функцій $f_s \in F$ відповідно до елементів OS_i оргструктури СУП та бізнес-процесів BP_n функціональної структури підприємства. Їх елементи - логічні змінні, що відбивають факт виконання/не виконання відповідно певним елементом OS_i та в межах бізнес-процесу BP_n тієї чи іншої функції f_s ;

$\Phi_i^1 = \{\varphi_{i\alpha s}^1\}_{i \in I, \alpha \in A_i, s \in S}$, $\Phi_n^2 = \{\varphi_{njs}^2\}_{n \in N, j \in J_n, s \in S}$ - матриці-ідентифікатори (деталізують матриці Φ^1 та Φ^2 відповідно) «прив'язки» функцій $f_s \in F$ до відповідно елементів $OS_{i\alpha}$ оргструктури СУП та функціональних елементів FS_j^n бізнес-процесів BP_n функціональної структури підприємства, елементами яких є логічні змінні, що відбивають факт виконання/не виконання відповідно елементами $OS_{i\alpha}$ та FS_j^n тієї чи іншої функції f_s ;

$$P^1 = \{P_i^1\} = \{\rho_{ish}^1\}_{i \in I, s \in S, h \in H_s}, \quad P^2 = \{P_n^2\} = \{\rho_{nsh}^2\}_{n \in N, s \in S, h \in H_s} - \text{матриці-ідентифікатори «прив'язки» робіт}$$

$r_{sh} \in FR$ відповідно до елементів OS_i оргструктури СУП та бізнес-процесів BP_n функціональної структури підприємства, які виконуються в межах функцій $f_s \in F$. Елементи цих матриці конкретизують факт виконання/не виконання відповідно певним елементом OS_i та в межах бізнес-процесу BP_n роботи r_{sh} для функції f_s ;

$$P_i^1 = \{P_{is}^1\} = \{\rho_{icash}^1\}_{i \in I, \alpha \in A_i, s \in S, h \in H_s}, \quad P_n^2 = \{P_{ns}^2\} = \{\rho_{njsh}^2\}_{n \in N, j \in J_n, s \in S, h \in H_s} - \text{матриці-ідентифікатори (деталізують}$$

матриці P^1 та P^2 відповідно) «прив'язки» робіт $r_{sh} \in FR$ до відповідно елементів $OS_{i\alpha}$ оргструктури СУП та функціональних елементів FS_j^n бізнес-процесів BP_n функціональної структури підприємства, які виконуються ними в межах функцій $f_s \in F$. Елементи цих матриць конкретизують факт виконання/не виконання відповідно елементами $OS_{i\alpha}$ та FS_j^n тієї чи іншої роботи r_{sh} відповідно до функції f_s ;

$$\tilde{U} = \{\tilde{u}_{icnj}\}_{i \in I, \alpha \in A_i, n \in N, j \in J_n} - \text{матриця-ідентифікатор (деталізує матрицю } U \text{) множини зв'язувальних}$$

сигналів, заданих на площині $OS_{i\alpha} \times FS_j^n$, тобто на парах структурних підрозділів елементів оргструктури СУП та його функціональної структури відповідно до їх моделей $ML^{(1)}$ і $\{ML_n^{(2)}\}_{n \in N}$, які відбивають наявність/відсутність прямих управлінських керуючих імпульсів з боку підрозділу $OS_{i\alpha}$ на функціональний блок FS_j^n .

Конкретизація введених нами логіко-математичних конструкцій для досліджуваного підприємства фактично задає в аналітичному виді найбільш узагальнену модель просторової взаємодії організаційної і функціональної структур СУП, альтернативною формою представлення якої виступає граф-модель (її фрагмент наведено на рис. 2). Аналіз побудованої моделі дозволив нам сформулювати наступні твердження.

Твердження 1. Для будь-якої роботи r_{sh} , $s \in S, h \in H_s$, з множини елементарних робіт FR , яка виконується структурним підрозділом $OS_{i\alpha}$, $i = \overline{0, I}$, $\alpha = \overline{0, A_i}$ (який належить до моделі оргструктури СУП $ML^{(1)}$), на функціональному елементі FS_j^n , $n = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, J_n}$ (який заданий на мережі бізнес-процесів підприємства згідно з моделлю $\{ML_n^{(2)}\}_{n \in N}$), елементи ρ_{icash}^1 та ρ_{njsh}^2 , які належать до матриць-ідентифікаторів P_i^1 та P_n^2 відповідно, обидва дорівнюють одиниці, тобто $\rho_{icash}^1 = 1$ та $\rho_{njsh}^2 = 1$, а також існує елемент $\tilde{u}_{icnj} = 1$, $\tilde{u}_{icnj} \in \tilde{U}$.

Очевидно, що із твердження 1 витікають наступні твердження.

Твердження 2. Не існує таких елементарних робіт $r_{sh} \in FR$, $s \in S, h \in H_s$, для яких би не існувало елемента $\tilde{u}_{icnj} = 1$, $\tilde{u}_{icnj} \in \tilde{U}$.

Твердження 3. Якщо деякий елемент $\tilde{u}_{icnj} = 1$, $\tilde{u}_{icnj} \in \tilde{U}$, то існує хоча б одна елементарна робота $r_{sh} \in FR$, $s \in S, h \in H_s$, яка виконується структурним підрозділом $OS_{i\alpha}$, $i = \overline{0, I}$, $\alpha = \overline{0, A_i}$ (який належить до моделі оргструктури СУП $ML^{(1)}$), на функціональному елементі FS_j^n , $n = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, J_n}$ (який заданий на мережі бізнес-процесів підприємства згідно з моделлю $\{ML_n^{(2)}\}_{n \in N}$).

Таким чином, нами здійснено адаптивний синтез двох рівнів управління, тобто організаційного (фрагментарно представлено типовим структурним елементом організаційної СУП) і функціонального (схематично представлено об'ємною моделлю мережі бізнес-процесів підприємства) відповідно, через призму виконання підрозділами підприємства стійкого переліку функцій (схематично відбито на рисунку 2 однойменною площиною та проекцією її елементів через елементарні роботи на структурні компоненти обох рівнів). Крім того, в об'ємній моделі просторової взаємодії організаційної і функціональної структур СУП, окрім відбиття внутрішніх процесів діяльності підприємства, знайшли відображення його зв'язки із зовнішнім оточенням – потоки ресурсів будь-якої природи, комплектуючих, нормативної, регламентуючої та законодавчої документації тощо, які формують входи моделі (на рис. 2 подано блоком «Ресурсного забезпечення»), а також асортиментний ряд підприємства, тобто продукція і послуги, які є виходами моделі (на рис. 2 представлено стрілочками з відповідними позначеннями).

Проведений нами аналіз будови організаційної та функціональної структур у системі управління підприємством через їх декомпозицію на множини управлінських функцій та відповідних їм елементарних робіт став також підґрунтям для розробки відповідної інформаційної моделі організаційно-функціональної структури СУП, яка представлена на рис. 3.

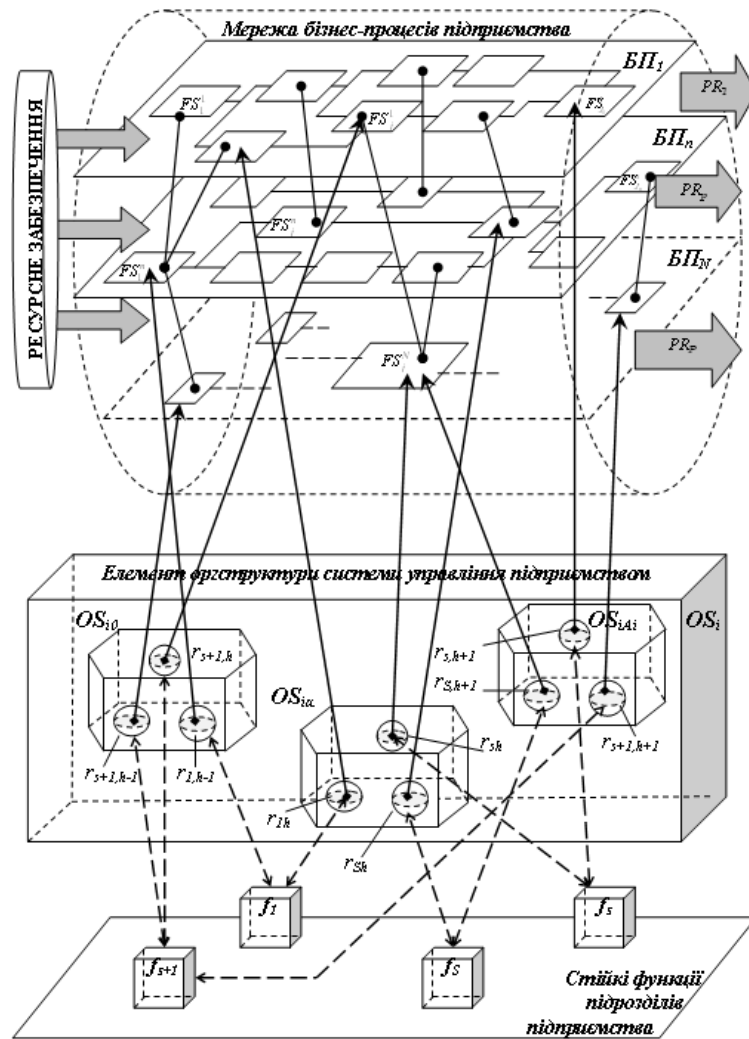


Рис. 2. Фрагмент об'ємної моделі просторової взаємодії організаційної і функціональної структур системи управління підприємством

Зміст і позначення всіх блоків, представлених на рис. 3, ідентичні їх опису, що зроблено нами вище, окрім блоків $MODEL^{OS}$ і $MODEL^{BP}$, які у тексті згадуються як $ML^{(1)}$ і $\{ML_n^{(2)}\}_{n \in N}$ відповідно. На рисунку виділено шість площин, скрізь які проходять інформаційні потоки СУП. Умовно верхня і нижня опорні площини – це структурні рівні СУП (відповідно організаційний і функціональний), другі і треті площини відповідно зверху і знизу відбивають в аналітичному зрізі механізми протікання і взаємодії процесів інформаційного обміну між структурними елементами організаційної та функціональної систем підприємства. Причому керуючі управлінські впливи (імпульси) ідуть зверху-вниз, тобто від організаційних підрозділів підприємства до мережі його бізнес-процесів.

Самі механізми інформаційного обміну можна подати аналітично у форматі набору функцій, областю визначення яких є певні множини, а областю значень – двійка $\{0;1\}$, зокрема так:

$$\Phi^1 : OS_i \times f_s \rightarrow \{0;1\}, \Phi^2 : BP_n \times f_s \rightarrow \{0;1\}, U : OS_i \times BP_n \rightarrow \{0;1\}, \Phi_i^1 : OS_{i\alpha} \times f_s \rightarrow \{0;1\}, \Phi_n^2 : FS_j^n \times f_s \rightarrow \{0;1\},$$

$$P^1 : OS_i \times r_{sh} \rightarrow \{0;1\}, \quad P^2 : БП_n \times r_{sh} \rightarrow \{0;1\}, \quad P_i^1 : OS_{i\alpha} \times r_{sh} \rightarrow \{0;1\}, \quad P_n^2 : FS_j^n \times r_{sh} \rightarrow \{0;1\}, \quad \tilde{U} : OS_{i\alpha} \times FS_j^n \rightarrow \{0;1\},$$

$$i = \overline{0, I}, \quad \alpha = \overline{0, A_i}, \quad n = \overline{1, N}, \quad j = \overline{1, J_n}, \quad s = \overline{1, S}, \quad h = \overline{1, H_s}.$$

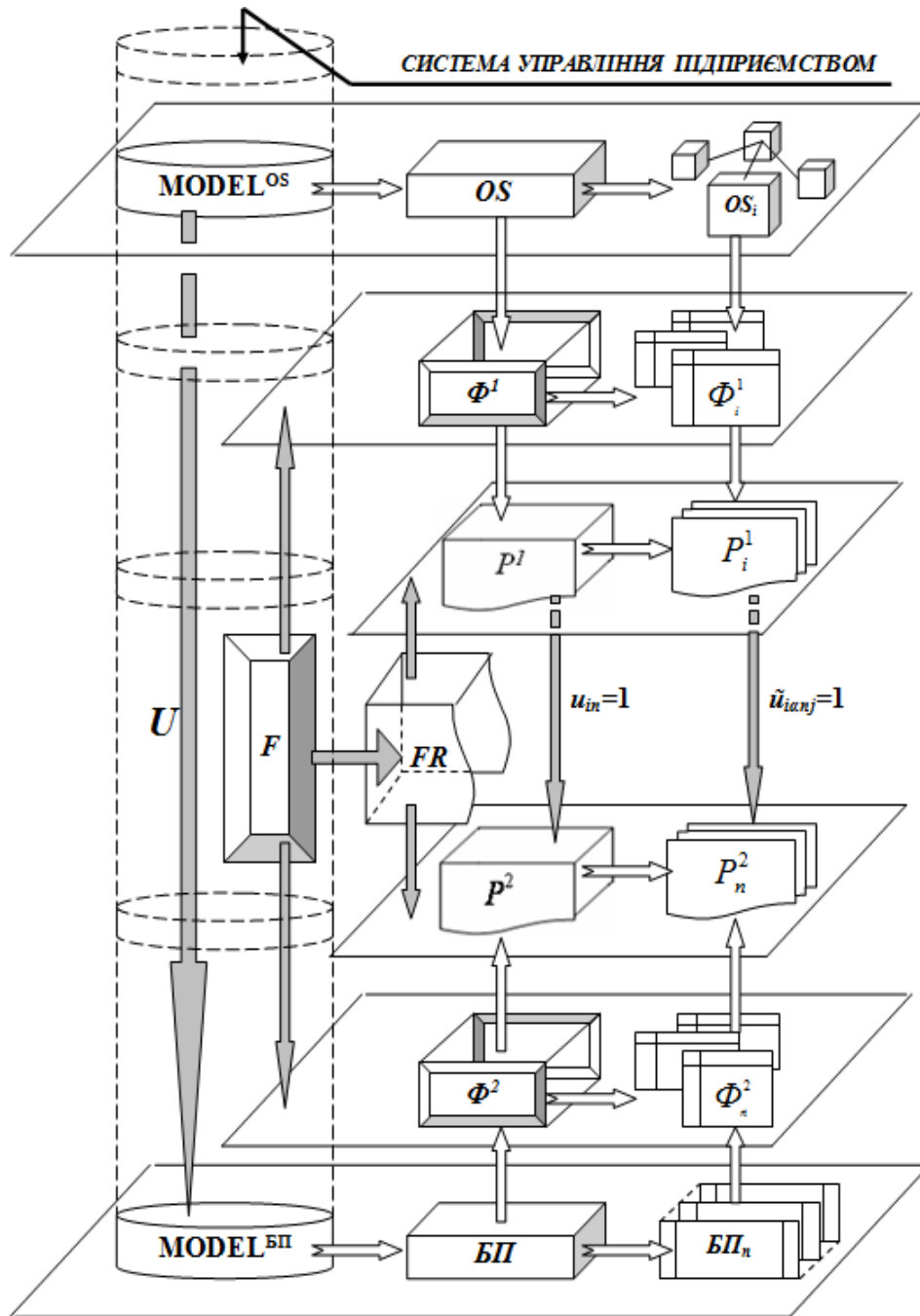


Рис. 3. Інформаційна модель організаційно-функціональної структури СУП

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підведемо логічний підсумок вище викладеному і зазначимо, що нами розроблено об'ємну модель просторової взаємодії організаційної і функціональної структури системи управління підприємством, яка має цілісний, логічно несуперечливий вид, побудована як результат синтезу методологічних платформ теорії систем, системного аналізу і процесного управління з використанням арсеналу методів організаційного моделювання, графової формалізації і теорії графів, методів декомпозиції і координації, математичного аналізу і алгебри логіки, а також нотацій IDEF та ARIS теорії сучасного інжинірингу бізнес-процесів, адекватно відображає в аналітичному ракурсі наявні на підприємстві механізми системи управління ним та може бути опанована в процесі розв'язання багатьох класів техніко-економічних

Список літератури

1. Пономаренко, Л. А. *Основи економічної кібернетики [Текст]: підручник / Л. А. Пономаренко.* – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432с. (Розділ 3. Аналіз і синтез економічних систем).
2. Сергеева, Л. Н. *Модельовання структури життєздатних соціально-економічних систем [Текст]: монографія / Л. Н. Сергеева, А. В. Бакурова, В. В. Воронцов, С. О. Зульфугарова.* – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200с. – [Сер. *Життєздатні системи в економіці = Жизнеспособные системы в экономике*].
3. Максишко, Н. К. *Анализ и прогнозирование эволюции экономических систем [Текст]: монографія / Н. К. Максишко, В. А. Перепелица.* – Запорожье: «Полиграф», 2006. – 236с.
4. *Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике [Текст]: монографія / Под общ. ред. проф. Ю. Г. Лысенко, проф. Н. Г. Гузя.* – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 670с. (Глава 13. Основы реинжиниринга системы управления).
5. *Адаптивные модели в системах принятия решений [Текст]: монографія / Под ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой.* – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с. Русск. яз. (Раздел 1. Адаптивные системы поддержки принятия решений).
6. Лепя, Р. Н. *Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы [Текст]: монографія / НАН Украины, Институт экономики промышленности.* – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 308с.
7. *Рефлексійні процеси в економіці: концепції, моделі, прикладні аспекти [Текст]: монографія / Під ред. Р. М. Лепи, НАН України, Ін-т економіки пром-сті.* – Донецьк: АПЕКС, 2010. – 306с. - [Сер. *Жизнеспособные системы в экономике = Життєздатні системи в економіці*].
8. Ефимов, В. В. *Процессы и процессно-ориентированный подход [Текст]: учебное пособие / В. В. Ефимов.* – Ульяновск: УЛГТУ, 2005. – 84с.
9. Репин, В. В. *Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов.* – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408с., илл. [Серия «Практический менеджмент»].
10. Подчасова, Т. П. *Організаційно-функціональні аспекти створення віртуального підприємства [Електронний ресурс] / Т. П. Подчасова // Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем. - 2008. - Вип. 13. - С.5-16. - Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/11453>.*
11. Панок, Д. Г. *Сравнительный анализ классических организационных структур управления промышленных предприятий [Електронний ресурс] / Д. Г. Панок // Межвузовский сборник научных трудов «Проблемы предпринимательства в экономике России», 2005. - Выпуск № 8. - Режим доступу: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/14.shtml>.*
12. Глущевський, В. В. *Розвиток методології моделювання систем адаптивного управління економічними об'єктами [Текст] / В. В. Глущевський// Моделювання та інформаційні системи в економіці. - 2012. - Вип. 86. - С.15-31.*

References

1. Ponomarenko, L. A. (2002). *The third chapter. Bases of economic cybernetics.* (pp. 283-421). Kyiv.
2. Sergieieva, L. N., & Bakurova, A. V., & Vorontsov, V. V., & Zulfugarova, S. O. (2009). *Design of structure of the viable socio-economic systems.* Zaporizhzhia.
3. Maksyshko, N. K., & Perepelitsa, V. A. (2006). *Analysis and forecasting of the evolution of economic systems.* Zaporizhzhia: Poligraf.
4. Lysenko, Y. G., & Huz, N. G. (2003). *The thirteenth chapter. Management of a large industrial complex in transitive economy.* (pp. 595-633). Donetsk: Yugovostok.
5. Kyzym, N. A., & Klebanova, T. S. (2007). *The first chapter. Adaptive models in the systems of decision making.* (pp. 12-40). Kharkov: ENGEK.
6. Lepa, R. N. (2006). *Situational mechanism for training and management decisions in the enterprise: methodology, models and methods.* Donetsk: Yugovostok.
7. Lepa, R. N. (2010). *Reflective in the economy: concepts, models, applied aspects.* Donetsk: APEKS.
8. Yefimov, V. V. *Processes and process-oriented approach.* (2005). Ulianovsk.
9. Repin, V. V., & Yelifierov, V. G. (2004). *Process approach to management. Business Process Modeling.* Moscow: Standards and Quality.
10. Podchasova, T. P. (2008). *Organizational and functional aspects of the virtual enterprise. Economical and mathematical modeling of socio-economic systems,* 13, 5-16. Retrieved February 10, 2015, from <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/11453>.
11. Panok, D. G. (2005). *Comparative analysis of the classical organizational structures of management of industrial enterprises. Interuniversity collection of scientific papers "Problems of entrepreneurship in the*

economy of Russia", 8. Retrieved February 10, 2015, from <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/14.shtml>.

12. *Glushchevsky, V. V. (2012). The development of modeling methodologies for adaptive management of economic objects. Modeling and information systems in economics, 86, 15-31.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Василь Васильович ГОЙ

аспірант,
кафедра економіки та оцінки майна підприємств,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
E-mail: goi@go.ru

**АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ
ВІЯВЛЕННЯ ОЗНАК ПРОТИПРАВНИХ БАНКРУТСТВ**

Гой, В. В. Аналіз діяльності неплатоспроможних підприємств з метою виявлення ознак протиправних банкрутств [Текст] / Василь Васильович Гой // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 106-112. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток економіки нашої країни багато в чому визначається фінансово-економічним станом вітчизняних підприємств. Унаслідок недобросовісних дій зацікавлених осіб, через переділ власності навіть фінансово стійкі підприємства можуть зазнати банкрутства. Ефективний механізм банкрутства підприємств, що не допускати використання протиправних банкрутств, сприятиме стабілізації та підвищенню ефективності економіки країни і дасть підприємствам впевненість у безпеці їх економічної діяльності.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розроблення методологічних рекомендацій з проведення аналізу діяльності підприємств на наявність ознак протиправних банкрутств.

Метод (методологія). Теоретичною та методологічною основою дослідження слугують роботи провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі виявлення та запобігання банкрутству підприємств, а також виявлення протиправних дій при банкрутстві. У ході дослідження були використані загальнонаукові знання з економічного аналізу, структурно-динамічного та експертного аналізу.

Результати. Проаналізовано і узагальнено чинні методики діагностики банкрутства з метою визначення можливості їх використання при виявленні ознак протиправних дій при банкрутстві. Виявлено особливості фінансової діагностики та оцінки протиправних банкрутств, що містить фінансовий аналіз і опис дій з проведення експертизи протиправного банкрутства. Запропоновані теоретичні положення та методологічні рекомендації по проведенню аналізу банкрутства організацій можуть бути використані арбітражними керуючими, органами державного управління та податковими органами при дослідженні діяльності підприємств на наявність ознак протиправних дій у с.

Ключові слова: боржник; платоспроможність; навмисне доведення до банкрутства; фіктивне банкрутство; протиправні дії; схеми банкрутств.

Vasyl Vasylyovych GOI

PhD Student,
Department of Economy and Property Assessment of Enterprises
Kharkiv National Economic University named after Simon Kuznets
E-mail: goi@go.ru

ANALYSIS OF INSOLVENT COMPANIES TO DETECT ILLEGAL FEATURES BANKRUPTCY

Abstract

Introduction. The development of the country's economy is largely determined by the financial and economic situation of domestic enterprises. As a result of unfair actions of interested persons due to the redistribution of property even financially stable companies can suffer bankruptcy. An efficient bankruptcy mechanism that will not allow the use of illegal bankruptcies will stabilize and improve the efficiency of the economy and give companies the

confidence in the safety of their economic activity.

Purpose is to ground the theoretical positions and to develop methodological recommendations on the analysis of enterprises as for presence of signs of illegal bankruptcies.

Method (methodology). The works of leading domestic and foreign experts as for the detection and prevention of bankruptcy of enterprises, and detection of illegal actions in bankruptcy serve theoretical and methodological basis of research. In the course of study the general scientific knowledge of economic analysis, structural-dynamic and expert analysis have been used.

Results. The existing methods of bankruptcy diagnosis in order to determine the possibility of their use when detecting signs of illegal actions in bankruptcy are analyzed and summarized. The features of financial diagnosis and assessment of illegal bankruptcies that provide financial analysis and description of the action of the examination of illegal bankruptcy. The proposed theoretical principles and methodological recommendations on carrying out analysis of organization bankruptcy can be used by arbitration managers, public administrations and tax authorities in the process of investigation of enterprises for signs of illegal actions in the bankruptcy proceedings.

Keywords: borrower; solvency; deliberate bankruptcy; fictitious bankruptcy; illegal actions; schemes of bankruptcies.

JEL classification: G33, K42, M41

Вступ

У наш час економіка України перебуває в досить складному становищі, обумовленому спадом розвитку промисловості, відсутністю достатнього рівня інвестицій, жорсткістю грошово-кредитних відносин, воєнними діями на сході країни. Подібні несприятливі умови в багатьох випадках призводять до втрати платоспроможності суб'єктів господарювання та подальшим їх банкрутством. Дуже часто механізм банкрутства використовується суб'єктами процесу банкрутства у власних корисливих цілях. Для вдосконалення механізму банкрутства в Україні та скорочення кількості невиявлених випадків недобросовісних дій при банкрутстві повинна бути проведена комплексна робота з удосконалення методичної та методологічної бази, використовуваної при розгляді справ про банкрутство підприємств. У вдосконаленні механізму банкрутства безпосередньо зацікавлена як держава в цілому, так і окремі економічні суб'єкти. Ефективний механізм банкрутства підприємств зведе до мінімуму можливість використання протиправних банкрутств, сприятиме стабілізації і підвищенню ефективності економіки країни та підвищить безпеку економічної діяльності.

Значний внесок у вирішення проблем, що стосуються аналізу діяльності та визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання, зробили зарубіжні та вітчизняні вчені З. Боді, Р. Брейлі, Р. Вестерфілд, Б. Джордан, Е. Долан, С. Майерс, Р. Мертон, С. Росс, Е. Хелферт, Р. Холт, а також С. Беляєв, Р. Біловал, Т. Білоконь, А. Гордєєва, Ю. Зайченко, Л. Лігоненко, Н. Картохіна. Методичним питанням виявлення ознак навмисного банкрутства присвячено порівняно мало робіт. Обговорення основних положень законодавства, які розкривають сутність навмисного банкрутства та сутність експертизи причин банкрутства підприємств, міститься в роботах Н. Григор'євої, Н. Львової, К. Мараховської. Однак методичні аспекти фінансово-економічного аналізу з метою виявлення ознак протиправних банкрутств підприємств теоретично слабо розроблені і потребують подальшого дослідження.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розроблення рекомендацій з проведення експертизи протиправних банкрутств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поняття навмисного доведення до банкрутства, фіктивного банкрутства та неправочинних дій при банкрутстві в значенні специфічного правопорушення у сфері банкрутства (кримінального банкрутства) сформувалися в ХХ ст. Протиправні банкрутства є результатом злого наміру і навмисних дій з боку тих чи інших осіб. Метою реалізації шахрайських схем є відхід від сплати боргів або відстрочка термінів їх сплати, захоплення майна або зміна керівництва організації. Подібні схеми найчастіше реалізуються за допомогою операцій з майном підприємства та сумами його кредиторської заборгованості. Тому протиправне банкрутство є елементом тіньової економіки в її кримінальній частині, поряд з такими явищами, як незаконна торгівля зброєю, рекет і т. д. [1]. Подібна характеристика банкрутства підкреслює значну соціальну небезпеку цього явища, тому що порушує такі важливі ринкові принципи, як доброспорядність і заборона кримінальних форм поведінки в економічній діяльності.

Проаналізувавши українську і міжнародну практику виявлення протиправних дій при банкрутстві, можемо виокремити кілька основних типів схем, наведених у таблиці 1.

Таблиця 1. Типи схем протиправних дій при банкрутстві

Протиправне банкрутство	Ініціатори банкрутства	
	Зовнішні	Внутрішні
Навмисне доведення до банкрутства	зацікавленими особами з метою захоплення майна підприємства та перерозподілу власності	власниками підприємства з метою уникнути погашення боргів і сплати податків
Фіктивне банкрутство	зацікавленими особами з метою зміни власників підприємства	власниками підприємства з метою отримання відстрочки платежів
Приховування банкрутства		власниками підприємства з метою отримання окремих вигод

Встановлені фінансові схеми дозволяють оцінити сукупність критеріїв фінансової діагностики умисного банкрутства. Тому виявлення і класифікація найбільш поширених фінансових схем є невід'ємним етапом при формуванні відповідної методики. При цьому ми виходимо з передумови, що неправочинні дії мають типовий характер, тобто вони повторюються, для них характерні стабільність і повторюваність.

Основною складовою частиною експертизи протиправних банкрутств є фінансовий аналіз. У традиційному розумінні фінансовий аналіз прийнято розглядати як метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі бухгалтерської звітності та облікової інформації, при реалізації якого переслідуються цілі ідентифікації змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі та виявлення чинників, що викликали ці зміни [2].

Проведений аналіз існуючих методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств показує, що відповідний досвід цього питання нагромаджено в державних установах України. Так Державним органом з питань банкрутства запроваджена Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [3], а також Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [4]. У 2001 році Міністерством фінансів України та Фондом державного майна України затверджено положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [5], а Міністерством економіки України, затверджені Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [6]. У названих нормативних документах визначено загальні підходи до оцінки фінансово-господарського стану підприємства, встановлено основні методичні засади проведення поглибленої оцінки його платоспроможності. У цих методичних документах наводиться перелік відповідних аналітичних та нормативних показників, а також методика їх розрахунку.

За весь час з моменту відродження інституту банкрутства існувало дві офіційні методики для виявлення наявності (відсутності) ознак кримінальних банкрутств, а саме № 10 від 17.01.2001 р. та № 14 від 19.01.2006 р. Слід зазначити, що Методичні рекомендації № 14 замінили Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», затверджені наказом Мінекономіки від 17.01.2001 р. № 10. Запропонована в Методичних рекомендаціях № 14 методика аналізу відрізняється від методики, запропонованої в Методичних рекомендаціях № 10 глибиною проведення аналізу, кількістю показників, що розраховуються. У цьому нормативно-правовому акті викладено докладну методику діагностики банкрутства українських підприємств разом із визначенням ознак протиправних банкрутств (фіктивних, навмисних і прихованих).

Проведення оцінки фінансового стану підприємства з позицій неплатоспроможності та наявності ознак банкрутства умовно можна поділити на два етапи. На першому етапі заповнюється таблиця основних показників, які характеризують фінансово-господарський стан підприємства за попередні три роки (таблиця 1 додатка 4 до Методичних рекомендацій № 14), у якій зіставляють розрахункові показники з оптимальними значеннями. Потім проводять аналіз наявності або відсутності ознак банкрутства для формування загального уявлення про фінансовий стан підприємства.

На другому етапі проводять аналіз факторів, які призвели до неплатоспроможності підприємства, визначається доцільність санації підприємства.

На даний момент методика виявлення ознак фіктивного та умисного банкрутства побудована в основному на аналізі даних звітності боржника, а точніше на аналізі його балансу. У цьому полягає низка недоліків цієї методики, які можна виправити в ході її вдосконалення. Основними напрямками поліпшення мають бути:

-
- уточнення методичних підходів до визначення неплатоспроможності боржника і її збільшення;
 - кількісні методи визначення збитку нанесеного власникам, державі та кредиторам у результаті неправочинних дій ініціаторів;
 - методи визначення та аналізу протиправних господарських операцій.

Метою проведення аналізу діяльності підприємства-боржника має бути отримання відповідей на перелік питань, а саме: чи можливо відновити платоспроможність підприємства, чи вистачить майна для задоволення вимог кредиторів та який розмір таких вимог [7]. Важливим, на нашу думку, окрім підтвердження чи спростування ознак протиправних банкрутств, має бути розуміння можливості збільшення майна боржника за рахунок оскарження протиправних угод та притягнення до відповідальності третіх осіб.

Проведення аналізу слід проводити у п'ять етапів. На першому формулюються основні цілі проведення аналізу та його напрями, складається план дій, визначається період аналізу та підперіоди, які становлять найбільший інтерес для експерта, проводиться збір вихідних даних. На другому етапі проводимо розрахунок і аналіз динаміки фінансових коефіцієнтів. Третій етап містить аналіз поточної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, четвертий – розрахунок і аналіз питомої ваги статей балансу в загальному підсумку, а також їх абсолютні та відносні зміни. На п'ятому етапі, беручи до уваги результати отримані раніше, проводиться аналіз даних на наявність ознак протиправних банкрутств.

Для отримання достовірних даних про те, яке майно перебуває в розпорядженні підприємства, на першому етапі доречним буде провести інвентаризацію. Інвентаризація передбачає проведення перевірки фактичної наявності майна підприємства та його стан. Подібна перевірка дозволить отримати уявлення про реальний стан справ на підприємстві, наявність або відсутність майна та його реальну вартість. Крім інвентаризації майна, необхідно провести інвентаризацію грошових коштів та заборгованості, оскільки у випадку фіктивного чи навмисного банкрутства дані за цими рядками балансу також можуть не відповідати дійсності.

У випадках, якщо є ймовірність того, що підприємство навмисно доведене до банкрутства чи таке банкрутство фіктивне, то вартість майна за обліковими документами і його реальна вартість можуть істотно відрізнятись. У випадку, якщо підприємство навмисно доведене до банкрутства, то фактична вартість майна буде набагато нижчою, ніж балансова, а якщо відбувається фіктивне банкрутство, то можлива і зворотна ситуація.

Оскільки мова йде про перевірку підприємства на наявність ознак протиправних банкрутств, у яких можуть бути зацікавлені і власники підприємства, то проведенню аналізу повинен передувати аудит звітності з відповідними висновками про ступінь її достовірності. Основні принципи і методи аудиту фінансової звітності викладені в аудиторських стандартах. У ході проведення аудиту перевіряється відповідність залишків на рахунках бухгалтерського обліку з даними, відображеними у звітності, а також наявність первинних документів, що підтверджують здійснення операцій. Перевірці підлягають первинні документи, бухгалтерські реєстри, баланс, звіт про фінансові результати і пояснення до балансу. Особливу увагу варто звернути на перевірку залишків на рахунках і розрахунку фінансових показників. Варто зазначити, що при проведенні аудиту бухгалтерської (фінансової) звітності основна увага повинна звертатись на відповідність даних звітності руху і залишків по рахунках, оскільки саме числові показники здебільшого є базою для проведення аналізу. Після проведення аудиту формується уявлення про ступінь достовірності звітності та доцільності подальшого використання її показників. Дані звітності з високим ступенем достовірності будуть об'єктивно відображати фінансово-економічний стан підприємства, дані ж недостовірної звітності не становлять цінності для аналізу.

Далі, якщо звітність підприємства в аудиторському висновку визнана достовірною, проводиться аналіз значень і динаміки коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність боржника за досліджуваний період, аналіз ефективності її діяльності та аналіз змін основних балансових показників. Відповідно до нормативно-правових актів України, період аналізу діяльності підприємства, що знаходяться в стані банкрутства становить 3 роки, що передували відкриттю справи про банкрутство. У разі, якщо підприємство було створене менш ніж за два роки до відкриття провадження у справі про банкрутство, то аналізу підлягає весь період його діяльності. Дані про діяльність підприємства слід аналізувати поквартально. Для проведення аналізу діяльності суб'єктів господарювання в період, що передує банкрутству, потрібні бухгалтерська фінансова звітність організації, результати аудиторської перевірки, а також дані за оборотами і залишками на рахунках обліку майна і зобов'язань підприємства. Крім того, потрібно вивчити укладені підприємством угоди стосовно їх відповідності ринковим умовам.

В окремих випадках боржник на момент початку аналізу не є повною мірою банкрутом. У разі навмисного або фіктивного банкрутства процес реалізації шахрайських схем з банкрутства може перебувати ще на стадії підготовки до подальшого банкрутства. Метою перевірки повинна бути не тільки діагностика наявності або відсутності факту навмисного або фіктивного банкрутства, а й

виявлення процесу підготовки підприємства до нього. Тому за необхідності, спираючись на досвід і професійні навички, можна провести більш детальний аналіз будь-якого періоду діяльності організації у разі, якщо з'являється підозра про те, що на даний час наявні ознаки протиправних дій, які стали причиною банкрутства підприємства.

Результати аналізу коефіцієнтів, які характеризують платоспроможність підприємства, показують момент її втрати. Якщо банкрутство настало миттєво, то момент різкого погіршення економічного стану підприємства повинен бути проаналізований більш детально. Необхідно виявити причини банкрутства і проаналізувати їх на наявність наміру з боку зацікавлених осіб.

Також необхідним є проведення аналізу ефективності діяльності підприємства, спрямованого на виявлення нераціональних дій, які могли б стати причиною банкрутства. Виявлення неефективних або нераціональних у кризовій ситуації угод, фінансових вкладень або відмивання коштів свідчить про наявність ознак протиправних дій при банкрутстві підприємства.

За економічним змістом здійснюваних операцій, діяльність підприємства можна поділити на поточну, фінансову та інвестиційну. Для виявлення ознак протиправних банкрутств повинен бути проведений аналіз усіх видів діяльності, оскільки в такій розрізі теж можуть бути виявлені операції, що послужили причиною банкрутства або операції, що відносяться до непрямих ознак підготовки до банкрутства. До ознак вчинення протиправних дій при банкрутстві можна зарахувати:

- скорочення майна, необхідного для основної діяльності. Основна діяльність організації повинна бути головним джерелом коштів для її існування. Якщо питома вага майна, необхідного для основної діяльності підприємства знижується, то це означає, що вона не планує продовжувати своє існування;
- перевищення оборотності дебіторської заборгованості над кредиторською. Оборотність дебіторської заборгованості – це швидкість погашення зобов'язань перед підприємством, а оборотність кредиторської – швидкість погашення зобов'язань самого підприємства перед його кредиторами. Якщо оборотність дебіторської заборгованості перевищує оборотність кредиторської, то це означає, що підприємство систематично не платить за своїми боргами, хоча теоретично у нього є така можливість, оскільки грошові кошти від дебіторів надходять;
- збільшення кредиторської заборгованості. Зростання кредиторської заборгованості само по собі в більшості випадків визнається негативною тенденцією; збільшення кредиторської заборгованості в критичних обсягах – одна з причин банкрутства підприємств;
- скорочення виручки і збільшення інших витрат. Скорочення виручки говорить про зниження обсягів реалізації або про зниження цін на реалізовану продукцію. Інші витрати вважаються непрямими по відношенню до виробленої продукції, а отже, підприємство повинно прагнути до їх мінімізації. Якщо підприємство допускає зростання інших, значить, воно погоджується з подібним нераціональним використанням коштів;
- збільшення витрат від списання дебіторської заборгованості. Списання незатребуваної дебіторської заборгованості говорить про проблеми в управлінні підприємством, зокрема відсутність контролю за своєчасним отриманням зобов'язань. У разі навмисного або фіктивного банкрутства наявність великих сум незатребуваної дебіторської заборгованості може бути ознакою виведення активів;
- придбання та постачання товарів на не вигідних умовах. Оскільки будь-яке підприємство прагне максимізувати свій прибуток, здійснення угод на свідомо не вигідних умовах ні за яких обставин не може бути названо раціональною діяльністю;
- заміна ліквідного майна неліквідним і відчуження майна, необхідного для основної діяльності. Одна з ознак фіктивного та умисного банкрутства – виведення з підприємства найбільш цінного майна і заміна його на неліквідні активи;
- заміна зобов'язань щодо поточної діяльності на менш вигідні зобов'язання. Наявність зобов'язань щодо поточної діяльності говорить про здійснення основної діяльності підприємства. Наявність всіх інших видів зобов'язань другорядне для будь-якого підприємства;
- оплата фіктивних угод. Виявлення подібних угод відноситься до прямих обов'язків аналітика, тому що подібні операції є прямим свідченням виведення активів;
- виведення майна в статутний капітал спеціально створеного підприємства. Будь-які фінансові вкладення, здійснені в період, який передуює банкрутству, виглядають сумнівно. Внесок у статутний капітал іншого підприємства досить часто може виявитися лише приводом для виведення активів;
- продаж або передача в оренду необоротних активів на свідомо не вигідних умовах. Будь-які угоди, зроблені на свідомо не вигідних умовах, підлягають ретельному дослідженню. Подібні операції так само можуть зрештою призвести до виведення активів і подальшого банкрутства;
- витрачання коштів на цілі, не пов'язані з інтересами бізнесу (фіктивні витрати на НДДКР, не вигідні фінансові вкладення);

-
- безоплатна передача майна або передача управління підприємством. Відчуження майна на безоплатній основі не приносить підприємству ніяких економічних вигод, отже, повинні бути виявлені причини скоєння подібних угод;
 - зміна структури короткострокової заборгованості, переважання одного виду заборгованості над іншими. Накопичення зобов'язань перед будь-яким одним видом кредиторів і погашення всіх інших видів зобов'язань, швидше за все, є наслідком навмисних дій керівництва підприємства.

Описані вище ознаки можуть бути виявлені при розрахунку та аналізі динаміки змін відповідного набору коефіцієнтів.

Наступним є аналіз змін балансу, що дозволяє оцінити структуру і динаміку зміни складу майна підприємства та джерел його формування. Критичне зниження питомої ваги засобів виробництва, невідповідність структури майна об'єктивним потребам для нормального функціонування підприємства, а так само зміна складу і структури кредиторської заборгованості може бути непрямою ознакою наявності протиправних дій, зокрема навмисного доведення до банкрутства.

При аналізі розрахункових коефіцієнтів варто пам'ятати про те, що більша частина майна підприємства може бути представлена у вигляді необоротних активів, а більша частина кредиторської заборгованості може бути довгостроковою. Із настанням термінів погашення довгострокової заборгованості вона буде переходити в розряд короткострокової, що не може не відбитися на коефіцієнтах, які характеризують платоспроможність підприємства. Тому при виявленні ознак протиправних банкрутств необхідно проводити аналіз структури балансу боржника. В якості еталонної структури слід приймати структуру розділів балансу досліджуваного підприємства на момент, коли його діяльність була успішною або приблизну структуру майна підприємства, що провадить такий самий вид економічної діяльності. Більше того, повинні бути проаналізовані не тільки абсолютні та відносні зміни, а так само по можливості і структурний склад майна та заборгованості, їх зміни.

Доцільність проведення подібного аналізу полягає в тому, що такі показники, як коефіцієнт поточної ліквідності і забезпеченості зобов'язань боржника його активами, розраховуються на основі підсумків цілих розділів бухгалтерського балансу (з деякими коригуваннями). Але при цьому не варто забувати про те, що, хоча активи і пасиви всередині розділів згруповані відповідно до загальних по своїй суті економічних значень, в реальності вони істотно відрізняються один від одного.

Так у підсумку другого розділу балансу відображається сума запасів, дебіторської заборгованості, фінансових вкладень і грошових коштів. Для цілей виявлення протиправних банкрутств особливий інтерес становить динаміка зміни сум дебіторської заборгованості та фінансових вкладень, оскільки з метою виведення з балансу підприємства активи можуть переводити у форму дебіторської заборгованості або фінансових вкладень. Аналогічно і в інших розділах балансу є важливі для аналізу на ознаки протиправних банкрутств статті. Серед необоротних активів такими статтями є суми основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових фінансових вкладень. У розділі власного капіталу це суми дооцінки необоротних активів та нерозподіленого прибутку (непокритих збитків). Розділ довгострокових зобов'язань так само викликає чималий інтерес у справах про банкрутство. Крім загальної суми довгострокової кредиторської заборгованості, необхідно уточнити і термін її погашення. У четвертому розділі, що теж складається в основному з заборгованості, найбільший інтерес становлять суми позикових коштів і кредиторської заборгованості. Варто зазначити, що з метою виявлення навмисного та фіктивного банкрутства потрібно брати до уваги не тільки динаміку сум перерахованих вище показників у гривні, але і динаміку їх питомої ваги в загальному підсумку балансу.

Інформації, що міститься у звітності підприємства, може бути недостатньо для складання висновку про наявність чи відсутність ознак протиправних банкрутств. Тому при аналізі бажано мати повний доступ до бухгалтерської фінансової інформації боржника.

Після проведення аналізу формуються висновки про наявність чи відсутність ознак протиправних банкрутств. Якщо за попередні періоди виявлено неправочинні дії, які могли послужити причиною банкрутства підприємства, то за характером порушень можна визначити тип фінансової схеми, що використовувалась у кожному конкретному випадку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У роботі проаналізовано і узагальнено чинні методики діагностики банкрутства з метою визначення можливості їх використання при виявленні ознак протиправних дій при банкрутстві. Наявні методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств й ознак дій по приховуванню банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства розроблені з метою визначення однозначних підходів під час аналізу фінансово-господарського стану підприємств на предмет виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та протиправних дій при банкрутстві є малоефективними та потребують вдосконалення.

Запропоновано алгоритм дій при виявленні ознак протиправних банкрутств, відповідно до якого аналіз пропонується проводити за допомогою п'яти послідовних процедур (етапів). Залежно від отриманих результатів робиться висновок про наявність або відсутність ознак фіктивного, прихованого чи умисного доведення до банкрутства. Нами виявлено особливості фінансової діагностики та оцінки протиправних банкрутств, що передбачає фінансовий аналіз і опис дій з проведення експертизи протиправного банкрутства. Запропоновані теоретичні положення та методологічні рекомендації по проведенню аналізу банкрутства організацій можуть бути використані арбітражними керуючими, органами державного управління та податковими органами при дослідженні діяльності підприємств на наявність ознак протиправних дій у судовому провадженні про банкрутство. Вони також можуть бути оформлені як самостійні методичні рекомендації з діагностики ознак протиправних банкрутств підприємств.

Список літератури

1. Львова, Н. А. *Преднамеренное банкротство: экономическое содержание и финансовый механизм* / Н. А. Львова // *Вестник Санкт-Петербургского университета: Серия 5 «Экономика»*. – СПб: Изд-во СПбГУ. – 2006. – №3.
2. Галак, Р. С. *Аналіз фінансового стану підприємств* / Р. С. Галак // *Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу*. – 2002. – Вип. 11 Ч. 1. – С. 200-202.
3. *Методика проведення поглибленого аналізу фінансового-господарського стану підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27. 06.97 р. № 81* // *Офіційний сайт Законодавство України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.
4. *Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98р. №22* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.
5. *Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджена наказом Міністерства фінансів України та Фондом державного майна України від 26.01.2001 р. №49/121* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.
6. *Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджена наказом Міністерства економіки України від 19. 01.2010 р. № 14* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua
7. Журавльова, Ю. Ю. *Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання* / Ю. Ю. Журавльова // *Ринок цінних паперів України*. – 2005. – №3-4. – С. 33-40.

References

1. L'vova, N. A. (2006). *Prednamerennoe bankrotstvo: jekonomicheskoe sodержanie i finansovyy mehanizm*. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta: Serija 5 «Jekonomika»*, 3.
2. Halak, R. S. (2002). *Analiz finansovoho stanu pidprijemstv*. *Naukovi zapysky*, 11(1), 200-202.
3. *Metodyka provedennia pohlyblenoho analizu finansovoho-hospodarskoho stanu pidprijemstv ta orhanizatsii, zatverdzhena nakazom Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidprijemstv ta orhanizatsii vid 27.06.97 № 81*. (1997). Retrieved from: www.zakon1.rada.gov.ua.
4. *Metodyka intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidprijemstv ta orhanizatsii, zatverdzhena nakazom Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidprijemstv ta orhanizatsii vid 23.02.98. №22*. (1998). Retrieved from: www.zakon1.rada.gov.ua.
5. *Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidprijemstv, shcho pidliahaiut pryvatyzatsii, zatverdzhena nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy ta Fondom derzhavnoho maina Ukrainy vid 26.01.2001. №49/121*. (2001). Retrieved from: www.zakon1.rada.gov.ua.
6. *Metodychni rekomendatsii shchodo vyavlennia oznak neplatospromozhnosti pidprijemstva ta oznak dii z prykhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chy dovedennia do bankrutstva, zatverdzhena nakazom Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 19.01.2010. № 14*. (2010). Retrieved from: www.zakon1.rada.gov.ua.
7. Zhuravlova, Yu. Yu. (2005). *Metodychni aspekty otsinky platospromozhnosti pidprijemstv v suchasnykh umovakh hospodariuvannia*. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, 3-4, 33-40.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2014 р.

Людмила Іванівна ГОЛІНАЧ
кандидат економічних наук,
викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: l.holinach@tneu.edu.ua

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ В ПРОЦЕСІ УТВЕРДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Голінач, Л. І. Сутність соціального аудиту в процесі утвердження соціальної відповідальності бізнесу [Текст] / Людмила Іванівна Голінач // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 18. – № 2. – С. 113-117. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Досліджено сутність та особливості соціального аудиту, визначено потребу його запровадження з метою утвердження соціально відповідальної господарської діяльності бізнес-структур. З'ясовано країни-засновники цього виду контролю та підприємства, які першими використали його у своїй практичній діяльності. Запропоновано структурно-логічну схему базових елементів соціального аудиту як одного із підвидів системи контролю. Обґрунтовано його предмет, об'єкт, мету, завдання, функції. На підставі аналізу складових теорії соціального аудиту наведено його класифікацію відповідно до основних ознак.

Мета. За мету при проведенні дослідження визначено формування теоретико-методологічного інструментарію соціального аудиту для розуміння його сутності, призначення та особливостей застосування у практичній діяльності інститутів мікрорівня.

Метод (методологія). Для одержання достовірних результатів у ході викладу матеріалу використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, серед яких – історичний – з метою вивчення причин виникнення, еволюції вимог і завдань соціального аудиту, аксіоматичний і абстрагування – для пояснення сутності поняття «соціальний аудит»; конкретизації – у процесі його класифікації; діалектичний, логічний, аналогії – з метою побудови структурно-логічної схеми соціального аудиту.

Результати. На підставі дослідження визначено двоякий зміст соціального аудиту: у широкому сенсі його використовують як моніторинг соціальних взаємовідносин на різних рівнях соціально-економічних систем, у вузькому – як оцінку господарської діяльності підприємства на предмет дотримання принципів соціальної відповідальності. На підставі побудови структурно-логічної схеми базових елементів соціального аудиту визначено, що предметом його проведення на підприємстві виступає сукупність соціально-економічних відносин підприємства із зацікавленими у його діяльності сторонами. Його об'єктами є факти з господарської діяльності, що свідчать про соціально відповідальну чи безвідповідальну поведінку підприємства. Основними критеріями класифікації соціального аудиту слід вважати ознаку його функціонального призначення (соціальний аудит відповідності, ефективності, стратегічний соціальний аудит), яка визначена завданнями цього виду контролю, та ознаку його змістовного наповнення (екологічний аудит, аудит охорони праці на підприємстві, аудит персоналу, аудит відносин із зацікавленими сторонами). До функцій, які виконує соціальний аудит, зараховано: інформаційну, аналітичну, евристичну, прогностичну, світоглядну, констатуючу, комунікативно-регулювальну.

Ключові слова: соціальний аудит; контроль; соціальна відповідальність бізнесу; соціально-економічна система.

ESSENCE OF SOCIAL AUDIT IN THE PROCESS OF ADOPTION OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

Abstract

Introduction. *The essence and characteristics of social audit are identified. The necessity of its introduction with the aim of establishing socially responsible economic activity of businesses is determined. It has been clarified the founding members of this type of control and companies which have been the first ones to use it in their practice. A structural and logical schemes of the basic elements of social audit as a subspecies of the control system are proposed. Its subject, object, goal, objectives, functions are proved. On the basis of the analysis of theory of social auditing components it has been proposed its classification according to its main characteristics.*

Purpose. *The aim of the study is formation of theoretical and methodological tools of social audit to understand its nature, purpose and features of its use the practice of micro-level institutions.*

Method (methodology). *In order to obtain reliable results during the presentation of the material we have used general scientific and special methods of learning, including historical one - to study the causes of emergence, evolution of requirements and tasks of social audit; axiomatic method and method of abstraction - to explain the essence of the concept of "social audits"; method of specification - to clarify the process of classification; dialectic, logic, analogy methods - to build structural logic of social audit.*

Results. *On the basis of the study it has been determined the content of social audit. In the broad sense it is used as a monitoring of social relationship at different levels of socio-economic systems. In the narrow sense it is used as an assessment of business enterprises for compliance with the principles of social responsibility. On the basis of structural-logic scheme of basic elements of social audit it has been determined that the object of its implementation in the company is a set of socio-economic relations of the company with interested in its activities parties. Its objects are facts of economic activity that indicate a socially responsible or irresponsible behavior of the company. The main criterion for the classification of social audit should be considered a sign of its functional purpose (social audit of compliance, effectiveness, strategic social audit). This sign is specified by tasks of this type of control. Another criterion is the sign of its contents (ecological audit, audit of labor protection of the company, audit of staff, and audit of relations with interested parties). Among the functions that are performed by the social audit we can distinguish the following ones: informational, analytical, heuristic, predictive, ideological, static, communicative and adjusting.*

Keywords: *social audit; control; social responsibility; socio-economic system.*

JEL classification: **M420, D820**

Вступ

Соціальний аудит – поняття, яке використовують разом із концепцією соціальної відповідальності та яке набуває все більшого значення із розвитком суспільства. Враховуючи те, що соціальні системи, соціальні економіки, соціально відповідальні підприємства, соціальний капітал становлять прерогативу ринкової економіки, ці об'єкти є й інституційними утвореннями, які формують необхідність утвердження соціального значення аудиту. Також вони пояснюють взаємозв'язок соціального аудиту із соціальною відповідальністю підприємств та констатують той факт, що соціальна відповідальність є важливим елементом процесу утворення організацій і невід'ємним атрибутом бізнесу. Її недотримання формує опортуністичну поведінку, наслідком чого є проблеми забруднення довкілля, дискримінація працівників у процесі трудових відносин, виробництво продукції низької якості. А тому виникає потреба у оцінці діяльності підприємств стосовно дотримання принципів соціальної відповідальності, що визначає потребу проведення соціального аудиту.

Мета та завдання статті

Як мету статті, визначено дослідження теоретичних основ соціального аудиту для розробки практичного інструментарію його застосування. Завданнями статті є: обґрунтувати зміст та особливості соціального аудиту як елементу економічних наук та як практичної діяльності, запропонувати базові теоретичні складові соціального аудиту, пояснивши їх зміст.

Соціальний аудит є специфічною формою контролю, яка набуває важливого значення у процесі гуманізації суспільства та усвідомлення його представниками факту залежності їх добробуту від діяльності чинних інститутів. Оскільки до числа таких інститутів належить бізнес, добробут населення залежить, у тому числі, й від результатів діяльності господарських структур та наслідків їх впливу на середовище функціонування. Процес розвитку теоретичних ідей соціального аудиту та практичного їх упровадження залежить від ступеня розвитку соціально-економічної системи. Це є підтвердженням тому, що соціальний аудит як підвид контролю було розроблено у Європі (у Великобританії та країнах Скандинавії) та Канаді [1]. Вже у 1995 році було здійснено низку перших у світі соціальних аудитів у корпораціях, серед яких у той час були «TheBodyShop», «Traidcraft», «BenandJerry's» [2; 3, с. 78].

Історично трактування соціального аудиту набуло вузького та широкого розуміння. У широкому сенсі соціальний аудит розглядають як моніторинг соціальних взаємовідносин на рівні міжнародних, національних, регіональних, місцевих соціально-економічних систем. Зокрема Попов Ю. Н. під соціальним аудитом розуміє інструмент регулювання соціоекономічних відносин, який виходить за межі окремої організації і охоплює різні рівні соціальної сфери; має на меті не тільки виявлення соціальних ризиків, але й вплив на весь комплекс відтворення і розвитку людських ресурсів [4, с. 6]. Мазурик О. В. визначає соціальний аудит як універсальну технологію комплексної перевірки реального стану соціального об'єкта відповідно до прийнятих стандартів, формальних норм та положень [5, с. 80]. Універсальність автор пояснює можливістю застосування соціального аудиту в різних сферах життєдіяльності суспільства та на різних рівнях: корпоративному, галузевому, регіональному. Комплексність розглядає в системному застосуванні різних дослідницьких процедур: програмного аудиту, моніторингу, діагностики, соціальної експертизи, кваліметричного аналізу, опитування, аналізу документів [6, с. 9-10]. У вузькому сенсі соціальний аудит розуміють як контроль відповідності результатів поведінки бізнесу етичним, законодавчим вимогам до його діяльності. У цьому сенсі зазначений вид контролю здійснюють з метою оцінки соціальної відповідальності підприємств чи визначення факту її відсутності.

Як будь-який інший вид контролю діяльності бізнесу, соціальний аудит набуває свого предмету та враховує конкретні об'єкти дослідження. Враховуючи мету соціального аудиту вважаємо, що його предметом є соціально-економічні відносини на підприємстві та відносини підприємства із суспільством (споживачами, бізнес-партнерами, акціонерами, громадськістю, державою). Об'єктом соціального аудиту на підприємстві є факти господарської діяльності підприємства, виражені у комплексі техніко-економічних показників, що свідчать про соціально відповідальну чи безвідповідальну поведінку бізнесу (рис. 1). Ці показники можуть бути документально оформленими та узагальненими у звітах підприємства, де особливого значення набуває нефінансова звітність (соціальний звіт), а також зібраними аудитором у процесі перевірки з допомогою методів та процедур аудиту.

Із розвитком соціального аудиту перелік його завдань розширюється та створює підґрунтя до поділу даного виду контролю на підвиди.

За функціональним призначенням вирізняють соціальний аудит відповідності, соціальний аудит ефективності та стратегічний соціальний аудит [7, с. 100]. Завдання соціального аудиту відповідності передбачають оцінку результатів соціально-економічних процесів та зв'язків підприємства стосовно їх відповідності еталонам (критеріям, передбачених у нормативно-правових актах, інструкціях, рекомендаціях, стандартах провідних бізнес-структур тощо). Соціальний аудит ефективності дає оцінку процесу управління стратегією соціальної відповідальності на підприємстві, визначає соціальний ефект, економічну ефективність проведених соціальних проектів як для підприємства, так і для суспільства. Стратегічний соціальний аудит аналізує узгодженість політики соціальної відповідальності підприємства із вимогами, що склалися у суспільстві до діяльності бізнесу на певному етапі його розвитку.

За об'єктами дослідження можна виділити екологічний аудит, аудит охорони праці на підприємстві, аудит персоналу, аудит відносин із зацікавленими сторонами. Екологічний аудит передбачає оцінку впливу діяльності підприємства на довкілля. Аудит охорони праці базується на контролі та оцінці заходів із створення безпечних для здоров'я і життя, сприятливих умов для праці, відпочинку працівників. Аудит персоналу здійснює аналіз трудових показників, які дозволяють оцінити техніко-економічний потенціал, визначити резерви ефективного використання персоналу підприємства, організувати справедливу оплату праці, визначити способи удосконалення соціально-трудових відносин на підприємстві. Аудит відносин із зацікавленими сторонами визначає рівень відповідальності та ступінь виконання взятих підприємством зобов'язань при співпраці із постачальниками, покупцями, фінансово-кредитними установами, інвесторами, місцевим населенням, державою.



Рис. 1. Структурно-логічна схема соціального аудиту

Наступну класифікацію соціального аудиту можна здійснювати за загальноовживаною класифікацією: за місцем виникнення, формами організації, обсягом поставлених питань, часом дії тощо [8, с. 20-22].

Однією з основних функцій соціального аудиту є інформаційна. Її сутність зводиться до надання відомостей про результати соціально відповідальної діяльності, функціонування соціальних процесів на підприємстві, фактичні та імовірні відхилення соціальних показників від вимог міжнародних і національних нормативно-правових актів, інструкцій, стандартів, конвенцій. Аналітична функція полягає в аналізі об'єкту дослідження, визначенні ефективності реалізації соціальних програм на підприємстві їх впливу на суспільство та економічні результати бізнесу. Констатуюча функція передбачає підтвердження чи спростування аудитором показників - результатів соціально відповідальної діяльності бізнесу, які є документально підтвердженими й узагальненими у звітності підприємства. Профілактична функція соціального аудиту формує умови для попередження соціальних ризиків, які можуть виникати в процесі неефективного управління чи реалізації соціальних проектів або в результаті безвідповідальної господарської діяльності бізнес-структур. Світоглядна функція передбачає формування етики бізнесу, утвердження звичаїв, традицій, цінностей соціальної відповідальності, розробку корпоративної культури ведення господарської діяльності підприємствами. Евристична функція соціального аудиту відображається у відкритті нових закономірностей методики практичної реалізації соціальних проектів бізнесом, їх організації, способів фінансування та позиціонування. Прогностична функція полягає в передбаченні тенденцій розвитку проектів соціально відповідальної діяльності, вимог до корпоративної культури, відносин із зацікавленими сторонами, видів суспільних проектів, методів управління інтелектуальним потенціалом бізнесу, актуальних у наступних звітних періодах та необхідних для формування ефективної стратегії діяльності підприємства. Комунікативно-регулювальна функція соціального аудиту допомагає визначити наскільки діяльність підприємства відповідає суспільним очікуванням за допомогою підтвердження (непідтвердження) показників соціальної звітності; сформувати умови для довіри з боку місцевого населення, споживачів, громадських активістів, фінансових структур та інших зацікавлених сторін до діяльності бізнесу; встановити діалог між бізнесом та представниками суспільства; стимулювати

підвищення позитивного іміджу соціально відповідального виробника; підтвердити дані для внесення соціально відповідальних компаній до рейтингів соціальної відповідальності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розвиток теорії та практики соціального аудиту дозволить підвищити рівень соціальної відповідальності бізнесу та створить умови для попередження виникнення частини проблем екологічного та соціального характеру у суспільстві. Наступні дослідження з питань методологічного інструментарію проведення цього виду контролю спростять процес утвердження у практичній діяльності підприємств соціального аудиту, створять умови для ефективного його застосування з метою досягнення максимально можливого соціального ефекту.

Список літератури

1. Каптерев, А. И. Англосаксонская модель социального аудита [Електронний ресурс] / А. И. Каптерев. – Режим доступу: <http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Anglosaks.pdf>.
2. Парді, Б. Соціальний аудит. Основні положення [Електронний ресурс] / Б. Парді. – Режим доступу: <http://www.ced.org.ua/ukr/magazines/1/90.htm>.
3. Катихін, Є. О. Соціальний аудит в Україні: історичні тенденції / Є. О. Катихін // Статистика України. – 2011. – №1. – с. 77-81
4. Попов, Ю. Н. Социальный аудит в системе регулирования социально-трудовых отношений / Ю. Н. Попов // Социальный аудит: проблема развития: сборник. – М.: Издательский дом «АТИСО», 2008. – 91 с.
5. Мазурик, О. В. Суспільні функції та можливості соціального аудиту / О. В. Мазурик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія, – № 1 (4). – 2013. – С.79-83
6. Мазурик, О. В. Соціальний аудит як сучасна діагностична технологія в управлінській практиці України [Текст] : автореф. дис. ... д-ра соціол. наук : 22.00.04 / Олег Володимирович Мазурик; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ, 2014. - 36 с.
7. Хрущ, В. О. Розвиток соціального аудиту в системі соціального управління / В. О. Хрущ // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2013. – вип. 2. – С. 98-102
8. Огійчук, М. Ф. Аудит: організація і методика: Навч. посібник. 2-е вид., перероб і допов. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.

References

1. Kapterev, I. A. (2007). The Anglo-Saxon model of Social Audit. Retrieved February, 16, 2015, from : <http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Anglosaks.pdf>.
2. Pardi, B. (n.d.). Social Audit.The main provisions. Retrieved February, 14, 2015, from : <http://www.ced.org.ua/ukr/magazines/1/90.htm>.
3. Katychin, O. J. (2011). Social Audit in Ukraine: historical trends. *Statistics of Ukraine* 1, 77-81.
4. Popov, N. Y. (2008). *Social Audit in the system of regulation labor relations*. Moscow:Publishing house «ATISO».
5. Mazuryk, V. O. (2013). *Social features and possibilities of Social Audit*. *Bulletin of Kyiv National university of Taras Shevchenko. Series: Sociology* 1 (4), 79-83.
6. Mazuryk, V. O. (2014). *Social Audit as modern diagnostic technology in management practice of Ukraine*. *Bulletin of Kyiv National university of Taras Shevchenko*.Kyiv.
7. Chruch, O. V. (2013).*The development of Social Audit in the system of social control*. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economics* 2, 98-102.
8. Ohychuk, F. M. (2012). *Audit: Organization and Methods*. Kyiv: Alerta.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Ліліана Тарасівна ГОРАЛЬ

доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: LilianaG@ua.fm

Віра Ігорівна ШИЙКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: viraSh@i.ua

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГАЗОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Гораль, Л. Т. Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства [Текст] / Ліліана Тарасівна Гораль, Віра Ігорівна Шийко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 18. – № 2. – С. 118-126. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів економіки важливо забезпечити її конкурентоспроможність. На міжнародній арені це можливо завдяки якісному використанню експортного потенціалу економіки, а особливо тих галузей, які є стратегічними. Важливість ефективності діяльності газотранспортної системи є беззаперечною, що проявляється через її основні функції. Проте на сучасному етапі розвитку ще не розроблено якісної системи оцінювання експортного потенціалу газотранспортних підприємств.

Мета - дослідити та вдосконалити систему оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства на основі визначення сутності категорії експортний потенціал газотранспортного підприємства з урахуванням особливостей його діяльності та побудові моделі системно-процесуального підходу до оцінювання ефективності використання експортного потенціалу на базі його синергетичної оптимізації.

Метод (методологія). Проведене дослідження ґрунтується на використанні загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Для визначення категорії «експортний потенціал» та обґрунтування її особливостей для газотранспортних підприємств було використано діалектичний метод пізнання, індукції та дедукції, поєднання історичного та логічного, системний підхід. Оптимізація виробничої потужності описувалася методом економіко-математичного моделювання. Результати дослідження були унаочнені у вигляді рисунків та схем за допомогою демонстраційних методів.

Результати. Сучасні умови розвитку ринкової економіки загалом та газотранспортного виробництва зокрема вимагають швидкої реакції на негативні зміни у виробничому процесі, тому слід відводити важливу роль синергетичному ефекту, тобто злагодженій дії всіх підсистем виробничої системи. Поряд із цим важливо вчасно, якісно і адекватно оцінити цю їх взаємодію і при виявленні негативних процесів швидко відреагувати на них, прийнявши адекватні управлінські рішення, що унеможливується без якісної системи оцінювання експортним потенціалом, який за своїм складом характеризує саме синергетичність всієї виробничої системи підприємства. Тому для вдосконалення системи оцінювання експортного потенціалу необхідно створити генераційну інтегровану базу даних з метою швидкого реагування на негативні явища у магістральному транспортуванні природного газу, та здійснити економіко-математичне моделювання експортного потенціалу газотранспортних підприємств.

Ключові слова: оцінювання; експортний потенціал; газотранспортне підприємство; оптимізація; модель; виробничі потужності.

Liliana Tarasivna HORAL

Doctor of Economics, Professor,
Director of the Institute of Economics and Management in the Oil and Gas Sector,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: LilianaG@ua.fm

Vira Ihorivna SHIYKO

PhD, Associate Professor,
Department of Finance,
Institute of Economics and Management in the Oil and Gas Sector,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: viraSh@i.ua

IMPROVEMENT OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF EXPORT POTENTIAL OF GAS TRANSMISSION COMPANIES

Abstract

Introduction. In terms of European integration and globalization of the economy, it is important to ensure competitiveness. Internationally it becomes possible by effectively using the export potential of the economy, especially those areas that are strategic. The importance of the efficiency of the transmission system is indisputable, as evidenced through its basic functions. However, at this stage of development the quality evaluation system of export potential of gas transmission companies has not been developed yet.

Purpose of the article is to investigate and improve the system of efficiency assessment of export potential of gas transportation on the basis of defining the essence of the category export potential of gas transportation company with the peculiarities of its activities and construction of model of system-procedural approach to the evaluation of efficiency of export potential based on its synergetic optimization.

Method (methodology). The research is based on the use of general and specific methods. For the definition of the «export potential» and in order to study its characteristics for gas transmission companies the dialectical method of knowledge, induction and deduction, the combination of historical and logical, systematic approach have been used. Optimization of production capacity has been described by economic and mathematical modeling.

Results. Current conditions of the market economy in general and of gas transportation production in particular require quick response to any changes in the manufacturing process, so it should be given a main role to synergetic effect, ie the coordinated action of all subsystems of the production system. Along with this it is important to evaluate efficiently and adequately their interaction and the detection of negative processes, quickly respond to them by taking appropriate management decisions impossible without quality evaluation of system of export potential. The latter characterizes synergetychnist of the entire production system of the enterprise. Therefore, to improve the evaluation system it should be created export potential of the generation integrated database in order to quickly respond to negative developments in the trunk transporting of natural gas, and make economic modeling export potential of gas transmission companies.

Keywords: evaluation; export potential; gas transmission companies; optimization; model; production capacity.

JEL classification: D29, L95

Вступ

Експортний потенціал економіки загалом та кожного підприємства зокрема в теперішній час глобалізації та інтеграції вітчизняної економіки виступає важливим джерелом національного багатства, засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг. Проте для якісного і повного використання наявного експортного потенціалу необхідно сформувавши відповідну методіку його кількісної і якісної оцінки, особливо гостро ця проблема постає для стратегічних галузей економіки, таких, як газотранспортна, яка одночасно є енергетичним гарантом держави і надійним посередником для багатьох європейських країн.

У роботах багатьох вчених досліджено економічну сутність експортного потенціалу для регіональної та національної економіки, визначено зовнішні чинники впливу на його розвиток та критерії оцінювання ефективності використання експортного потенціалу Гораль Л. Т. [1], Дзьоба О. Г., Запухляк І. Б. [2], Кириченко О. А. [3], Мельник [4], Піддубна Л. І. [5], Волкодавова Е. В. [6], Шестакова О. А. [7], Климик Г. В. [8], Самуельсон П., Нордхаус В. [9], Портер М. [10]. Проте на розвиток експортного потенціалу підприємств в економічній науці звертається ще недостатня увага, а газотранспортні

підприємства взагалі не розглядалися. Таким чином виникло завдання формування методики оцінювання експортного потенціалу газотранспортних підприємств.

Формування якісної системи оцінювання експортного потенціалу газотранспортної системи – це, по суті, складова забезпечення ефективного розвитку ГТС на основі визначення оптимальної виробничої потужності. Вагомість діяльності підприємств газотранспортної системи визначається через їх функції, а саме: забезпечення природним газом внутрішніх споживачів, надійне транспортування природного газу за межі країни і одночасно отримання національного прибутку у вигляді бюджетних надходжень. Загальновідомо, що нафтогазовий комплекс забезпечує 10 % надходжень у державний бюджет, а газотранспортна система виступає енергетичним гарантом забезпечення надійного транспортування природного газу багатьох європейських країн, тому відповідно підвищення ефективності будь-якої складової його діяльності є важливим і необхідним.

Мета та завдання статті

Мета статті – запропонувати шляхи удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства. Для досягнення поставленої мети було виконано такі завдання:

- досліджено етимологію категорії «експортний потенціал» та визначено його особливості для газотранспортного підприємства
- побудовано модель системно-процесуального підходу до оцінювання ефективності використання експортного потенціалу на основі його синергетичної оптимізації

Виклад основного матеріалу дослідження

Для успішної реалізації стратегії присутності підприємства на міжнародних ринках слід використовувати комплексний підхід до оцінки на всіх рівнях функціонування підприємства – від стратегічного до оперативного. Експортний потенціал є значною і основною частиною економічного потенціалу газотранспортного підприємства, він формує конкурентну позицію на міжнародному ринку постачання природного газу.

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів. Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку. Такий дуалістичний погляд на сутність експорту має важливе значення для поглиблення методологічної основи розробки напрямів його розвитку, підвищення можливостей позитивного впливу на економіку країни у цілому. П. Самуельсон та В. Нордхаус визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордоном[9].

Узагальнення огляду фахових джерел дозволило виділити такі кілька науково-методичних підходів до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, системно-структурний і функціональний. Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [10], відповідно до якої конкурентоспроможність компанії забезпечує її експортний потенціал у межах групи підприємств однієї галузі. Конкурентоспроможність при цьому розглядається як відносна категорія, тому визначити залежний і забезпечуваний нею експортний потенціал можна лише, порівнюючи потенціал одного підприємства з потенціалом інших підприємств.

Ресурсний підхід до визначення експортного потенціалу підприємства базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям «економічний потенціал підприємства». Адекватна достовірна оцінка експортного потенціалу підприємства базується на аналізі обсягу і структури його ресурсів. Ресурсний підхід передбачає ідентифікування переваг продуктивності використання ресурсів підприємства, тобто робить наголос на ефективності виробництва, раціональності взаємодії з партнерами, повноті використання патентів, розвитку реклами і менеджменту, зв'язках із споживачами [2; 13].

Системно-структурний підхід до дослідження експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем. Системно-структурний підхід до трактування поняття «експортний потенціал підприємства» глибоко розвинутий українськими фахівцями І. Пилипенком [12], В. Пономаренком [13], Л. Піддубною, [5]. Серед зарубіжних вчених, які розкривають сутність експортного потенціалу з позиції системно-структурного підходу, слід відзначити П. Діксона, В. Нордхауса [9]. Відповідно до бачення цих науковців, експортний потенціал є здатністю підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища. Експортний потенціал презентує адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища

в її ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах. Він відображає сталість циклу «вхід – процес – вихід», який припускає динамічну збалансованість його елементів і функціонування на принципах економічної раціональності та ринкової доцільності [13].

Низка російських авторів визначають експортний потенціал підприємства як динамічну складову його економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з урахуванням дії чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на експортних ринках [14].

Дослідивши концептуальні основи експортного потенціалу, Т. Мельник стверджує, що експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою - промисловості як найважливішого продуцента готової продукції [4]. Л. Піддубна розглядає експортний потенціал як компоненту економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його взаємодію з експортними ринками на засадах взаємного задоволення економічних та інших інтересів експортерів та імпортерів, застосовуючи при цьому функціонально-структурний підхід. [5]. Дудченко М. визначає експортний потенціал як реальну систему внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни [3, с. 143].

Поєднання цих підходів в один дозволило трактувати поняття «експортний потенціал підприємства» як системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства.

Таким чином, огляд наведених визначень експортного потенціалу показує:

- експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім - експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств;
- експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку.

На нашу думку, експортний потенціал газотранспортного підприємства, на відміну від підприємств інших галузей промисловості, окрім задоволення потреб зовнішнього ринку (див рис. 1) та розвитку експортної діяльності газотранспортної галузі повинен містити забезпечення ресурсних можливостей підприємства. Саме третя складова має вагомий вплив на надійність газопостачання і безпосередньо пов'язана з резервуванням газопостачальних систем.

Повертаючись до категоріального змісту та структури експортного капіталу, ми погоджуємось з О. Шестаковою, яка доводить, що, як наукове поняття, експортний потенціал підприємства відображає інтегровану сукупність залучених до сфери експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його цілей і місії на основі виробництва та реалізації товарів (послуг) на зовнішніх ринках. При цьому підхід до аналізу структури експортного потенціалу підприємства базується на виділенні основних функціональних агрегатів – виробничо-економічного, інвестиційно-інноваційного та організаційно-управлінського, а за ієрархічним принципом – основних (базисних), конкурентних і стратегічних активів [7].



Рис. 1. Структура експортного потенціалу газотранспортних підприємств

Огляд доступних фахових джерел за темою дослідження не виявив спроб математичного розв'язання впливу експортного потенціалу на конкурентоспроможність підприємств, і в тому числі газотранспортних.

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передують аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не має відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо [14].

На сьогодні ще не існує єдиного методологічного підходу відносно дослідження, аналізу та оцінки потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання. Але існує чимало методичних підходів щодо оцінки окремих показників діяльності підприємства, виходячи з яких можна отримати розуміння того, якою ж все-таки має бути загальна методика розрахунку експортного потенціалу підприємства.

Існує багато підходів до оцінки самого потенціалу загалом та ефективності його використання зокрема, а всередині них – методів оцінки. Проте для газотранспортної системи України постає питання оцінки ефективності його використання як такого, що забезпечує конкурентне становище самого підприємства.

На рис. 2 відображений процес формування експортного потенціалу ГТП і значення оцінювання ефективності використання експортного потенціалу для підвищення рівня конкурентоздатності.

Економічний потенціал газотранспортного підприємства формується з різних потенціалів, проте для даного типу підприємств він складається з двох структурних елементів: експортного потенціалу (транзитного або зовнішнього) і внутрішнього потенціалу (та частина виробництва, яка відповідає за якісне постачання природного газу внутрішнім споживачам). Процес формування цих частин є спільним. Важливо зауважити, що значну роль у формуванні і оцінюванні ефективності використання експортного потенціалу відіграє якісне, достовірне і повне інформаційне забезпечення – наявність доцільного інформаційного потенціалу.

Оцінювання ефективності використання експортного потенціалу розглядається як система, яка охоплює визначення та інтегральну оцінку всіх потенціалів та врахування синергетичного ефекту. Через оцінювання експортного потенціалу визначається рівень виробничого потенціалу газотранспортного підприємства. Далі відбувається оптимізація ринкових показників шляхом підвищення ефективного впливу позитивних факторів. Визначаються і впроваджуються виявлені резерви шляхом оптимізації всього виробничого процесу і підвищується економічна ефективність.

Оскільки, експортний потенціал газотранспортної системи України передбачає можливість максимального використання виробничої потужності при зменшенні витрат на її використання, то необхідно оптимізувати цю потужність з використанням системи ресурсних обмежень.

Задача оптимізації експортного потенціалу полягає у знаходженні такого (оптимального) обсягу транспортованого газу, при якому буде отримано максимальний прибуток із мінімальними витратами.

Математична модель оптимізації виробничої потужності і, як результат, експортного потенціалу репрезентується системою:

$$\begin{cases} F(Q) \rightarrow \max \\ \Pi \rightarrow \max \\ V < V_{\max} \end{cases} \quad (1)$$

де $F(Q)$ - функція, яка визначає експортний потенціал газотранспортного підприємства, тис. м³

Π - прибуток, тис. грн.

V - витрати, тис. грн.

Газотранспортна система України має певну специфіку своєї діяльності, тому модель пошуку оптимального обсягу транспортованого газу як основного і первинного показника оцінки ефективності використання експортного потенціалу відображено на рисунку 3.

Визначенню оптимального значення обсягу транспортованого газу передують низка виробничих оптимізацій. Слід зауважити, що неефективне функціонування одного із елементів цієї системи призведе до зниження ефективності системи загалом.

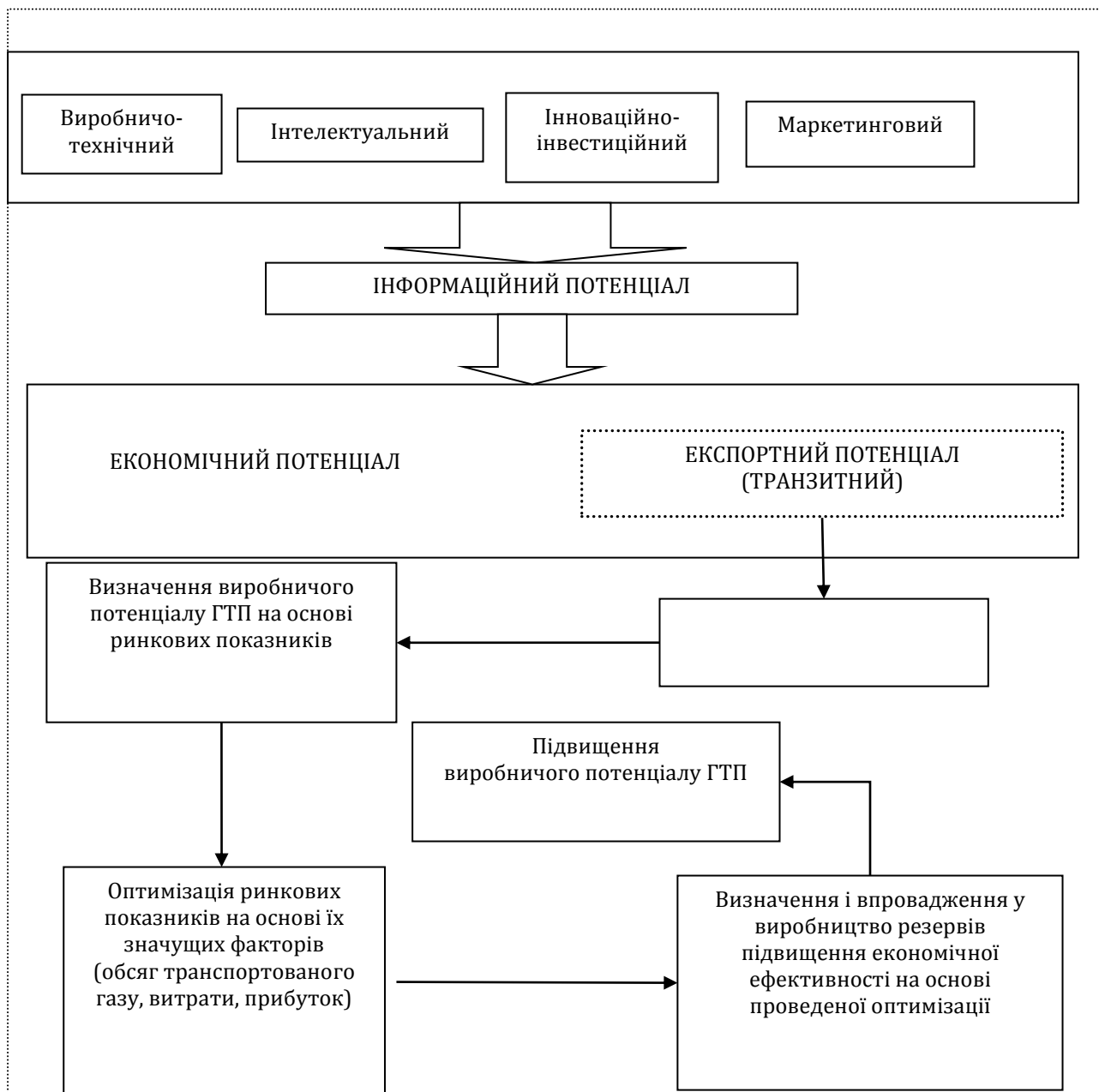


Рис. 2. Модель системно-процесуального підходу до оцінки ефективності використання експортного потенціалу та визначення рівня виробничого потенціалу



Рис. 3. Принципова схема взаємозв'язку оптимізаційних процесів та інноваційно-інвестиційного розвитку на підприємствах ГТС

Оцінка ефективності використання експортного потенціалу здійснюється за наступним алгоритмом і містить оцінювання таких елементів, як:

- виробничий потенціал: технічний, технологічний;
- інноваційно-інвестиційний;
- інтелектуальний (кадровий);
- маркетинговий;
- синергетичне оцінювання експортного потенціалу газотранспортної системи на основі інтегральних оцінок економічного потенціалу підприємства.

Система оцінки експортного потенціалу – це сукупність інструментів, методів і способів визначення кількісної та якісної сторін формування експортного потенціалу. Важливість оцінки експортного потенціалу є дуже актуальною і необхідно особливо якісно його оцінювати, що полягає у побудові нової системи, яка б враховувала синергетичний ефект, тобто цю систему можна розглядати з точки зору двох підходів:

- система оцінки кожного потенціалу і на цій основі оцінка експортного потенціалу;
- інтегрована система оцінки експортного потенціалу.

За дією закону синергії в організації оцінки потенціалу промислового підприємства виникає ефект синергії, що характеризує властивості, при яких вартість потенціалу за критерієм ефективності завжди більша, ніж сума потенціалів окремих видів, і відображає економічний результат ефективного використання ресурсів промислового підприємства та його можливостей у грошовому виразі.

Теоретичне обґрунтування поняття «експортного потенціалу» газотранспортної галузі в сукупності з розробленим методичним підходом до оцінювання ефективності його використання є важливою складовою інноваційного розвитку підприємств відповідної галузі на основі синергетичної оптимізації всієї складної виробничої системи.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сучасні умови розвитку ринкової економіки загалом та газотранспортного виробництва зокрема вимагають швидкої реакції на негативні зміни у виробничому процесі, тому слід відводити важливу роль синергетичному ефекту, тобто злагодженій дії всіх підсистем виробничої системи. Поряд із цим важливо вчасно, якісно і адекватно оцінити цю їх взаємодію і при виявленні негативних процесів швидко відреагувати на них, прийнявши адекватні управлінські рішення, що унеможливується без якісної системи оцінювання експортного потенціалу, який за своїм складом характеризує саме синергетичність всієї виробничої системи підприємства. Тому для вдосконалення системи оцінювання експортного потенціалу необхідно створити генераційну інтегровану базу даних з метою швидкого реагування на

негативні явища у магістральному транспортуванні природного газу та здійснити економіко-математичне моделювання експортного потенціалу газотранспортних підприємств.

Список літератури

1. Гораль, Л. Т. Теорія і практика реструктуризації газотранспортної системи [Текст] : монографія / Л. Т. Гораль ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. – 327 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 292-315.
2. Запукляк, І. Б. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств: монографія / І. Б. Запукляк, О. Г. Дзьоба; за ред. д.е.н., проф. А. В. Шегди. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 208 с.
3. Дудченко, М. А. Диверсифікація експортного потенціалу України // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М. А. Дудченко, А. С. Філіпенко, В. С. Буркін, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2002. – С. 143 – 157
4. Мельник, Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. Мельник. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/.../10_Melnu1.
5. Піддубна, Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
6. Волокодавова, Е. В. Експортний потенціал промислових підприємств: теорія, методологія, практика / Е.В. Волокодавова: монографія. – Самара: Самарський гос. екон. Університет, 2007. – С.159.
7. Шестакова, О. А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства [Текст] / О. А. Шестакова // Економіка Розвитку. — Харків :ХНЕУ, 2013. — № 1 (65). — С. 104-109.
8. Климик Г. В. Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс]/ Г. В. Климик, С. В. Петрик. – Режим доступу: <http://www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=831>.
9. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. —М.: БИНОМ, 1997. — С. 699.
10. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. ,
11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія: у 2т.] - Т. II / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін., – К.: КНЕУ, 2006. - 592 с.
12. Пилипенко, И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. –Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005.– 496 с.
13. Пономаренко, В. С. Конкурентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. - Х.: ВД «ІНЖЕК»,2007.–264 с.

References

1. Horal, L. T. (2011). *Theory and practice of restructuring the gastransportation system*. Ivano-Frankivsk : IFNTUNG.
2. Zapukhliak, I. B. (2011). *Managing energy saving potential gastransmission companies*. Ivano-Frankivsk: IFNTUNG.
3. Dudchenko, M. A. (2002). *Diversification export potential of Ukraine*. Kiyv: Lybid.
4. Melnyk T. (2009). *The export potential of Ukraine: assessment methodology and analysis*. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/.../10_Melnu1.
5. Piddubna L. I. (2007). *The competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and management*. Kharkiv: INZhEK.
6. Volokodavova E. V. (2007). *Export potential of industrial enterprises: the theory, methodology, practice*. Samara.
7. Shestakova, O. A. (2013) *On the issue of categorical content and structure of the export potential of the company*. *Development economics*, 1 (65), 104-109.
8. Klymyk, H. V. *The problems of management mechanism of export activity of enterprises Agricultural Engineering*. Retrieved from: <http://www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=831>.
9. Samuelson P., Nordkhaus V. (1997). *Economy*. Moskow: BYNOM.
10. Porter, M. (2005). *Competitive strategy: Methodology Analyzing Industries and Competitors*. Moskow : Alpyna Byznes Buks.
11. Lukianenko, D. H. (2006). *Management of international competitiveness in a globalizing economic development*. Kiyv: KNEU.
12. Pylypenko, Y. V. (2005). *The competitiveness of countries and regions in the world economy: theory, experience of small countries in Western and Northern Europe*. Moskva-Smolensk: Oikumena.

-
13. Ponomarenko, V. S. (2007). *Competitiveness imperative functioning and development of modern economies. Competitiveness: problems of science and practice: Kharkiv: INZhEK.*

Стаття надійшла до редакції 19.01.2015 р.

Тетяна Вадимівна ГОРОХОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
E-mail: tanya_gorokhova@nextmail.ru

Михайло Ігорович ЛУКАШ

аспірант кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
E-mail: lukashmuxail@yandex.ru

**ВИЗНАЧЕННЯ ТАКТИЧНИХ ПРОБЛЕМ АДАПТАЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Горохова, Т. В. Визначення тактичних проблем адаптації металургійних підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів [Текст] / Тетяна Вадимівна Горохова, Михайло Ігорович Лукаш // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 127-133. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Підприємство як відкрита соціально-економічна система насамперед характеризується зовнішнім середовищем. Нестабільність умов господарювання вимагає від підприємств постійної адаптації до змін ринкового оточення, пристосування тактичних і стратегічних напрямів розвитку, а також способів організації виробництва відповідно до нових вимог. Проведення заходів щодо реформування та будівництва соціально зорієнтованого підприємства є пріоритетним завданням у процесі диверсифікації української промисловості. У статті визначено проблематику впровадження світових стандартів у промислову галузь України в умовах сучасних інтеграційних процесів, що дозволяє встановити шляхи вирішення проблем конкурентоздатності вітчизняної металургії шляхом адаптації. Проаналізовано підходи до визначення адаптації господарюючих суб'єктів, що дозволило систематизувати закономірності їх функціонування в умовах динамічного та багаторівневого розвитку економічних систем. Визначено комплекс чинників світового рівня адаптації, що впливає на напрямки і темпи пристосувальних процесів у металургійній галузі та на підставі цього запропоновано систематизацію тенденцій впливу євроінтеграційних процесів на діяльність металургійних підприємств. Проведено класифікацію та аналіз проблем адаптації металургійних підприємств до світових стандартів розвитку. Було запропоновано рекомендації щодо шляхів адаптації металургійних підприємств різних форм господарювання до ринкових умов при максимізації ефективності їх діяльності. Отримав подальший розвиток термінологічний апарат щодо визначення адаптації металургійних підприємств до сучасних умов господарювання, своєрідність якого полягає у трактуванні останньої як механізму безперервного самоприспосовування та самоналаштування до факторів зовнішнього середовища з метою ефективного функціонування металургійних підприємств з орієнтацією на дотримання одновекторності інтересів з усіма стейкхолдерами та яке, на відміну від наявних, розглядає процес адаптації не лише орієнтуючись на пристосування до зовнішніх факторів, але і як процес самовдосконалення під впливом внутрішніх. Це дозволить підвищити рівень стійкості розвитку та функціонування підприємств металургійної галузі та рівня економічної обґрунтованості заходів щодо впровадження стратегічних змін у діяльність підприємств до умов ринку адаптаційного напрямку.

Ключові слова: металургійна галузь; підприємство; адаптація; євроінтеграція; ефективне управління; сталий розвиток.

Tetiana GOROKHOVA

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economics of Enterprises,
Pryazovskyi State Technical University
E-mail: tanya_gorokhova@nextmail.ru

Mykhailo LUKASH

PhD Student,
Department of Economics of Enterprises,
Pryazovskyi State Technical University
E-mail: lukashmuxail@yandex.ru

DEFINITION OF TACTICAL ADAPTATION PROBLEMS OF UKRAINIAN METALLURGICAL ENTERPRISES IN TERMS OF EUROINTEGRATION PROCESS

Abstract

The enterprise as an open social-economic system is primarily characterized by the external environment. Unstable economic conditions require enterprises to adapt to constant changes in the market environment adaptation in tactical and strategic development and methods of production to the new environment requirements. Implementation of measures in reforming and building of the social-oriented enterprises is a priority task in the process of development of Ukrainian industry. The problems of implementation of international standards in the Ukrainian industrial sector in modern integration processes are defined in the article. It allows to determine the solution of the national metallurgy problems by the adaptation. The approaches to the definition of adaptation businesses, that allow arranging patterns of functioning in a dynamical and multi-level developing economic systems are analyzed. The complex of world adaptation factors that affect the direction and pace of adaptation processes in the steel industry is determined. The systematization of eurointegration process that influence the metallurgical enterprise is proposed. Adaptation problems or metallurgical enterprises concerning the world standards are classified and analyzed. Recommendations for the ways of metallurgical enterprises adaptation to the market conditions providing activity's effectiveness maximization are proposed. Terminology about determining metallurgical enterprises adaptation for the modern market conditions is developed. Its originality is in the interpretation of an adaptation as a mechanism of continuous adjustment process to environment due to effective metallurgical enterprise's functioning taking into account stakeholders' interests. But unlike existing terminus, it examines the process of adaptation both by focusing on adaptation to external factor and as a process of self-adjustments to internal factors. It allows to increase the development and functioning of steel industry resistance level and the economic feasibility of implementation strategic changes into business activity's adaptation to market conditions.

Keywords: metallurgical branch; enterprise; adaptation; eurointegration; effective management; sustainable development.

JEL classification: L61 L00 F15 L21

Вступ

Проблеми адаптації підприємств різних форм власності до ринкових умов та пошук можливостей їх оптимального розвитку мають велике теоретичне і практичне значення. На сучасному етапі розвитку промисловості України підприємства зіштовхуються з характерною циклічністю ринкової економіки, тенденціями мінливості, нестабільності та постійної еволюції систем господарювання, особливо у процесі побудови вітчизняної моделі розвитку країни з урахуванням європейських цінностей. Тому особливого значення в сучасних умовах набуває необхідність формування системи адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

Питанням адаптації присвячені праці І. Ансоффа [1], Р. Акоффа [2], П. Ю. Беленького [3], С. Біра [4], М. М. Будник [5], В. В. Гончар [6], В. М. Гриньової [8], Т. В. Ландіної [9], Л. В. Соколової [11], О. М. Тридіда [12], Т. Хаймана [13] та ін.

Проте недостатня увага звертається на системний підхід до визначення способів та напрямів вирішення адаптаційних питань підприємств металургійної як провідної галузі України.

Мета та завдання статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності адаптаційних процесів металургійних підприємств до світових стандартів ведення діяльності через виокремлення стратегічних та тактичних напрямів змін, що дозволяє сформулювати практичні рекомендації стосовно ефективної адаптації вітчизняних металургійних підприємств до сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу

Ринкові перетворення в економіці України та її промислової галузі є однією з найважливіших проблем сучасного господарства нашої країни. Криза у розвитку вітчизняної промисловості пояснюється насамперед нераціональністю та відсутністю скоординованості дій при обиранні шляху існування в процесі реформування соціально-економічного базису України. Таким чином процес пошуку більш ефективних шляхів упровадження світових стандартів ведення бізнесу, тобто налагодження адаптаційних процесів промислового виробництва є актуальним питанням, що розглядається економістами-реформаторами.

Металургійна є однією з провідних галузей промисловості України. Від результатів її функціонування залежить не тільки економічна, а й соціальна стабільність нашої країни. Чорна металургія України тісно інтегрована у світовий простір, який впливає на її розвиток. Галузь забезпечує більше 25 % промислового виробництва і дає близько 30 % валютних надходжень у країну [6, с. 194].

Зазначимо, що найважливішим завданням для сучасного промислового підприємства є випуск конкурентоспроможної продукції із застосуванням передових технологій, прогресивного обладнання, кращих методів організації праці тощо. Тому адаптація господарської діяльності до ринкових умов стає ключовою проблемою економіки. Отже, одним з основних завдань науки сьогодення у сфері адаптації є допомога управлінцям й насамперед формулювання чіткого пояснення самої адаптації та її складових, що дасть змогу більш результативно проводити заходи адаптації на підприємстві.

У економічній літературі є багато різноманітних трактувань процесу адаптації, тому можна зробити висновок, що ця категорія є досить складним та багатогранним соціально-економічним поняттям.

В узагальненому вигляді адаптацію можна розуміти як пристосування системи до умов зовнішнього середовища або до своїх внутрішніх змін, що призводить до підвищення ефективності її функціонування.

Так у вітчизняній фаховій літературі вчені-економісти Т. В. Ландіна [9] та М. М. Будник [5] розпочали використовувати термін «адаптація підприємств» через гостру необхідність у розробці механізму управління, який би відповідав усім вимогам мінливого зовнішнього середовища. Т. В. Ландіна вперше у сучасній вітчизняній економічній науці розробила класифікацію проблем адаптації та здійснила спробу розробки адаптаційних механізмів організаційно-виробничих систем.

Таким чином адаптація підприємства до впливів зовнішнього середовища становить:

- внесення значного числа змін у діяльність підприємства;
- кількість, характер, масштаб змін і ресурси, необхідні для підтримки цих змін, при значній інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища. У цьому випадку визначення характеру всіх змін діяльності підприємства, їхня локалізація та взаємозв'язок, а також контроль за внесенням цих є важким процесом.

Такі зарубіжні вчені, як Р. Акофф, Т. Хайман, П. Мотт, розглядають адаптацію саме як процес перетворень, який є притаманним суб'єктам господарювання, стратегічними цілями яких є виживання або розвиток в умовах зовнішніх змін. Отже, наукова категорія «адаптація» є тісно пов'язаною з поняттям управління змінами, яке широко застосовується в економічній науці останніми роками.

На початку перехідного етапу економіки України адаптація розумілась як використання підприємством різних форм ринкового господарювання [8; 9; 11]. Тобто можна сказати, що поняття «адаптація» сприймалося як стрімка зміна власності за допомогою нових організаційно-економічних форм господарювання, орієнтованість організацій на збільшення прибутків, вихід на нові ринки та виробництво висококонкурентної продукції через зниження витрат, проведення ліквідації збиткових виробництв тощо. Стає очевидним, що таке трактування адаптації втратило свою актуальність.

Традиційно продукція металургійної галузі є головною статтею українського експорту, але наразі її частина у світовій торгівлі постійно знижується. Головною статтею експорту, замість дорогих сортів гаряче- та холоднокатаної сталі, стають сляби та інші дешеві напівфабрикати. Водночас, разом з нарощуванням експорту дешевих напівфабрикатів, вітчизняні підприємства втрачають частину внутрішнього ринку. Так з 2004р. експорт металу в Україну збільшився в 2, 13 разів з 820 до 1767 тис. т. Головною статтею імпорту є плаский прокат (68 %) 1209 тис. т., який так само експортується українськими виробниками (6752 тис. т) [10]. Усе вищезазначене свідчить про те, що в умовах ринкової нестабільності та глобальної фінансової кризи вітчизняним підприємствам необхідно застосовувати гнучкий адаптивний підхід до управління їх функціонуванням.

Поглиблення кризового стану металургійної галузі обумовило те, що першочерговим завданням підприємств стає виживання. У результаті чого під адаптацією підприємства почали розуміти підтримання беззбиткового виробництва, а також збереження матеріально-технічної бази та персоналу. Однак і такий зміст адаптації має тимчасовий характер. Потрібно зазначити, що саме в цей непростий період можна втратити перспективу розвитку металургійної галузі.

Слід зазначити, що навіть у цей складний час українські металургійні холдинги тяжіють до ринків Європейського Союзу. Найбільші металургійні компанії, які ведуть діяльність в Україні, мають також ланки виробництва в країнах ЄС: Франції, Великобританії, Італії, Хорватії, Польщі. Тривалий економічний занепад, розірвання економічних зв'язків з РФ, проведення АТО у східних регіонах країни повністю переорієнтують процеси інтеграції на європейський напрям.

Після підписання договору асоціації з Європейським Союзом та доповнення щодо переносу імплементації Україною обнулення імпорتنих мит до 2016 р. у менеджменту підприємств з'явився ще час для пошуку та вирішення вищезазначених проблем.

Таким чином у ході досліджень було встановлено, що нині під адаптацією промислових підприємств (а саме металургійних) слід розуміти здатність до безперервного самоприспосовування та самоналаштування відповідно до факторів зовнішнього середовища: плинності кон'юнктури ринку, промислових технологій, конкуренції, політичних змін, соціокультурних факторів; та внутрішнього середовища підприємства: організації процесу виробництва, технології виробництва, процесу праці робітників, забезпечення фінансовими ресурсами тощо, з метою ефективного функціонування металургійного підприємства як суб'єкта господарювання та дотримання балансу інтересів з усіма стейкхолдерами. На нашу думку, у процесі адаптації підприємств металургійної галузі найбільш гостро стоїть завдання виходу на європейський ринок та захист конкурентних позицій на внутрішньому ринку.

З огляду на вищеперелічене, усі перспективи та проблеми пристосування підприємства до ринкового (зовнішнього) середовища можна розмежувати на стратегічному та тактичному рівнях. Стратегічний характер передбачає вирішення проблеми розвитку підприємства в змінних ринкових умовах у тривалому часовому відрізку, а питання перебудови підприємства відповідно до поточних умов ринку на короткому та середньостроковому часовому відрізку стосуються тактики.

Безумовно, тактичний бік адаптації підприємства повинен вирішуватися з урахуванням стратегічних напрямів його розвитку в ринковому середовищі.

Тому доцільно систематизувати наслідки впливу позитивних та негативних аспектів інтеграції вітчизняної промисловості до європейського та світового простору у тактичній перспективі (табл. 1).

Таблиця 1. Аспекти впливу інтеграційних процесів у тактичній перспективі

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Усунення торгівельних обмежень	Збільшення собівартості продукції через зростання ціни сировини та витрат на природоохоронні заходи
Збільшення присутності на світовому ринку завдяки посиленню інтеграційних процесів Розширення присутності на ринку ЄС через подальшу інтеграцію потужностей	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку через збільшення імпорту іноземної продукції
Збільшення інвестиційної привабливості, надходження більш дешевих фінансових ресурсів.	Проблема сертифікації продукції до європейських та світових стандартів
Модернізація виробничих потужностей	Розбіжності систем якості

Перед ти, як перейти до розгляду та аналізу класифікації проблем адаптації підприємства до умов ринкового середовища, хочемо зауважити, що будь-яка класифікація починається із встановлення ознак, на основі яких проводиться розмежування проблем. Зазначимо, що проблеми, які підприємства вирішують у процесі адаптації, мають багатовекторний характер. Тому однозначне зарахування проблем до тієї або іншої групи є досить умовним. Розмежування проблематики може мати економічний, організаційний, управлінський, виробничий, фінансовий, науково-технічний, екологічний, відповідальний характер тощо.

Подальша систематизація та класифікація проблем адаптації підприємств металургійної галузі до ринкових умов господарювання дозволить виокремити, проаналізувати, розмежувати на складові та швидко вирішити її.

Таким чином, встановимо наступні активні механізми адаптації підприємств до ринкової кон'юнктури:

- гармонізація системи якості до світових стандартів;

-
- упровадження сучасних систем охорони довкілля;
 - сертифікація продукції;
 - регулювання виробництва відповідно до попиту на світовому ринку;
 - створення позитивного іміджу держави-виробника продукції;
 - вироблення моделі виходу продукції на світові ринки.

Гармонізовані європейські стандарти складаються з двох частин, обов'язкової та добровільної, і можуть застосовуватися як у повному обсязі, так і частково. Більше того, застосування гармонізованих стандартів не є обов'язковим. Виробники мають право обирати будь-які інші технічні рішення на виробництві, головне – щоб були дотримані обов'язкові вимоги Євросоюзу. Відповідно, сприймати впровадження стандартів ЄС треба не як обтяжливі умови співпраці, а як засіб спрощення отримання дозволів для роботи на ринку без будь-яких обмежень щодо виробничих інновацій.

Також одним з можливих шляхів вирішення проблеми гармонізації стандартів якості є визнання сертифікатів відповідності: використання сертифіката відповідності експортера, за умови відповідності рівня якості стандартам імпортера. Упровадження цієї процедури трудомістке та відносно тривале (до 1 року), але дозволяє збільшити економію на переоснащенні виробництва.

У металургії та машинобудуванні нормативи ЄС припускають використання так званих стандартів покупця. Замовник встановлює для експортера критерії якості товару, а той поставляє продукцію, яка відповідає конкретним вимогам. З одного боку, це ускладнює роботу, змушуючи виробника щоразу підлаштовуватися під нові вимоги, з іншого, така ринкова практика гармонізує відносини між покупцем і продавцем і розрахована на більш тривалу співпрацю.

В Україні проблема якості та екологічної безпеки металургійних підприємств дуже актуальна. Металургійна галузь належить до переліку найбільш екологічно небезпечних. Екологічні проблеми металургії: очищення повітря і вловлювання шкідливих речовин, очищення стічних вод, екологічна сертифікація, виникають, починаючи з етапу видобутку сировини та закінчуються тільки на доставці готової продукції кінцевому виробнику. Пов'язано це насамперед з високою матеріало- та енергоємністю виробництва.

За останнє десятиріччя при виборі постачальника покупці почали враховувати не лише традиційні параметри якості продукції, такі, як якість та ціна, а й безпечність продукції на всіх етапах існування для довкілля. Для рішення цієї проблеми на підприємствах застосовують систему екологічного менеджменту – сучасні підходи до врахування пріоритетів охорони навколишнього середовища у процесі планування та здійснення діяльності організації, невід'ємна складова частина сучасної системи управління нею [7, с. 26].

У металургійній галузі України жорстко стоїть проблема регулювання виробництва згідно з попитом. Переважна більшість досліджень стосуються аналізу динамік і тенденцій на внутрішньому та зовнішньому ринках у коротко- та середньостроковому часовому інтервалі. Водночас відчувається нестача досліджень довгострокової динаміки попиту на сталь, недостатність вивчення причин занепаду внутрішнього попиту та можливих шляхів рішення проблеми. За умов роботи на світових ринках та відміни тарифних бар'єрів з ринками країн Євросоюзу недостатність досліджень та впровадження інновацій у галузь може мати наслідок повної втрати доступу до нових ринків через великий рівень конкуренції. Альтернативою модернізації великих металургійних заводів повного циклу може стати створення міні-заводів, які використовують високоефективні технології. Потужність таких заводів значно вища за потужність металургійних комбінатів. (до 2 млн. т на рік). Високий рівень рентабельності таких підприємств досягається за рахунок високих показників продуктивності виробництва, мінімальної тривалості виробничого циклу, мінімальних простоїв устаткування та низького рівня зведених капітальних вкладень на тонну продукції. Позитивний досвід використання таких заводів є в США, коли при виведенні виробничих потужностей з металургійних комбінатів внутрішній попит забезпечили міні-заводи.

Ще одним фактором розвитку металургійної галузі України є формування позитивного іміджу як галузі, так і держави загалом. У розвитку іміджу країни головну роль повинна грати сама держава. Уявлення про країну прямо впливає на залучення іноземних інвестицій в усі галузі національного господарства та опосередковано – на розвиток внутрішнього попиту на металургійну продукцію. Для вирішення цієї проблеми потрібно скоротити законодавчі перепони. Позитивний вплив матиме створення інституту з вирішення проблем інвесторів: пошук та сприяння вирішенню адміністративних проблем та урегулюванню спорів, а також зниження на законодавчому рівні зарегульованості економіки. На державному рівні також необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку регіонів та перелік стратегічних проектів з метою підвищення конкурентоздатності та ефективності функціонування вітчизняних об'єктів господарювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений аналіз свідчить, що проблема адаптації металургійних підприємств, задоволення потреб стейкхолдерів постійно виникає перед вищим керівництвом підприємств, але питання швидкості процесу адаптації найбільш гостро стоїть під час сильних структурних змін та кризових явищ, які спостерігаються в економіці України останнім часом.

Доведено, що стратегічною адаптаційною ціллю для підприємств стає вихід на ринок Європейського Союзу та захист і відвоювання власних позицій на вітчизняному. Серед тактичних цілей, до яких треба адаптувати діяльність підприємства, можемо назвати гармонізацію системи якості до європейських стандартів, упровадження сучасних систем охорони довкілля, сертифікацію продукції, створення позитивного іміджу держави-виробника продукції, удосконалення моделі реалізації металургійної продукції України згідно з потребами споживачів на світових ринках.

Отже, для підвищення ефективності впровадження стратегічних змін у діяльність підприємств щодо умов адаптації до сучасних тенденцій ринку було надане власне трактування адаптації металургійних підприємств до сучасних умов господарювання.

Зазначимо, що подальшим розвитком дослідження проблеми адаптації металургійних підприємств до сучасних умов господарювання стане вивчення та визначення можливих тенденцій процесів розвитку світової металургії, кон'юнктури ринку та удосконалення механізму реалізації адаптаційних процесів менеджменту металургійних підприємств, зокрема вітчизняних, з подальшою оцінкою їх ефективності.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф // Сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.
2. Акофф, Р. Л. Планирование в больших экономических системах. [Текст] / Р. Л. Акофф ; Пер с англ. Г. Б. Рубальского под ред. И. А. Ушакова. – Нью-Йорк, 1970.
3. Беленький, П. Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону [Текст] / П. Ю. Беленький, В. І. Шевченко-Марсель, О. О. Другов ; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2006. – 129 с.
4. Бир, С. Кибернетика и управление производством [Текст] / С. Бир ; Пер. с англ. В. Я. Алтаева. — М. : Наука, 1963. — 276 с.
5. Будник, М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання [Текст]: автореферат дис. на соискание уч. степени канд. економ. наук: 08.06.01/ Марина Миколаївна Будник; Харківський державний економічний університет. – Харків 2002. – 23 с.
6. Гончар, В. В. Проблематика адаптивізації металургійної галузі України в процесі інтеграції до світового простору [Текст] / В. В. Гончар, М. І. Лукаш // The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers «Always ahead facing the unknown», Basel (Switzerland), October 2014. – P. 194-201.
7. Горохова, Т. В. Опыт практической реализации стратегического управления и политики социальной ответственности на отечественных и зарубежных промышленных предприятиях [Текст] / Т. В. Горохова // Актуальні проблеми і прогресивні напрямки управління економічним розвитком вітчизняних підприємств: II Всеукраїнська науково-практична конференція, м. Кривий Ріг, 24-25 травня 2011 р. – Кривий Ріг: КЕІ КНЕУ, 2011. – Т. 1. – С. 25-30.
8. Гриньова, В. М. Інвестування [Текст]: підручник / В. М. Гриньова [та ін.]. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
9. Ландіна, Т. В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку [Текст]/ Т. В. Ландіна. – К. : Наукова думка, 1994. – 283 с.
10. Офіційний сайт World steel association [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>
11. Соколова, Л. В. Адаптація підприємств к условиям рынка [Текст]/ Л. В. Соколова. – Харьков: ФОРТ, 1996. – 246 с.
12. Тридід, О. М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. / О. М. Тридід, К. М. Таньков; за ред. проф., д-ра екон. наук О. М. Тридіда. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 224 с.
13. Хайман, Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение [Текст] / Д. Н. Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 362 с.

References

1. Ansoff, I. (1989). Strategic management [Strategic management]. Moscow: Economy.
 2. Ackoff, R. L. (1970). Planning in large economic systems [Planning in large economic systems]. New-York.
 3. Belenky, P. Y. & V. I. Shevchenko-Marseille & A. A. Drugov (2006) Investment and innovation to ensure the competitiveness of the region [Investment and innovation to ensure the competitiveness of the region]. Lviv: NAS Ukraine, Institute of Regional Studies.
-

-
4. Bir, S. (1963). *Cybernetics and production management [Cybernetics and production management]*. Moscow: Science.
 5. Budnik, M. M. (2002). *Adaptation industry to market conditions [Adaptation industry to market conditions]*. Kharkiv.
 6. Gonchar, V. V. & Lykash, M. I. (2014). *The problems of adaptation metallurgical industry of Ukraine in the process of integration into the global [The problems of adaptation metallurgical industry of Ukraine in the process of integration into the global]*. The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers «Always ahead facing the unknown», Basel (Switzerland), 194-201.
 7. Gorokhova, T. V. (2011). *Experience of the practical implementation of strategic management and social responsibility policy on domestic and foreign industrial enterprises [Experience of the practical implementation of strategic management and social responsibility policy on domestic and foreign industrial enterprises]*. Actual problems of management and progressive economic development trends of domestic enterprises: II National Scientific Conference, Kriviy Rig: KEI KNEU, 25-30.
 8. Grinyova, V. M. *Investing (2008) [Investing]*. MANUALS. Kiev: Znannya.
 9. Landina, T. V. (1994). *Organizational and economic mechanisms to adapt the company to market conditions [Organizational and economic mechanisms to adapt the company to market conditions]*. Kiev: Naukova Dumka.
 10. *Official website of World steel association (2014)* Retrieved October 18, 2014, from: <http://www.worldsteel.org/>
 11. Sokolova, L. V. (1996). *Adaptation of enterprises to market conditions [Adaptation of enterprises to market conditions]*. Kharkiv: FORT.
 12. Trydid, A. M. & Tankov, K. M. (2005). *Logistics Management: study guide [Logistics Management: study guide]*. Kharkiv: INZHEK.
 13. Hayman, D. N. (1992). *Modern Microeconomics: Analysis and Application [Modern Microeconomics: Analysis and Application]*. Moscow: Finance and statistics.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014 р.

Оксана Миколаївна ГРАБЧУК

доктор економічних наук,
завідувач кафедру фінансів,
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
E-mail: OGrabchuk@mail.ru

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СТАНІ ГЛИБОКОЇ РЕЦЕСІЇ

Грабчук, О. М. Фінансове регулювання розвитку економіки України у стані глибокої рецесії [Текст] / Оксана Миколаївна Грабчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 134-141. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Виникнення економічних рецесій розглядається як наслідок порушення здатності економічної системи до самоорганізації, посилення дисипативності економічних процесів. У межах синергетичного підходу сталість розвитку економіки представлено як наслідок рівноваги дисипативних та ентропійних процесів, що реалізуються з певним лагом по відношенню до реальної динаміки економічних характеристик. На основі дослідження закономірностей кількісних змін макрофінансових показників в економіці України визначено її специфічні властивості: високу волатильність фінансових потоків; значну мультиплікацію капіталу у фінансовому секторі; зменшення диверсифікації економіки; структурні невідповідності. Зазначені властивості обумовили швидку та глибоку дисипацію фінансових потоків, що й стало передумовою глибокої фінансової кризи. Ці закономірності пов'язано із високим рівнем невизначеності фінансових процесів в економіці. У статті охарактеризовано напрями застосування фінансових інструментів на стадії економічного спаду економіки України, розроблені із урахуванням рівня невизначеності. Серед вихідних характеристик фінансових інструментів, які пропонується використовувати для подолання наслідків рецесії, пропонується враховувати їх власну ентропію. Загальне спрямування застосування фінансового механізму до виходу із стану рецесії, на думку автора, лежить у контексті «Пекінського консенсусу», що має пришвидшити процеси дисипації і тим самим зменшити глибину кризових явищ.

Ключові слова: дисипативні процеси; ентропійні процеси; рецесія; Пекінський консенсус; синергетика; структурна організація; волатильність.

Oksana Mykolayivna HRABCHUK

Doctor of Economics,
Head of Department of Finance
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: OGrabchuk@mail.ru

FINANCIAL REGULATION OF ECONOMY OF UKRAINE IN A STATE OF DEEP RECESSION

Abstract

The emergence of economic recession is considered as a consequence of irregularities the economic system ability to self-organize, to enhance the dissipativity of economic processes. Within synergetic approach the sustainability of economic development is presented as a result of balance of dissipative and entropy processes that can be implemented with some lag relatively to the actual pace of economic performance. On the basis of the study of patterns of quantitative changes in macro-financial indicators in the economy of Ukraine its specific properties have been determined. Amon them we can distinguish the following ones: high volatility of financial flows; great multiplication of the capital in the financial sector; reduction of diversification of economy; structural inconsistencies. These properties caused the rapid and deep dissipation of financial flows. It has become a prerequisite of deep financial crisis. These patterns are associated with high level of uncertainty in the economy and

financial processes. This article describes the application areas of financial instruments on stage of recession of economy of Ukraine. They have been developed with with a glance of the level of uncertainty. Among the initial characteristics of financial instruments that are proposed to use to overcome the effects of the recession, it is proposed to consider their own entropy. The general direction of application of the financial mechanism to exit the recession, according to the author, is in the context of "Beijing Consensus", which has to accelerate the processes of dissipation and thus reduce the depth of the crisis.

Keywords: *dissipative processes; entropy processes; recession; Beijing Consensus; synergetic; structural organization; volatility.*

JEL classification: G280

Вступ

Розвиток окремих економік країн як системних утворень на сьогодні відбувається в складний період. Основною рисою цього періоду можна назвати нестабільність економічних відносин, яка часто спричинює ті чи інші рецесійні явища. Загалом констатація загострення частоти та глибини рецесій стала загальним місцем, причому виникнення рецесій розглядається як у контексті загальних закономірностей економічного розвитку, так і поза ними. Саме викривлення закономірностей розвитку економіки країни дає змогу оцінити її здатність до самоорганізації, а як відзначає М. Портер: «Не має значення, чи є країна аграрною, країною послуг чи виробництва. Має значення те, чи здатна країна до ефективної самоорганізації у сфері, де продуктивність визначає добробут для індивідуальних мешканців цієї країни» [24, с. 36]. Розвиток глибоких рецесій є в тому числі наслідком порушення здатності системи до самоорганізації.

При цьому пошук базових чинників рецесії є настільки різноспрямованим, настільки різноманітними є їх вияви. Економіка України, що зазнала значних втрат під час кризи 90-х та практично не менших втрат під час кризи 2008-2013 рр., не є винятком. Велика кількість науковців, що вивчає глибину рецесії в країні, часто не погоджуються в основних чинниках її виникнення (окрім констатації значущості зовнішнього впливу). Причиною рецесій називаються ті чи інші загальні та специфічні закономірності розвитку економіки країни, що глибоко проаналізовані у сукупності праць вітчизняних науковців, серед яких можна назвати праці О. І. Барановського [2], В. Е. Вороніна [4], А. С. Гальчинського [5], Н. І. Гражевської [7, 8], М. Ф. Друкованого [10], С. А. Єрохіна [12], Я. А. Жаліло [11], О. М. Ковалюка [13], І. В. Крючкової [15], Л. Г. Мельника [17, 21], С. В. Мочерного [18], В. М. Гейця [20, 26], М. А. Павловського [22], О. О. Резнікової [25] та багатьох інших.

Зокрема виникнення рецесій пов'язується із рівнем розвитку інституцій в Україні, що є значно нижчим порівняно з іншими постсоціалістичними країнами, що пов'язано з недостатнім захистом прав власності на землю, корпоративних прав та прав інтелектуальної власності, практикою ігнорування та невиконання норм законодавства; низьким рівнем державного управління в Україні, високим рівнем бюрократизації та неефективністю державних фінансів; надмірною політичною залежністю судової системи, що призводить до значних витрат бізнесу на судовий захист [20, с. 89]. Суто кількісні аспекти розвитку кризи, попри значну кількість досліджень, визначаються як наслідок структурних невідповідностей в економіці та інституційних конфліктів. Відповідно з уваги дослідників все частіше вилучаються контингентність збігів кількісних закономірностей економічного розвитку, які можуть бути підґрунтям використання фінансових інструментів для виходу з рецесії.

Мета статті

Метою дослідження є виявлення найбільш актуальних напрямів фінансового впливу на розвиток економіки України, яка наразі перебуває у стані глибокої рецесії. Методологічне підґрунтя вивчення складних та суперечливих процесів соціально-економічного розвитку країни ґрунтується на синергетичній парадигмі наукового мислення. Об'єктом дослідження є закономірності функціонування економіки України як складного, нестійкого, нерівноважного, темпорального, емерджентного утворення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток економіки України відбувається перш за все в контексті загальносвітових тенденцій, обумовлених паралельними процесами накопичення капіталу та зростання масштабів його експорту і лібералізації торгівлі та інвестиційної діяльності. Пов'язані з цим ефекти призвели до небажаної волатильності поведінки економічних агентів [6, с. 135]. Наслідком стала властивість економіки України до нерівноважної самоорганізації [27, с. 5], а за певних умов – досягнення достатнього рівня ресурсно-

функціональної стійкості у незбалансованих станах. При цьому нерівноважність стала сутнісним чинником ініціювання трансформацій та перетворень у межах цільового коридору генерування нових якостей.

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу обґрунтування ефективності малих, топологічне точних резонансних впливів на систему, що трансформується. На думку прихильників синергетичної парадигми, за сучасних умов розвиток складних систем не може здійснюватися лише за рахунок збільшення енергетичних та силових впливів. Неможливо примусити систему знаходитися в стані, який не відповідає жодному з її аттракторів. Простий силовий тиск часто веде до того, що система всього-на-всього «збивається» до попередніх структур, що потенційно закладені в певних рівнях її організації [16, с. 54], започаткування принципово нових структур потребує нетрадиційних управлінських дій у галузі параметрів порядку, незначних, але топологічно точних енергетичних впливів на систему, своєрідних «уколів» у точках біфуркації. Особливий наголос слід зробити на відмові від суб'єкт-об'єктної опозиції, визнання активної ролі та моральної відповідальності суб'єктів, які усвідомлюють необхідність змін та втілюють їх у життя. У контексті концепції самоорганізації розум виступає як принципово нова якість соціально-економічних систем, що самоорганізуються, здатних до рефлексії над тими етапами, які вже пройдені, та до передбачення майбутніх станів.

Такі впливи можливо здійснити за допомогою певних фінансових інструментів. Використання фінансових інструментів ґрунтується на результатах дослідження структурної організації економічної системи.

Послідовність обґрунтування вибору фінансових інструментів мінімізації невизначеності економічної системи є циклічною, точніше потребує постійної корекції. Основним призначенням цієї послідовності є підтримання економічної системи якомога довше у стані експліцитного економічного розвитку при переважанні ентропійних процесів над дисипативними.

Окремим етапом реалізації послідовності є дослідження рівня невизначеності самого фінансового інструменту. Для дослідження рівня невизначеності фінансового інструменту використовують безумовну ентропію (для одного інструменту) або умовну ентропію (для групи пов'язаних інструментів) та розраховують ентропію динаміки та динаміку ентропії. На цьому ж етапі визначають існування/ чи відсутність існування зв'язку між значенням фінансового інструменту та рівнем невизначеності за фреймом системи. При існуванні такого зв'язку та незначним рівнем ентропії інструменту (не вищим за 0,5) інструмент вважається доцільним для використання для мінімізації рівня невизначеності. Такий зв'язок між величиною параметра фінансового інструменту та величиною невизначеності фінансових процесів системи вважається прямим сигналом.

Конкретні напрями застосування фінансових інструментів залежать від стадії розвитку економічної системи. Виходячи з розуміння розвитку та квазірозвитку економіки, специфічних рис, факторів та проблем розвитку економіки України, конкретних результатів дослідження стосовно рівня, тенденцій динаміки кількісних характеристик невизначеності за окремими секторами економіки, існуватиме достатньо жорстка спрямованість використання фінансових інструментів для регулювання рівня невизначеності.

Так на стадії руйнування економічної системи (що властиве економіці України нині), коли відбувається її дисипація, що може супроводжуватись початковим імпліцитним зростанням (у кінці стадії), доцільним є зменшення рівня невизначеності, що обумовлюватиме пришвидшення трансформацій у системі та більшу їх глибину (рис. 1).

Під час зазначеної стадії основним призначенням регулювання рівня невизначеності є її зменшення за рахунок вилучення фінансових ресурсів з вільного обігу в економіці та їх спрямування на нарощування національного багатства. Велика кількість економік в умовах сучасної фінансової кризи не йде цим шляхом: так, у Франції, навпаки передбачається збільшення соціальних видатків та допомог; у Литві збільшується фіскальне навантаження на промисловців та громадян; в Естонії – основним напрямом стало скорочення видатків бюджету тощо. Однією із найбільш дієвих груп фінансових інструментів є грошово-кредитні, оскільки вони безпосередньо обумовлюють величину фінансових потоків в економіці. Весь широкий спектр інструментів із оздоровлення банківського сектору поділяють на три категорії, зокрема: фінансові, операційні та структурні. Фінансові інструменти призначені для вирішення поточних проблем фінансового забезпечення банківських установ. Операційні інструменти акцентують увагу на управлінні та ефективності банківської діяльності в умовах кризи, а структурні інструменти покликані вирішувати проблеми на рівні банківського сектору шляхом упровадження і застосування принципів конкуренції та забезпечення стійкості банківської системи [9, с. 86].

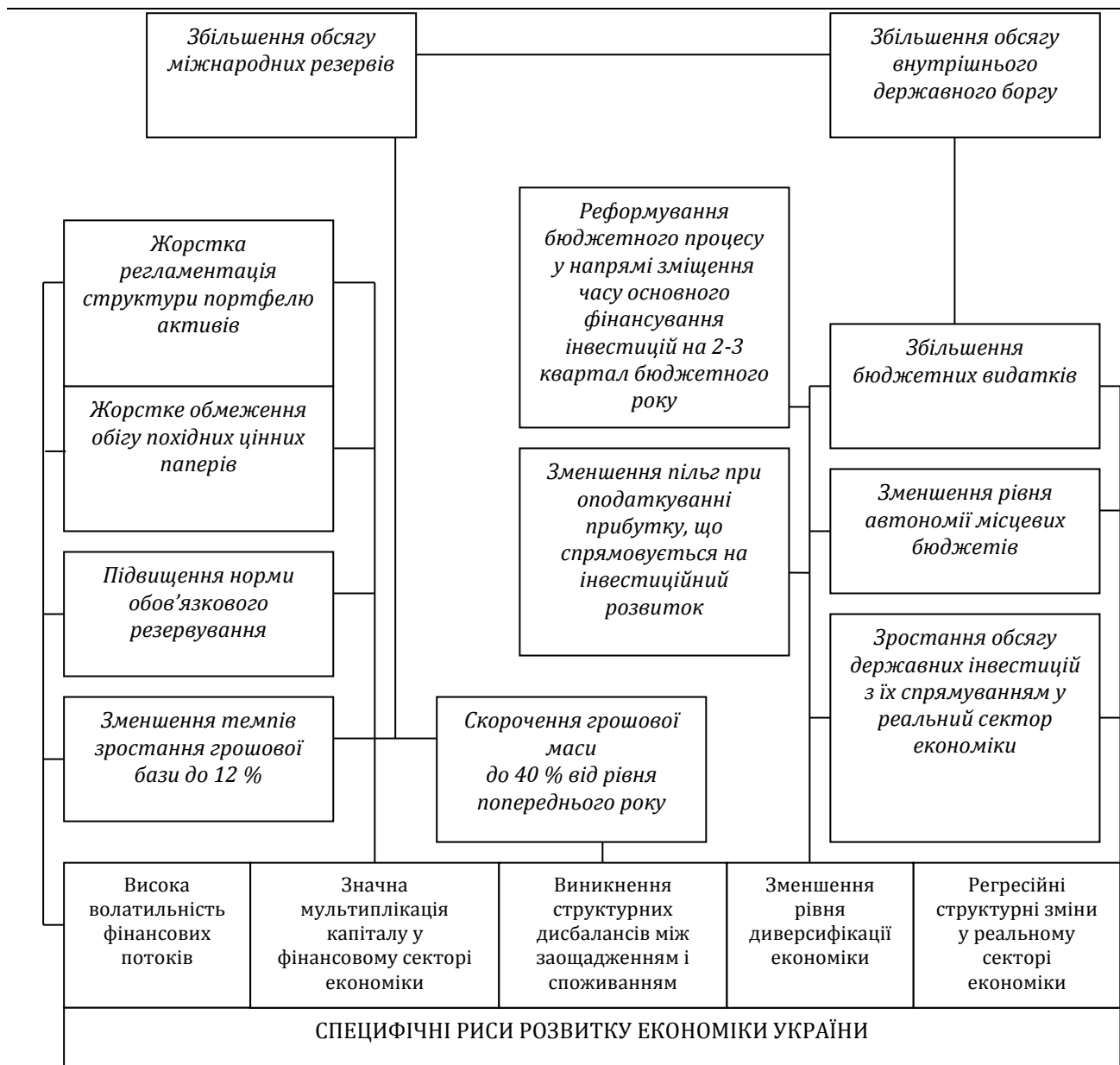


Рис. 1. Напрями застосування фінансових інструментів на стадії економічного спаду для економіки України із регулюванням рівня невизначеності*

* Розроблено автором

До складу інструментів, які забезпечують реалізацію принципу жорсткості, належить державний фінансовий контроль – система, яка за формальними ознаками перейшла у спадок від адміністративно-командної економіки, однак набула якісно нових характеристик і за нових умов має виконувати відповідні функції. Від стану державних фінансів, ступеня їх прозорості, ефективності використання державної власності значною мірою залежать довіра до держави з боку власних громадян та зарубіжної спільноти, умови розвитку бізнесу, інвестиційний клімат. Оскільки становлення державного фінансового контролю в Україні відбувалося одночасно із процесом державотворення і переходом до ринкових відносин, то відсутність належної уваги при формуванні системи державного фінансового контролю призвела до виникнення тіньового перерозподілу грошових потоків, у тому числі бюджетних.

Одночасне підвищення норми резервування та зростання процентних ставок зменшують рівень мультиплікації капіталу. При одночасному застосуванні зазначених інструментів відбувається або суттєве зменшення темпів зростання або штучно індукується криза. Зважаючи на існування певного лагу дії, що в економіці України для монетарних інструментів триває на протязі 0,75-1,25 року, застосування інструментів дисипації економіки слід розпочинати приблизно за рік до прогнозованого моменту біфуркації. Тривалість періоду рецесії у такому випадку буде значно скорочена, а її глибина

може не бути значною. Однак зазначимо, що власне глибина рецесії визначається швидше системними передумовами, ніж ситуаційними дисбалансами, що визначає важливість фінансового прогнозування в умовах невизначеності. Чим більш значними є розбіжності тенденцій динаміки, тим більш жорстким повинно бути монетарне регулювання.

Змінюючи рівень облікової ставки, Національний банк України має змогу впливати на пропозицію грошей. Підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів НБУ для комерційних банків. У такому разі банки прагнути до компенсації своїх витрат, пов'язаних зі зростанням облікової ставки (подорожчанням кредиту) і піднімуть ставки за кредити, які вони надають суб'єктам господарювання. Крім цього, подорожчання кредитів НБУ зменшує попит на кредити з боку комерційних банків. Звідси підвищення рівня облікової ставки веде до падіння обсягів рефінансування, зменшення грошової бази та скорочення пропозиції грошей [14, с. 63]. Зниження НБУ рівня облікової ставки матиме зворотний ефект. А саме: стимулюватиме збільшення попиту на кредит з боку банків, призведе до зростання обсягів рефінансування, розширює пропозицію грошей і збільшує грошову базу. Крім цього, облікова ставка НБУ впливатиме на ринкові процентні ставки, на дохідність цінних паперів і на динаміку обмінного курсу національної валюти [14, с. 64].

Застосування бюджетно-фіскального важеля, попри формально іншу спрямованість, фактично також повинно бути орієнтоване на зменшення грошової маси. Загальне збільшення видатків повинно супроводжуватись зміною їх структури. Так питома вага поточних видатків повинна бути зменшена, а капітальні видатки – спрямовуватись у реальний сектор економіки. Капіталізація коштів, зростання національного багатства зумовлять у наступних періодах більшу тривалість економічного зростання. В умовах економіки України така спрямованість є особливо актуальною з огляду на наявні дисбаланси у споживанні та заощадженнях населення. Загальна сукупність інструментів регулювання рівня невизначеності на стадії глибокого економічного спаду потребує значного обсягу коштів, дефіцит яких особливо гостро відчувається. При застосуванні зазначених інструментів також суттєво зменшиться рівень життя населення, причому таке зменшення буде набагато глибшим за очікуване як «природний» наслідок рецесії.

Зменшення рівня фінансової автономії місцевих бюджетів, з одного боку, відбуватиметься як наслідок впливу рецесії, з іншого – обумовлене необхідністю концентрації грошових потоків та зменшення їх волатильності. Потребою зменшення волатильності фінансових потоків, що проходять через централізовані фонди фінансових ресурсів, зумовлена також необхідність реформування бюджетного процесу. Специфіка організації бюджетного процесу обумовлює циклічність як у формуванні бюджетних доходів, так і у виконанні бюджетних видатків. Прикладом є заходи антициклічного регулювання, застосовувані в умовах сучасної кризи в США, коли при загальному збереженні фіскального навантаження його більша частка перекладається на значних платників податків, на доходи з капіталу та дивідендів [14, с. 13]. Причому в Україні така циклічність є значною. Якщо в умовах економічного зростання при загальній спрямованості використання фінансових інструментів на зростання невизначеності циклічні коливання фінансових потоків не мають значення, то у ситуації дисипації системи будуть сповільнювати проходження через період рецесії.

Хоча після досягнення глибини рецесії розпочинається сповільнене економічне зростання, дисипативні процеси в економіці продовжуються. Це підтверджується результатами дослідження невизначеності фінансових процесів після кризи 90-х рр. XX сторіччя. Так якщо перші ознаки економічного зростання в економіці з'являються під час 2000 р., то ентропійні процеси починають домінувати, починаючи з 2004 р. Застосування інструментів регулювання невизначеності економічних процесів, відповідно, необхідно розпочинати також із врахуванням лагу до моменту домінування ентропійних процесів. Їх використання відразу після проходження моменту біфуркації призведе до виникнення структурних дисбалансів в економіці, нераціонального використання коштів та може спровокувати надмірну інфляцію, повертаючи систему до стану дисипації.

Так перехід від скорочення грошової маси до її зростання призведе до стимулювання попиту, що при реструктуризації економіки не зможе бути насиченим та викличе інфляцію. Вивільнення великого обсягу коштів матиме наслідком нарощування структурних дисбалансів між заощадженням та сподіванням та не стимулюватиме економічне зростання. Період від моменту початку застосування інструментів до їх повного розгортання може бути як завгодно довгим. Що більшим буде зазначений період, то довшою буде стадія зростання та повільнішими його темпи. Зазначимо, що використання фінансових інструментів, які значно збільшують мультиплікацію капіталу, повинно бути обережним в економіках, які не мають розвиненої фінансової інфраструктури.

Загальні підходи до напрямів використання фінансових інструментів з метою зменшення невизначеності фінансових процесів стверджують необхідність посилення жорсткості бюджетно-фіскального та грошово-кредитного регулювання, що дещо суперечить традиційним інструментам зменшення рівня ризику.

У зв'язку з інтеграцією національної економіки у світову фінансово-банківську систему Національний банк України має забезпечувати за рахунок монетарних засобів не лише стабільність курсу національної валюти, зниження рівня базової інфляції, а й стабільність банківської системи та сприяти економічному зростанню країни. Фінансові інструменти є ефективними в умовах фінансової кризи оскільки підвищують ефективність державної монетарної політики. Однак потребує додаткового обґрунтування вибір фінансових інструментів та зміна пріоритетів їх застосування. Гнучкість політики основного регулятора стану банківської системи повинна бути пов'язана із змінами рівня невизначеності характеристик стану системи.

У цих умовах доцільно переглянути уявлення про державне регулювання всього фінансового сектору економіки, що склалися. До кризи у світовій економічній літературі широко обговорювалася можливість створення мегарегулятора, який би об'єднував усі наявні регулювальні структури, в тому числі центральний банк. Досвід 2007-2008 рр. показав, що таке об'єднання функцій призводить до того, що завдання регулювання грошової пропозиції виявляється підпорядкованим завданням забезпечення ліквідністю учасників фінансового ринку. У такій ситуації фінансові пріоритети набувають переваг перед макроекономічними.

Загалом загальна сукупність інструментів регулювання рівня невизначеності розвитку економіки України більшою мірою відповідає положенням «Пекінського консенсусу», ніж «Вашингтонського» [19, с. 9]. Доцільності дотримання «Пекінського консенсусу» цілком відповідають принципи сталого «низькоентропійного» розвитку [3, с. 15], що виокремлюють з огляду на необхідність дотримання екологічного імперативу та обмеження споживання низькоентропійних ресурсів. Саме захист національних кордонів і національних інтересів є контекстом зменшення покриття експорту імпортом. Забезпечення економічного зростання при збереженні незалежності від світового капіталу визначає необхідність зменшення рівня зовнішнього боргу. Серед інших принципів – створення валютних резервів як інструментів асиметричної сили, запровадження ефективної системи моніторингу ринків і обмеження фінансових спекуляцій, посилення державного контролю над великим приватним капіталом, підтримання високої норми накопичення та впровадження інновацій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Принципами застосування фінансового інструментарію для мінімізації рівня невизначеності системи є принципи обмеження, жорсткості та капіталізації, комплексне застосування яких матиме наслідком зменшення волатильності фінансових потоків за їх обсягом та збереження їх суб'єкт-об'єктної волатильності. Застосування зазначених принципів дасть змогу зменшити гостроту проблем сталості розвитку економічних систем, пов'язаних із контингентністю стохастичних взаємозв'язків, еволюцією інституціональної структури суспільства, накопиченням структурних невідповідностей та негативним впливом індукції закономірностей зовнішніх економічних процесів. Серед пріоритетних напрямів застосування фінансових інструментів бюджетно-фіскального спрямування: зменшення бюджетних видатків на поточне споживання і соціальне забезпечення та збільшення капітальних видатків, розширення бази оподаткування, зменшення державного боргу тощо; тобто сукупність інструментів, застосування яких призведе до перерозподілу доданої вартості на зростання національного багатства. Грошово-кредитні інструменти повинні бути спрямовані на підтримання сталості або зменшення грошового мультиплікатора та збільшення вартості грошей. Для економіки України, наприклад, характерним є існування достатньо вузького інтервалу росту грошової бази. Зменшення швидкості зростання грошової бази менше, ніж на 12 % і більше понад 27 % призведе до неконтрольованих процесів інфляції, особливо стосовно споживчих цін, для яких характерною є висока волатильність та надзвичайно високий рівень невизначеності.

Список літератури

1. Барановський, О. І. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн/ О. І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 8-19.
2. Барановський, О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія/ О. І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2009. – 754 с.
3. Буравльов, Є. Сталий (низькоентропійний) розвиток: український вибір/ Є. Буравльов// Вісник НАН України. – 2010. – № 10. – С. 12-23.
4. Воронін, В. Е. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія/ В. Е. Воронін. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
5. Гальчинський, А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: методологічні аспекти / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 310 с.
6. Горохівський, О. І. Роль глобалізації в національних економіках/ О. І. Горохівський, М. В. Площик. – Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 135-139.

7. Гражевська, Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: монографія / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
8. Гражевська, Н. І. Теоретико-методологічні новації синергетики в дослідженні трансформації економічних систем/ Н. І. Гражевська// Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 2 (21). – С. 139-143.
9. Джулай, В. О. Інструменти антикризового управління в банківському секторі економіки України / В. О. Джулай // Вісник УАБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 86-89.
10. Друкований, М. Ф. Стан та умови подальшого розвитку економіки України/ М. Ф. Друкований: Матеріали економічних науково-практичних слухань про стан економіки України: Зб. наук. праць. — К. : МПЛеся, 2007 – 80 с.
11. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 96 с.
12. Єрохін, С. А. Оцінювання сучасного стану соціально-економічного розвитку України і напрями її трансформації/ С. А. Єрохін, О. А. Кириченко// Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5 (119). – С. 27-41.
13. Ковалюк, О. М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики: монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 395 с.
14. Козьмук, Н. І. Регулювання грошового ринку через застосування процентної політики Національного банку України / Н. І. Козьмук // Вісник УАБС НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 60-64.
15. Крюкова, І. В. Макроекономічні структурні зрушення в Україні: чинники і наслідки // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 2. – С. 66-82.
16. Курдюмов, С. П. Законы эволюции и самоорганизация сложных систем / С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева. – М. : Наука, 1994. – 236 с.
17. Мельник, Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы: «Университетская книга», 2003. – 288 с.
18. Мочерний, С. В. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти)// Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 13-21.
19. Науменкова, С. Формування нової фінансової інфраструктури: основні питання та можливі виклики для України/ С. Науменкова// Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 8-13.
20. Новий курс: реформи в Україні: національна доповідь/ за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
21. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За заг. ред. проф. Л. Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
22. Павловський, М. А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія)/ М. А. Павловський. – К. : Техніка, 2001. – 312 с.
23. Пасічник, І. В. Роль інструментів грошово-кредитної політики в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи України / І. В. Пасічник, Ю. П. Галушко // Вісник УАБС НБУ. – 2011. – №1 (10). – С. 69-72.
24. Портер, М. Е. Настанови, цінності, вірування і мікроекономіка добробуту/ М. Е. Портер // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2008. – № 53. – С. 34-47.
25. Резнікова, О. О. Наслідки глобального розвитку для України: вибір стратегічних пріоритетів у контексті модернізації/ О. О. Резнікова// Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 133-136.
26. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
27. Шкарлет, С. Формування стратегії сталого розвитку економіки України бінарного типу/ С. Шкарлет, В. Микитенко/ Економіст. – 2012. – № 1. – С. 4-7.

References

1. Baranovskyi, O. I. (2009). Antykryzovi zakhody uriadiv i tsentralnykh bankiv zarubizhnykh krain. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, 4, 8-19.
2. Baranovskyi, O. I. (2009). Finansovi kryzy: peredumovy, naslidky i shliakhy zapobihannia. Kyiv : KNTEU.
3. Buravlov, Ye. (2010). Stalyi (nyzkoentropiinyi) rozvytok: ukrainskyi vybir. Visnyk NAN Ukrainy, 10, 12-23.
4. Voronin, V. E. (2002). Makroekonomichne rehulivannia v umovakh hlobalnykh transformatsii. Kyiv : Vyd-vo UADU.
5. Halchynskyi, A. (2006). Hlobalni transformatsii: kontseptualni alterna-tyvy: metodolohichni aspekty. Kyiv : Lybid.
6. Horokhivskyi, O. I. & Ploshchuk M. V. (2010). Rol hlobalizatsii v natsionalnykh ekonomikakh. Ekonomika APK, 12, 135-139.

-
7. Hrazhevska, N. I. (2008). *Ekonomichni systemy epokhy hlobalnykh zmin*. Kyiv : Znannia.
 8. Hrazhevska, N. I. (2006). *Teoretyko-metodolohichni novatsii synerhetyky v doslidzhenni transformatsii ekonomichnykh system*. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, 2 (21), 139-143.
 9. Dzhulai, V. O. (2008). *Instrumenty antykrizovoho upravlinnia v bankivskomu sektori ekonomiky Ukrainy*. *Visnyk UABS NBU*, 3, 86-89.
 10. Drukovanyi, M. F. (2007). *Stan ta umovy podalshoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. Materialy ekonomichnykh naukovo-praktychnykh slukhan pro stan ekonomiky Ukrainy*. Kyiv : Lesia.
 11. Zhalilo, Ya. A., Pokryshka, D. S., Belinska, Ya. V. (2010). *Ekonomika Ukrainy na shliakhu vid depresii do zrostannia: dzherela, vazheli, instrumenty*. Kyiv : NISD.
 12. Yerokhin, S. A. & Kyrychenko, O. A. (2011). *Otsiniuvannia suchasnoho stanu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy i napriamy yii transformatsii*. *Aktualni problemy ekonomiky*, 5 (119), 27-41.
 13. Kovaliuk, O. M. (2002). *Finansovyi mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy: problemy teorii i praktyky: monohrafiia*. – Lviv: Vydavnychiy tsentr Lvivskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Franka.
 14. Kozmuk, N. I. (2011). *Rehuliuвання hroshovoho rynku cherez zastosuvannia protsentnoi polityky Natsionalnoho banku Ukrainy*. *Visnyk UABS NBU*, 2(11), 60-64.
 15. Kriuchkova, I. V. (2003). *Makroekonomichni strukturni zrushennia v Ukraini: chynnyky i naslidky*. *Ekonomika i prohozuvannia*, 2, 66-82.
 16. Kurdjumov, S. P. & Knjazeva, E. N. (1994). *Zakony jevoljucii i samoorganizacija slozhnykh system*. Moskva : Nauka.
 17. Mel'nik, L. G. (2003). *Fundamental'nye osnovy razvitiia*. Sumy: «Universitetskaja kniga».
 18. Mochernyi, S. V. (2005). *Modeli transformatsiinykh protsesiv ekonomiky (teoretyko-metodolohichni aspekty)*. *Ekonomika Ukrainy*, 2, 13-21.
 19. Naumenkova, S. (2010). *Formuvannia novoi finansovoi infrastruktury: osnovni pytannia ta mozhlyvi vyklyky dlia Ukrainy*. *Visnyk NBU*, 1, 8-13.
 20. Heiets, V. M. (2010). *Novyi kurs: reformy v Ukraini*. Kyiv : NVTs NBUV.
 21. Melnyk, L. H. (2005). *Osnovy stiikoho rozvytku*. Sumy: VTD «Universytetska knyha».
 22. Pavlovskiy, M. A. (2001). *Stratehiia rozvytku suspilstva: Ukraina i svit (ekonomika, politolohiia, sotsiolohiia)*. Kyiv : Tekhnika.
 23. Pasichnyk, I. V. & Halushko, Yu. P. (2011). *Rol instrumentiv hroshovo-kredytnei polityky v zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy Ukrainy*. *Visnyk UABS NBU*, 1 (10), 69-72.
 24. Porter, M. E. (2008). *Nastanovy, tsinnosti, viruvannia i mikroekonomika dobrobutu*. *Nezaleznyi kulturolohichni chasopys «Yi»*, 53, 34-47.
 25. Reznikova, O. O. (2011). *Naslidky hlobalnoho rozvytku dlia Ukrainy: vybir stratehichnykh priorytetiv u konteksti modernizatsii*. *Stratehichni priorytety*, 3 (20), 133-136.
 26. Heiets, V. M. (2009). *Sotsialno-ekonomichni stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy*. Kyiv : NVTs NBUV.
 27. Shkarlet, S. & Mykytenko, V. (2012). *Formuvannia stratehii staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy binarnoho typu*. *Ekonomist*, 1, 4-7.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2014 р.

Діана Вікторівна ГРИБОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
E-mail: milka2007-80@mail.ru

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ОВОЧІВНИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ
ВИРОБНИЦТВА**

Грибова, Д. В. Інноваційний розвиток овочівницької галузі в умовах інтенсифікації виробництва [Текст] / Діана Вікторівна Грибова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 142-145. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Збільшення виробництва овочів, підвищення його економічної ефективності на сучасному етапі, можливі лише на основі інноваційного розвитку галузі. Розвиток овочівництва необхідно в першу чергу орієнтувати на ресурсо- і енергоощадну техніку і технологію. У статті обґрунтовано та розроблено практичні рекомендації щодо інноваційного розвитку овочівницької галузі в умовах інтенсифікації виробництва. Подальший ефективний розвиток овочівництва нерозривно пов'язаний з інвестиціями, без яких неможлива інноваційна діяльність в овочевій галузі, про що переконливо свідчить досвід кращих господарств АР Крим. Як показують дослідження, важливим напрямом інноваційного розвитку виявилось використання насіння сортів і гібридів зарубіжної селекції, яке відзначається вищою окупністю порівняно з вітчизняним. Винятково важливе значення в інноваційному розвитку овочівництва має використання сучасних прогресивних технологій з механізованим збиранням врожаю. Так, використання збирального комплексу врожаю під час вирощування цибулі дає економію матеріально-грошових витрат 3,1 тис. грн./га, скорочує час збирання в шість разів, зменшує трудомісткість процесу (замість 20 осіб працює тільки чотири).

Ключові слова: інновації; розвиток; овочівництво; галузь; інтенсифікація; виробництво; населення; урожайність.

Diana Viktorivna GRYBOVA

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economics,
Melitopol State Pedagogical University named after Bohdan Khmelnytskyi
E-mail: milka2007-80@mail.ru

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF VEGETABLE INDUSTRY IN TERMS OF
PRODUCTION INTENSIFICATION**

Abstract

The increase in manufacture of vegetables, increase of its economic efficiency at the present stage can onle become possible on the basis of innovative development of the branch. The development of vegetable growing has to be focused on resource- and energy-saving techniques and technology. The practical recommendations as for the innovative development of vegetable-growing branch in conditions of an intensification of manufacture are grounded in the article. The further effective development of vegetable growing is inextricably related with investments. Without them the innovative activity in vegetable-growing branch becomes impossible. It testifies the experience of the best enterprises of the Crimea. As researches show, the important direction of innovative development has become the use of seeds of grades and hybrids of foreign selection which is marked by the maximum recoupment in comparison with domestic one. The great value in innovative development of vegetable growing has the use of modern progressive technologies with the mechanized harvesting possibilities. So, use of

© Діана Вікторівна Грибова, 2014

harvest complex of crop during cultivation of onions gives economy of material – monetary expenses of 3,1 thousand grn. / hectare, six times reduces time of cleaning, reduces labor input of process (instead of 20 persons only four work).

Keywords: *innovations; development; vegetable growing; branch; intensification; manufacture; the population; productivity.*

JEL classification: H82

Вступ

Соціальна стабільність у суспільстві значною мірою залежить від формування достатніх за обсягом продовольчих ресурсів, структура яких має бути максимально наближеною до раціональної потреби в продуктах харчування.

У розв'язанні цієї проблеми важливе значення має забезпечення населення якісною і різноманітною овочевою продукцією протягом року. Проте за роки незалежності України в овочівницькій галузі відбулися негативні зміни, які унеможливили виробництво і постачання овочів у достатній кількості та асортименті.

Однією з причин такого стану є висока собівартість виробництва овочів унаслідок технологічної відсталості галузі, крім того овочівництво залишається однією з найбільш трудомістких галузей сільського господарства, що обумовлює низький рівень його економічної ефективності.

Занадто низька урожайність овочевих культур також не сприяє підвищенню економічної ефективності виробництва овочів. Сукупність перелічених та інших проблем галузевого розвитку актуалізує наукові дослідження щодо розробки засад інноваційного розвитку овочівницької галузі в сучасних умовах.

Питання підвищення економічної ефективності овочевого виробництва знайшли своє втілення в наукових працях В. Я. Амбросова, В. І. Бойка, В. М. Гризенкова, З. І. Гризенкової, В. І. Криворучка, О. І. Лебединської, П. М. Макаренка, В. О. Муковоза, В. В. Писаренка, В. П. Рудь, Н. І. Строченко, В. Й. Шияна та ін. Проте проблема ефективності виробництва овочів у сучасних умовах залишається недостатньо розкритою, що і підтверджує актуальність і практичну значущість дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо інноваційного розвитку овочівницької галузі в умовах інтенсифікації виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження

Овочівництво є специфічною галуззю, яка має такі особливості: овочі вирощуються у відкритому і закритому ґрунті; великий набір вирощуваних культур (більше 100), для кожної з яких властива особлива агротехніка; утруднена механізація окремих виробничих процесів, що вимагає значних затрат ручної праці; потреба в працівниках певної кваліфікації та відповідній техніці, що зумовлює високі сумарні витрати.

Головним напрямом збільшення виробництва продукції овочівництва і підвищення його економічної ефективності на нинішньому етапі є подальша інтенсифікація виробництва. Для характеристики рівня інтенсивності овочівництва відкритого ґрунту використовуються показники, які містять відомості про вкладення засобів виробництва і праці з розрахунку на одиницю земельної площі.

Визначення рівня інтенсивності овочівництва відкритого ґрунту за розміром поточних виробничих витрат на 1 га посіву овочевих культур є методично не зовсім правильним, оскільки овочева галузь містить велику кількість культур, які відрізняються технологією їх вирощування. Тому загальний розмір виробничих витрат на 1 га посіву овочевих культур буде залежати від їх структури, від неї залежатиме також середня врожайність овочевих культур і собівартість овочевої продукції.

Інтенсифікація овочівництва закритого ґрунту – це процес зростання раціональних вкладень засобів виробництва і праці з розрахунку на одиницю інвентарної площі теплиць за рахунок використання більш досконалого механізму господарювання з метою збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення її якості та зниження собівартості.

Рівень ефективності виробництва галузі характеризують такі важливі економічні показники, як валовий дохід, рівень рентабельності, норма прибутку, але для овочівництва на сучасному етапі доцільним є введення нового показника – окупності енергетичних витрат, який розраховується як відношення суми виручки від реалізації овочевої продукції до суми вартості використаних енерговитрат.

Показник окупності енергетичних витрат не можна протиставляти іншим, він є доповнювальним і необхідним у зв'язку з тим, що в умовах кризи, дефіциту енергетичних ресурсів виникає необхідність оцінювати ефективність виробництва овочів з урахуванням енергетичних витрат [2, с. 95].

Збільшення виробництва овочів, підвищення його економічної ефективності на сучасному етапі, можливі лише на основі інноваційного розвитку галузі. Розвиток овочівництва необхідно орієнтувати насамперед на ресурсо- і енергоощадну техніку і технологію.

На економічну ефективність овочевого виробництва значною мірою впливає рівень сформованості і функціонування ринку овочевої продукції, який в АР Крим розвивається динамічно. За останні п'ять маркетингових років (2007/08-2011/12) у республіці зростає загальна пропозиція овочів, яка забезпечується власним виробництвом, підвищився загальний попит на овочеву продукцію, водночас дещо зменшився внутрішній попит.

Цінова ситуація на міських ринках м. Сімферополя за 2007-2012 рр. характеризується чіткою тенденцією зростання цін на овочі, про що свідчить вирівнювання їх динаміки за рівнянням прямої.

Овочівництво, на відміну від багатьох інших галузей сільського господарства, забезпечує більш стабільне споживання овочевої продукції з розрахунку на душу населення за досліджуваний період (1990-2012 рр.). Аналіз виробництва і споживання овочів в Україні і АР Крим показав, що їх середньодушове виробництво і споживання зростають. Проте частка спожитих овочів у кількості вироблених як загалом по країні, так і в регіоні, має тенденцію до зменшення. Низьким залишається показник споживання відносно вироблених овочів, особливо в АР Крим.

Кількість вироблених овочів на душу населення за 1995-2012 рр. поки є нижчою за норму споживання, що підкреслює необхідність нарощування обсягів виробництва продукції. У результаті вирішення лінійної багатофакторної економетричної моделі залежності споживання овочів від досліджуваних факторів за областями України визначено, що найбільш суттєвими факторами, що впливають на його рівень, є обсяги виробництва овочів, доходи населення з розрахунку на 1 особу і ціна реалізації 1 кг овочів. На частку цих факторів припадає, відповідно 56,0, 34,1 і 4,0 % загальної варіації рівня споживання. Вплив таких факторів як середньомісячна заробітна плата і витрати населення з розрахунку на 1 особу є несуттєвими і слабкими.

Структура виробництва овочів на душу населення різко коливається за роками (1990-2012 рр.). Так, частка огірків щорічно змінювалась від 5,3 до 14,5%, томатів – від 15,4 до 31,6 %, буряків столових – від 2,4 до 11,1 %. Безумовно, така структура виробництва овочевої продукції не дозволяє дотримуватись рекомендованої норми їх споживання.

Дослідження переконливо показують переваги великих виробників овочів перед дрібними. Групування сільськогосподарських підприємств АР Крим, що займаються овочівництвом, за розміром площ овочевих культур показало, що в третій групі господарств із середньою площею посіву (посадки) понад 42,0 га, рентабельність галузі становила 53,0 %, а в першій групі, при площі посіву (посадки) до 3,0 га – галузь була збитковою. Отже, основним вітчизняним виробником овочів в Україні у майбутньому повинні стати великі сільськогосподарські підприємства різних форм власності.

Сьогодні досягти високої ефективності овочівництва без інвестицій і активної інноваційної діяльності на цій основі практично неможливо. Одним із найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності в овочівництві є впровадження у виробництво високоякісних сортів і гібридів овочевих культур, серед яких важливе значення мають сорти і гібриди зарубіжної селекції.

За врожайністю і виходом продукції в грошовому обчисленні на одиницю вартості насіння зарубіжні сорти і гібриди значно перевищують насіння вітчизняної селекції. Так, голландський посівний матеріал забезпечує вихід продукції з 1 га капусти на суму 99,4 тис. грн, томатів – на 121,3 і перцю – на 91, 1 тис. грн. Водночас при застосуванні насіння вітчизняної селекції вихід продукції з 1 га (за цінами реалізації) становив: капусти – 34,6 тис. грн., томатів – 25,6 тис. грн., перцю – 31,2 тис. грн. Окупність насіння вітчизняної селекції, порівняно із голландським, також була нижчою.

Важливим напрямом інноваційного розвитку овочівництва є зрошення овочевих культур, які є досить вологолюбними. У структурі сільськогосподарського виробництва України провідне місце за показниками економічної ефективності і екологічної безпеки займає краплине зрошення. Більш економічно вигідно застосовувати не іригацію (звичайне зрошення), а одночасно зі зрошенням подавати розчин добрив, здійснюючи цим точне дозування і контроль надходження усіх поживних речовин.

Овочеві культури неоднаково окупили додаткові сумарні вкладення, пов'язані зі зрошенням. Найбільший вихід додаткового прибутку з розрахунку на 1 грн. щорічних сумарних додаткових витрат, пов'язаних зі зрошенням, дають столові буряки (5,19 грн.) і томати – (4,64 грн.).

Особлива увага повинна звертатись на такий важливий напрям інноваційного розвитку овочівництва, як використання сучасних овочесховищ європейського зразка з автоматизованим режимом зберігання овочевої продукції, а також якості збереження урожаю. Ні в якому разі не можна

допускати ушкодження овочів під час збирання, транспортування та закладання на збереження. Виконання цих умов є запорукою успішного збереження врожаю.

Найбільш трудомісткий процес під час виробництва овочів – збирання – повинен бути найбільш механізованим. Цибулезбиральний комплекс Keulmas (Голландія), у який входять: машина для обрізання стебел, машина для підкопування та збирання у валки, машина для підбору цибулі на ріпку з валків, є досить ефективним. Витрати на збирання 1 га дорівнюють 480 грн. Якщо збирати цибулю без використання цього комплексу, то витрати значно збільшуються: підкопування цибулі – 253 грн/га, збирання цибулі на ріпку вручну – 2000 грн (20 осіб за зміну вибирають 30 т продукції на площі 0,7 га). Загальні затрати на 1 га становлять 3586 грн. Використання цибулезбирального комплексу дає економію матеріально-грошових витрат (3116 грн на 1 га), скорочує час збирання у шість разів, зменшує трудомісткість процесу (замість 20 працює тільки чотири особи).

Використовуючи під час збирання врожаю новітню техніку і закладаючи вирощений врожай в обладнані овочесховища на збереження, щоб потім реалізувати овочеву продукцію за найвищими цінами, підприємства підвищують економічну ефективність виробництва овочів.

У системі заходів, спрямованих на підвищення економічної ефективності як сільського господарства загалом, так і окремих галузей, зокрема овочівництва, важливе місце належить поглибленню спеціалізації сільськогосподарського виробництва [3].

З метою дослідження та обґрунтування шляхів підвищення економічної ефективності овочівництва на основі поглиблення спеціалізації нами було побудовано економіко-математичну модель розвитку господарства з трьома основними галузями: зерновим виробництвом, овочівництвом і молочним скотарством.

Згідно з оптимальним розв'язанням задачі в структурі посівів нами пропонується: збільшити площу посіву під овочевими культурами до 100 га (проти 25 га фактичних), основними серед яких будуть томати (48 га), капуста (17 га), огірки та столова морква (по 13 га). Рівень рентабельності овочівництва при цьому може становити 96,4 %, зернового виробництва – 57,4 %, а рослинництва загалом – 71,7 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1. Подальший ефективний розвиток овочівництва нерозривно пов'язаний з інвестиціями, без яких неможлива інноваційна діяльність в овочевій галузі, про що переконливо свідчить досвід кращих господарств АР Крим. Як показують дослідження, важливим напрямом інноваційного розвитку виявилось використання насіння сортів і гібридів зарубіжної селекції, яке відзначається вищою окупністю порівняно з вітчизняним.

2. Винятково важливе значення в інноваційному розвитку овочівництва має використання сучасних прогресивних технологій з механізованим збиранням врожаю. Так, використання збирального комплексу врожаю під час вирощування цибулі дає економію матеріально-грошових витрат 3,1 тис. грн/га, скорочує час збирання в шість разів, зменшує трудомісткість процесу (замість 20 осіб працює тільки чотири).

Список літератури

1. Андрусяк, Н. О. Сучасний стан виробництва і збуту овочів / Н. О. Андрусяк // Зб. наук. праць Уманського державного аграрного університету. – 2004. – Вип. 58. – С. 459-464.
2. Рудь, В. П. Особливості концентрації та спеціалізації в овочівництві / В. П. Рудь // Економіка АПК. – 2001. – №5. – С. 94-99.
3. Трачова, Д. М. Проблеми ефективності виробництва овочів закритого ґрунту / Д. М. Трачова // Вісник ХНТУСГ. – 2004. – №32. – С. 257-260.
4. Улянич, К. Ф. Органічне сільське господарство – дорога до підвищення конкурентоздатності овочевих підприємств України / К. Ф. Улянич // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2009. – С. 45-47.

References

1. Andrusiak, N. O. (2004). Suchasnyi stan vyrobnytstva i zbutu ovochiv. Zb. nauk. prats Umanskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu, 58, 459-464.
2. Rud, V. P. (2001). Osoblyvosti kontsentratsii ta spetsializatsii v ovochivnytstvi. Ekonomika APK, 5, 94-99.
3. Trachova, D. M. (2004). Problemy efektyvnosti vyrobnytstva ovochiv zakrytoho gruntu. Visnyk KhNTUSH, 32, 257-260.
4. Ulianych, K. F. (2009). Orhanichne silske hospodarstvo – doroha do pidvyshchennia konkurentozdatnosti ovochevykh pidpriemstv Ukrainy. Zbirnyk naukovykh prats Podilskoho derzhavnoho ahrarno-tekhnichnoho universytetu, 45-47.

Стаття надійшла до редакції 5.12.2014 р.

Ілля Васильович ГРИЦЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київський національний торговельно-економічний університет
E-mail: gki1802@ukr.net

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

Грицюк, І. В. Бюджетно-податкові інструменти регулювання дефіциту бюджету [Текст] / Ілля Васильович Грицюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 146-152. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Фіскальна політика в Україні постійно перебуває у центрі уваги економістів, що обумовлено курсом євроінтеграції нашої держави. В умовах нестабільної економіки необхідно розробити нові концепційні підходи щодо напрямів та механізмів реалізації бюджетно-податкових інструментів задля забезпечення дієвого соціально-економічного розвитку держави загалом та економічного зростання зокрема. Метою статті є аналіз основних інструментів бюджетно-податкової політики та їх на економічну діяльність держави. У статті розглянуто види та напрями застосування бюджетно-податкових інструментів регулювання дефіциту бюджету, досліджено взаємозв'язок дефіциту бюджету і економічного зростання. Окреслено взаємозв'язок дефіциту бюджету і економічного зростання, який полягає в тому, що, незважаючи на велику значущість державного бюджету, більш пріоритетним все-таки залишається економічне зростання. У роботі підкреслено, що фіскальні інструменти є базовими в забезпеченні держави необхідними грошовими коштами для виконання своїх функцій. Тобто за допомогою фіскальних інструментів держава може ефективно регулювати доходи і видатки бюджету, стимулювати чи обмежувати підприємницьку активність, впливати на інфляцію і безробіття.

Ключові слова: доходи; бюджет; видатки бюджету; бюджетний дефіцит; фіскальна політика; бюджетно-податкові інструменти.

Ilya Vasylyovych HRYTSYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance,
Chernivtsi Trade and Economics Institute
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: gki1802@ukr.net

BUDGET AND TAX INSTRUMENTS OF BUDGET DEFICIT REGULATION

Abstract

Fiscal policy in Ukraine is constantly in the spotlight of economists due to the course of European integration of our country. In unstable economy conditions it is necessary to develop new conceptual approaches to the directions and mechanisms for implementation of fiscal instruments to ensure effective socio-economic development in general and economic growth in particular. The purpose of the article is the analysis of the main tools of fiscal policy and their economic activities in the state. The article reviews the types and directions of use of fiscal instruments regulating the budget deficit. It has been investigated the relationship of the budget deficit and economic growth. It has been outlined the relationship of the budget deficit and economic growth, which is that, despite the great importance of the state budget economic growth still remains more priority one. The paper has emphasized that fiscal instruments are basic in providing state funds that are necessary to carry out its functions. That is, use of fiscal instruments can effectively regulate state revenues and expenditures, encourage or restrict entrepreneurial activity, affect inflation and unemployment.

© Ілля Васильович Грицюк, 2014

Вступ

Проведення ефективної економічної політики передбачає використання бюджетно-податкових (фіскальних) інструментів, які забезпечують досягнення довгострокових фінансово-економічних цілей. Фіскальні інструменти забезпечують встановлення макроекономічної рівноваги, збалансованості економіки та прямо впливають на реальні об'єми національного виробництва, зайнятість, інфляцію. Фіскальні інструменти виконують, з одного боку, фіскальну функцію, тобто за їх допомогою здійснюється акумулювання в грошовій формі частки ВВП до державного бюджету, а з іншого – економічну функцію, тобто відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, регулювання сукупного попиту і пропозиції, стимулювання підприємницької діяльності тощо. Отже, головним питанням є вибір фіскальних інструментів, їх комбінації та час уведення в дію, що потребує проведення глибокого аналізу фінансово-економічного стану економіки. Адже результативність дії фіскальних інструментів залежить, з одного боку, від стану економіки, а з іншого – вони прямо впливають на її розвиток. Тому фіскальні інструменти потребують постійного вдосконалення податково-бюджетної сфери і насамперед забезпечення прозорості бюджетних доходів і видатків, їх збалансованості.

Питання регулювання бюджетного дефіциту активно досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема у працях В. Андрущенка, З. Варналія, В. Вергуна, В. Вишневського, В. Гейця, С. Дриги, О. Василика, А. Гальчинського, О. Кириленка, Т. Єфименка, П. Мельника, В. Опарін, Д. Полозенка, В. Федосов, А. Чухно та інших. У роботах запропоновано вирішення багатьох проблем дефіциту бюджету через призму взаємодії бюджетно-податкових інструментів.

Мета та завдання статті

Метою нашої статті є аналіз впливу основних інструментів бюджетно-податкової політики на економічну діяльність держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Фіскальні інструменти є базовими в забезпеченні держави необхідними грошовими коштами для виконання своїх функцій. Тобто за допомогою фіскальних інструментів держава може ефективно регулювати доходи і видатки бюджету, стимулювати чи обмежувати підприємницьку активність, впливати на інфляцію і безробіття. З точки зору загальних теоретичних підходів, в умовах високого рівня безробіття, держава для забезпечення макроекономічної стабільності, повинна збільшувати державні видатки і зменшувати податки. Такі дії держави мають на меті стимулювати господарюючих суб'єктів та, відповідно, коли починає зростати інфляція, скорочувати державні видатки і підвищувати податки для обмеження витрат суб'єктів підприємницької діяльності. За допомогою бюджетно-податкових інструментів здійснюється цілеспрямоване регулювання податків і державних витрат з метою досягнення макроекономічної рівноваги, яка передбачає досягнення повної зайнятості чи зниження рівня інфляції. Отже, бюджетно-податкові інструменти використовуються для забезпечення економічної рівноваги, її стабільності, ефективного та раціонального використання усіх видів ресурсів, регулювання платоспроможного попиту, досягнення повної зайнятості тощо. При цьому варто зазначити, що досягнення цих цілей можливе лише за умови збалансування інтересів платників податків та держави.

Фіскальні інструменти відображають і регулюють дві взаємопов'язані і взаємообумовлені сторони економічної діяльності держави. З одного боку, це сфера оподаткування і регулювання структури державних видатків та їх впливу на економіку (податкові інструменти), а з іншого – це сфера доходів і видатків бюджету, їх оптимізація і збалансування (бюджетні інструменти). До податкових інструментів відносяться податки, збори та внески до цільових фондів, до бюджетних – доходи, видатки, дефіцит чи профіцит бюджету, державні кредити та державні позики, інвестиції, субсидії. Фіскальні інструменти безпосередньо впливають, по-перше, на сукупний попит та сукупну пропозицію. Це досягається шляхом встановлення таких комбінацій і співвідношень податків, які збільшують доходи і майно, або навпаки – зменшують, стимулюють виробництво товарів та послуг чи пригнічують їх виробництво, тим самим впливаючи на розширення або обмеження сукупного попиту і сукупної пропозиції. Так, наприклад, підвищення норм оподаткування виробничої сфери і підприємницької діяльності знижує попит у приватному секторі і одночасно збільшує реальні надходження у державний бюджет. По-друге, фіскальні інструменти впливають на інфляцію та грошовий обіг. По-третє, фіскальні інструменти впливають на розподіл і перерозподіл ВВП. Важливою умовою використання фіскальних інструментів є

те, що вони повинні взаємоузгоджуватися між собою в часі, щоб дія одного інструмента не порушувала позитивну дію іншого, щоб не виникав конфлікт у процесі їх застосування.

Серед фіскальних інструментів особлива роль належить такому інструменту, як доходи. Доходи бюджету – це та величина грошових коштів, які на основі оподаткування юридичних і фізичних осіб надходять на безповоротній основі у розпорядження держави і використовуються для її потреб. Тобто, доходи бюджету – це акумульована державою частина створеного ВВП у грошовій формі, яка складає доходи держави і від яких залежить соціально-економічний розвиток країни та рівень життя людей. Доходи відображають процес розподілу ВВП і визначають ту його частину, яка акумулюється в руках держави і складає фінансову базу для виконання її функцій.

Основним і визначальним джерелом отримання доходів бюджету є податки. Податки виступають універсальною формою вираження та відображення фінансових відносин між державою та суб'єктами господарювання. Базою для нарахування податків виступає об'єкт оподаткування, а джерелом – прибуток (чистий прибуток), або дохід платника податків. Якщо оподаткування буде зачіпати витрати, пов'язані або з виробництвом, або реалізацією товарів, то фіскальні інструменти не зможуть забезпечити навіть просте відтворення. Водночас, доходи бюджету залежать не тільки від податків, їх кількості та охоплення ними суб'єктів господарювання, але й від стану грошового обігу, процентної ставки, кредитних та позикових ресурсів тощо. А взагалі джерелом доходів бюджету виступає створений ВВП та національне багатство країни. Однак у багатьох випадках джерелом доходів бюджету можуть виступати зовнішні позики, різні форми позичок та емісія грошей. За рахунок цих доходів, які формуються різними способами і методами, розв'язують найбільш невідкладні поточні соціально-економічні проблеми держави. При цьому варто наголосити, що кожна країна визначає таку систему оподаткування, яка є найбільш ефективною для стимулювання економіки. Так, наприклад, податкова система США функціонує таким чином, що державний бюджет залежить тільки на 20 % від податку з корпорацій та іншого бізнесу [5, с. 8].

В умовах ринку важливими способами мобілізації доходів бюджету виступають насамперед податки, які виступають постійним джерелом формування доходів. Узагалі ж джерелом формування доходів бюджету виступають прямі та непрямі податки, неподаткові надходження, різні форми позичок та емісія. Серед прямих податків найбільш важлива роль належить податку на прибуток. Податок на прибуток впливає на економічну динаміку і змінюється в одному напрямку з нею. Зменшення ставки податку на прибуток забезпечує зростання виробництва та нарощування потужностей для його розширення, а їх збільшення – пригнічує. Водночас, зміна ставок оподаткування впливає не тільки на розвиток виробництва, але й на рівень життя населення. Тому, поряд з використанням ставок оподаткування, важливо здійснювати пошук нових джерел надходження доходів, а також розширювати базу оподаткування, яка дозволить більш м'яко впливати на конкретних платників податків та рівень їх життя. Взагалі зменшення ставок податків (у т.ч. і на податок на прибуток) не завжди може стимулювати виробництво та економічне зростання. Так Дж.Стігліц, поділяючи інструменти податкового стимулювання на активні і пасивні, ставки оподаткування відносить до останніх. При цьому, якщо держава дозволяє залишати більшу частину отриманих прибутків підприємцям, то це не означає, що вони будуть використовуватися за призначенням, тобто на інвестиції або модернізацію виробництва. Справа в тому, що, як правило, третина з них може бути використана на інвестиції, а інша частина на власні цілі. Тому «просте зниження податків призначене не для стимулювання економіки, а для передання грошей тим, у кого їх і так багато» [7, с. 352].

Податок на прибуток залишається потужним інструментом регулювання виробництва та впливу на економічне зростання. Через регулювання ставки цього податку, встановлення різноманітних знижок та надання податкових канікул для інвестиційних проектів здійснюється прямий вплив на рівень і доходність підприємств, зростання їх зацікавленості в розширенні виробництва. Від ставок цього податку залежить велика кількість інших фінансових інструментів, а його вплив безпосередньо здійснюється на величину грошової маси, на доходи бюджету, а також на інвестиції та процентну ставку тощо. Що нижча ставка податку на прибуток, то більше з'являється стимулів для розширення виробництва, залучення інвестицій для технологічного оновлення і модернізації виробництва. З цією метою завданням уряду є розробка таких гнучких та економічно обґрунтованих ставок податку на прибуток, які б дозволяли на певний період часу почуватися підприємницькому сектору вільно, здійснювати нарощування об'ємів виробництва, що дозволить збільшити базу оподаткування та обсяги доходів державного бюджету. Потужним економічним інструментом виступає також прискорена амортизація.

Важливу роль у наповненні доходів бюджету відіграє такий непрямий податок, як податок на додану вартість, який найбільш ефективно виконує фіскальну та регулюючу роль. Податок на додану вартість (ПДВ) є стабільним джерелом наповнення бюджету завдяки своєчасному та контрольованому його нарахуванню після кожної стадії здійснення господарських операцій та майже неможливого уникнення

при його сплаті. ПДВ є нейтральним податком, однак зосередження уваги на ньому як основному джерелі (та особливо його ставки) формування доходів бюджету може приводити до того, що зростання цін на товари і послуги в процесі їх виробництва і реалізації може провокувати інфляцію, зниження сукупного попиту і пропозиції та рахунку насамкінець - до падіння економічного зростання загалом. Порівняно з іншими податками ПДВ за рахунок підвищення його ставок дозволяє швидко і у великих обсягах забезпечити доходи бюджету. Водночас великі ставки ПДВ не тільки негативно впливають на рівень виробництва та обсяги реалізації товарів і послуг, але що більша його величина в ціні товару, то негативніше він впливає на сукупний попит та споживання населення. З іншого боку, ПДВ є відносно стійким та стабільним джерелом доходів бюджету, оскільки пов'язаний з динамікою виробництва. При цьому його частка в короткостроковому періоді залишається на відносно постійному рівні, а питома вага є значною у фіскальній базі.

У формуванні доходів бюджету певне місце займають неподаткові надходження. До неподаткових надходжень відносяться насамперед доходи від власності та підприємницької діяльності, різноманітні збори та платежі, доходи від некомерційної діяльності, а також надходження штрафів та фінансових санкцій.

Доходи бюджету також можуть забезпечуватися позичками, які держава може здійснювати як на внутрішньому, так і на зовнішньому фінансових ринках. Як правило, такі запозичення здійснюються в критичні моменти для покриття бюджетного дефіциту, а в умовах економічної і фінансової кризи вони є єдиним способом утримання економіки на плаву та уникнення дефолту, коли держава не в змозі платити за своїми зобов'язаннями.

Варто наголосити, що в сучасних умовах практично всі країни використовують зовнішні запозичення для вирішення тих чи інших фінансово-економічних проблем, але більшість країн використовують зовнішні запозичення як спосіб неінфляційного фінансування бюджетного дефіциту. Тому в умовах посилення кризових явищ зарубіжні країни віддають перевагу зовнішнім запозиченням, з одного боку, як неінфляційного способу фінансування дефіциту бюджету, а з іншого – вони мають більші переваги, ніж внутрішні, оскільки останні значно скорочують інвестиційний потенціал та стримують економічне зростання.

В умовах збалансованої та стабільної економіки зовнішні запозичення від міжнародних фінансових організацій можуть використовуватися для інвестиційно-інноваційної діяльності як держави, так і підприємницького сектора. Необхідність залучення зовнішніх запозичень також може пов'язуватися з такими конкретними причинами: по-перше, неможливістю сплати попередніх кредитів, які держава позичала чи в міжнародних фінансових організаціях, чи в комерційних фінансових установах. По-друге, в умовах несплати зовнішнього боргу об'єктивно зростають виплати по соціальних програмах, які не покриваються відповідними доходами, а також, по-третє, зростанням воєнних витрат для забезпечення безпеки та територіальної цілісності держави. У цих умовах зростання зовнішніх запозичень може значно перевищувати потенційну податкову базу, оскільки остання не може акумулювати в короткі строки достатніх обсягів доходів. Отже, між доходами бюджету і запозиченнями (внутрішніми і зовнішніми) існує пряма залежність, адже фінансовою базою для повернення боргів залишаються податки та податкові надходження. Водночас податки впливають на обсяги як внутрішніх, так зовнішніх запозичень. Це пов'язано з тим, що встановлення більш високих ставок податків наштовхується з одного боку на протидію фізичних і юридичних осіб, оскільки зачіпає їх корінні фінансові інтереси, а з іншого – встановлення додаткових податків потребує певного періоду часу та юридичних процедур. У зв'язку з цим, з метою недопущення соціальної напруженості держава продовжує здійснювати запозичення, граничною межею яких виступає платоспроможність та довіра фінансових установ до купівлі державних цінних паперів.

Проведення такої політики з часом призводить до виникнення так званого «подвійного дефіциту», сутність якого полягає в тому, що залучення нових позик здійснюється для погашення попередніх боргів, оскільки держава не в змозі за рахунок податків розрахуватися за своїми позичками. Узагалі «подвійний дефіцит» виступає небезпечним чинником, який спричиняє фінансові потрясіння у країні. Якщо протягом доволі довгого часу спостерігається хронічний дефіцит державного бюджету, то це автоматично веде до погіршення показників сальдо торговельного та платіжного балансу, зростання обсягів імпорту, втрати конкурентоздатності національних товарів на світових ринках, а також попиту на них. Як наслідок, зростає розмір державного боргу, і він переходить межу платоспроможності, а держава за рахунок власних фінансових ресурсів не може його погасити. У таких умовах збільшення обсягів боргового фінансування країни наштовхується на припинення постійного отримання зовнішніх кредитів і може призвести до неплатоспроможності держави. Взагалі політика фінансування «подвійного дефіциту» є небезпечною для економіки, оскільки і державні, і приватні запозичення збільшують розміри державного і валового зовнішнього боргу та вимагають ще більших обсягів фінансових ресурсів для його обслуговування.

Видатки бюджету як важливий фінансовий інструмент здійснюють регулювальний та стимулювальний вплив на розвиток економіки. Видатки бюджету – це впорядкована система витрат держави в грошовій формі для задоволення її потреб відповідно до функцій та надання громадських послуг. Видатки бюджету відображають перерозподільні процеси і впливають на загальний рівень доходів і життя населення. Через бюджет здійснюється цілеспрямований перерозподіл фінансових ресурсів між різноманітними галузями і сферами економіки, а також на оборону, соціальну сферу та управління. Крім того, держава за рахунок видатків бюджету може впливати та стимулювати основні напрями модернізації економіки, проводити ефективну інвестиційну політику тощо.

Видатки бюджету виступають активним фінансовим інструментом формування сукупного попиту, його величини і структури. Державні витрати створюють надійні економічні і фінансові умови для залучення і стимулювання приватного сектору, підтримання його виробничих потужностей та посилення підприємницької активності. У цих умовах держава виступає надійним учасником фінансово-господарського життя, його гарантом. Водночас, варто підкреслити, що не завжди видатки можуть стимулювати зростання виробництва. Так надмірно великі видатки державного бюджету потребують отримання таких самих надмірних доходів і встановлення відповідного оподаткування шляхом підвищення ставок податків або нових додаткових податків, що призведе до зниження темпів економічного зростання. Але видатки, які недостатньо або не повною мірою забезпечують фінансування інвестицій для розвитку економіки, також не забезпечують зростання виробництва та його модернізацію.

З теоретичної точки зору зростання видатків державного бюджету через перевищення їх над доходами має стимулювати розвиток виробництва та економічне зростання, поліпшувати формування сукупного попиту та споживання. Але це можливо в тому випадку, коли забезпечується та підтримується ефективність державних витрат. Видатки бюджету не тільки стимулюють сукупний попит, але й безпосередньо на нього впливають та в окремих випадках виступають більш ефективним інструментом розвитку економіки і відповідного збільшення доходів ніж, наприклад, зменшення податків чи надання податкових пільг. Ефективність використання бюджетних коштів забезпечує довіру усіх суб'єктів господарювання щодо справедливого і рівномірного розподілу податкового тягаря між ними.

Держава, визначаючи пріоритетні напрями формування фінансових ресурсів для забезпечення видатків, водночас встановлює порядок їх використання, контролю та звітності. Видатки бюджету здійснюються на безповоротній основі, за строго цільовим їх призначенням, визначаються і регулюються законодавством держави.

Якщо видатки бюджету не забезпечуються доходами, то виникає дефіцит бюджету, що призводить до зростання державного боргу та пошуку коштів для його обслуговування. Бюджетний дефіцит – це такий стан бюджету, коли видатки значно перевищують податкові і неподаткові доходи, що призводить до утворення державного боргу. Бюджетний дефіцит прямо впливає на величину внутрішнього і зовнішнього боргу, а також здійснює регулюючий вплив на грошовий обіг, валютний курс та фінансовий ринок. Інфляція, знецінюючи національну грошову одиницю та збільшуючи державний борг, не дозволяє здійснювати його виплату в строки згідно з борговими зобов'язаннями. Взагалі державний борг має бути оптимальним. Однак зовнішній борг зростає не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинутих країнах, а боргова залежність провокує підвищення процентних ставок та впливає на розвиток економіки. Тому, як показує світовий досвід, а також вимоги Європейського Союзу, дефіцит державного бюджету не може бути більшим ніж 3 % ВВП.

Наявність дефіциту бюджету потребує пошуку джерел його покриття та скорочення в максимально можливі строки. Скорочення дефіциту бюджету досягається або шляхом зростання доходів за рахунок збільшення податків, або скорочення витрат, введення жорсткого режиму економії бюджетних коштів тощо. Стратегічним напрямом використання фіскальних інструментів для зниження дефіциту бюджету виступає збільшення доходів бюджету, що передбачає удосконалення всієї системи фіскальних інструментів та специфіки використання їх у конкретних умовах, а також стимулювання підприємницької активності як основи зростання ВВП та доходів бюджету. Збільшення доходів державного бюджету потребує розробки такої податкової системи, яка б, поряд з фіскальною, все більшою мірою виконувала роль стимулювальної і регулювальної, що потребує значно більшого часу, ніж скорочення видатків. Бюджетний дефіцит вимірюється у відносних величинах (відношення абсолютної величини непокритих видатків доходами до величини ВВП), і його розміри для кожної країни відображають особливості і специфіку економічного розвитку. Економічними причинами дефіциту бюджету є, по-перше, звуження виробництва, недостатній рівень його розвитку та ефективності, по-друге, нерациональна та переобтяжена структура державних видатків, особливо в частині різноманітних соціально-економічних програм, по-третє, недосконала податкова система та неефективність фіскального регулювання, ставка податків та різноманітних податкових пільг, по-четверте, рівень життя населення, його платоспроможний попит. Бюджетний дефіцит незалежно від

способів його фінансування (чи за рахунок емісії, чи за рахунок державних позик) призводить до інфляції. Тобто інфляція за рахунок емісії грошей розвивається більш швидкими темпами, а за рахунок випуску боргових зобов'язань відтермінується в часі.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Бюджетний дефіцит у більшості країн світу розглядається як джерело кредитування економіки, як чинник стимулювання розвитку економіки та її зростання. З одного боку, бюджетний дефіцит стимулює збільшення сукупного попиту на вітчизняні та імпортні товари і, як наслідок, відбувається зростання внутрішніх цін та інфляції, а з іншого - потребує від уряду здійснювати нові позички на фінансування як поточних, так і стратегічних завдань. Узагалі помірний дефіцит бюджету у фінансово-економічній науці розглядається як позитивне явище, оскільки фіскальні інструменти в цих умовах не можуть забезпечити достатніх надходжень до бюджету, і навіть підвищення ставок податків і акцизів не забезпечують зростання доходів бюджету у середньостроковій перспективі. Фінансування дефіциту бюджету шляхом випуску державних боргових зобов'язань або підвищення рівня ставок податків не можуть достатньо стимулювати економічне зростання та збільшення ВВП. Це пов'язано з тим, що негативним наслідком зростання дефіциту бюджету є збільшення приватних заощаджень, а тому зростання видатків бюджету або зниження податків не забезпечують реальне зростання сукупного попиту та ВВП, оскільки ці приватні заощадження впливають на їх величину через обмеження споживання [6, с.341]. Тобто взаємозв'язок дефіциту бюджету і економічного зростання полягає в тому, що, незважаючи на велику значущість державного бюджету, більш пріоритетним все-таки залишається економічне зростання, і дуже важливо, щоб для подальшого дефіциту бюджету не використовувалися податки і збори як інструмент, який може зашкодити економічному зростанню, що призведе до ще більшого дефіциту бюджету. Адже в умовах зниження темпів економічного зростання скорочуються надходження і до державного бюджету, а його скорочення або за рахунок збільшення податків, чи навпаки - зниження видатків у кінцевому результаті уповільнює темпи економічного зростання і доходи бюджету, що потребує пошуку додаткових джерел для фінансування відповідних видатків бюджету.

Список літератури

1. Гетманцев, Д. О. Непряме оподаткування. Правова сутність та адміністрування: наук-практ. посіб. / Гетманцев Д. О., Форсюк В. Л., Бойко Н. В. – К.: Юрінком Інтер, 2013. – 336 с.
2. Лыкова, Л. Н. Налоговое бремя в российской экономике: избыточное или недостаточное / Л. Н. Лыкова // Экономика. Налоги. Право. – №3. – 2014. – С.4-11.
3. Олейникова, Л. Г. Реформування податкової системи України як необхідна умова конкурентоспроможності держави: монографія / Л. Г. Олейникова, А. В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – 237 с.
4. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: навчальний посібник / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І. А. – Х.: «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
5. Пороховский, А. А. Долговой феномен американской экономики / А. А. Пороховский // США-Канада: Экономика, политика, культура. – №12. – 2013. – С. 3-14.
6. Рикардо, Д. Сочинения в 3-х томах / Д. Рикардо. – Т. 1. Начала политической экономики и налогообложения. – М.: Госполитиздат, 1955. – 473 с.
7. Стігліц, Дж. Економіка державного сектора / Дж. Стігліц; Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сікальський. – К.: Основи, 1998. – 720 с.
8. Стрельцов, Д. В. Попадут ли стрелы «АБЭномики» в цель? / Д. В. Стрельцов // Азия и Африка. – 2014. – №3. – С. 9-14.

References

1. Hetmantsev, D. O., Forsiuk, V. L. & Boiko, N. V. (2013). *Nepriame opodatkovannia. Pravova sutnist ta administruvannia*. Kyiv: Yurinkom Inter.
2. Lykova, L. N. (2014). *Nalogovoe bremja v rossijskoj jekonomike: izbytochnoe ili nedostatochnoe. Jekonomika. Nalogi. Pravo*, 3, 4-11.
3. Oleinykova, L. H. & Cherep A. V. (2012). *Reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy yak neobkhdna umova konkurentospromozhnosti derzhavy. Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet*.
4. Ivanov, Yu. B., Maiburov, I. A. (2010). *Podatkova polityka: teoriia, metodolohiia, instrumentarii*. Kharkiv: «ІNZhEK».
5. Porohovskij, A. A. (2013). *Dolgovoj fenomen amerikanskoj jekonomiki. SShA-Kanada: Jekonomika, politika, kul'tura*, 12, 3-14.
6. Rikardo, D. (1955). *Sochinenija v 3-h tomah. T. 1. Nachala politicheskoi jekonomii i nalogooblozhenija*. Moscow: Gospolitizdat.

-
7. Stihlits, Dzh. (1998). *Ekonomika derzhavnoho. Kyiv: Osnovy.*
 8. Strel'cov, D. V. (2014). *Popadut li strely «ABJenomiki» v cel'? Azija i Afrika, 3, 9-14.*

Стаття надійшла до редакції 03.12.2014 р.

Юрій Вікторович КЛЕБАН

аспірант кафедри економіко-математичного моделювання,
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана,
E-mail: yura.kleban@oa.edu.ua

**ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕФОЛТУ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ АЛГОРИТМУ
НЕЧІТКОГО ЛОГІЧНОГО ВИСНОВКУ СУГЕНО**

Клебан, Ю. В. Прогнозування дефолту підприємств із застосуванням алгоритму нечіткого логічного висновку Сугено [Текст] / Юрій Вікторович Клебан // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 153-160. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті описано методологічний підхід та експеримент з оцінки неплатоспроможності компаній на базі нечіткого логічного висновку за алгоритмом Сугено. До початку прикладного експерименту опрацьовано результати наукових досліджень відповідно до обраної тематики. Розглянуті роботи підтвердили судження про можливість та змістовність використання адаптивної нечіткої нейронної мережі на базі алгоритму Сугено для діагностики дефолту та неплатоспроможності підприємств. Також у роботі описано зміст, математичний апарат нечіткої логіки та алгоритму виведення Сугено, який став основою методологічного підходу до прогнозування несплати кредиту юридичними особами. Порівняльний аналіз точності моделей з різним обсягом вибірки, а також з проведенням оптимізації моделі показав, що навчання суттєво підвищує точність розробленої моделі. Результати проведеного дослідження підтвердили досить високу точність створеної моделі, а також можливість використання обраного підходу на основі нечіткої логіки до моделювання та прогнозування дефолту юридичних осіб, що може бути використано банківськими установами у своїй діяльності.

Ключові слова: неплатоспроможність; кредитоспроможність; прогнозування банкрутства; нечітка логіка; нечіткий логічний висновок Сугено; адаптивна нейро-нечітка модель.

Yuriy Victorovych KLEBAN

PhD Student,
Department of Economics and Mathematical Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Email: yura.kleban@oa.edu.ua

**PREDICTION OF DEFAULT OF ENTERPRISES WITH THE USE OF SUGENO-TYPE FUZZY
INFERENCE ALGORITHM**

Abstract

This article describes the methodological approach and experiment to assess the insolvency of company on the basis of fuzzy logic conclusion according to Sugeno-type algorithm. Prior to the applied experiment the results of scientific researches on the chosen topic are analysed. These works confirmed the judgments about the possibility and meaningfulness of use of adaptive fuzzy neural network on the basis of Sugeno-type algorithm for the diagnosis of default and insolvency. Also it has been described the content, mathematical apparatus of fuzzy logic and algorithm which has been discovered by Sugeno. It has become the basis of methodological approach to forecasting of non-payment of credit by the entities. Comparative analysis of the accuracy of models with different sample sizes, as well as conduction of model optimization has showed that training significantly increases the accuracy of the developed model. The results of the study confirmed a high accuracy of created model. They have also grounded the use of the chosen approach on the basis of fuzzy logic as for the modeling and forecasting of default of legal entities that can be used by banking institutions in their work.

Keywords: insolvency; creditworthiness; bankruptcy prediction; fuzzy logic; Sugeno-type fuzzy logical conclusion;

© Юрій Вікторович Клебан, 2014

Вступ

В умовах нестабільної ситуації у країні банківські установи намагаються підвищити ефективність оцінки кредитоспроможності позичальників та точність прогнозування несплати кредиту за умовами договору. Серед проблем, які повинен врахувати банк у вирішенні завдання оцінки неплатоспроможності юридичної особи, є не лише оцінка фінансового стану підприємства, а й інші причини: штучне банкрутство, шахрайство, зміна ринкових умов тощо.

Підвищення точності оцінки фірм за допомогою новітніх інтелектуальних моделей дозволить банку уникнути втрат фінансових ресурсів у зв'язку із несплатою кредиту або банкрутством підприємства.

Щодо сучасних досліджень даної тематики, то їх можна поділити на кілька напрямків за методами економіко-математичного моделювання: дискримінантний аналіз, нечітка логіка, нейронні мережі, data mining. У роботах Одома М. [1], Матвійчука А. [2] результати експериментів показали, що оцінка фінансового стану і прогнозування банкрутства на нейронних мережах та нечіткій логіці перевершують у точності дискримінантний аналіз. Досить широкий огляд підходів до діагностики банкрутства, а отже, і оцінки платоспроможності із класифікацією методів дослідження проведено у роботі [3]. У цій праці методи поділені на 8 груп, а також особлива увага звертається на відбір даних та порівняння методів оцінки фінансового стану. Також останнім часом у значній кількості досліджень використовуються методи інтелектуального аналізу даних, який дозволяє визначати приховані зв'язки між параметрами, що призвели до кризи у компанії [4-5]. У дослідженнях [2; 6-8] проводився аналіз та порівняння нейро-нечітких підходів до моделювання стійкості компаній. Результати досліджень показали суттєву перевагу над традиційними методами нових інтелектуальних підходів, зокрема моделі на базі нечіткого логічного висновку за алгоритмом Сугено.

Варто зазначити, що під час побудови моделей оцінки кредитоспроможності підприємств вибірка містить різні за класом стійкості фірми: стабільні, нестабільні (які на момент оцінки уже стали банкрутами). Для поточного дослідження важливо вказати на той факт, що сформована статистична вибірка містить дані бухгалтерської звітності лише тих компаній, які отримали кредит. Зважаючи, що відповідальні підрозділи банку перед наданням кредиту здійснювали аналіз фінансової стійкості підприємств, то саме за набором фінансових показників ці компанії є однозначно стійкими. Проте протягом року після отримання кредиту частина фірм із вибірки оголосили про банкрутство. Ідентифікація таких фірм на етапі видачі кредиту є важливим завданням для банків, адже це дозволить уникнути втрат грошових коштів.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є розробка нового методологічного підходу до прогнозування дефолту підприємств на основі алгоритму нечіткого логічного висновку Сугено. Для досягнення поставленої мети потрібно виконати низку завдань:

- вивчити та проаналізувати результати актуальних досліджень вітчизняних та закордонних вчених відповідно до обраної тематики;
- розробити модель на основі нейро-нечіткого підходу;
- провести експерименти з моделлю з налаштуванням правил та навчанням на тренувальній вибірці, а також її перевірка на тестових даних.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підприємства, які отримують кредит за набором формальних показників, є фінансово стійкими, а отже, теоретично повинні повернути кредит. Проте на практиці банк отримує високу частку неплатоспроможних клієнтів, які завдають збитки. Статистичні дані для побудови математичної моделі передбачення дефолту підприємств протягом року після отримання кредиту надано одним з провідних банків України. Початкова інформаційна база містить дані з балансу (форма 1) та звіту про фінансові результати (форма 2) щодо діяльності 440 юридичних осіб (з них 57 підприємств оголосили дефолт після декларації заявлених фінансових результатів, а 383 компанії продовжували працювати). Крім кодів рядків балансу та звіту про фінансові результати, статистика містить також інформацію про банкрутство компанії протягом року після видачі кредиту. Попередня оцінка статистичних даних показала, що явних зв'язків між вхідними показниками та фактом банкрутства підприємства немає.

Основним економіко-математичним методом нашого дослідження є адаптивна нейро-нечітка система виведення (алгоритм Сугено). Результати використання нейро-нечітких адаптивних систем у

розв'язанні задач діагностування можливого банкрутства підприємств показали високу точність та описову здатність моделей [6; 7; 9; 10].

Першочерговою задачею при побудові моделі є визначення переліку вхідних факторів. На основі статистичних даних є можливість визначити набір коефіцієнтів (таблиця 1), що стануть вхідними показниками моделі на нечіткій логіці. Підготовка даних до використання передбачала очищення, нормалізацію та попередній аналіз. Після детального вивчення зв'язків між вхідними показниками та індикатором банкрутства протягом року нам не вдалося відібрати обмежену кількість коефіцієнтів, які б формували входи моделі. Це пов'язано із відсутністю явних зв'язків між фінансовим станом та дефолтом підприємства протягом року. Тому прийнято рішення для моделі використати усі 21 коефіцієнти (K1-K21) з табл. 1 у якості вхідних факторів.

Таблиця 1. Набір показників для оцінки кредитоспроможності юридичних осіб*

№	Позначення	Опис коефіцієнта	Формула ¹
1	K1	Зношення основних засобів	$\phi. 1\ 032 / \phi. 1\ 031$
2	K2	Загальної ліквідності	$\phi. 1\ 280 / \phi. 1\ 620$
3	K3	Швидкої ліквідності	$\phi. 1(160+230) / \phi. 1\ 620$
4	K4	Мобільності активів	$\phi. 1\ 260 / \phi. 1\ 080$
5	K5	Оборотності оборотних активів	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 260$
6	K6	Оборотності кредиторської заборгованості	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 620$
7	K7	Оборотності власного капіталу	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 380$
8	K8	Фінансової автономії	$\phi. 1\ 380 / \phi. 1\ 280$
9	K9	Оборотності оборотних активів	$\phi. 1\ 280 / \phi. 1\ 380$
10	K10	Оборотності кредиторської заборгованості	$\phi. 1\ 620 / \phi. 1\ 280$
11	K11	Оборотності власного капіталу	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 030$
12	K12	Фінансової автономії	$\phi. 1\ 260 / \phi. 1\ 620$
13	K13	Оборотності оборотних активів	$\phi. 1\ 280 / \phi. 2\ 035$
14	K14	Оборотності кредиторської заборгованості	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 280$
15	K15	Оборотності власного капіталу	$\phi. 1(380+160) / \phi. 1\ 280$
16	K16	Фінансової автономії	$\phi. 1(430+480+620) / \phi. 1\ 380$
17	K17	Маневровості власного капіталу	$\phi. 1(380-080) / \phi. 1\ 380$
18	K18	Забезпеченості власними оборотними засобами	$\phi. 1(260-620) / \phi. 1\ 260$
19	K19	Оборотності дебіторської заборгованості	$\phi. 2\ 035 / \phi. 1\ 160$
20	K20	Концентрації залученого капіталу	$\phi. 1(480+620) / \phi. 1\ 280$
21	K21	Покриття боргів власним капіталом	$\phi. 1\ 380 / \phi. 1(430+480+620)$
22	R	Індикатор банкрутства підприємства протягом року, 1 – банкрут, 0 – фінансово стійкий	0 або 1

* За даними [11]

Наступним етапом побудови моделі на базі нечіткої логіки є формування лінгвістичних змінних. Лінгвістична змінна є словесним описом деякого параметра. Для поточного дослідження сформовано 21 вхідну лінгвістичну змінну та 1 вихідну відповідно до табл. 1. Також для кожної лінгвістичної змінної формується набір нечітких термів, які описуються за допомогою квазідзвоноподібної функції належності (1):

$$\mu^T(X) = \frac{1}{1 + \left(\frac{X - b_T}{c_T}\right)^2}, \quad (1)$$

де c_T – коефіцієнт концентрації-розтягування функції, b_T – координата максимуму функції ($\mu^T(b) = 1$), T – лінгвістичний терм.

Для обраного типу моделі на основі алгоритму Сугено стандартним є підхід до формування набору нечітких термів на основі кластеризації. Використаємо вбудовані алгоритми кластеризації Matlab Fuzzy Logic Toolbox (рис. 1.) [12; 13].

¹Позначення параметрів моделі ($\phi. 1$ – баланс, $\phi. 2$ – звіт про фінансові результати).

Варто зауважити, що центральним моментом обчислень у моделях з використанням нечіткої логіки є алгоритм виведення, що працює на основі бази правил виведення або бази знань (рис. 2).

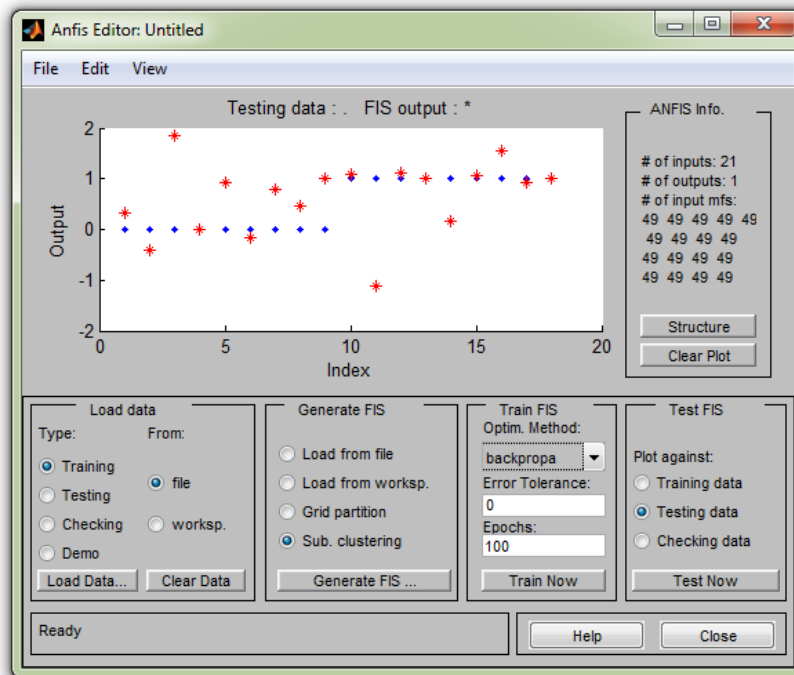


Рис. 1. Вигляд редактора ANFIS моделі з пакету Fuzzy Logic ToolBox

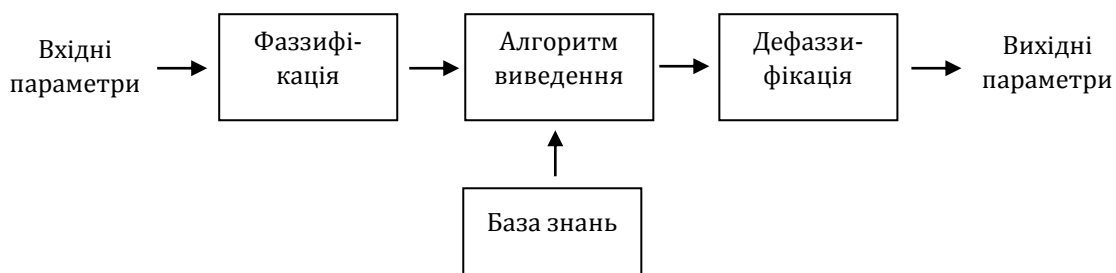


Рис. 2. Загальна схема системи нечіткого логічного висновку

Нечіткий логічний висновок – це апроксимація залежності «входи-виходи» на основі лінгвістичних висловлювань «Якщо-то» і логічними операціями над нечіткими числами [12]. Загальна структура нечіткого логічного висновку має вигляд рис. 2. Стадії виведення результату:

- фаззифікація – встановлення відповідності чіткому вхідному параметру ступеня належності терму лінгвістичної змінної;
- база знань – сукупність правил виведення у форматі «Якщо-то»;
- машина або алгоритм виведення – спосіб визначення залежності між вхідними та вихідними лінгвістичними змінними на основі бази знань;
- дефаззифікація – перетворення вихідного нечіткого параметра у чіткий.

Варто також зазначити, що моделі на основі нечіткого логічного висновку мають деякі відмінності, пов'язані із використанням алгоритмом. Зокрема виходами по кожному із правил у моделі на основі алгоритму Сугено будуть константи або лінійні регресії. Тому суть дефаззифікації частіше всього зводиться до пошуку середньої зваженої по усіх з виходах правил.

База правил у моделі Сугено має вигляд таблиці 2. Зауважимо, що основна відмінність від моделі Мамдані у тому, що результуюча змінна є функцією від кількісних значень вхідних показників.

Тут a_i^k – лінгвістична оцінка показника x_i у k -му рядку матриці знань, $k = \overline{1, K}$, яка вибирається із терм-множини A_i , $i = \overline{1, n}$ [11].

Таблиця 2. Загальний вигляд нечіткої бази знань Сугено

Номер вхідної комбінації	Вхідні змінні				Результуюча змінна
	x_1	x_2	$\dots x_i \dots$	x_n	Y
1	a_1^1	a_2^1	a_i^1	a_n^1	$f_1(x_1, x_2, \dots, x_n)$
2	a_1^2	a_2^2	a_i^2	a_n^2	$f_2(x_1, x_2, \dots, x_n)$
...
K	a_1^K	a_2^K	a_i^K	a_n^K	$f_K(x_1, x_2, \dots, x_n)$

На першому етапі дослідження було створено модель на усіх спостереженнях з отриманої від банку статистичної вибірки. Проте вона показала викривлені результати моделювання (фактично, було знехтувано вихідними значеннями потенційних банкрутів), адже стабільних компаній у вибірці на порядок більше. Для подальшого процесу конструювання моделей дані для навчання моделі були відібрані у рівній кількості: 49 стабільних підприємств та 49 потенційних банкрутів. Для побудови моделі використано 21 показник. На рис. 3 відображено результати тестування моделі без навчання. По осі абсцис відкладені підприємства – 9 перших відповідають стабільним компаніям, а 9 наступних – за якими оголошено дефолт протягом року від декларації заявлених фінансових результатів. По осі ординат на рис. 3 відкладена оцінка рівня фінансового стану підприємства – суцільною лінією позначений реальний стан підприємств (0 для стабільних та 1 для дефолтних), а помаранчевою – результат оцінювання фінансового стану компаній із застосуванням нечіткої моделі Сугено.

Варто зауважити, що лінія класифікації на рис. 3 враховує рівень підозрілості особи, що приймає рішення відносно фірми. Так, за необхідності, можна підвищити підозрілість моделі, тобто зменшити альфа-помилку класифікації (кількість компаній, які оголосили дефолт, та які було розпізнано моделлю як стабільні), але за умови відповідного зростання бета-помилки (невірно діагностованих стабільних компаній). У такому разі банк недоотримає прибуток від співпраці з деякими стабільними компаніями, але зменшить втрати у результаті дефолту контрагентів.



Рис. 3. Результати тестування розробленої моделі з налаштованими правилами до навчання

Суцільною горизонтальною прямою без маркерів на рис. 3-4 позначена лінія розділу між двома класами – стабільних та дефолтних компаній. Тобто оцінка стану підприємства моделлю на нечіткій логіці, що дорівнюватиме 0,5 і вище, буде інтерпретована як компанія, за якою ймовірно буде оголошено дефолт (відповідність вихідній змінній 1). Якщо отримана моделлю оцінка нижче 0,5, то компанія вважається стабільною (належить до класу 0).

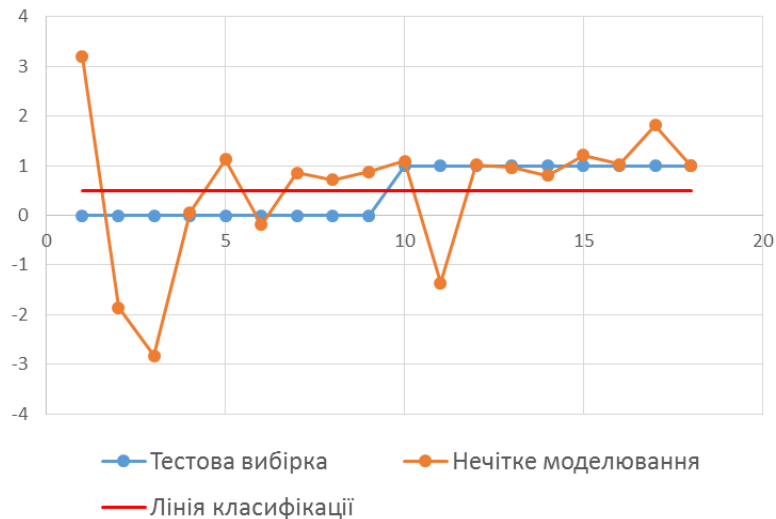


Рис. 4. Результати експериментального тестування розробленої моделі після навчання

На наступному етапі дослідження розроблена модель пройшла навчання на основі методу зворотного поширення помилки (error backpropagation) [14]. Як видно з рис. 4-5, модель досить точно визначила підприємства, які стали банкрутами та не змогли погасити зобов'язання перед банком. Таким чином, загальна точність ідентифікації фірм, для яких настав дефолт, на тестовій вибірці складає 67 %. Точність ідентифікації дефолтних підприємств становить 88,9 %. Підкреслимо, що це є результатом передбачення можливого дефолту для підприємств саме на тестовій вибірці, тобто, на якій модель не навчалась.

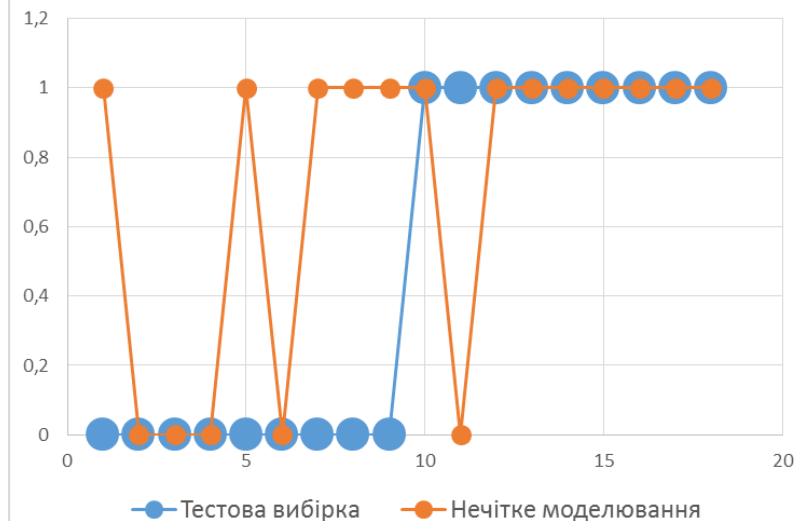


Рис. 5. Результати прогнозування дефолту підприємств на тестовій вибірці

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження показало, що підхід до прогнозування дефолту юридичних осіб на основі адаптивної нейро-нечіткої моделі дозволяє отримати досить точні результати класифікації підприємств за рівнем їх платоспроможності. Причому, модель виявляється здатною адекватно оцінити неплатоспроможність компаній, які за набором фінансових показників є стабільними і явних причин для їх майбутнього дефолту немає.

Підвищити точність подібного роду моделей дозволить розширення набору вхідних показників, зокрема якісних. Переважна більшість підприємств, що стали банкрутами, не мали фінансових проблем, і згорання їх діяльності пов'язане із іншими факторами, про які інформація була відсутня. Є зміст будувати моделі, які враховують також й інші показники діяльності підприємства, наприклад галузь, вік і стать керівника, кредитну історію, плінність кадрів, зв'язки з політиками тощо.

Отже, у роботі запропоновано новий методологічний підхід до оцінки імовірності дефолту підприємств протягом наступного року із несплатою кредитних зобов'язань. На основі експерименту на

реальних даних доведено високу точність моделей на нечіткій логіці, зокрема на основі алгоритму Сугено з навчанням.

Список літератури

1. Odom, M. D. A neural network model for bankruptcy prediction/ Odom, M. D. ; Sharda, R. // *IJCNN International Joint Conference on Neural Networks, 1990, vol., no., pp. 163, 168 vol. 2, 17-21 June 1990*
2. Матвійчук, А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. В. Матвійчук // *Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24-46.*
3. Ravi, K. P., V. Ravi, Bankruptcy prediction in banks and firms via statistical and intelligent techniques – A review / K. P. Ravi, V. Ravi // *European Journal of Operational Research, Volume 180, Issue 1, 1 July 2007. Pages 1-28, ISSN 0377-2217, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejor.2006.08.043>.*
4. Nidhi, A. Bankruptcy prediction of financially distressed companies using independent component analysis and fuzzy support vector machines / Arora Nidhi, Kumar R. Saini Jatinder // *International Journal of Research in Computer and Communication Technology, Vol 3, Issue 8, August – 2014.*
5. Olson, D. L. Comparative analysis of data mining methods for bankruptcy prediction / David L. Olson, Dursun Delen, Yanyan Meng // *Decision Support Systems. – 52. – 2012. – 464–47.*
6. Vlachos, D. Neuro-Fuzzy Modeling in Bankruptcy Prediction / D. Vlachos, and Y. A. Tolia // *The Yugoslav Journal of Operations Research (2003): 165-174.*
7. Boussabaine, A. H. A Neurofuzzy Model for Predicting Business Bankruptcy / A. H. Boussabaine and M. Wanous // *Business Applications of Neural Networks. – 2003. – pp. 55-72.*
8. Goletsis, Y. Bankruptcy Prediction through Artificial Intelligence / Goletsis, Y., C. Papaloukas, Th. Exarhos and C. D. Katsis // *Encyclopedia of Information Science and Technology. IGI Global. – 2009. – Pp. 308-314.*
9. Zanganeh, T. Applying Adaptive Neuro-Fuzzy Model for Bankruptcy Prediction / Tayebeh Zanganeh, Meysam Rabiee and Masoud Zarei // *International Journal of Computer Applications. – 20(3):15-21, April 2011.*
10. Takagi, T. Fuzzy identification of systems and its applications to modeling and control. *Systems, Man and Cybernetics / T. Takagi, M. Sugeno // IEEE Transactions. – SMC-15(1). – 1985. – Pp. 116 – 132.*
11. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: монографія / А. В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.
12. Штовба, С. Д. Проектирование нечетких систем средствами Matlab / С. Д. Штовба. – М. : Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с. ил.
13. Леоненков, А. В. Нечеткое моделирование в среде Matlab и FuzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с. : ил.
14. Wang, L. -X. Back-propagation fuzzy system as nonlinear dynamic system identifiers / L. -X. Wang, J. M. Mendel // *Fuzzy Systems, 1992., IEEE International Conference on, vol., no., pp. 1409, 1418, 8-12 Mar 1992.*
15. Zadeh, L. Fuzzy Sets / L. Zadeh // *Information and Control. –1965. –№ 8. – P. 338–353.*

References

1. Odom, M. D., Sharda, R. (1990). A neural network model for bankruptcy prediction. *IJCNN International Joint Conference on Neural Networks*.
2. Matviychuk, A. (2010). Modeling financial stability of enterprises using the theories of fuzzy logic, neural networks and discriminant analysis. *Bulletin of the NAS of Ukraine, 9, 24-46.*
3. Ravi, P. Kumar & Ravi, V. (2007). Bankruptcy prediction in banks and firms via statistical and intelligent techniques – A review, *European Journal of Operational Research, 1-28*
4. Nidhi, Arora, Jatinder, Kumar R. Saini. (2014). Bankruptcy prediction of financially distressed companies using independent component analysis and fuzzy support vector machines. *International Journal of Research in Computer and Communication Technology, 3(8).*
5. Olson, David L., Dursun Delen, Yanyan Meng (2012). Comparative analysis of data mining methods for bankruptcy prediction. *Decision Support Systems*.
6. Vlachos, D., and Tolia, Y. A. (2003). Neuro-Fuzzy Modeling in Bankruptcy Prediction. *The Yugoslav Journal of Operations, 165-174.*
7. Boussabaine, A. H. and Wanous, M. (2000) A Neurofuzzy Model for Predicting Business Bankruptcy. *Business Applications of Neural Networks, 55-72.*
8. Goletsis, Y., C. Papaloukas, Exarhos, Th. and Katsis, C. D. (2009). Bankruptcy Prediction through Artificial Intelligence. *Encyclopedia of Information Science and Technology, Second Edition. IGI Global, 308-314.*
9. Zanganeh, Tayebeh, Rabiee, Meysam and Zarei, Masoud (2011). Applying Adaptive Neuro-Fuzzy Model for Bankruptcy Prediction. *International Journal of Computer Applications, 20 (3), 15-21.*
10. Takagi, T., Sugeno, M. (1985). Fuzzy identification of systems and its applications to modeling and control. *Systems, Man and Cybernetics, IEEE Transactions, SMC-15(1), 116-132.*

-
11. Matviychuk, A. (2011). *Artificial intelligence in economics: neural networks, fuzzy logic*. Kyiv: KNEU.
 12. Shtovba, S. (2007). *Design of fuzzy systems by means of Matlab*. Moskow: Garachaya linia – Telekom.
 13. Leonenkov, A. (2005). *Fuzzy modeling in Matlab and fuzzyTECH*. – Spb. : BHV-Peterburg.
 14. Wang, L. -X. ; Mendel, J. M. (1992). *Back-propagation fuzzy system as nonlinear dynamic system identifiers*. *Fuzzy Systems, IEEE International Conference*, 1409, 1418,
 15. Zadeh L. *Fuzzy Sets* (1965). *Information and Control*, 8, 338–353.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2014 р.

Оксана Михайлівна КУЛЬГАНІК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
E-mail: o_kulganik@i.ua

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кульганік, О. М. Формування системи економічної безпеки виробничого підприємства [Текст] / Оксана Михайлівна Кульганік // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 161-165. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи економічної безпеки підприємства.

Мета. Метою статті є розробка теоретичних положень, методичних та практичних рекомендацій щодо формування системи економічної безпеки виробничого підприємства.

Метод (методологія). Для вирішення мети у статті використовувалися як загальнонаукові, так і спеціальні методи: аналіз і синтез – при дослідженні поняття економічної безпеки підприємства; коефіцієнтний метод – при оцінюванні поточного рівня економічної безпеки підприємства.

Результати. Проведено аналіз дефініцій економічної безпеки підприємства, обґрунтовано визначення поняття “система економічної безпеки підприємства”, охарактеризовано її складові, розраховано поточний рівень економічної безпеки виробничого підприємства, інтерпретовано стан підприємства на основі оцінювання рівня економічної безпеки за шкалою, запропонованою професором С. Б. Довбнею. Апробація запропонованого підходу дозволила визначити пріоритетні напрями зусиль щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства; об'єкт та суб'єкт; система; функціонування; розвиток; індикатори; підвищення; управління.

Oksana Mykhaylivna KULGANIK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Enterprise Economy and International Economy,
Vinnytsya Institute of Trade and Economics of KNUTE
E-mail: o_kulganik@i.ua

FORMATION OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF MANUFACTURING ENTERPRISE

Abstract

Introduction. In today's unstable market conditions successful development and operation of any business entity are largely dependent on a reliable, qualitative and substantial system of economic security.

Purpose. The aim of the article is the develop theoretical postulates, methodological and practical recommendations concerning the formation of the system of economic security of manufacturing enterprises.

Method (methodology). General scientific and special methods have been used in this investigation. They are as the following: analysis and synthesis are used to study the concept of economic security; coefficient method is used to assess the current level of economic security.

Results. Analysis of the definitions of economic security has been made. Definition of "system of economic security" has been substantiated and its components have been described. Current level of economic security of production enterprises has been calculated. Evaluation of the state of the enterprise security has been done in accordance with the scale worked out by prof. S. Dovbnya. Approbation of the proposed approach has resulted in identification of the

Keywords: economic security; object and subject; system; operation; development; indicators of management effectiveness.

JEL classification: G300, G380

Вступ

Обґрунтована система економічної безпеки підприємств є чи й не найважливішою умовою ефективного функціонування та розвитку підприємницького сектору країни. Досягнення економічної безпеки виробничих підприємств у сучасних умовах ринкових трансформацій є центральною проблемою, вирішення якої дасть змогу закріпити незалежність держави щодо збереження ринків збуту й оптимального співвідношення між експортним та імпортом потенціалом, що загалом сприятиме зміцненню економічної стабільності, збільшенню прибутків і дасть змогу кардинально по-новому підійти до розв'язання фінансових проблем у економічній діяльності. Згідно зі статистичною інформацією Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України у Вінницькій області станом на 01.01.2014 р. було зареєстровано 33313 суб'єктів господарської діяльності, з них: 31264 юридичних осіб та 2049 фізичних осіб – підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання у 2013 р. порівняно з 2011 р. збільшилася на 767 суб'єктів, або на 2,35 %. На жаль, через недосконалий механізм формування економічної безпеки 30,9 % у 2013 р. від загальної кількості підприємств є збитковими. Сучасні виробничо-господарські структури належать до складних систем управління, більшість з яких уже почали функціонувати з використанням інноваційних підходів щодо організації виробництва. Деяким з них доводиться змінювати структуру як виробничу, так і організаційну й навіть фінансову, щоб зберегти незалежність, фінансову стійкість і ритмічність роботи.

Проблеми формування, забезпечення, управління системою економічної безпеки підприємства належать до кола наукових інтересів багатьох учених. Цій проблематиці присвячено праці вітчизняних науковців О. А. Груніна [1], Л. О. Лігоненка, І. В. Височина, О. В. Корольової-Казанської [2], А. В. Козаченка, В. П. Пономарева, А. Н. Ляшенка [3], І. П. Отенка, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронкового [4], І. П. Фоміченка, С. О. Баркової [5]. Учені характеризують сутність економічної безпеки, визначають концептуальні засади економічної безпеки, досліджують організацію системи економічної безпеки підприємства та пропонують напрями управління економічною безпекою на підприємствах.

Мета статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних пропозицій, спрямованих на формування системи економічної безпеки виробничого підприємства, що дозволить вести активну (економічну, фінансову, інвестиційну, інноваційну) діяльність, розвивати свої можливості та працювати в сучасному напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Система економічної безпеки повинна бути одним з головних елементів стратегічного управління підприємством. Питанням економічної безпеки підприємства присвячені роботи багатьох вчених. Так А. Козаченко, В. Пономарева, А. Ляшенко трактують економічну безпеку підприємства як стан, коли первинний економічний агент знаходиться у стані надійної захищеності та не підпадає під негативний вплив будь-яких чинників [3]. На думку О. А. Груніна, економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів, досягає запобігання, ослаблення або захисту від чинних небезпек і загроз або інших непередбачуваних обставин і здебільшого забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику [1]. І. П. Фоміченко та С. О. Баркова стверджують, що під економічною безпекою підприємства слід розуміти характеристику суб'єкта господарювання, яка відображає його здатність реалізувати власні стратегічні економічні інтереси при певних зовнішніх умовах завдяки захисту від наявних і потенційних загроз та використанню можливостей, що надає зовнішнє середовище [5, с. 58-59].

Потрібно зауважити, що система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств. Більшість науковців зараховують до складових системи економічної безпеки фінансову, політико-правову, інтелектуальну і кадрову, техніко-технологічну, інформаційну, екологічну та силову (рис. 1).



Рис. 1. Складові системи економічної безпеки підприємства

Систему економічної безпеки підприємства пропонуємо розглядати як сукупність невід'ємних її елементів та взаємозв'язків між ними, створення якої має на меті постійне гарантування її належного рівня. Головними елементами системи є її суб'єкти та об'єкти (рис. 2). Об'єктом системи загалом виступає стабільний економічний стан діяльності фірми в поточному і перспективному періоді. Конкретними ж об'єктами захисту виступають ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові.

Суб'єкт цієї системи має більш складний характер, оскільки його діяльність характеризується не тільки особливостями і характеристиками об'єкта, а й специфічними умовами зовнішнього середовища, яке оточує суб'єкт підприємницької діяльності [4, с. 20].



Рис. 2. Об'єкт та суб'єкт системи економічної безпеки підприємства

Системний підхід до аналізу економічної безпеки передбачає розгляд економіко-виробничої діяльності підприємства як багаторівневої структурної системи. Оцінюючи економічну безпеку, необхідно враховувати можливості функціонування підприємства протягом тривалого періоду, при цьому виокремлюють три рівні економічної безпеки: поточну, тактичну і стратегічну. З практичного

боку обґрунтуємо рівень поточної безпеки ТОВ «Подільські цукроварні», яке займається виробництвом цукру, на ринку функціонує уже 5 років, середньооблікова чисельність штатних працівників налічує 228 осіб.

Для оцінювання рівня поточної економічної безпеки ТОВ «Подільські цукроварні» було використано загальнопоширені оцінні фінансово-економічні показники, які характеризують: рівень фінансової незалежності підприємства; стан ліквідності його активів і можливості своєчасного виконання поточних фінансових зобов'язань; фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Рівень поточної економічної безпеки визначається за формулою 1:

$$П = \frac{\sum_{j=1}^m 3j \cdot \left(\frac{Kj}{Nj}\right)}{\sum_{i=1}^m Gi}, \quad (1)$$

де, П – рівень поточної економічної безпеки підприємства;

3j – коефіцієнт значущості j-го показника, який визначається експертним шляхом;

Kj – фактичне значення j-го показника;

Nj – рекомендоване (нормативне) значення j-го показника;

m – кількість використовуваних для оцінювання складової показників;

G – ступінь, який набуває значення 1, якщо зростання значення показника свідчить про підвищення рівня економічної безпеки, та -1, якщо зростання значення показника негативно впливає на безпеку підприємства [2, с. 235-236].

Для нормального функціонування підприємство повинно забезпечити насамперед свою платоспроможність (необхідний рівень поточної безпеки), адже відсутність платоспроможності є підставою для провадження справи про банкрутство і згодом ліквідації підприємства. Таким чином економічна безпека підприємства безпосередньо залежить від рівня його поточної безпеки, тобто значущість показника П найвища і дорівнює одиниці. Загроза зниження рівня економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств обумовлена інерційністю їх структури виробництва, підвищенням фізичного зношення обладнання, технологічно відсталістю.

Здійснені розрахунки проведеного дослідження подамо у вигляді таблиці 1, додавши коефіцієнти співвідношення фактичного і нормативного значення та добутку значущості для підрахування балів з метою визначення стану ТОВ «Подільські цукроварні».

Таблиця 1. Оцінка рівня поточної економічної безпеки ТОВ «Подільські цукроварні» у 2013 р.

Індикатори економічної безпеки	Нормативне або цільове значення показника	Фактичне значення для підприємства, яке оцінюється	Значущість показника для узагальненої оцінки	Коефіцієнт співвідношення фактичного та нормативного значення	Добуток коефіцієнта співвідношення та коефіцієнта значущості
1. Коефіцієнт фінансування (співвідношення власних і позикових коштів)	1	27,7	0,05	0,036	0,001
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,0009	0,1	0,004	0,001
3. Коефіцієнт покриття	1,5	0,632	0,1	0,421	0,063
4. Темп зростання частки запасів у сумі оборотних активів	1	1,4	0,05	0,400	0,020
	менше				
5. Рентабельність продажів	2,5	9,9	0,1	3,96	0,396
6. Рентабельність власного капіталу	13	43,4	0,1	3,338	0,333
7. Коефіцієнт платоспроможності (відношення чистого прибутку й амортизації до поточних зобов'язань)	1	0,034	0,1	0,034	0,003
	більше				
8. Співвідношення темпу зміни виручки й темпу зміни суми активів	1	1,35	0,1	0,350	0,035
	більше				
9. Коефіцієнт оборотності поточних активів	6,5	1,068	0,05	0,164	0,008
<i>Узагальнювальна оцінка рівня поточної економічної безпеки</i>					<i>0,86</i>

У результаті проведеного дослідження виявлено, що, відповідно до оцінної шкали проф. С. Б. Довбні, рівень економічної безпеки ТОВ «Подільські цукроварні» складає 0,86 і входить у значення показника від 0,75 до 0,95, такий стан підприємства називають задовільним. ТОВ «Подільські цукроварні» платоспроможне, але результати його діяльності нестабільні. Антикризові заходи мають бути спрямовані на підвищення рівня найбільш проблемних складових економічної безпеки підприємства. Фактичні значення таких складових найбільше відрізняються від нормативних (цільових), тобто наявне мінімальне значення коефіцієнта відповідності.

Так для підвищення рівня поточної економічної безпеки доцільні такі заходи, як: збільшення коефіцієнта фінансування (за рахунок зростання обсягів власного капіталу) та частки товарних запасів у складі оборотних активів (унаслідок скорочення дебіторської заборгованості), зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності тощо. Для поліпшення ефективності діяльності підприємств необхідною є розробка відповідної системи управління рівнем економічної безпеки підприємства з урахуванням впливу підприємницьких ризиків. Рівень підприємницьких ризиків є ключовим інструментом впливу на рівень економічної безпеки підприємств, що породжує необхідність розробки ефективного механізму управління підприємницькими ризиками в системі економічної безпеки, який дасть змогу підприємству забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на мінімізацію чи уникнення впливу ризику на діяльність підприємства, а отже, досягти високого рівня його економічної безпеки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що економічна безпека суб'єкта господарської діяльності – це здатність підприємства до ефективного функціонування сьогодні і успішного розвитку в майбутньому. Такий стан досягається при формуванні системи економічної безпеки підприємства та сприяє найефективнішому використанні ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства, а також за умови відповідності напряму розвитку суб'єкта господарювання основним тенденціям зовнішнього середовища. Отже, формування системи економічної безпеки підприємства та постійне її удосконалення, недопущення неправочинного втручання зовнішніх структур у роботу підприємства можливі лише за умови спільної інтегрованої, злагодженої, оперативної роботи всіх підрозділів виробничого підприємства. Перспективи подальших розвідок полягають у розробці заходів формування системи економічної безпеки, спрямованих на ефективність та розвиток підприємства.

Список літератури

1. Грунин, О. А. *Економіческая безопасность организации* : [учеб. пособ.] / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб. ; М. ; Х. ; Минск : Питер, 2002. – 160 с.
2. *Економіка та фінанси підприємства: методика розв'язання практичних задач: навч. посіб.* / [Л. О. Лігоненко, І. В. Височин, О. В. Корольова-Казанська та ін.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
3. *Козаченко, А. В. Економіческая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения* / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
4. *Отенко, І. П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник* / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с.
5. *Фоміченко, І. П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України* / І. П. Фоміченко, С. О. Баркова // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* – 2013. – № 3 (23). – С. 57-66.

References

1. *Hrunyn, O. & Hrunyn, S. (2002). Economic safety of the organization: Minsk: Peter, 160.*
2. *Lihonenko, L. & Vysochyn, I. & Korolyova-Kazanska, A. (2010). Economy and finance companies: methods of solving practical problems, teach. guidances. Kyiv.*
3. *Kozachenko, A. & Ponomarev, V. & Lyashenko, A. (2003). Economic safety of the enterprise: essence and mechanism provision Kyiv: Libra.*
4. *Otenko, I. & Ivashchenko, G. & Voronkov, D. (2012). Economic security of the enterprise. Kharkiv, 256.*
5. *Fomichenko, I. & Barkow, S. (2013). Formation of the economic security system in the Ukraine. Economics and management engineering industry: problems of theory and practice, 3 (23), 57-66.*

Стаття надійшла до редакції 11.12.2014 р.

Анастасія Петрівна ЛАЗАРЕВА

асистент кафедри економіки та фінансово-економічної безпеки,
Маріупольський державний університет
E-mail: etmgu@mail.ru

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Лазарева, А. П. Стратегія фінансової безпеки підприємства [Текст] / Анастасія Петрівна Лазарева // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 166-172. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Фінансова безпека підприємства виступає важливим чинником успішного функціонування будь-якого підприємства. На жаль, однією з найбільш поширених причин виникнення їх нестабільної діяльності є відсутність ефективної системи управління фінансовою безпекою, тож потреба у її формуванні є значною. Тому негативні наслідки впливу на фінансову безпеку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників вимагає формування стратегії забезпечення фінансової безпеки, яка повинна спиратись на загальну стратегію підприємства.

Мета полягає у розгляді особливостей стратегії забезпечення фінансовою безпекою та, зокрема, визначені методичних рекомендацій щодо розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Метод (методологія). Використано теоретичні та загальнонаукові методи дослідження (аналіз і синтез, узагальнення та абстрагування та інші).

Результати. Наведено різноманітні підходи до визначення поняття «стратегія». Перераховано домінуючі стратегії в межах забезпечення фінансової безпеки, а саме: забезпечення зростання прибутковості його власного капіталу; формування фінансово-економічних ресурсів; фінансово-економічної стабільності; безпеки інвестиційної діяльності, нейтралізації фінансово-економічних ризиків, безпеки інноваційної діяльності, захисту його конкурентної позиції, антикризова стратегія. Наведено структурну схему методичних рекомендацій щодо розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства. Проаналізовано сітку станів фінансової безпеки підприємства, яка містить такі можливі стани фінансової безпеки, як: нормальну фінансову безпеку підприємства; нестійкий рівень фінансової безпеки; критичний рівень фінансової безпеки; кризовий рівень фінансової безпеки; абсолютна фінансова безпека підприємства. Визначено особливості та алгоритм розробки стратегічних карт.

Ключові слова: стратегія; фінансова безпека; стратегічна карта; чинники впливу; управління; сітка станів фінансової безпеки.

Anastasia Petrivna LAZAREVA

Assistant,
Department of Economy and Financial and Economic Security
Mariupol State University
E-mail: etmgu@mail.ru

STRATEGY OF FINANCIAL SECURITY OF THE COMPANY

Abstract

Introduction. Financial security of the company acts as an important factor in the successful operation of any enterprise. Unfortunately one of the most common causes of instability of enterprises is the absence of an effective system of financial security, so the need for its formation at the enterprises is significant. Therefore, the negative effects of the impact on the financial security of both external and internal factors require the formation of a strategy to ensure financial security, which should be based on the overall strategy of the enterprise.

The aim is to consider the features of the strategy of financial security and, in particular, certain methodological

recommendations for developing a strategy in order to ensure the financial security of the enterprise.

Method (methodology). The theoretical methods and scientific methods have been used in the research (analysis and synthesis, generalization and abstraction, etc.).

Results. It has been presented a variety of approaches to the definition of "strategy". The dominant strategies within the financial security are considered, namely, to ensure profitable growth of its own capital; the formation of financial and economic resources; financial and economic stability; security of investment activity, neutralization of financial and economic risks, security, innovation, the protection of its competitive position, the anti-crisis strategy. There is the block diagram of guidelines for developing the strategy to ensure the financial security of the enterprise. It has been analyzed the net of financial security company, which includes such possible states of financial security as a normal financial security of the enterprise; unsustainable level of financial security; critical level of financial security; crisis level of financial security; absolute financial security of the enterprise. The features and the algorithm of development of strategic maps are determined.

Keywords: strategy; financial security; strategic map; influence factors; management; net financial security of states.

JEL classification: G300, G380

Вступ

Сучасні підприємства функціонують у досить несприятливих умовах, таких, як: нестабільність, мінливість навколишнього середовища, агресивний вплив на безпосереднє оточення, що призводить до негативних результатів їх діяльності. Тому задля подолання негативних наслідків для підприємства необхідно впроваджувати заходи щодо фінансової безпеки. Саме фінансова складова діяльності є однією з найважливіших, без позитивних результатів якої неможливе успішне функціонування жодного підприємства. Таким чином, для впровадження заходів щодо підвищення фінансової безпеки підприємства необхідно розробити її стратегію та проводити постійний моніторинг, який дозволить виявити вектор стратегії фінансової безпеки.

У сучасній економічній літературі досить мало публікацій, у котрих акцентувалася б увага на особливостях та формуванні стратегії фінансової безпеки підприємства. Серед науковців, які займаються проблемами стратегії фінансової безпеки, можна назвати таких, як: Біломістна І. І., Грохольська Є. І., Кузенко Т. Б., Марченко О. М., Мойсеєнко І. П., Сабліна Н. В., Однак лише незначна кількість наукових робіт розглядає стратегію фінансової безпеки комплексно.

Мета статті

Мета статті – розглянути особливості стратегії забезпечення фінансової безпеки та запропонувати методичні рекомендації щодо її розробки.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасній науковій літературі наведено широкий спектр тлумачення поняття «стратегія». Так у праці Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. наведено різноманітні підходи щодо визначення стратегії (табл. 1).

Стратегія фінансової безпеки підприємства входить до загальної стратегії та є невід'ємним елементом фінансово-економічної стратегії підприємства.

Домінантними сферами забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є стратегії [2]:

- забезпечення зростання прибутковості його власного капіталу;
- формування фінансово-економічних ресурсів;
- фінансово-економічної стабільності;
- безпеки інвестиційної діяльності.
- нейтралізації фінансово-економічних ризиків.
- безпеки інноваційної діяльності.
- захисту його конкурентної позиції.
- антикризова

Семенов Г. А. та Ареф'єв В. О. у своїх дослідженнях наголошують на тому, що стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства, як правило, складається з двох частин [3]:

- продуманих цілеспрямованих дій;
- реакції на непередбачений розвиток подій.

Враховуючи важливу роль формування стратегії фінансової безпеки підприємства, розглянемо цю процедуру в межах методичних рекомендацій щодо розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства, запропонованих у науковій праці Біломістної І. І., Грохольської Є. І. (рис. 1). На першому етапі визначаються місія та довгострокова мета щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Таблиця 1. Дефініція поняття «стратегія» [1, с. 327]

Визначення	Автор
Стратегія як спосіб установлення цілей для корпоративного, ділового і функціонального рівнів	І. Ансофф, Д. Стейнер
Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії	К. Барроу
Стратегія – це комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей	Б. Берман, Дж. Еванс
Стратегія – програма, генеральний курс суб'єкта управління для досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій галузі діяльності	Х. Віссема
Стратегія – це активізація інноваційної діяльності і досягнення нових економічних рубежів	Ю. Голляк
Стратегія – система дій і управлінських підходів, що використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей діяльності організації	Г. Гольдштейн
Стратегія – комплекс цілей, принципів, що дозволяють розподілити необхідні ресурси на певний період часу, що являє собою горизонт планування, визначення цілей і принципів інноваційного товару	Ю. Каракай
Стратегія – детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її ціле	А. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі
Стратегія – це спосіб реакції на зовнішні можливості і загрози, внутрішні сильні і слабкі сторони	М. Портер
Стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення цілей.	А. Томпсон, А. Стрікланд
Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей.	І. Смолін
Стратегія, як метод установлення довгострокових цілей організації, програми її дій і пріоритетних напрямків розміщення ресурсів	А. Чандлер
Стратегія – це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, якої дотримується підприємство, своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища	З. Шершньова

Другий етап містить процедури встановлення загальних і стратегічних цілей фінансової безпеки підприємства.

Цілі повинні бути конкретними, визначеними в часі, мати кількісне або якісне вираження і поставленими перед кожним структурним підрозділом підприємства. Якщо для якихось підрозділів не вдається сформулювати конкретні цілі, що відповідають загальним цілям підприємства, необхідно порушувати питання щодо доцільності функціонування цього підрозділу.

Третій етап – аналіз зовнішнього середовища. До основних питань, на яких необхідно зосередити увагу, належать виявлення факторів зовнішнього середовища, що впливають на фінансову безпеку підприємства, динаміка таких факторів та визначення можливих напрямів впливу зовнішнього середовища на досягнення загальних цілей підприємства щодо забезпечення фінансової безпеки.

На четвертому етапі стратегії забезпечення фінансової безпеки проводиться аналіз наявного стану фінансової безпеки на підприємстві та можливість досягнення загальних поставлених цілей.

Значення цих параметрів беруться з бази даних системи поточного управління підприємством.

На п'ятому етапі проводиться діагностика, тобто зіставлення фактичних значень факторів, які впливають на фінансову безпеку, із запланованими.

Якщо фактичні та заплановані показники факторів не збігаються, то необхідно провести оцінку прогнозування та формування сценаріїв забезпечення фінансової безпеки на підприємстві, яка виконується на шостому етапі стратегічного планування.

На сьомому етапі проводиться визначення необхідності управління фінансовою безпекою на підприємстві. На восьмому етапі здійснюється перевірка відповідності розвитку ситуації бажаному напрямку. Якщо він іде в іншому напрямку, то необхідне управління ситуацією.

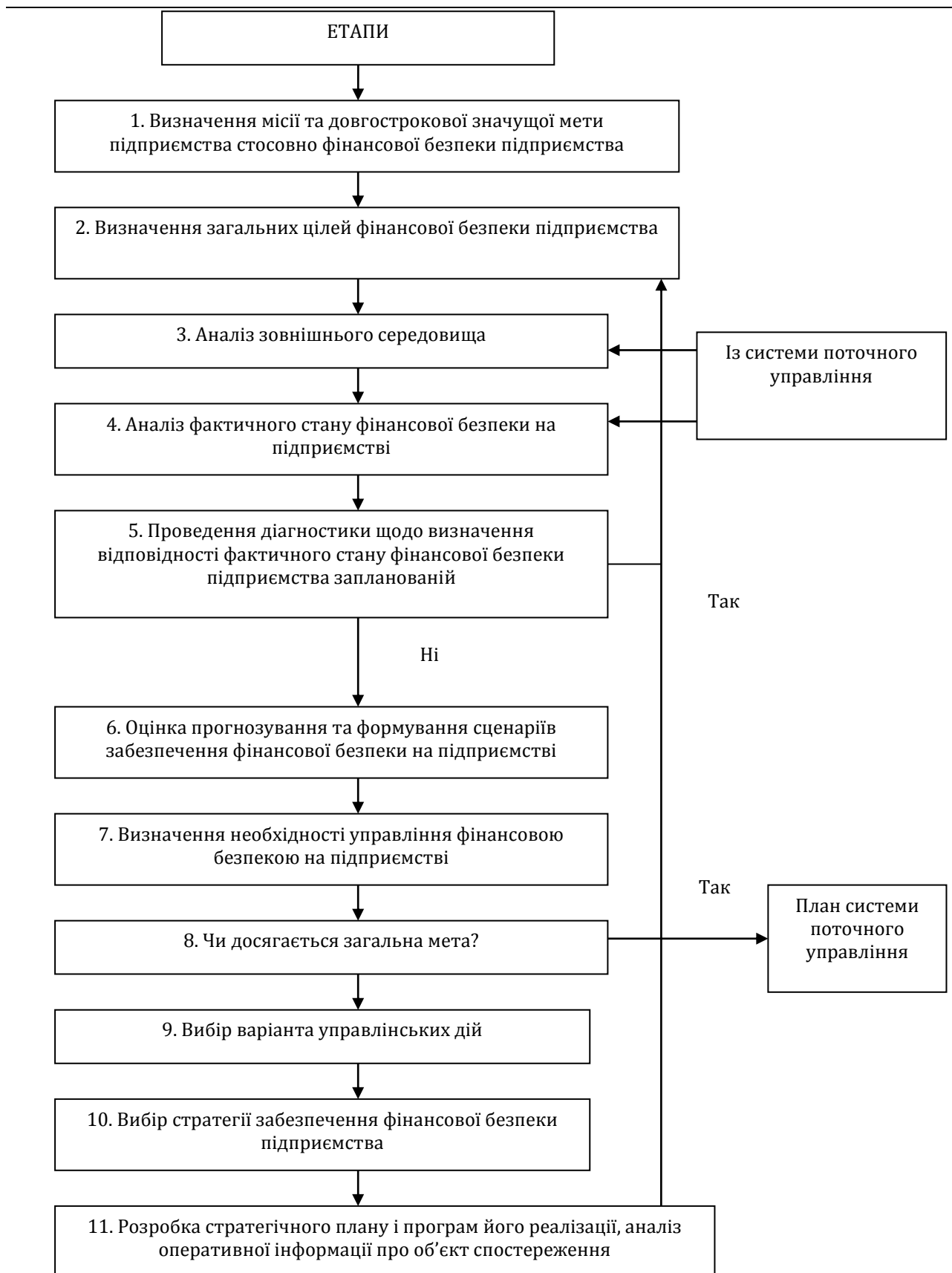
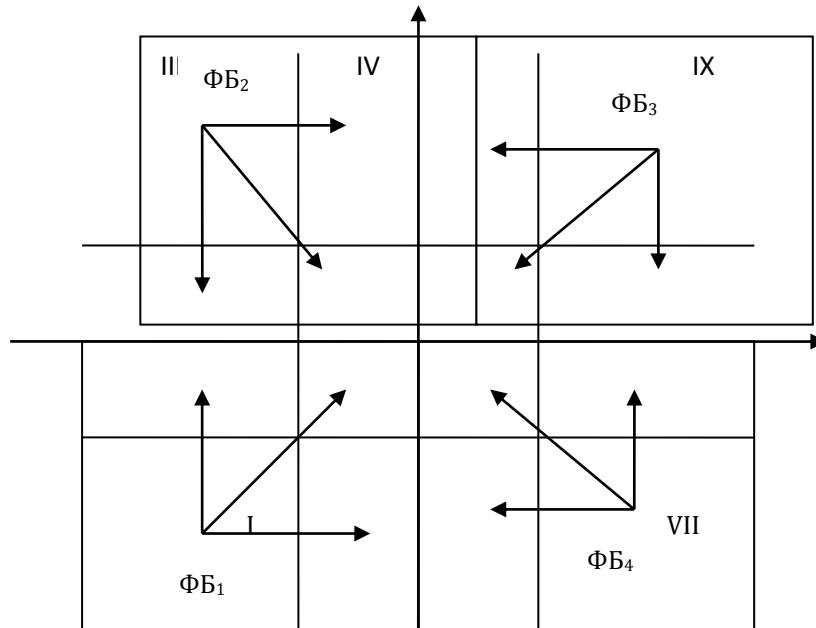


Рис. 1. Структурна схема методичних рекомендацій щодо розробки стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства [3].

Дев'ятий етап передбачає вибір варіанта управлінських дій, які визначаються завданням управління. Після здійснення всіх попередніх етапів на одинадцятому здійснюється вибір стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства. Останнім етапом стратегічного планування є розробка стратегічного плану і програм його реалізації, аналіз оперативної інформації про об'єкт спостереження.

З огляду на мінливе середовище, у якому функціонує підприємство, ми бачимо, що існує велика кількість змін, які впливають на рівень фінансової безпеки підприємства та постійно змінюються або ускладнюються. Тому розробка стратегії фінансової безпеки повинна спиратись саме на цей факт та враховувати значні зміни у фінансовій безпеці. Зважаючи на це, Біломістна І. І., Грохольська Є. І. пропонують використовувати сітку станів фінансової безпеки підприємства з урахуванням різноманітних змін (рис. 2).



Умовні позначки:

точка ФБ1 означає нормальну фінансову безпеку підприємства;

ФБ2 – нестійкий рівень фінансової безпеки;

ФБ3 – критичний рівень фінансової безпеки;

ФБ4 – кризовий рівень фінансової безпеки;

АФБ – абсолютна фінансова безпека підприємства.

Квадрати I, III, VII, IX означають відповідні визначеним точкам зони стану фінансової безпеки, у той час, як квадрати II, IV, VI, VIII є зонами перехідних станів.

Рис. 2. Сітка станів фінансової безпеки підприємства [3].

Розглянемо можливі напрямки розвитку подій при переході з одного квадрату в інший: [3]

I → II – цей перехід можливий за умови неефективного управління фінансовою безпекою підприємства і означає перехід нормального стану фінансової безпеки в нестійкий стан;

I → IV – перехід може означати відсутність управління та контролю фінансової безпеки;

I → V – перехід показує позитивні зміни щодо фінансової безпеки, які досягаються завдяки ефективному управлінню або попередженню причин погіршення стану фінансової безпеки;

III → II – означає, що запроваджені певні заходи щодо покращення стану фінансової безпеки;

III → VI – означає негативну динаміку факторів, які характеризують рівень фінансової безпеки підприємства;

III → V – перехід може означати запровадження ефективних заходів для підвищення рівня фінансової безпеки або попередження причин погіршення стану фінансової безпеки;

IX → VI – перехід означає, що рівень фінансової безпеки дещо покращився, але залишається на нестійкому рівні, чому сприяє незначне покращення фінансової стійкості підприємства;

IX → VIII – цей перехід означає, що на підприємстві кризовий стан фінансової стійкості: неспроможність підприємства забезпечити фінансування своєї діяльності ні за рахунок власних коштів, ні за рахунок позикових. Отже, на підприємстві – кризовий стан фінансової безпеки;

IX → V – перехід означає різку зміну фінансової безпеки в позитивний бік, чому може сприяти розробка нового стратегічного плану по забезпеченню фінансової безпеки підприємства;

VII → VIII – перехід означає, що рівень фінансової безпеки дещо покращився, але залишається на нестійкому рівні, чому сприяє незначне покращення фінансової стійкості, однак підприємство все ще знаходиться в критичному стані фінансової безпеки;

VII → IV – означає перехід стану фінансової безпеки підприємства до нормального стану, що є позитивною зміною для будь-якого підприємства;

VII → V – перехід означає різку зміну фінансової безпеки в позитивний бік, чому може сприяти розробка нового стратегічного плану по забезпеченню фінансової безпеки підприємства або організація ефективного управління фінансовою безпекою підприємства.

Аналізуючи вище наведене, можна визначити, що сучасне підприємство функціонує в умовах невизначеності та значного впливу на фінансову безпеку різноманітних чинників. А вдало вибрана стратегія фінансової безпеки дозволить підприємству бути менш вразливим до негативних впливів. Одним з методологічних інструментів забезпечення фінансової безпеки, в межах її стратегії, може виступати методологія розробки «стратегічних карт».

Стратегічна карта є важливим елементом однієї з найпопулярніших у закордонній практиці концепції стратегічного управління та оцінки ефективності діяльності суб'єкта бізнесу – концепції збалансованої системи показників. Стратегічну карту вважають загальною архітектурною концепцією опису стратегії організації, моделлю, яка демонструє, як стратегія об'єднує нематеріальні активи та процеси створення вартості; основою системи менеджменту для швидкої та ефективної реалізації стратегії [4].

Алгоритм розробки стратегічної карти підприємства в межах забезпечення фінансової безпеки є наступним [5, с. 328]:

- формування та коригування стратегічних цілей підприємства відносно забезпечення його фінансової безпеки відповідно із стратегією його розвитку;
- побудова стратегічної карти підприємства на основі взаємозв'язку стратегічних цілей підприємства;
- визначення системи цільових показників фінансової безпеки підприємства, які характеризують досягнення стратегічних цілей та ефективність діяльності підприємства, визначення їх оптимальних значень, закріплення фінансової відповідальності;
- розподіл цільових показників фінансової безпеки підприємства за центрами фінансової відповідальності з урахуванням функціональної специфіки;
- розробка заходів, спрямованих на досягнення показників фінансової безпеки підприємства за центрами відповідальності та підприємства загалом;
- приведення в стратегічну відповідність усіх ресурсів і процесів забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- коригування цільових показників фінансової безпеки підприємства та встановлення періодичності контрольного аналізу показників, які характеризують рівень фінансової безпеки підприємства;
- формування стратегічної програми заходів забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження питання стратегії фінансової безпеки підприємства, виявило, що стратегія фінансової безпеки підприємства впливає і повинна формуватися на базі загальної стратегії підприємства. Також вибір її напрямку залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазначимо, що одним з ефективних методів реалізації стратегії фінансової безпеки виступає формування стратегічних карт.

Список літератури

1. *Мойсеєнко, І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник [Текст] / І. П. Мойсеєнко І. П., О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.*
2. *Черевко, О. В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Черевко: [сайт]: Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3302>*
3. *Біломістна, І. І. Стратегія забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств України [Електронний ресурс] / І. І. Біломістна, Є. І. Грохольська: [сайт]: Режим доступу: [file:///C:/Users/user/Downloads/28928-53676-1-PB%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/28928-53676-1-PB%20(5).pdf)*
4. *Ткачова, С. С. Стратегічні карти: загальні принципи та особливості розробки в ресторанному бізнесі [Електронний ресурс] / С. С. Ткачова: [сайт]: Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/tkachova2.htm.*
5. *Сабліна, Н. В. Формування стратегічних карт у рамках реалізації процесу управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / Н. В. Сабліна, Т. Б. Кузенко // Бізнесінформ. – 2013. – № 4. – С. 326-331.*

References

1. *Moyseyenko, I. P. & Marchenko, O. M. (2011). Financial and economic security of the enterprise. Lviv.*
2. *Cherevko O. V. (n.d.). Strategic management of financial and economic security of the enterprise. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3302/>.*
3. *Bilomistna, I. I. & Grokhol'ska, E. I. (n.d.). Strategy of ensure the financial security of industrial enterprises of Ukraine. Retrieved from: C:/Users/user/Downloads/28928-53676-1-PB%20(5).pdf.*
4. *Tkachev, S. S. (n.d.). Strategy maps: general principles and design features in the restaurant business [electronic resource] / S. S. Tkachev Retrieved from: http://tourlib.net/statti_ukr/tkachova2.htm.*
5. *Sablina, N. V. & Kuzenko, T. B. (2013). Forming of strategic maps in the framework of the process management of financial security company. Biznesinform, 4, 326-331.*

Стаття надійшла до редакції 28.11.2014 р.

Ірина Анатоліївна МАРКІНА

доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародного співробітництва,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
E-mail: iriska7@ukr.net

Євген Олександрович ГРИГОРЕНКО

аспірант кафедри менеджменту і адміністрування,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ОЦІНКИ КРИЗОВОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Маркіна, І. А. Кластерний аналіз оцінки кризового стану машинобудівних підприємств [Текст] / Ірина Анатоліївна Маркіна, Євген Олександрович Григоренко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 18. – № 2. – С. 173-181. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена вирішенню методичних проблем аналізу стану і моделювання поточної та стратегічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств у кризових умовах. Сучасний стан економіки України загалом та машинобудівних підприємств зокрема свідчить про необхідність прийняття нестандартних рішень щодо, по-перше, розробки методики оцінки стану підприємств, по-друге, застосування цієї методики на практиці. Одним з основних протиріч в аналізі цих явищ і процесів нині є урахування однорівневих параметрів, тобто інтересів або мікро-, або мезо-, або макрорівня. У таких умовах для забезпечення, наприклад, значного макроекономічного ефекту іноді нехтується мікроекономічний ефект і навпаки. Тому в статті було проведено багатомірний статистичний кластерний аналіз машинобудівних підприємств Полтавської області за 2011-2013 рр. у пакеті STATISTICA з урахуванням такого конфлікту інтересів. У нашому дослідженні увага була сконцентрована на чотирьох основних групах показників (прибутковості, оцінки фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності) за даними десяти машинобудівних підприємств. Ієрархічна агломеративна процедура дала можливість послідовно об'єднати групи елементів спочатку найближчих, а потім – все більш віддалених один від одного за рівнем економічного стану підприємства. Запропоновано застосовувати методику приведення даних до єдиного масштабу через використання способу нормування. Це дає можливість кластеризувати підприємства на кризові, передкризові і некризові. Здійснено нейромережеву кластеризацію підприємств на базі самоорганізуючої карти Кохонена із застосуванням Deductor Studio. Проаналізовано отримані групи машинобудівних підприємств та зроблено висновки стосовно їх стану і перспектив розвитку. Ці результати надають можливість комплексного дослідження стану та перспектив розвитку не тільки одного окремого підприємства, а й їх груп і галузі загалом, та прийняття як індивідуальних, так і галузевих рішень з урахуванням знаходження підприємства в тому чи іншому кластері. На підставі цього сформульовано основні характеристики червоного, помаранчевого, жовтого, салатного та блакитного кластерів машинобудівельних підприємств з їх економічною характеристикою. Така структуризація закладає системну основу для подолання протиріччя між макро-, мезо- і мікроекономічними потребами в сучасній національній економіці.

Ключові слова: машинобудівні підприємства; кризовий стан; кластерний аналіз; багатомірний статистичний аналіз; мережі Кохонена; дендрограма.

Iryna Anatoliyivna MARKINA

Doctor of Economics, Professor,
Vice-rector for Scientific and Pedagogical Work and International Cooperation,
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk
E-mail: iriska7@ukr.net

Yevhen Oleksandrovych HRYHORENKO

PhD Student,
Department of Management and Administration,
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

CLUSTER ANALYSIS OF EVALUATION OF CRISIS STATE OF ENGINEERING ENTERPRISES**Abstract**

The article is devoted to solving methodological problems of analysis of state and modeling of current and strategic activities of domestic engineering companies in crisis conditions. The current state of Ukraine's economy in general and engineering companies in particular demonstrates the need to adopt innovative solutions as for the development of methods of assessment of enterprises state and the use of this technique in practice. One of the major contradictions in the analysis of these phenomena and processes is the consideration of the single-level parameters, or micro, meso or, macro-levels. In such circumstances in order to provide a significant macroeconomic effect microeconomic effect can sometimes be neglected. Therefore, it has been conducted the multivariate statistical cluster analysis of engineering companies of Poltava Oblast during the period of 2011-2013 in the package STATISTICA with the consideration of such a conflict of interests. In our study, the attention is focused on four main groups of indicators (profitability, financial evaluation stability, liquidity, business activity) according to data of ten engineering companies. Hierarchical agglomerative procedure has made it possible to consistently combine the groups of elements: firstly, of the closest ones and then of the most distant from each other in terms of economic performance. It has been proposed to use the method of bringing data to a common scale by using the method of rationing. It gives a possibility to cluster the companies into crisis, pre-crisis and non-crisis. It has been carried out neuronet clustering of enterprises on the basis of self-organizing maps of Kohonen with the use of Deductor Studio. The obtained groups of engineering companies are analysed. The conclusions as for their state and prospects are made. These results enable a comprehensive study of the status and prospects of not just one individual enterprise, but also their groups and the industry in general. It also allows the adoption of both individual and industry solutions, taking into account location the company in one or another cluster. On this basis, the basic characteristics of red, orange, yellow, salad and blue clusters of machine-building enterprises with their economic characteristics are formulated. This structuring provides a systematic basis to overcome the contradiction between the macro, meso and micro needs in a modern national economy.

Keywords: *engineering enterprises; the crisis state; cluster analysis; multivariate statistical analysis; Kohonen network; dendrohrama.*

JEL classification: C45, C81, M11

Вступ

Існує велика кількість підходів для оцінки кризового стану підприємств, кожен з яких має свої недоліки та переваги. Сучасний стан машинобудівних підприємств залежить від великої кількості параметрів, що зумовлює труднощі, пов'язані з виявленням структури взаємозв'язків цих параметрів. В умовах, коли рішення приймаються на підставі аналізу стохастичної, неповної інформації, використання методів багатовимірного статистичного аналізу та самоорганізуючих карт Кохонена є не лише виправданим, але й необхідним.

Проблеми аналізу стану та моделювання діяльності підприємств знайшли відображення в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: І. О. Бланка, Н. Н. Буреєвої, Г. Дебок, Т. Кохонена, С. Хайкіна [1-4; 6]. Проте на застосування методів кластерного аналізу для вирішення проблем діагностики кризового стану машинобудівних підприємств звертається недостатня увага.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає у демонстрації практичного застосування методів кластерного аналізу для дослідження стану машинобудівних підприємств Полтавської області.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інформаційним забезпеченням дослідження виступила статистична звітність машинобудівних підприємств Полтавської області. Під час аналізу стану підприємств використовувалися методи багатомірного статистичного кластерного аналізу, карти Кохонена. Для проведення економіко-математичних розрахунків використовувалися комп'ютерні програми STATISTICA 6.0, Deductor Studio.

Для оцінки стану машинобудівних підприємств Полтавської області нами було використано систему показників, згрупованих за відповідними групами: фінансової стійкості, ліквідності, прибутковості та ділової активності. Перелік показників наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Показники оцінки стану машинобудівних підприємств

Групи показників	Умовне позначення	Показники
Показники прибутковості	K_{RK}	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
	K_{RA}	Коефіцієнт рентабельності активів
	OR	Операційна рентабельність
Показники оцінки фінансової стійкості	K_N	Коефіцієнт незалежності
	K_F	Коефіцієнт фінансування
	RK	Робочий капітал
Показники ліквідності	K_{PL}	Коефіцієнт поточної ліквідності
	K_{AL}	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
Показники ділової активності	T_D	Тривалість обороту дебіторської заборгованості
	T_K	Тривалість обороту кредиторської заборгованості
	K_{OV}	Коефіцієнт оборотності власного капіталу
	F	Фондовіддача
	PT	Продуктивність праці

Оцінка стану проводилася на базі 10 машинобудівних підприємств Полтавської області: ПАТ «Тепловозремонтний завод», ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «Кременчуцький колісний завод», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Промсантехніка», ПАТ «Галещинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання для тваринницьких ферм», ПАТ «Електромотор», ПАТ «Легмаш», ПАТ «Полтавський машинобудівний завод».

Перевагою кластерного аналізує те, що він дає можливість поділяти об'єкти за низкою ознак. Алгоритми кластерного аналізу можна поділити на ієрархічні та неієрархічні. У нашій роботі використовувалися ієрархічні агломеративні процедури, що полягають у послідовному об'єднанні (поділі) груп елементів спочатку найближчих(далеких), а потім все більш віддалених(близьких) один від одного.

У програмі STATISTICA реалізовані так звані агломеративні методи мінімальної дисперсії: joining (tree clustering) (деревоподібна кластеризація) і two-way joining (двовходова кластеризація), а також k-means (дівізійний метод k-середніх).

Розрахункові дані показників аналізованих підприємств за 2011-2013 рр. були внесені в електронну таблицю SpreadSheet (рис. 1).

Через те, що показники не нормовані (згідно з даними рис. 1), неможливо візуально здійснити кластеризацію підприємств та визначити їх стан. Тому всі вихідні дані повинні бути приведені до єдиного масштабу. Нами було використано наступний спосіб нормування (ф-ла 1).

$$r_{norm} = \frac{r_i - r_{min}}{r_{max} - r_{min}}, \quad (1)$$

де r_{norm} – нормоване значення показника, r_i – фактичне значення показника, r_{min} – мінімальне значення показника у сукупності, r_{max} – максимальне значення показника у сукупності.

Після такого перетворення всі значення коефіцієнтів лежать у діапазоні від 0 до 1 (див. рис. 2).

Для початку дослідимо дівізійний метод k-середніх. Кластеризуємо підприємства на кризові, передкризові і некризові, тобто число кластерів дорівнює трьом. Середнє значення для кожного з кластерів наведено в табл. 2.

У результаті роботи підприємства були розподілені по 3 кластерах, відповідно кризові, передкризові, некризові (див. табл. 3).

Данные: Таблица.sta* (13v * 30c)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	RK	K _К	K _Е	K _{КЕ}	K _{КА}	K _{КК}	K _{КА}	OR	PT	F	T _Д	T _К	K _{ОВ}
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2013	-191608	0,55	1,21	0,19	0	-0,08	-0,04	-0,25	253,76	0,02	67,03	1222,77	0,31
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2012	-177079	0,58	1,41	0,29	0	-0,04	-0,02	-0,19	180,84	0,01	211,95	1635,96	0,21
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2011	-62062	0,8	3,95	0,47	0	-0,08	-0,06	-0,71	133,14	0,01	210,68	737,37	0,11
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2013	178283	0	0	1,47	0	-32,07	-0,05	-0,35	102,6	0,19	202,16	1236,7	90,78
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2012	329496	0,05	0,05	1,9	0,42	-0,96	-0,05	-0,32	103,31	0,21	71,83	1291,41	2,98
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2011	382986	0,1	0,11	2,29	0,66	-0,26	-0,03	-0,14	117,98	0,25	11,11	309,36	1,82
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2013	-860055	0,16	0,19	0,73	0,01	0,03	0	0,03	187,18	0,15	79,25	83,49	0,97
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2012	-773421	0,15	0,18	0,76	0	0,02	0	0,02	161,83	0,12	30,11	59,91	0,84
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2011	-774829	0,14	0,16	0,79	0,21	-0,25	-0,03	-0,26	179,13	0,14	41,6	52,6	0,95
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2013	87520	0,64	1,81	1,75	0,02	0,03	0,02	0,01	294,55	1,15	36,98	29,31	1,95
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2012	86809	0,72	2,61	1,99	0,02	0,04	0,03	0,02	288,25	1,27	30,59	13,29	2,03
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2011	113412	0,71	2,47	2,53	0	0,04	0,03	0,02	279,74	1,31	12,16	13,19	1,97
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2013	55300	0,46	0,85	1,44	0,07	0,15	0,07	0,05	328,77	2,23	52,28	52,1	2,92
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2012	63171	0,33	0,48	1,33	0,2	0,17	0,06	0,06	255,14	1,78	86,14	125,42	2,65
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2011	68127	0,5	0,99	1,67	0	0,13	0,07	0,07	207,35	1,68	87,58	134,24	2
ПАТ «Промсантахніка» 2013	1221	0,18	0,22	4,26	0	-0,32	-0,06	-0,39	384	0,08	71,25	188,32	0,8
ПАТ «Промсантахніка» 2012	-2311	0,2	0,25	0,54	0	0,1	0,02	0,28	220	0,05	922,09	238,02	0,35
ПАТ «Промсантахніка» 2011	2038	0,16	0,19	2,33	0	-0,93	-0,15	-0,73	1440	0,17	125,5	-5841,82	1,27
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2013	35123	0,04	0,04	13,47	0	-1,64	-0,06	-0,15	75,38	1,2	9,52	17,24	11,02
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2012	32989	0,1	0,12	8,53	0	-0,2	-0,02	-0,03	110,74	1,83	11,95	26,09	6,45
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2011	-9383	-0,02	-0,02	0,79	0	2,34	-0,05	-0,09	98,55	1,6	80,34	524,19	-26,89
ПАТ "Електромотор" 2013	14662	0,76	3,25	3,05	0,01	0	0	0	140	0,44	61,83	18,05	3,8
ПАТ "Електромотор" 2012	16467	0,8	4,02	3,77	0,08	0,09	0,07	0,02	169,84	6,85	12,45	7,41	5,05
ПАТ "Електромотор" 2011	15511	0,81	4,36	3,47	0,01	-0,07	-0,06	-0,01	224,66	9,77	7,54	8,65	5,9
ПАТ "Легмаш" 2013	-5021	0,3	0,42	0,54	0,27	0,01	0	0,01	130,65	0,3	60,46	-463,99	0,95
ПАТ "Легмаш" 2012	-6063	0,27	0,37	0,51	0	0,01	0	0,01	91,37	0,29	91,51	70120	0,97
ПАТ "Легмаш" 2011	-5377	0,29	0,41	0,52	0	0,01	0	0,01	95,96	0,49	85,89	9534,51	1,19
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2013	-9403	0,3	0,43	0,86	0,62	0	0	0	84,72	0,46	3,15	80,36	0,83
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2012	-6545	0,62	1,62	0,61	0	0,04	0,02	0,04	77,08	0,53	1,31	20,75	0,87
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2011	-1991	0,65	1,85	0,88	0	0	0	0	82,03	0,62	6,51	30,54	0,88

Рис. 1. Розрахункові дані машинобудівних підприємств за 2011-2013 рр.

Данные: Таблица.sta (13v * 30c)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	RK	K _К	K _Е	K _{КЕ}	K _{КА}	K _{КК}	K _{КА}	OR	PT	F	T _Д	T _К	K _{ОВ}
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2013	0,537751	0,686747	0,280822	0	0	0,929672	0,5	0,475248	0,130718	0,001025	0,071374	0,093002	0,231155
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2012	0,54944	0,722892	0,326484	0,00753	0	0,930834	0,590909	0,534653	0,077282	0	0,228763	0,098441	0,230305
ПАТ "Тепловозоремонтний завод" 2011	0,641968	0,987952	0,906393	0,021084	0	0,929672	0,409091	0,019802	0,042327	0	0,227383	0,086612	0,229455
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2013	0,835321	0,024096	0,004566	0,096386	0	0	0,454545	0,376238	0,019947	0,018443	0,21813	0,093185	1
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2012	0,956968	0,084337	0,015982	0,128765	0,636364	0,904098	0,454545	0,405941	0,020467	0,020492	0,076587	0,093905	0,253846
ПАТ "Потавський автоагрегатний завод" 2011	1	0,144578	0,02968	0,158133	1	0,924441	0,545455	0,584158	0,031217	0,02459	0,010643	0,080977	0,243987
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2013	0	0,216867	0,047945	0,040663	0,015152	0,932868	0,681818	0,752475	0,081928	0,014344	0,084646	0,078004	0,236764
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2012	0,069695	0,204819	0,045662	0,042922	0	0,932578	0,681818	0,742574	0,063351	0,01127	0,031278	0,077693	0,235659
ПАТ "АвтоКрАЗ" 2011	0,068563	0,192771	0,041096	0,045181	0,318182	0,924731	0,545455	0,465347	0,076028	0,01332	0,043756	0,077597	0,236594
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2013	0,762304	0,795181	0,417808	0,11747	0,030303	0,932868	0,772727	0,732673	0,166069	0,116803	0,038739	0,077291	0,245092
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2012	0,761732	0,891566	0,600457	0,135542	0,030303	0,933159	0,818182	0,742574	0,155992	0,129098	0,031799	0,07708	0,245772
ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2011	0,783133	0,879518	0,568493	0,176205	0	0,933159	0,818182	0,742574	0,149756	0,133197	0,011783	0,077078	0,245262
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2013	0,736384	0,578313	0,19863	0,094127	0,106061	0,936356	1	0,772277	0,185685	0,227459	0,055355	0,077591	0,253336
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2012	0,742716	0,421687	0,114155	0,085843	0,30303	0,936937	0,954545	0,782178	0,131729	0,181352	0,092128	0,078556	0,251041
ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод" 2011	0,746703	0,626506	0,230594	0,114446	0	0,935774	1	0,792079	0,096708	0,171107	0,093692	0,078672	0,245517
ПАТ «Промсантахніка» 2013	0,692878	0,240964	0,054795	0,306476	0	0,922697	0,409091	0,336634	0,226158	0,007172	0,075957	0,079384	0,235319
ПАТ «Промсантахніка» 2012	0,690037	0,26506	0,061644	0,026355	0	0,934903	0,772727	1	0,105978	0,004098	1	0,080038	0,231495
ПАТ «Промсантахніка» 2011	0,693535	0,216867	0,047945	0,161145	0	0,904969	0	0	0,161639	0,134875	0	0,239313	
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2013	0,720152	0,072289	0,013699	1	0	0,884336	0,409091	0,574257	0	0,121926	0,008916	0,077132	0,322172
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2012	0,718435	0,144578	0,031963	0,628012	0	0,926184	0,590909	0,693069	0,025912	0,186475	0,011555	0,077248	0,283335
ПАТ "Галешинський машинобудівний завод" 2011	0,684347	0	0	0,045181	0	1	0,454545	0,633663	0,16979	0,16291	0,085829	0,083805	0
ПАТ "Електромотор" 2013	0,703691	0,939759	0,746575	0,215361	0,015152	0,931997	0,681818	0,722772	0,047354	0,471311	0,01881	0,077142	0,260814
ПАТ "Електромотор" 2012	0,705143	0,987952	0,922374	0,269578	0,121212	0,934612	1	0,742574	0,069221	0,70082	0,012098	0,077002	0,271437
ПАТ "Електромотор" 2011	0,704374	1	1	0,246988	0,015152	0,929962	0,409091	0,712871	0,109393	1	0,006786	0,077019	0,278661
ПАТ "Легмаш" 2013	0,687857	0,385542	0,100457	0,026355	0,409091	0,932287	0,681818	0,732673	0,040502	0,029713	0,064239	0,070796	0,236594
ПАТ "Легмаш" 2012	0,687018	0,349398	0,089041	0,024096	0	0,932287	0,681818	0,732673	0,011718	0,028689	0,09796	1	0,236764
ПАТ "Легмаш" 2011	0,68757	0,373494	0,098174	0,024849	0	0,932287	0,681818	0,732673	0,015081	0,04918	0,091857	0,202422	0,238633
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2013	0,684331	0,385542	0,10274	0,050452	0,939394	0,931997	0,681818	0,722772	0,006844	0,046107	0,001998	0,077963	0,235574
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2012	0,686631	0,771084	0,374429	0,031627	0	0,933159	0,772727	0,762376	0,001246	0,053279	0	0,077178	0,235914
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2011	0,690294	0,807229	0,426941	0,051958	0	0,931997	0,681818	0,722772	0,004873	0,0625	0,005647	0,077307	0,235999

Рис. 2. Нормовані дані підприємств

Таблиця 2. Описова статистика для кожного кластеру

	Кластер 1			Кластер 2			Кластер 3		
	Середнє	Станд. відх.	Дисперсія	Середнє	Станд. відх.	Дисперсія	Середнє	Станд. відх.	Дисперсія
RK	0,693042	0,076470	0,005848	0,545629	0,304489	0,092714	0,814374	0,152351	0,023211
KN	0,821131	0,140836	0,019835	0,191767	0,116184	0,013499	0,284337	0,157228	0,024721
KF	0,538462	0,276785	0,076610	0,044711	0,030123	0,000907	0,072603	0,045986	0,002115
KPL	0,113763	0,091520	0,008376	0,203439	0,306951	0,094219	0,089910	0,054260	0,002944
KAL	0,024476	0,041281	0,001704	0,027778	0,091557	0,008383	0,657576	0,310070	0,096143
KRK	0,932555	0,002183	0,000005	0,852320	0,269722	0,072750	0,925952	0,013012	0,000169
KRA	0,727273	0,208299	0,043388	0,530303	0,208149	0,043326	0,663636	0,189060	0,035744
OR	0,651942	0,211305	0,044650	0,586634	0,260185	0,067696	0,645544	0,152809	0,023351
PT	0,094705	0,060324	0,003639	0,136923	0,278899	0,077785	0,046152	0,049455	0,002446
F	0,235892	0,306283	0,093809	0,052852	0,065427	0,004281	0,060451	0,068283	0,004663
Td	0,061709	0,078897	0,006225	0,157063	0,271559	0,073744	0,049119	0,040416	0,001633
Tk	0,080878	0,007165	0,000051	0,160542	0,268017	0,071833	0,080440	0,008430	0,000071
Kov	0,246825	0,015605	0,000244	0,291337	0,235941	0,055668	0,244208	0,008248	0,000068

До першого кластеру (некризові) потрапили наступні 13 підприємств: ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2013, ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2012, ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2011, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2013, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2012, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2011, ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» 2013, ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» 2011, ПАТ «Електромотор» 2013, ПАТ «Електромотор» 2012, ПАТ «Електромотор» 2011, ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2012, ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2011. До третього кластеру (передкризові) – наступні: ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» 2012, ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» 2011, ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» 2012, ПАТ «Легмаш» 2013, ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» 2013. Інші підприємства потрапили до другого (кризового) кластеру.

Проведемо кластеризацію агломеративним методом деревовидної кластеризації. Як правило ієрархічного об'єднання в кластери, оберемо метод поодинокого зв'язку. На рис. 3 зображено діаграму стану підприємств.

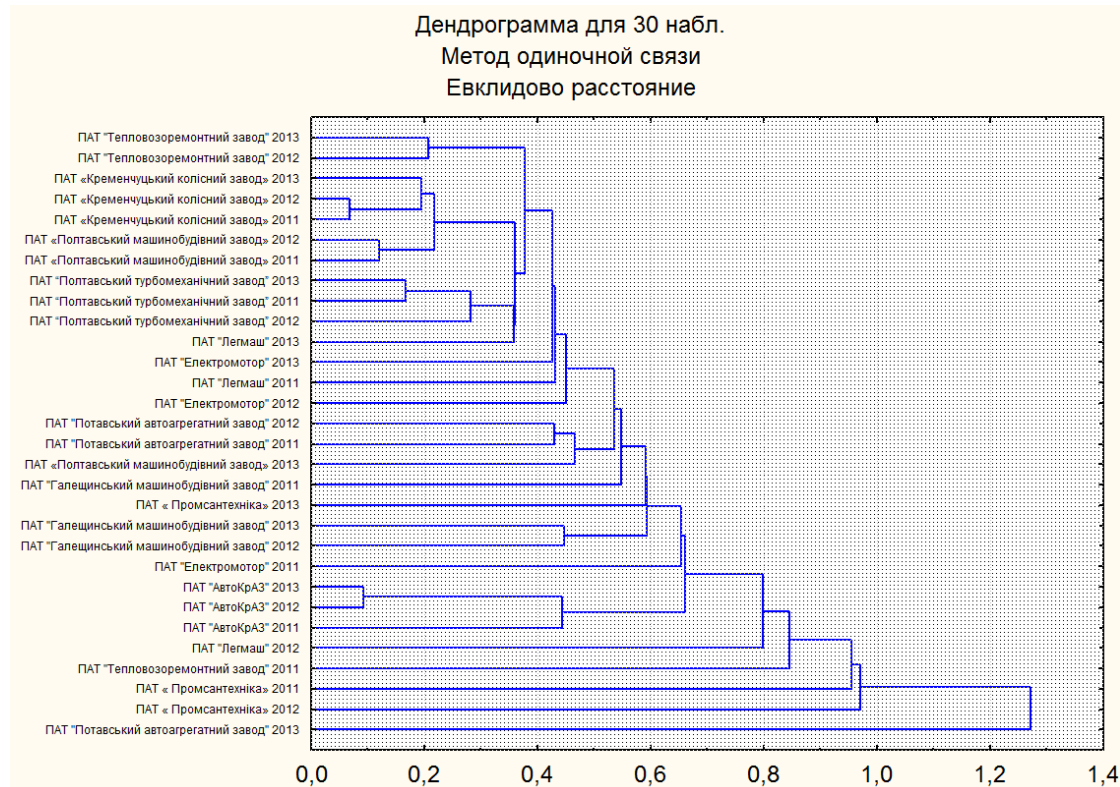


Рис. 3. Горизонтальна деревовидна діаграма досліджуваних підприємств

Згідно з даними рис. 3 підприємства ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод» 2013, ПАТ «Промсантехніка» 2012, ПАТ «Промсантехніка» 2011, ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2011, ПАТ «Легмаш» 2012, ПАТ «АвтоКрАЗ» 2013, ПАТ «АвтоКрАЗ» 2012, ПАТ «АвтоКрАЗ» 2011, ПАТ «Електромотор» 2011, ПАТ «Галещинський машинобудівний завод» 2013, ПАТ «Галещинський машинобудівний завод» 2012, ПАТ «Промсантехніка» 2013 можна характеризувати як кризові.

До кластеру некризових належать наступні підприємства: ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2013, ПАТ «Тепловозоремонтний завод» 2012, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2013, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2012, ПАТ «Кременчуцький колісний завод» 2011, ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» 2011.

Розглянемо нейромережову кластеризацію мережами Кохонена стану підприємств. Мережа Кохонена розпізнає кластери в навчальних даних і відносить всі дані до тих чи інших кластерів. Перевага мережі в тому, що вона здатна функціонувати в умовах перешкод, тому що число класів фіксоване, ваги модифікуються повільно, налаштування ваг закінчується після навчання. Побудуємо карти Кохонена вхідних значень показників підприємств за 2013 р. (рис. 4).

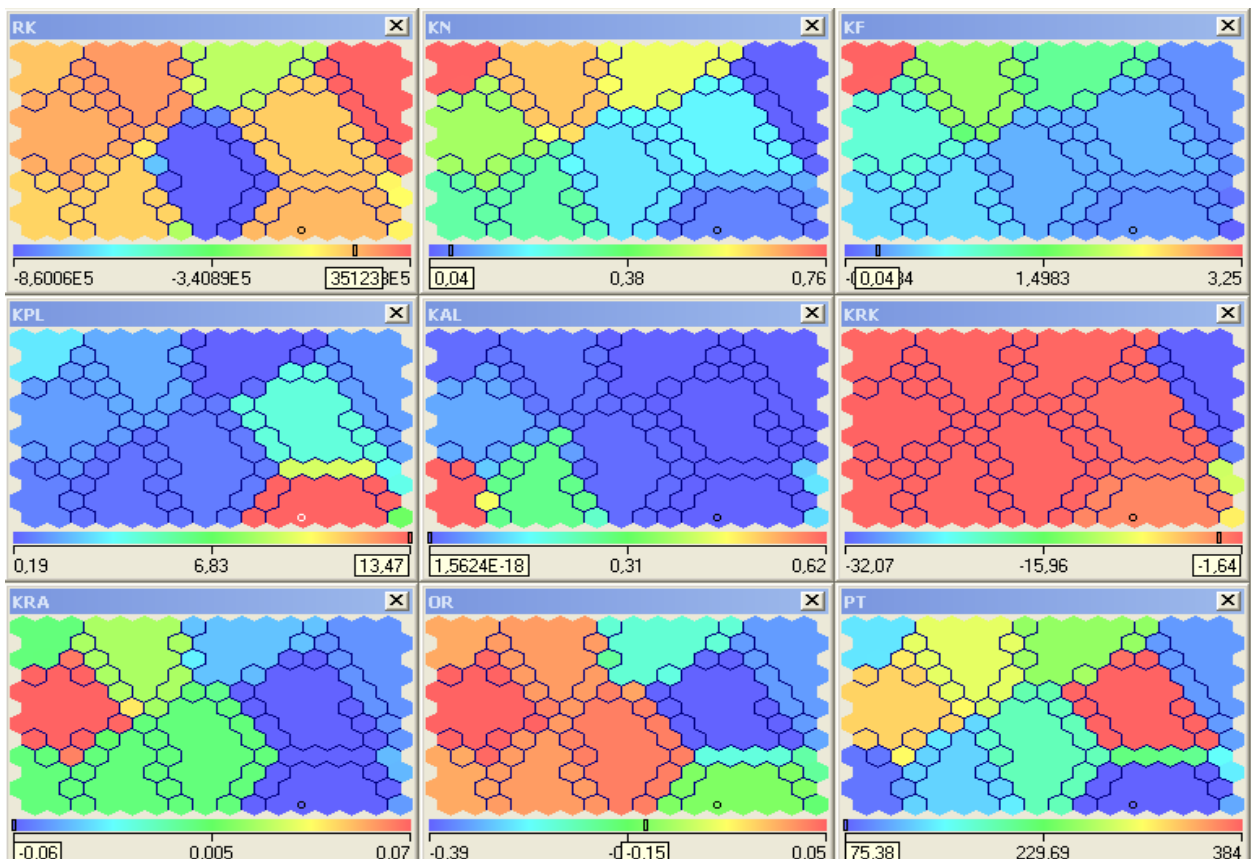


Рис. 4. Карти Кохонена вхідних значень

а) робочий капітал, б) коефіцієнт незалежності, в) коефіцієнт фінансування, г) коефіцієнт поточної ліквідності, д) коефіцієнт абсолютної ліквідності, е) коефіцієнт рентабельності капіталу, є) коефіцієнт рентабельності активів, ж) операційна рентабельність, з) продуктивність праці

У результаті навчання самоорганізованої карти Кохонена отримуються матриця відстаней та кластери підприємств. На рис. 5 наведено кластери машинобудівних підприємств.

Згідно з даними рис. 5 у програмному продукті Deductor Studio ми можемо виокремити кожне підприємство та подивитися, у який кластер воно потрапило. Змінюючи значення вхідних показників, можна розробити рекомендації щодо покращення стану та переходу підприємств у більш сприятливий кластер.

У табл. 4 наведено характеристику кластерів машинобудівних підприємств.

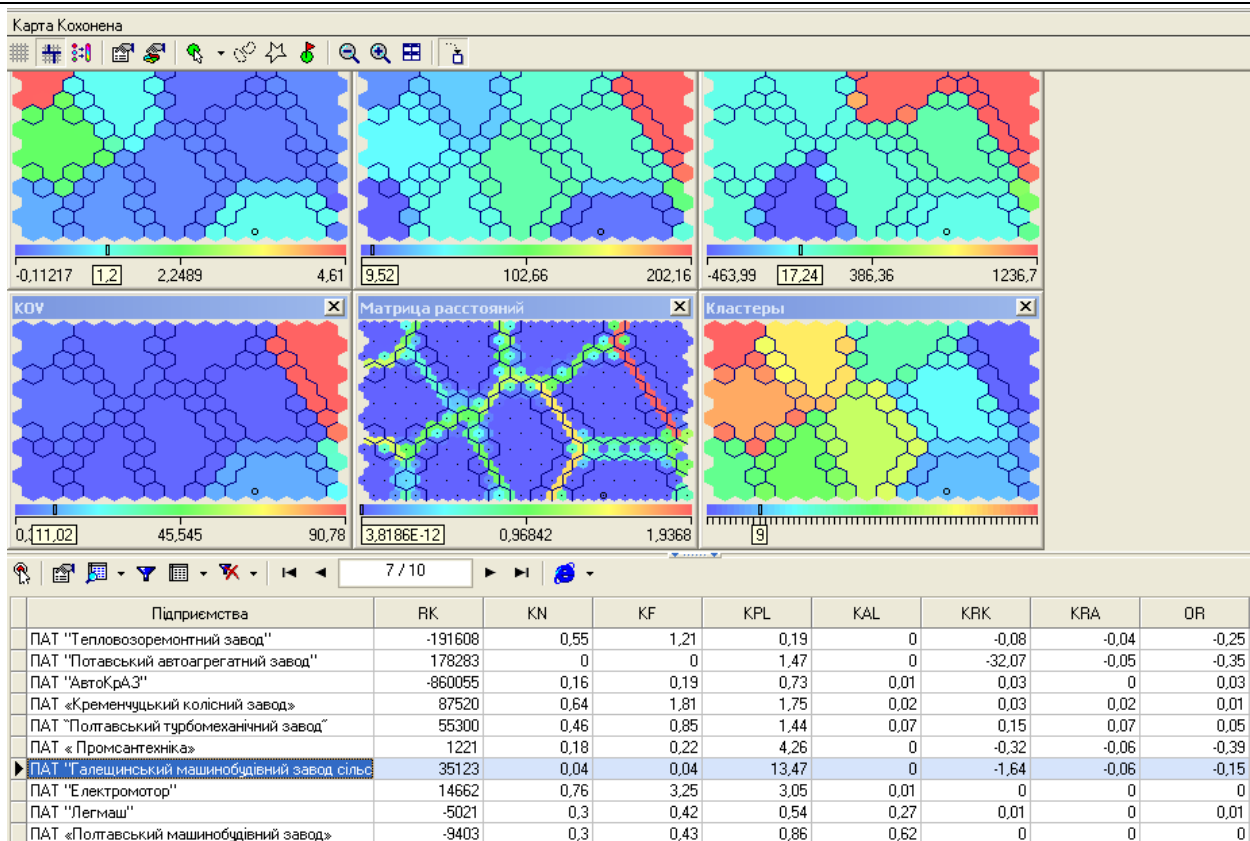


Рис. 5. Кластери машинобудівних підприємств

Таблиця 4. Характеристика кластерів машинобудівних підприємств

№ кластеру	Підприємства, які увійшли	Характеристика
1 (червоний)	ПАТ «Тепловозоремонтний завод», ПАТ «Електромотор»	Кластер характеризується найліпшим станом підприємств, високим рівнем майже всіх аналізованих показників
2 (помаранчевий)	ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	Високий рівень показників рентабельності
3 (жовтий)	ПАТ «Кременчуцький колісний завод»	Високий рівень показників оцінювання.
4 (салатний)	ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «Легмаш», ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	Практично всі показники цього кластеру нижчі за середні.
5 (блакитний)	ПАТ «Промсантехніка», ПАТ «Галещинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання для тваринницьких ферм»	Низький рівень усіх показників оцінювання. Підприємства у кризовому стані.
6 (синій)	ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»	Дуже низький рівень майже всіх показників оцінювання. Підприємства у кризовому стані.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У роботі були застосовані сучасні методи кластерного аналізу: багатомірний кластерний аналіз, неймерережева кластеризація картами Кохонена для аналізу кризового стану машинобудівних підприємств Полтавської області. Комплексне застосування запропонованих методів дозволить досягнути найкращого результату оцінки стану підприємств та розробити рекомендації щодо подальшого його покращення. Серед актуальних перспектив подальших досліджень слід зазначити

розробку заходів щодо практичного застосування запропонованої методики в практику машинобудівельних підприємств.

Список літератури

1. Бланк, И. А. *Основы финансового менеджмента. Т. 2 [Текст] / И. А. Бланк.* – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Боровиков, В. П. *Популярное введение в программу STATISTICA [Текст] / В. П. Боровиков.* – М. : КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.
3. Буреева, Н. Н. *Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA» [Текст] / Н. Н. Буреева.* – Нижний Новгород, 2007. – 112 с.
4. Дебок, Г. *Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт [Текст] / Г. Дебок, Т. Кохонен; пер. с англ.* – М. : Альпина, 2001. – 317 с.
5. *Забезпечення реалізації повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційна база даних емітентів [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
6. Haykin, S. *Neural networks: a comprehensive foundation [Текст] /S. Haykin.* – New York: MacMillan College Publishing Co., 1994. – 842 p.

References

1. Blank, I. A. (1999). *Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of financial management]*, Kiev, Nika-Center, Ukraine.
2. Borovikov, V. P. (1998). *Populyrnoye vvedeniye v programmu STATISTIKA [A popular introduction to the program STATISTICA]*, Moscow, ComputerPress, Russia.
3. Bureeva, N. N. (2007). *Mnogomerny statisticheskii analiz s ispolzovaniem PPP «STATISTICA» [Multivariate statistical analysis using the program STATISTICA]*, Nizhny Novgorod, Russia.
4. Debok, G. (2001). *Analiz finansovykh dannykh s pomoshchiu samoorganizuiushchikhsia kart [Analysis of financial data using self-organizing maps]*, Moscow, Alpina, Russia.
5. *Zabezpechennia realizatsii povnovazhen Derzhavnoi komissii z tsinnykh paperiv ta fondovogo rynku. Informatsiina baza danykh emitentiv. (n.d.). [Ensuring the implementation of the powers of the State Commission on securities and stock market. Information database issuers]. Retrieved from: <http://smida.gov.ua>.*
6. Haykin, S. (1994). *Neural networks: a comprehensive foundation*, New York: MacMillan College Publishing Co., USA.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Олексій Анатолійович МИХАЛЬЧЕНКО

кандидат економічних наук,
директор Інституту післядипломного навчання,
Національного авіаційного університету
E-mail: 4067651@ukr.net

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АВІАБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Михальченко, О. А. Управління конкурентоспроможним потенціалом авіабудівних підприємств в умовах глобалізації [Текст] / Олексій Анатолійович Михальченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 182-187. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано стан світової господарської системи в сучасних умовах та його вплив на розвиток промислової сфери господарювання, визначено особливості розвитку підприємств авіабудівної сфери діяльності. У зв'язку з сучасними вимогами на світовому ринку, які формуються відповідно до сучасного стану світової господарської системи та рівня конкурентних відношень на міжнародному промисловому ринку (що базується на основі взаємозв'язку успішності функціонування суб'єкта господарювання та ефективності конкурентної стратегії, впливаючи на результативність позиціонування його на цільовому ринку), обґрунтовано необхідність розвитку поняття «конкурентний потенціал». Встановлено на теоретичному та прикладному рівні гостру потребу в механізмі формування конкурентного потенціалу підприємства та управління ним (з урахуванням великого ступеня змінності ринкового оточення сучасного підприємства). Запропоновано теоретико-методологічний підхід до формування конкурентного потенціалу промислового підприємства в авіабудівній галузі (в складних умовах активізації глобалізаційних процесів у світовій господарській системі, що супроводжується ускладненнями післякризового періоду світової промисловості та рецесією на світовому ринку промислової продукції). Сформульовані мета, завдання та принципи процесу побудови загального механізму управління конкурентним потенціалом авіабудівних підприємств в умовах глобалізації з урахуванням особливостей сфери діяльності та умов господарювання, на основі чого запропоновано модель взаємозалежності факторів управління конкурентним потенціалом підприємства та модель управління конкурентним потенціалом промислового підприємства, які надають можливості своєчасного виявлення резервів підвищення та розширення конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства авіабудівної галузі. Запропоновано власне визначення економічного поняття «система управління конкурентним потенціалом підприємства», яке, на відміну від наявних, робить наголос на необхідності забезпечення гнучкості механізму задля максимального використання конкурентних можливостей підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності, який функціонує в умовах глобальної конкуренції.

Ключові слова: потенціал; авіабудівне підприємство; концепція; ресурси; управління.

**MANAGEMENT OF AIRCRAFT ENTERPRISES COMPETITIVE POTENTIAL IN IN THE
CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

Abstract

The state of the world economic system in modern conditions and its impact on the development of economic and industrial spheres have been analysed. The features of the development of enterprises of Aircraft shere are defined. In connection with the modern requirements in the world market, which are formed according to the current state of the world economic system and the level of competitive relations in the international industrial market (which is based on the relationship of successful operation of a business entity and efficiency of competitive strategy and influence the effectiveness of its positioning in the target market) it has been grounded necessity of development the concept of "competitive potential". The need in the mechanism of formation of the competitive potential of the company and its management (including a large degree of variability of the market environment of the modern enterprise) has been established in theoretical and application level. Theoretical and methodological approaches to the formation of the competitive potential of industrial enterprise in the aviation industry (in difficult conditions of activation of globalization processes in the world economic system that are accompanied by complications of post-crisis global industry and the recession in the global market of industrial production) are suggested. The goal, objectives and principles of the process of building of a common control mechanism by competitive potential of aircraft construction enterprises in the context of globalization are formulated. The author has proposed a model of interdependence of control factors and competitive potential of the enterprise and also the competitive potential management model. These models provide opportunities for timely identification of reserves of increase and enhance the competitive potential of industrial enterprises of aircraft industry. It has been suggested the author's definition of the economic concept of "control system of competitive potential of the enterprise", which is in contrast to the existing emphasizes the need for flexibility of the mechanism to maximize the competitive capabilities of the enterprise as a business entity which operates in conditions of global competition.

Keywords: potential; aircraft construction company; concept; resources; management.

JEL classification: M200, P120

Вступ

У сучасних умовах розвитку світової господарської системи відбувається галузева та економічна криза, процес якої в деяких країнах затягнувся (це група країн з трансформаційною економікою за класифікацією ООН), а в деяких змінився не менше важким післякризовим періодом (країни з розвиненою економікою), що супроводжується розвитком глобалізаційних процесів (що, з одного боку, сприяє розвитку міжнародного бізнесу, а з іншого – викликає міжнаціональні конфліктні ситуації). Усе це сприяє ускладненню ринкових відносин як на міжнародному, так і на національному рівні. Незважаючи на факт, що під впливом світових кризових явищ створилася галузева реструктуризація на користь сфери послуг, у сфері авіапослуг спостерігається зниження попиту на авіап перевезення, яке супроводжується непостійністю цін на нафту. Це вимагає від авіапідприємств переходу на складний режим функціонування шляхом зміни господарських стратегій. Зазначені обставини несприятливо відобразилися на стані авіабудівної галузі, що пояснюється фактором вторинності попиту. Під впливом усіх вищезазначених факторів на сучасному світовому ринку підвищується ризик функціонування промислових підприємств та загострюється конкурентна боротьба (і авіабудівна галузь не є винятком), тому саме в сучасних умовах підвищується значущість ефективності формування та розвитку конкурентної стратегії підприємства, спрямованої на формування конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його продукції (що вимагає формування сучасних підходів та напрямів як на науковому, так і на прикладному рівні). Саме від цього залежить успішність функціонування та розвитку підприємства (як господарської одиниці), галузі, національної (що має особливе значення для вітчизняної господарської системи, тому що саме в Україні економічна криза ускладнюється політичною, соціальною та промисловою) та світової економіки.

Мета та завдання статті

Мета нашої статті – сформувані теоретико-методологічні підходи до формування загального механізму управління конкурентним потенціалом авіабудівельних підприємств в умовах глобалізації.

Через те, що успішність функціонування будь-якого підприємства залежить від ефективності конкурентної стратегії та результативного позиціонування його на цільовому ринку (а в умовах глобалізації світовій економіці та інтенсивного розвитку міжнародного бізнесу в міжнародному ринковому просторі), на сьогодні існує гостра потреба у механізмі формування конкурентного потенціалу підприємства та управління ним (через великий ступінь змінності ринкового оточення сучасного підприємства). Що стосується промислової сфери, то ситуація ускладнюється з причини вторинності попиту промислової продукції, високої наукоємності виробництва, підвищених вимог цільових споживачів, обмеженості ринку збуту, нееластичності попиту та ін.

При проведенні цього дослідження перш за все необхідно сформувані мету системи управління конкурентним потенціалом підприємства в умовах глобалізації, яка повинна полягати у розробці конкурентної стратегії забезпечення конкурентних переваг підприємства на цільових сегментах міжнародного ринку з урахуванням особливостей кожного з них шляхом управління конкурентоспроможністю підприємства загалом.

Таким чином, процес побудови механізму управління конкурентним потенціалом підприємства в умовах глобалізації для досягнення поставленої мети досліджуваного процесу з наукової позиції промислового повинен вирішувати наступні завдання:

- визначити мету та прикладні цілі формування системи управління конкурентним потенціалом промислового підприємства як самостійного наукового напрямку;
- на основі історично-економічного аспекту дослідження сформувані основні складові системи управління конкурентним потенціалом промислового підприємства;
- встановити та обґрунтувати зв'язок між встановленими елементами загальної системи управління конкурентним потенціалом промислового підприємства;
- забезпечення збалансованості внутрішньої системи кожного елемента із загальним механізмом управління конкурентним потенціалом підприємства;
- забезпечення гнучкості механізму управління конкурентним потенціалом з максимальним відстеженням та врахуванням будь-яких змін у зовнішньому маркетинговому оточенні підприємства (на світовому, міжнародному, національному, галузевому, міжгалузевому та регіональному рівні);
- встановити взаємозв'язок та ступінь взаємовпливу конкурентних переваг, системи управління конкурентоспроможністю підприємства та конкурентної стратегії;
- дослідити конкурентоспроможність у межах механізму управління конкурентним потенціалом підприємства на трьох рівнях: міжнародному, галузевому, національному та макрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження

При формуванні концепції управління конкурентним потенціалом підприємства для підвищення його ефективності необхідно використовувати системно-ситуативний підхід, для чого цей механізм необхідно уявити у системно-цільовому вигляді (світовий досвід підтверджує найкращу ефективність саме цього підходу). Але при цьому необхідно враховувати принципи побудови системи.

Чумаченко Н. Г. та Заботіна Р. І. ще у 1981 році, висловлюючи думку багатьох науковців, обґрунтовано окреслили основні принципи формування будь-якої економічної системи [6]:

- усі її елементи повинні мати спільну мету;
- складається із взаємопов'язаних елементів, які утворюють її внутрішню структуру;
- існує в оточенні і, через це, разом із внутрішніми елементами має зовнішнє оточення, яке обмежує систему;
- має певні ресурси, які забезпечують її функціонування;
- очолюється керівним центром, який забезпечує її рух до визначеної мети.

На основі сформованих мети, відповідних завдань, встановлених принципів використання системно-цільового підходу на цьому етапі дослідження з'являється можливість сформувані модель управління конкурентним потенціалом авіабудівельного підприємства в умовах глобалізації (рис. 1, рис. 2).

Таким чином, на цьому етапі дослідження з'являється можливість сформувані власне визначення категорії «Система управління конкурентним потенціалом підприємства», під котрою необхідно розуміти гнучкий механізм управління сукупністю взаємопов'язаних та взаємозалежних ресурсних підсистем підприємства як господарської одиниці, що сприяє максимізації прибутковості та ефективності функціонування підприємства в міжнародному ринковому середовищі за рахунок закріплення наявних конкурентних позицій та відкриття нових конкурентних можливостей підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті проведеного дослідження було встановлено гостру необхідність у формуванні системи управління конкурентним потенціалом як самостійної наукової течії. На основі сформованих мети, завдань та підходів було розроблено модель процесу управління конкурентним потенціалом підприємства в умовах глобалізації світової господарської системи, яка заснована на принципах цілеспрямованості, системності, взаємозалежності, взаємозв'язку, гнучкості.

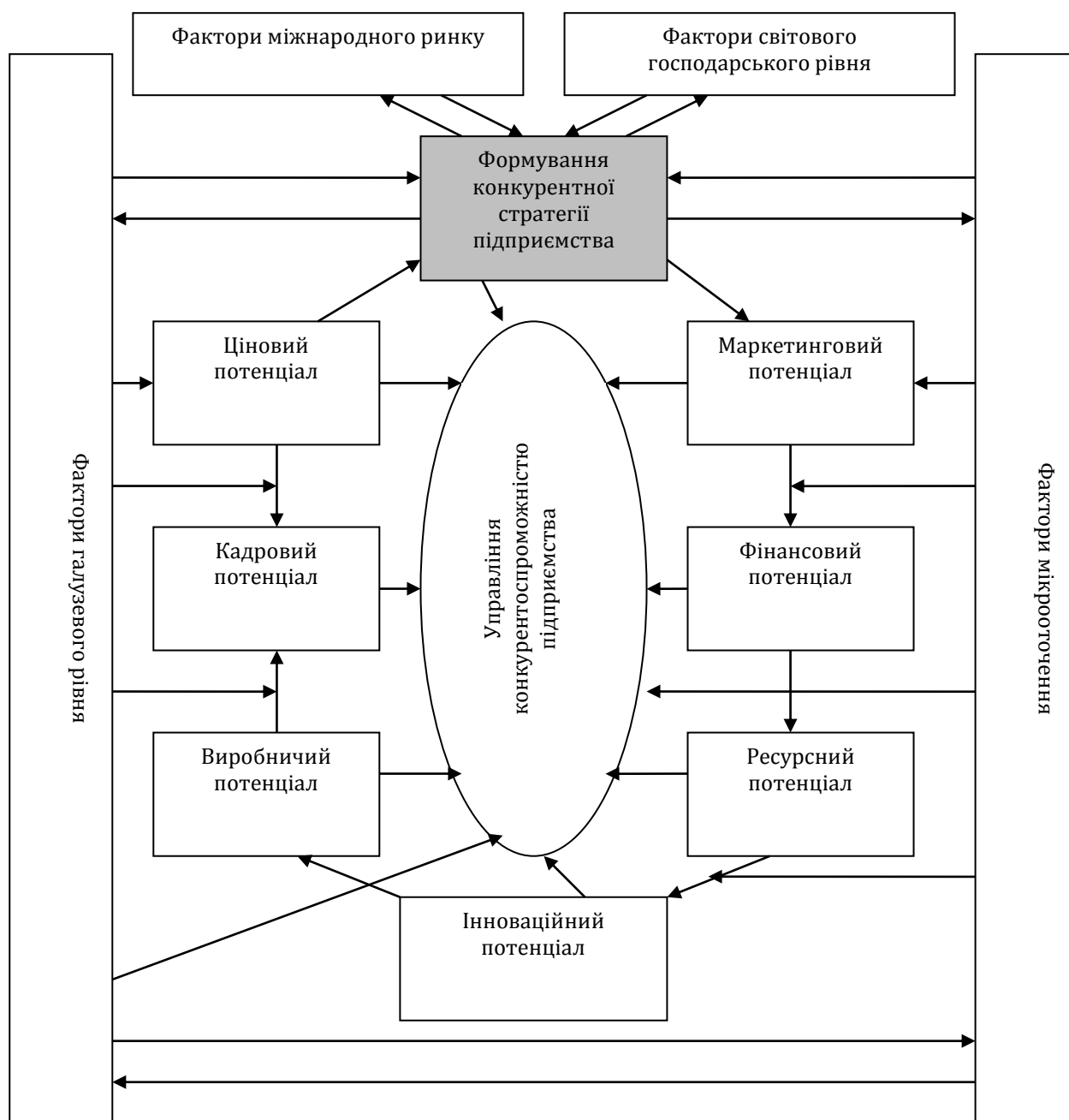


Рис. 1. Модель взаємозалежності факторів управління конкурентним потенціалом підприємства

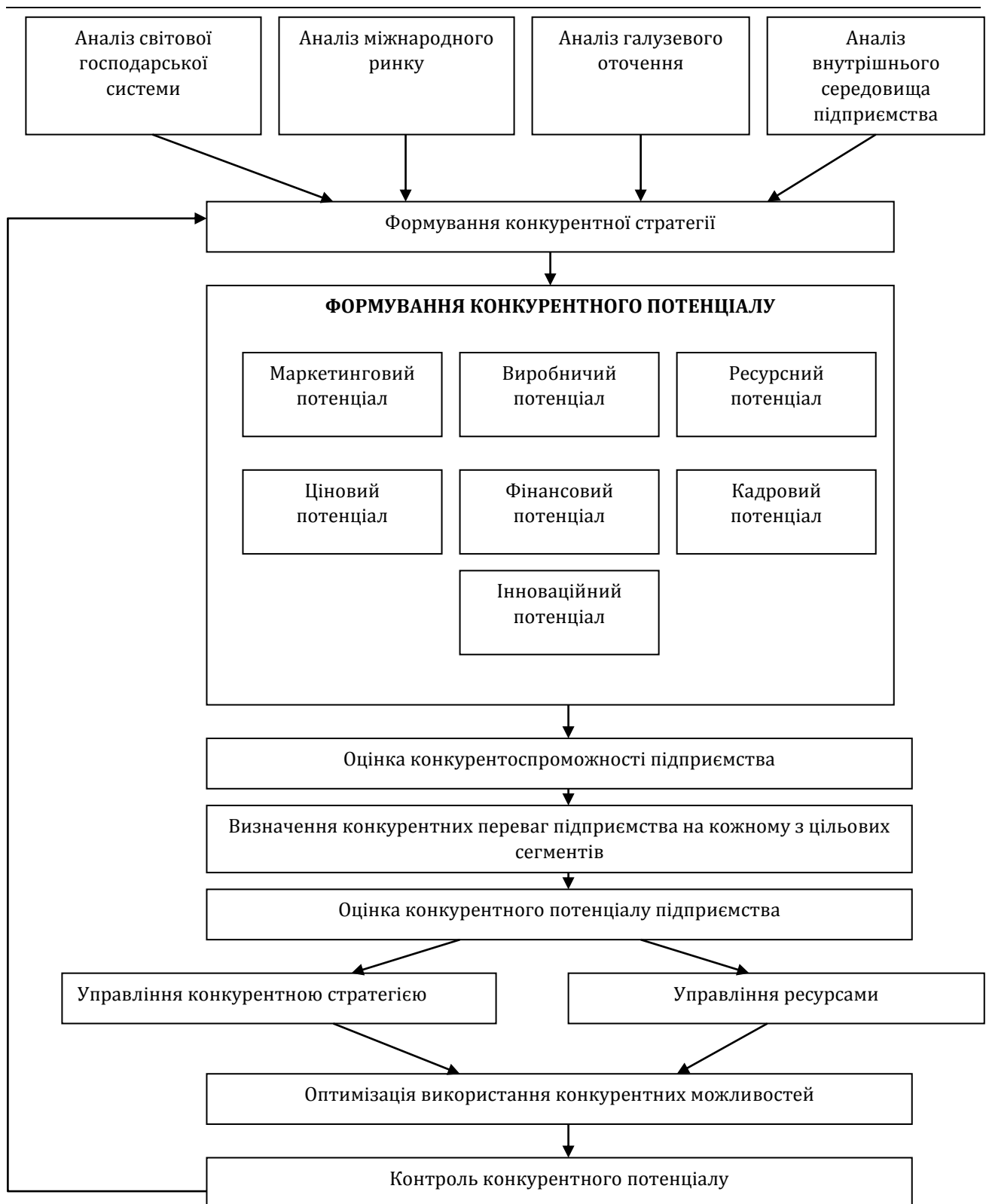


Рис. 2. Модель управління конкурентним потенціалом підприємства

Список літератури

1. Войцеховская, И. А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И. А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. – 2006. – №1(17).
2. Фомченкова, Л. В. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / Л. В. Фомченкова, М. И. Дли // Российское предпринимательство. – 2006. – №5.
3. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент: конспект лекций / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог, 1995. – 345с.
4. Юлдашева, О. У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала фирмы / О. У. Юлдашева; Под ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во Инфо-да, 2005. – 240 с.
5. Ламбен, Ж. -Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. -Ж. Ламбен ; Пер. с фр. -СПб. : Наука, 1996. – С. 589.
6. Чумаченко, Н. Г. Теория управленческих решений: учебн. пособие для ВУЗов / Н. Г. Чумаченко, Р. И. Заботина. – К. : Вища школа, 1981. – 248 с.

References

1. *Vojcehovskaja, I. A. (2006). Potencial predprijatija kak osnova ego konkurentosposobnosti. Problemy sovremennoj jekonomiki, №1(17).*
2. *Fomchenkova, L. V. & Dli, M. I. (2006). Konkurentnyj potencial – osnova povyshenija konkurentosposobnosti promyshlennogo predprijatija. Rossijskoe predprinimatel'stvo, 5.*
3. *Holdshstein, H. Ya. (1995). Stratehycheskyi menedzhment. Tahanroh.*
4. *Juldasheva, O. U. (2005). Teorija i metodologija formirovanija i razvitija marketingovogo potenciala firmy. SPb. : Izd-vo Info-da.*
5. *Lamben, Zh. -Zh. (1996). Strategicheskij marketing. Evropejskaja perspektiva. SPb. : Nauka.*
6. *Chumachenko, N. G. & Zabolina R. I. (1981). Teorija upravlencheskih reshenij. Kyiv : Vishha shkola.*

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014 р.

Ростислав Богданович ОКРЕПКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: rostik6@ukr.net

Андрій Миколайович БУТОВ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організації та інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: andrewbutik@yahoo.com

**ТАКТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ
ДИСПРОПОРЦІЙ У ВИРОБНИЦТВІ ТА СПОЖИВАННІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Окрепкий, Р. Б. Тактичне прогнозування попиту як інструмент подолання диспропорцій у виробництві та споживанні продукції підприємства [Текст] / Ростислав Богданович Окрепкий, Андрій Миколайович Бутов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 188-194. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено низку питань щодо методичного забезпечення короткострокового прогнозування кон'юнктурних показників. Визначено роль тактичного прогнозування попиту як інструменту подолання кон'юнктурних диспропорцій на ринку. Доведено доцільність використання адаптивного підходу в короткостроковому періоді та розроблено модель тактичного прогнозування попиту на продукцію, яка поєднує принципи експоненційного згладжування та факторну складову.

Метою статті є розробка моделі тактичного прогнозування попиту залежно від температурних показників, яка б дозволила підприємству усунути диспропорції між виробництвом та споживанням продукції та коригувати виробничо-збутову стратегію поведінки на ринку відповідно до змін кон'юнктури.

Метод дослідження. Теоретичною та методологічною основою статті виступають фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з питань маркетингу загалом та кон'юнктурних досліджень зокрема. У нашій роботі для розроблення моделі застосовується метод економіко-математичного моделювання.

Результати дослідження. Розроблена модель може слугувати інструментом пристосування до стихійності ринку, оскільки дозволяє поетапно коригувати розроблену виробничо-збутову стратегію поведінки на ринку відповідно до змін кон'юнктури, непередбачуваних коливань ринку, тобто адекватно реагувати на фактори невизначеності і ризику, властиві зовнішньому середовищу; може використовуватися як інструмент усунення диспропорцій між виробництвом та споживанням продукції, що приведе до зменшення ризику дефіциту або надлишку продукції на ринку та оптимізує розподіл наявних ресурсів виробників.

Ключові слова: кон'юнктура ринку; тактичне прогнозування попиту; адаптивний підхід; експоненційне згладжування.

Rostyslav Bogdanovych OKREPKYI

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of International Management and Marketing,
Ternopil National Economic University
E-mail: rostik6@ukr.net

Andriy Mykolayovych BUTOV

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management of Organizations and Innovation Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: andrewbutik@yahoo.com

TACTICAL FORECASTING OF DEMAND AS A TOOL OF OVERCOMING OF IMBALANCES IN PRODUCTION AND CONSUMPTION OF ENTERPRISE PRODUCTS

Abstract

Introduction. The paper investigates some questions about the methodological support of short-term forecasting of market indicators. It has been defined the role of tactical demand forecasting as a tool to overcome short-term imbalances in the market. It has been proved the feasibility of using an adaptive approach in the short term and developed the model of tactical demand forecasting for products, which combines the principles of exponential smoothing factor and component.

Purpose of the article is to develop a model of tactical demand forecasting depending on temperature, which would allow the company to eliminate imbalances between production and consumption of products and to adjust production and sales strategy for the market in response to changes in market conditions.

Method (methodology). Theoretical and methodological basis of the article are the fundamentals of economic theory, scientific works of leading Russian and foreign scientists in the field of marketing in general and market research in particular. In order to develop the model, we have applied the method of mathematical modeling.

Results. The developed model can serve as a tool for adaptation to spontaneous market. It allows to gradually adjust developed production and sales strategy in accordance with changes in market conditions, unpredictable market fluctuations, that is, to adequately respond to the uncertainty and risk inherent in the external environment. The model can be used as a tool for addressing imbalances between production and consumption of products that will reduce the risk of deficit or surplus products on the market and optimize the allocation of available resources manufacturers.

Keywords: market conditions; extra demand forecasting; adaptive approach; exponential smoothing.

JEL classification: M310

Вступ

У сучасних умовах постає важлива проблема прийняття ефективних маркетингових рішень в умовах стихійності та випадкової поведінки ринкових факторів. Дієвим інструментом, який може обмежити негативний вплив ринкової стихійності шляхом її регулювання або пристосування до неї, є оцінювання та прогнозування кон'юнктури ринку.

Важливими в цій сфері є дослідження авторів Ф. Котлера [1], І. К. Беляєвського [2], С. Г. Светунькова [3], В. Р. Кучеренка [4], Л. Г. Ліпич [5] та інших.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і на значні досягнення в цій сфері, низка питань щодо методичного забезпечення короткострокового прогнозування кон'юнктурних показників потребують подальшого вивчення, оскільки основний наголос у роботах цих вчених ставиться винятково на стратегічний аспект.

Мета та завдання статті

З огляду на вищезазначене, вважаємо за доцільне розробити модель тактичного прогнозування попиту залежно від температурних показників, яка б дозволила підприємству усувати диспропорції між виробництвом та споживанням продукції та коригувати виробничо-збутову стратегію поведінки на ринку відповідно до змін кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основні положення стратегічного управління свідчать, що в його процесі ніщо не є закінченим і всі

попередні дії коригуються залежно від трансформації навколишнього середовища або появи нових можливостей, здатних поліпшити стратегію. Тому наша цікавість до тактичного управління у короткостроковому (до місяця) періоді зумовлена такими причинами:

- усвідомленням того, що підприємство є відкритою системою і що головні джерела його успіху знаходяться у зовнішньому середовищі;
- в умовах загострення конкурентної боротьби тактичні заходи управління є одним з вирішальних засобів його виживання і процвітання, оскільки дозволяють адекватно реагувати на фактори невизначеності і ризику.

Результати проведеного нами дослідження свідчать, що ринкову ситуацію на дуже короткий період (день, декада, місяць) спрогнозувати досить важко [6]. Використання класичних екстраполяційних моделей у короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, оскільки при побудові лінії тренду всі фактичні спостереження мають однакову цінність для створення моделі. Зрозуміло, що маркетингова інформація має властивість втрачати актуальність, а тому що далі ретроспективний період знаходиться від поточного, то меншою цінністю він є для прогнозування [7].

Для подолання зазначених недоліків пропонуємо використати адаптивний підхід, що добре вписується в ідеологію оперативного прогнозування. Адаптивні методи прогнозування дозволяють при побудові моделей більшою мірою враховувати поточну інформацію і меншою – минулу. Основна властивість таких методів – зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні [8].

Прогнозна модель простого експоненційного згладжування має наступний вигляд:

$$\bar{Y}_{t+1} = \alpha Y_t + (1 - \alpha) \bar{Y}_t, \quad (1)$$

де \bar{Y}_{t+1} – показник, який прогнозується на перспективу; α – константа згладжування ($0 < \alpha < 1$); Y_t – фактична величина показника у поточному періоді t ; \bar{Y}_t – згладжена величина показника у цьому періоді.

Як видно з формули (1), прогнозний показник завжди знаходиться в інтервалі між його рівнем у поточному періоді та згладженим рівнем. Відносний вплив поточного і згладженого значень показника на прогнозований залежить від константи згладжування.

Однією з основних проблем, які постають перед маркетологом при розробці короткострокових прогнозів за допомогою методу експоненційного згладжування, є вибір оптимального значення константи згладжування α .

Очевидно, що при різних значеннях α результати прогнозу будуть різними:

- якщо α близька до одиниці, то це призводить до врахування у прогнозі загалом впливу лише останніх спостережень;
- якщо α близька до нуля, то ваги, по яких зважуються значення показника у часовому ряді, спадають повільно, тобто при прогнозі враховуються всі спостереження.

Отже, можна зробити висновок про те, що, змінюючись у межах від нуля до одиниці, α характеризує рівень адаптивності моделі експоненційного згладжування до поточної інформації.

Величина константи згладжування також залежить від горизонту прогнозування. Зрозуміло, що для прогнозів з малим періодом випередження повинна враховуватися найсвіжіша інформація, і тому вибирається високе значення α . При збільшенні терміну прогнозування доцільно згладити поточні кон'юнктурні коливання і додати ваги минулим даним, отже, зменшити α .

Для кожного конкретного ряду значень показника (Y_t) існує своє оптимальне значення константи згладжування, яке найточніше відповідає особливостям певного ряду. Проте воно наперед не відоме, і виникає проблема знаходження цього оптимального значення, яка вирішується за допомогою процедури ретропрогнозів, коли послідовно задаються різні значення константи згладжування в інтервалі від 0 до 1. Для кожного із цих значень α на досліджуваній множинності статистичних даних визначається помилка ретропрогнозу $\varepsilon_{ii} = Y_t - \bar{Y}_{ii}$ і визначається залежність цієї помилки від значень константи згладжування. Сама помилка, обчислена у кожній конкретній точці для кожного заданого значення константи згладжування, не дає підстави для остаточного вибору, проте її різні узагальнювальні характеристики типу дисперсії, середньої помилки апроксимації, середньої помилки ретропрогнозу дозволяють зробити такий вибір.

На практиці при короткостроковому прогнозуванні економічної динаміки доводиться мати справу з такими її складовими, які мають яскраво виражену тенденцію динаміки. Для того, щоб використовувати механізм експоненційного згладжування для короткострокового прогнозування рядів, був запропонований ряд модифікацій методу Брауна. Нині відомі метод Холта, метод Холта з модифікаціями

Муїра, метод подвійного згладжування Брауна, метод адаптивного згладжування Брауна, метод Бокса-Дженкінса, метод Муїра, сезонно-декомпозиційна прогностична модель Холта-Вінтера, узагальнений адаптивно-згладжувальний метод Брауна, метод Брауна-Майера та інші [8].

Аналіз спеціалізованої літератури показав, що різних модифікацій методу Брауна багато, що зумовлюється різноманіттям практичних ситуацій, у яких вони можуть застосовуватись. Крім того, часто вченим доводилось розробляти нові модифікації вже наявних, оскільки стандартний набір відомих методів і підходів не завжди ефективний у нестандартних ситуаціях [3].

При цьому вчені стикалися з низкою методичних проблем:

1. Немає достатньо обґрунтованих методів визначення конкретної величини константи згладжування α . З урахуванням того, що з часом еволюційні процеси економічної динаміки, розвиваючись, змінюють і період своєї інерційності, і характер розвитку, будь-які константи стають недоречними. Еволюційні процеси мають лише певні періоди відносної стабільності динаміки, які замінюються періодами нестабільності. Тому втрачає обґрунтованість припущення про те, що знайдене на деякій минулій множинності спостережень динаміки показника оптимальне значення параметра α буде також оптимальним і на іншій, ширшій множинності значень цього показника. Отже, оптимальність константи згладжування – явище тимчасове.

2. Перераховані модифікації методів адаптивного прогнозування побудовані на апріорному припущенні про характер прогнозованого процесу (лінійний тренд, мультиплікативний тренд), а еволюційні процеси за своєю суттю не мають динаміки, що підкоряється якомусь раз і назавжди заданому закону.

3. Усі модифікації методу Брауна ґрунтуються на припущенні, що прогнозовані показники змінюються у часі самостійно, незалежно від стану інших кон'юнктуротвірних факторів. Або, інакше кажучи, короткостроковому прогнозуванню підлягає тенденція, тренд розвитку показника економічної динаміки, а не економічна динаміка загалом як певна система. Якщо показник Y_t залежить від фактора X_t , то короткострокове прогнозування показника Y_t без динаміки фактора X_t є помилковим. А воно здійснюється в таких модифікаціях саме так.

Тому з метою удосконалення та впровадження принципів експоненційного згладжування у практику короткострокового прогнозування попиту пропонуємо ідеї експоненційного методу перенести на факторні залежності. На нашу думку, поєднання цих підходів дозволить вирішити якісно нову задачу тактичного прогнозування попиту, а саме – чому буде дорівнювати значення показника Y (попиту) в наступний момент спостереження, якщо відомо, що фактор X набуде значення X_{T+1} , що допоможе маркетологам у прийнятті низки тактичних управлінських рішень щодо подолання виробничо-збутових диспропорцій у діяльності підприємства.

Зважаючи на все вищезазначене, пропонуємо застосувати удосконалену модель на прикладі пивоварного підприємства, яке виробляє винятково «живе», непастеризоване пиво з коротким терміном реалізації. У процесі попередніх досліджень нами було виявлено, що найбільший вплив на коливання попиту здійснює фактор сезонності споживання пива [7]. Виявлений щільний зв'язок між результативною (попитом) і факторною (сезонністю) ознаками в середньостроковому періоді дозволяє нам запропонувати в якості факторного показника температуру повітря, який, на нашу думку, в короткостроковому періоді здійснюватиме найбільший вплив як на споживання пива, так і на його виробництво, особливо в теплу пору року.

У табл. 1 наведено дані продажу пива та температурні показники за два місяці по декадах. Ми обрали квітень і травень, оскільки в цих місяцях у зв'язку з суттєвим підвищенням температури повітря збільшується споживання пива і, відповідно, збільшується ризик коливань попиту залежно від зміни погодних умов).

Таблиця 1. Вихідні показники для побудови моделі*

Показники	Квітень			Травень		
	1	2	3	4	5	6
t (декади)						
Обсяги продажу, Y_t (тис.дал.)	5464	5851	5638	5951	6417	6986
Температура повітря, C_t°	11,2	17,7	16	17,3	21,4	25

* наведені дані є умовними

Рівняння моделі, коли для моменту часу t показник попиту Y може бути зображений у вигляді лінійної залежності від C_t° (температури повітря), в цей самий проміжок часу матиме наступний вигляд:

$$Y_t = a_0 + a_1 C_t^\circ \quad (2)$$

У наступний момент часу $t + 1$ показник Y буде визначатись формулою (3):

$$Y_{t+1} = a_0 + a_1 C_{t+1}^\circ = a_0 + a_1 \Delta C_t^\circ + a_1 \Delta C_{t+1}^\circ \quad \text{або} \quad Y_{t+1} = Y_t + a_1 \Delta C_t^\circ, \quad (3)$$

де $\Delta C_t^\circ = C_{t+1}^\circ - C_t^\circ$ - приріст фактора.

З табл. 1 та формули (2) для кожного конкретного ряду значень відомі як показники Y , так і показники C_t° , що дає змогу за допомогою формули (3) визначити коефіцієнт a_1 :

$$a_1 = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{C_{t+1}^\circ - C_t^\circ}. \quad (4)$$

Зважаючи на те, що саме коефіцієнт a_1 буде саме тим рядом, який потрібно адаптувати і спрогнозувати на наступний крок спостережень, стає зрозумілим алгоритм короткострокового прогнозування еволюційної складової показника Y_t , яка має вигляд неперервної, але постійно змінюваної лінійної залежності від фактора C_t° .

Спочатку на множинності існуючих даних спостережень для часу $t = 1, 2, \dots, T$ необхідно послідовно визначити експоненційно зважені значення коефіцієнта пропорційності:

$$\bar{a}_{(t+1)} = \alpha \frac{Y_{t+1} - Y_t}{C_{t+1}^\circ - C_t^\circ} + (1 - \alpha) \bar{a}_{1t}. \quad (5)$$

При обчисленні першого рядку таблиці виникає проблема, яка полягає у відсутності розрахункової (згладженої) величини коефіцієнта пропорційності \bar{a}_{1t} , отриманого на попередньому кроці обчислень.

Але до періоду $t = 1$ жодних спостережень не було, а отже, і розрахункового значення \bar{a}_{1t} не існує. Однак без цього значення сам процес розрахунку виявляється неможливим. Отже, необхідно задати перше розрахункове значення. Помилка у його визначенні несуттєво вплине на результат, оскільки із збільшенням кількості спостережень вага перших спостережень стає надзвичайно малою. Тому рекомендуємо для визначення \bar{a}_{1t} усереднити два перших спостереження:

$$\bar{a}_{1t} = (75 + 59,54) / 2 = 67,27.$$

Задавши перше значення для \bar{a}_{1t} , виконаємо необхідні розрахунки для $\alpha = 0,1$. Результати подано у табл.2.

Таблиця 2. Алгоритм розрахунку прогнозного значення коефіцієнту a при $\alpha = 0,1$

t	a_t	$\alpha \cdot a_t$	$(1 - \alpha) \bar{a}_t$	$\bar{a}_{(t+1)}$	$\varepsilon_t = (a_t - \bar{a}_t)^2$
1	75	0,1*75 = 7,50	(1-0,1)*67,27 = 60,54	135,54	59,75
2	59,54	0,1*59,54 = 5,95	(1-0,1)* 135,54 = 121,99	181,53	5776,46
3	125,29	0,1*125,29 = 12,53	(1-0,1)* 181,53 = 163,38	288,67	3162,79
4	240,77	0,1*240,77 = 24,08	(1-0,1)* 288,67 = 259,80	500,57	2294,01
5	113,66	0,1*113,66 = 11,37	(1-0,1)*500,57 = 450,51	564,17	149698,77
6	158,06	0,1*158,06 = 15,81	(1-0,1)* 564,17 = 507,76	665,82	164927,22

Значення розрахункового показника у нижній клітині (665,82) є прогнозом коефіцієнта a на наступний крок спостережень. Але цей прогноз виконаний для константи згладжування $\alpha_t = 0,1$. Немає жодної гарантії, що це - найкраще значення константи згладжування. Тим більше, що обчислена на основі помилки ε_{t1} дисперсія виявилась високою і дорівнює 233,07. Тому виконаємо такі ж обчислення для α в діапазоні від 0,2 до 0,9 включно.

У процесі розрахунків ми виявили, що найточніші прогнозні значення коефіцієнта a будуть при $\alpha = 0,9$ (табл.3).

Таблиця 3. Алгоритм розрахунку прогнозного значення коефіцієнту a при $\alpha = 0,9$

t	a_t	$\alpha \cdot a_t$	$(1 - \alpha) \bar{a}_t$	$\bar{a}_{(t+1)}$	$\varepsilon_t = (a_t - \bar{a}_t)^2$
1	75	0,9*75 = 67,50	(1-0,9)*67,27 = 6,73	81,73	59,75
2	59,54	0,9*59,54 = 53,59	(1-0,9)* 81,73 = 8,17	67,71	492,26
3	125,29	0,9*125,29 = 112,76	(1-0,9)* 67,71 = 6,77	132,06	3315,15
4	240,77	0,9*240,77 = 216,69	(1-0,9)* 132,06 = 13,21	253,98	11817,59
5	113,66	0,9*113,66 = 102,29	(1-0,9)*253,98 = 25,40	139,06	19688,62
6	158,06	0,9*158,06 = 142,25	(1-0,9)* 139,06 = 13,91	171,97	361,09

Розрахована дисперсія між теоретичними та фактичними значеннями коефіцієнта a при $\alpha = 0,9$ є найнижчою у діапазоні розрахунків $0 < \alpha < 1$ і дорівнює 77,17. Це дозволяє нам використати прогнозну величину коефіцієнта \bar{a}_{1T} (171,97) в подальших розрахунках.

Отримавши останнє розрахункове значення \bar{a}_{1T} , можна виконати прогноз показника попиту Y на наступний крок спостереження ($T+1$), для чого необхідно використати наступну формулу:

$$\bar{Y}_{T+1} = Y_T + \bar{a}_{1T} \Delta C_{T+1}^{\circ}, \quad (6)$$

Припустимо, що у наступній декаді середня температура повітря становитиме 20° . Тоді прогнозне значення попиту у зв'язку із зниженням температури (останнє значення температурного спостереження становило $C_T^{\circ}=25$) дорівнюватиме:

$$\bar{Y}_{T+1} = 6986 + 171,97(20 - 25) = 6126,17.$$

Прогнозні значення попиту \bar{Y}_{T+1} залежно від можливих коливань температури повітря в першій декаді червня подані в табл.4.

Таблиця 4. Сценарії поведінки попиту залежно від температурних коливань

C_{T+1}°	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
\bar{Y}_{T+1}	6126	6298	6470	6642	6814	6986	7158	7330	7502	7674	7846

Варто зазначити, що використання запропонованого підходу є досить трудомістким процесом, пов'язаним із значним обсягом розрахункових операцій. Тому, враховуючи необхідність отримання оперативної прогнозної кон'юнктурної інформації, ми використали Microsoft Excel, який є універсальною програмою для подібних видів аналізу та прогнозування. Також треба додати, що використання вбудованого стандартного пакету аналізу Microsoft Excel, у якому є функція "Экспоненциальное сглаживание", неможливе у запропонованому нами алгоритмі з двох причин:

14. Функція розрахована для виявлення експоненційної середньої одного показника відповідно до класичної формули Брауна (1) і не передбачає внесення в розрахунки факторної складової.
15. Діапазон зміни коефіцієнта згладжування α , який повинен коливатися у межах від 0 до 1, у функції автоматично зафіксований на рівні $\alpha = 0,3$ і не підлягає коригуванню.

Тому, враховуючи всі теоретичні особливості як класичної моделі експоненційного згладжування, так і запропонованої нами її модифікації із залученням додаткового факторного показника, у середовищі Microsoft Excel нами був побудований алгоритм, за допомогою якого при введенні в модель будь-якого значення температурного показника автоматично здійснюється перерахунок і виводиться прогнозне значення попиту на наступну декаду.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Узагальнюючи все сказане, зазначимо, що основні переваги розробленої моделі тактичного прогнозування попиту залежно від погодних умов полягають у наступному:

- модель не потребує великого обсягу інформації, а ґрунтується на її інтенсивному аналізі, що органічно вписується в ідеологію тактичного управління;
- вона відрізняється ясністю та простотою математичного формулювання, її досить легко можна перенести на всі адитивні моделі, в тому числі й багатофакторні лінійні моделі;
- вона може слугувати інструментом пристосування до стихійності ринку, оскільки дозволяє поетапно коригувати розроблену виробничо-збутову стратегію поведінки на ринку відповідно до змін кон'юнктури, непередбачуваних коливань ринку, тобто адекватно реагувати на фактори невизначеності і ризику, властиві зовнішньому середовищу;
- може використовуватися як інструмент усунення диспропорцій між виробництвом та споживанням пива, як засіб збалансування попиту та пропозиції на ринку, що приведе до зменшення ризику дефіциту або надлишку продукції на ринку та оптимізує розподіл наявних ресурсів виробників.

Список літератури

1. Котлер, Ф. *Маркетинговий менеджмент* / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – К.: Хімджест, 2008. -720 с.
2. *Статистика рынка товаров и услуг: учебник* / Под ред. И. К. Беляевского – М.: Финансы и статистика, 2003. – 656 с.
3. Светуцьков, С. Г. *Методы маркетинговых исследований: учеб. пособие* / С. Г. Светуцьков. – СПб.: ДНК, 2003. – 352 с.

-
4. Карпов, В. А. *Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: навч. посіб.* / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. – К.: Знання, 2001. – 215 с.
 5. Ліпич, Л. Г. *Прогнозування виробництва на засадах визначення обсягів попиту на продукцію підприємств: монографія* / Л. Г. Ліпич, В. Л. Загоруйко. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2008. – 192 с.
 6. Окрепкий, Р. *Застосування трендового моделювання в ринкових дослідженнях* / Р. Окрепкий // Вісник Східноукр. націон. Ун-ту ім. В. Даля – 2004. – №3. – С. 184-189.
 7. Окрепкий, Р. Б. *Кон'юнктурний аналіз тенденцій розвитку ринку, його стійкості та циклічності* / Р. Б. Окрепкий // Інноваційна економіка. – 2013. – Вип. 5 (43). – С. 197-203.
 8. Лукашин Ю. П. *Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: учеб. пособ.* / Ю. П. Лукашин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

References

1. Kotler, F. (2008). *Marketing Management*. Kyiv: Himgest.
2. Belyaevskiy, I. K. (2003). *Statistics market goods and services*. Moscow: Finance and Statistics.
3. Svetunkov, S. G. (2003). *Methods of marketing research*. St. Petersburg: DNK.
4. Karpov V. A, Kucherenko V. R. (2001). *Marketing: forecasting the market conditions*. Kyiv: Knowledge.
5. Lypych L. G, Zagoruiko V. L. (2008). *Forecasting production based on the determination of demand for the products of the enterprises*. Lutsk: Volyn national University.
6. Okrepkyi, R. (2004). *The Use of trend modeling in market research*. Bulletin of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 3, 184-189.
7. Okrepkyi, R. B. (2013). *Conjunctural analysis of trends in the market, its stability and cyclical*. Innovative Economy, 5(43), 197-203.
8. Lukashin, Y. P. (2003). *Adaptive methods of short-term time series forecasting*. Moscow: Finance and Statistics.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2014 р.

Євгенія Валеріївна ОЛІЙНИК

аспірантка,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
E-mail: evgenia.nabok@yandex.ua

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Олійник, Є. В. Удосконалення методики аналізу процесів відтворення основних засобів [Текст] / Євгенія Валеріївна Олійник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 195-200. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Статтю присвячено удосконаленню методики аналізу процесів відтворення основних засобів з метою формування комплексу інформації для прийняття управлінських рішень з питань розвитку виробничого потенціалу вітчизняних підприємств. Наголошено на важливості об'єктивної інформації з проблем відтворення. На основі узагальнення сучасних методичних положень та показників запропоновано етапи проведення аналізу процесів відтворення, які передбачають дослідження необхідності, масштабів, джерел фінансування, інтенсивності процесів фізичного та вартісного заміщення спрацьованих основних засобів на нові. Потребу в основних засобів запропоновано визначати на основі рівня зношення та рівня капіталоозброєності. Важливим є дослідження прогресивності процесів відтворення та ефективності використання наявних фінансових джерел. У межах кожного етапу розроблено нові показники, використання яких дасть можливість забезпечувати більш детальний аналіз процесів відтворення основних засобів. Використання пропонованих показників у ході аналізу дасть можливість більш системно та комплексно досліджувати оновлення як окремих видів обладнання, так і основних засобів підприємства загалом.

Ключові слова: відтворення основних засобів; методика аналізу; система показників; коефіцієнт; амортизація.

Yevhenia Valeriyivna OLIYNYK

PhD Student,
Kremenchuk National University named after Mykhailo Ostrohradskyi
E-mail: evgenia.nabok@yandex.ua

IMPROVEMENT OF METHOD OF ANALYSIS OF FIXED ASSETS REPRODUCTION PROCESSES

Abstract

The article deals with the problem of improving the methodology of analysis of fixed assets reproduction in order to form the information complex for decision-making as for the development of domestic enterprises' productive capacity. The importance of objective information about reproduction has been underlined.

On the basis of the generalization of existing methodical positions and indicators the stages of the analysis of the processes of reproduction which foresee the study of necessity, scope, funding sources, and intensity of physical replacement of worn-cost fixed assets with new ones are proposed. It is proposed to determine the need for fixed assets according to the level of deterioration and the level of capital intensity. It is important to study the progressive process of reproduction and efficient use of available financial resources. Within each phase the new rates for providing more detailed analysis of the fixed assets reproduction' processes are offered. The use of the proposed indicators in the analysis will give an opportunity to investigate the renewal of certain types of equipment, as well as fixed assets of the enterprise in general.

Keywords: reproduction of fixed assets; methods of analysis; metrics; rate; amortization.

© Євгенія Валеріївна Олійник, 2014

Вступ

Процес управління відтворенням основних засобів визначає характеристики виробничого потенціалу, а отже є ключовим чинником конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Інформаційну базу для розробки ефективних управлінських рішень формує аналітична практика, яка досить часто залишає поза увагою, зокрема, процеси відтворення основних засобів. У процесі аналізу використання основних засобів фахівці традиційно більшу увагу звертають на показники наявності та руху, технічного стану, ефективності використання. Однак усі вони значною мірою насамперед залежать від активності процесів відтворення. В умовах вітчизняних підприємств, коли процеси оновлення та розширення виробничого потенціалу не є першочерговими, слід наголосити на необхідності розробки цілісної та деталізованої методики комплексного аналізу відтворення, що дасть можливість визначити системні проблеми використання основних засобів.

Окрім методичні положення аналізу відтворення основних засобів наведено в роботах, перше за все, російських та українських вчених, зокрема, Єпіфанової І. Ю. [1], Зборовської О. М. [2], Матієвич Г. С. [4], Степанова І. Г. [7]. Для науковців з розвинених країн ця проблема не є принциповою, оскільки оновлення основних засобів здійснюється відповідно потреб підприємства та не має фінансових обмежень.

У роботі Зборовської О. М. [2], серед інших питань розглядається відновлення ролі амортизації як джерела відтворення основних засобів. Швець Н. В., Бродський О. Л. [9] досліджують проблемні питання аналізу основних засобів, в тому числі ті, які стосуються об'єктивної оцінки фізичного та морального зношення основних засобів. Следь О. М. [6] конкретизує зміст таких показників, як коефіцієнти оновлення, вибуття, ліквідації та інших. Сударкіна С. П. [8] розкриває проблеми відтворення основних засобів, що також допомагає визначити методичні завдання щодо аналізу відтворювальних процесів. Найбільш системні дослідження показників аналізу процесів відтворення запропоновано в роботах Матієвич Г. С. [4] та Степанова І. Г. [7].

Мета статті

Метою статті є систематизація наявних та розробка нових показників у межах удосконаленої методики аналізу відтворення основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відтворення основних засобів – це процес безперервного відшкодування вартості основних засобів та нематеріальних активів за рахунок амортизаційного фонду, їх оновлення на новій технічній, технологічній та програмній основі, а також зростання вартості основного капіталу за рахунок частини створеного додаткового продукту [3, с. 7].

Розрізняють повне або часткове відтворення або відновлення основних засобів. Часткове відтворення полягає у відновленні техніко-експлуатаційних властивостей основних засобів за рахунок поточних та капітальних ремонтів. При повному відтворенні відбувається придбання нового обладнання взамін того, яке вибуло, капітальне будівництво і т. д. [5, с. 84]. Залишимо поза увагою дослідження аналіз часткового відтворення та зупинимось винятково на методичних положеннях аналізу показників повного відтворення.

Процеси відтворення основних засобів на вітчизняних підприємствах проводяться без урахування реальних потреб, які фактично ніхто навіть не визначає. В окремих випадках відтворювальні процеси перетворюються на віртуальні, коли вартість основних засобів зростає, однак це відбувається за рахунок їх переоцінки чи індексації. На окремих підприємства процеси відтворення основних засобів фінансуються за залишковим принципом. Інформаційну базу для комплексного вирішення цих та інших проблем може забезпечити упорядкована нами методика.

Отже, основна мета аналізу процесів відтворення, на нашу думку, полягає у дослідженні необхідності, масштабів, джерел фінансування, інтенсивності процесів фізичного та вартісного заміщення спрацьованих основних засобів на нові.

З огляду на поставлену мету пропонуємо наступні етапи аналізу відтворення основних засобів на промислових підприємствах: аналіз потреби у відтворенні основних засобів, аналіз динаміки та масштабів відтворювальних процесів, аналіз джерел фінансування процесів відтворення.

1 етап – аналіз потреби у відтворенні основних засобів. Цей етап дає можливість сформулювати чітке уявлення про виробничий потенціал підприємства та завдання його розвитку.

Для визначення кількісних характеристик необхідних відтворювальних процесів пропонуємо використати два підходи.

Перший підхід – передбачає визначення потреби у відтворенні ОЗ, виходячи із рівня зношення (фізичного та морального).

Зношення основних засобів компенсується шляхом нарахування амортизації та повинен бути в повному обсязі профінансований підприємством. Однак, сума нарахованої амортизації відображає потребу підприємства у відтворенні основних засобів виходячи із процесу фізичного зношення. Тобто,

$$P_{\text{вОЗ}}(t) = Am(t),$$

де $P_{\text{вОЗ}}(t)$ – потреба у здійсненні відтворення ОЗ в рік t ;

$Am(t)$ – сума нарахованої амортизації в рік t .

Для визначення суми щорічної амортизації необхідно знати строк корисного використання об'єкта основних засобів. А практика свідчить, що в процесі визначення строку корисного використання об'єкта ОЗ застосовуються лише суб'єктивні оцінки фахівців підприємства. Тому й величина нарахованої амортизації – це суб'єктивна величина потреби підприємства у відтворенні основних засобів.

Інша величина потреби у відтворенні основних засобів може бути одержана, якщо брати до уваги моральне зношення. Дійсно основні засоби, які використовуються в галузях, де спостерігається динамічний науково-технологічний розвиток, морально старіють ще задовго до фізичного зношення.

Однак методи нарахування амортизації базуються на оцінці фізичного, а не морального зношення. Виникає логічна проблема: який строк корисного використання основних засобів брати за основу в процесі визначення потреби у відтворенні? Забезпечувати відтворювальні процеси з урахуванням морального зношення не може дозволити собі жодне підприємство. Однак і десятками років використовувати морально та фізично застарілі основні засоби не припустимо. Моральне зношення керівництво підприємства повинне брати до уваги при необмежених можливостях фінансування процесів відтворення за рахунок різних джерел. Тому кожне вітчизняне підприємство, на нашу думку, повинне визначати галузевий показник строку корисного використання ($t_{\text{к.в.}}^{\text{гал}}$) та порівнювати його з власним ($t_{\text{к.в.}}^i$). Галузевий показник відображає середні для галузі темпи оновлення основних засобів. Наприклад, як показують проведені нами розрахунки, повне оновлення обладнання на підприємствах наукомісткого машинобудування в розвинених країнах відбувається кожні 5-7 років. Це означає фактично, що 15-20% основних засобів повинні щорічно оновлюватись. Виходячи з первісної вартості основних засобів можемо визначати масштаби необхідних відтворювальних процесів:

$$P_{\text{вОЗ}}(t) = \frac{OZ_{\text{акт}}}{t_{\text{к.в.}}^{\text{гал}}},$$

$OZ_{\text{акт}}$ – вартість активної частини основних засобів підприємства;

$t_{\text{к.в.}}^{\text{гал}}$ – кількість років, за які відбувається заміна основних засобів у галузі.

До формули було внесено величину активної частини основних засобів, оскільки пасивна частина має більш тривалий час відтворення і не повинна так швидко оновлюватись.

У випадку, якщо $t_{\text{к.в.}}^i = t_{\text{к.в.}}^{\text{гал}}$, можна зробити висновок, що здійснювані підприємством відтворювальні процеси відповідають галузевим тенденціям, а використовуваний метод амортизації може використовуватись і надалі.

Другий підхід базується на порівнянні показника фондомісткості (капіталомісткості) виробництва продукції досліджуваного підприємства та підприємства-конкурента, або галузевого лідера. Виходячи з очікуваного чи розрахункового обсягу виробництва та беручи до увагу розраховану фондомісткість виробництва, можна визначити величину необхідних основних засобів для забезпечення сучасного виробничого потенціалу в межах певної галузі. Для цього можна використати наступну формулу:

$$B(ВП) = (\Phi_M^K - \Phi_M^i) \times ОП,$$

де $B(ВП)$ – вартісна величина відтворювальних процесів;

Φ_M^i, Φ_M^K – фондомісткість і-того підприємства та к-того підприємства- конкурента;

$ОП$ – очікуваний обсяг виробництва продукції досліджуваного підприємства.

2 етап – аналіз динаміки та масштабів відтворення основних засобів.

Величина основних засобів підприємства повинна з року в рік збільшуватись. Це повинно відбуватись не у зв'язку з індексацією чи переоцінкою, а стати результатом надходження нових основних засобів. Ще одна можлива причина збільшення вартості основних засобів – це перевищення витратами на ремонти регламентованих 10 %, що автоматично буде призводити до збільшення балансової вартості основних

засобів та створювати враження відтворення. Тому, в ході аналізу динаміки процесів відтворення слід усунути з розгляду інші причини окрім оновлення та компенсації зношення.

На підставі того, що сучасні підприємства повинні вибудовувати бізнес-модель, виходячи з необхідності забезпечити стійкість розвитку, доцільно проаналізувати темпи процесів відтворення основних засобів з темпами зростання ВВП країни. Для цього слід розрахувати відповідні індекси та порівняти їх. У випадку, коли темпи процесів відтворення є нижчими динаміки ВВП, можна констатувати, що підприємство не використало макроекономічну ситуацію для розвитку виробничого потенціалу.

Базовими показниками, які досліджують у процесі аналізу динаміки відтворення, є показники оновлення та вибуття основних засобів. Ті основні засоби підприємства, які вибувають, повинні бути замінені новими. Для цього може бути розрахований коефіцієнт інтенсивності заміни основних засобів [7, с. 68].

Коефіцієнт інтенсивності заміни основних засобів (K_z) характеризує співвідношення основних засобів, які надійшли на підприємство (OZ_n), та основних засобів, які вибули (OZ_e) протягом звітного періоду, і розраховується за формулою:

$$K_z = \frac{OZ_n}{OZ_e}.$$

Зворотний показник названо *коефіцієнтом вивільнення основних засобів*.

Оскільки вітчизняні підприємства потребують оновлення насамперед активної частин основних засобів, пропонується проводити аналіз інтенсивності відтворення у розрізі активної та пасивної частин основних засобів. На нашу думку, нелогічно порівнювати, наприклад, виведені активні основні засоби з уведеними пасивними. За кількісними показниками можемо мати позитивну тенденцію, однак за економічним змістом це не буде сприяти зростанню виробничого потенціалу. Тому пропонується розраховувати наступні часткові показники:

а) *коефіцієнт інтенсивності оновлення активної частини основних засобів* – це відношення активних основних засобів, які надійшли, до основних засобів (активна частина), що вибули;

б) *коефіцієнт інтенсивності оновлення пасивної частини основних засобів* – це відношення величини пасивних основних засобів, які надійшли, до основних засобів (пасивних), що вибули;

в) *коефіцієнт прогресивності процесів відтворення* характеризує випередження процесів оновлення основних засобів, які належать до пасивної частини, основними засобами, які належать до групи активних:

$$K_{пр.в.} = \frac{OZ_{он}^{акт}}{OZ_{он}^{пас}},$$

де $K_{пр.в.}$ – коефіцієнт прогресивності процесів відтворення;

$OZ_{он}^{акт}$ – вартість активної частини основних засобів, які були оновлені протягом певного періоду;

$OZ_{он}^{пас}$ – вартість пасивної частини основних засобів, які були оновлені протягом певного періоду.

Пропоновані коефіцієнти можуть мати декілька значень, які по-різному характеризують процеси відтворення на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1. Комбінації значень та характеристика пропонованих показників*

Показники	Можливі значення і-того показника		
	$K_i < 1$	$K_i = 1$	$K_i > 1$
1. Коефіцієнт інтенсивності оновлення активної частини основних засобів	Звужений тип відтворення	Вибули ОЗ, відтворені повною мірою	Розширене відтворення
2. Коефіцієнт інтенсивності оновлення пасивної частини основних засобів	Не є негативним фактом за умови, що активна частина має протилежну динаміку	Може бути базисом для позитивних процесів відтворення	Є позитивним за умови аналогічної тенденції і з активною частиною основних засобів
3. Коефіцієнт прогресивності процесів відтворення	Підприємство більш активно оновлює пасивну частину основних засобів	І активні, і пасивні основні засоби оновлюються однаковими темпами	На підприємстві відбуваються прогресивні процеси відтворення

* складено автором

3 етап – аналіз джерел фінансування відтворення основних засобів.

Процеси відтворення є можливими винятково за умови наявних джерел фінансування. Слід наголосити, що підприємства повинні забезпечувати відтворення основних засобів насамперед за рахунок внутрішніх джерел: амортизації та прибутку (як джерела інвестицій).

Чинна методика аналізу джерел фінансування відтворення основних засобів може бути доповнена за розрахунок показників використання амортизації у фінансуванні відтворювальних процесів та коефіцієнта повноти використання амортизації.

Показник використання амортизації у фінансуванні відтворювальних процесів характеризує залучення амортизаційних відрахувань до процесів фінансування оновлення основних засобів та розраховується за формулою:

$$K_{ф.в.ам.} = \frac{OЗ_n}{Am_6},$$

де $K_{ф.в.ам.}$ – коефіцієнт фінансування відтворення основних засобів за рахунок амортизації;

Am_6 – сума використаної амортизації.

Значення цього коефіцієнта характеризує частку амортизаційних відрахувань у фінансуванні оновлення основних засобів. Якщо коефіцієнт складає 1, то це означає, що оновлення основних засобів відбулося винятково за рахунок амортизації.

Оскільки нарахування амортизації ще не означає її використання за призначенням, нами пропонується розраховувати коефіцієнт повноти використання амортизації основних засобів:

$$K_{в.ам.} = \frac{Am_6}{Am_n},$$

де $K_{в.ам.}$ – коефіцієнт повноти використання амортизації;

Am_6 – сума використаної амортизації;

Am_n – сума нарахованої амортизації.

Цей коефіцієнт буде характеризувати спрямування ресурсів, призначених для фінансування амортизації, на вказану ціль.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Чинні методики аналізу використання основних засобів можуть і повинні удосконалюватись, оскільки лише таким чином можна сформулювати потужну аналітичну основу для прийняття управлінських рішень у сфері відтворення основних засобів.

Пропоновані етапи аналізу процесів відтворення основних засобів – це авторське бачення відповідної методики, сформованої на принципах комплексності та системності. Їх використання дасть можливість проаналізувати потребу, активність здійснення та джерела фінансування процесів відтворення основних засобів.

Наявні показники аналізу процесів відтворення були доповнені новими, які поглиблюють сучасні методичні положення, а це дасть у кінцевому випадку можливість забезпечувати більш ефективне використання обмежених ресурсів, які спрямовують вітчизняні підприємства на відтворення основних засобів.

Подальших досліджень потребують питання методичного забезпечення аналізу фінансування процесів відтворення за рахунок інших джерел.

Список літератури

1. Єпіфанова, І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини [Текст] / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2012. – №58. – С. 172–177.
2. Зборовська, О. М. Оптимізація процесів відтворення основних засобів на промислових підприємствах України [Електронний ресурс] / О. М. Зборовська // Ефективна економіка. – 2012. – №11. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
3. Кленін, О. В. Вдосконалення механізму відтворення осново капіталу промислових підприємств: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» [Текст] / О. В. Кленін. – Маріуполь, 2006. – 20 с.
4. Матиевич, А. С. Определение нормативов показателей оценки управления воспроизводством основных фондов [Текст] / А. С. Матиевич // Весник науки Сибири. – 2013. – №2 (8). – С. 110–115.
5. Полуянова, О. І. Завдання підсистеми управління відтворення основних засобів на підприємстві в сучасних умовах господарювання [Текст] / О. І. Полуянова // Економіка розвитку. – 2014. – №1(69). – С. 83–88.

-
6. *Следь, О. М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – №3. – С. 203–210.*
 7. *Степанов, И. Г. Систематизация показателей анализа воспроизводства основных фондов [Текст] / И. Г. Степанов, А. С. Матиевич // Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 1(12). – С. 66–76.*
 8. *Сударкіна, С. П. Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства [Текст] / Сударкіна С. П., Гулякін С. Ю. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №22 (995). – 174–178.*
 9. *Швец, Н. В. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства [Текст] / Н. В. Швец, О. Л. Бродський // БізнесІнформ. – 2012. – №8. – С. 159–162.*

References

1. *Epifanova, I. U. (2012). Analysis of the reproduction and use of fixed assets of Vinnitsya entities. Dnipropetrovsk. Economic Space, 58, 172-177.*
2. *Zborovska, O. M. (2012). Optimization of reproduction of fixed assets in industrial enterprises of Ukraine. Efficient Economy. Retrieved from : <http://www.economy.nauka.com.ua>.*
3. *Klenin, O. V. (2006). Improve playback basis capital industry. Thesis. PhD degree. 08.06.01 "Economics, Organization and Management", Mariupol.*
4. *Matievich, A. S. (2013). Defining standards of indicators to measure reproductive management of fixed assets. Bulletin of Science Siberia, 2(8), 110–115.*
5. *Poluyanova, O. I. (2014). Task management subsystem reproduction of fixed assets in the company in the current economic conditions. Development Economics, 1(69), 83-88.*
6. *Sled, O. M. (2013). Improving the System of Evaluation on Indicators for the Fixed Assets' Renovation. Economichnyy analiz, 3, 203–210.*
7. *Etepanov, I. G. & Matievich, A. S. (2012). Systematization of performance analysis of reproduction of fixed assets. Bulletin of the Perm University, 1(12), 66–76.*
8. *Sudarkina, S. P. & Gulyakin, S. U. (2013). Improvement of fixed assets' reproduction strategies. Bulletin of the NTU "HPI", 22(995), 174-178.*
9. *Shvecz, N. V. (2012). Problematic issues analysis of fixed assets. Business Inform, 8, 159–162.*

Стаття надійшла до редакції 30.11.2014 р.

Василь Августинівич ПІГОШ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
E-mail: pigosh_vasya@mail.ru

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПЛАНОВИХ КОШТОРИСНИХ ПОКАЗНИКІВ
БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Пігош, В. А. Проблемні аспекти формування планових кошторисних показників бюджетних установ [Текст] / Василь Августинівич Пігош // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 201-209. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Становлення і розвиток ринкових умов господарювання в Україні виокремили низку питань, пов'язаних з організацією обліку у державному секторі економіки. Особливо гострою є проблема у галузі формування та виконання кошторису бюджетних установ, зокрема й державних вищих навчальних закладів, унаслідок використання морально застарілих норм і нормативів. Зміна підходів до здійснення підготовки фахівців з вищою освітою вимагають перегляду та наукового обґрунтування нових нормативних показників.

Фактичні обсяги досягнутих показників за попередні роки як основа є науково необґрунтованими, оскільки такий підхід не передбачає розвитку суб'єкта бюджетної сфери.

Сучасні умови функціонування державних вищих навчальних закладів поставлені у жорсткі конкуруючі рамки, а тому особливо актуалізується проблема пошуку не лише шляхів удосконалення планування їх доходів та видатків, а і можливостей використання внутрішніх резервів підвищення ефективності. У поєднанні з удосконаленням підходів до планування, використання більш ефективних управлінських дій та рішень, спрямованих на оптимізацію доходів і видатків, забезпечить загальне поліпшення фінансового стану навчальних закладів, сприятиме підвищенню якісних показників.

Мета. Мета статті полягає в удосконаленні організаційних та методичних положень процесу кошторисного планування бюджетних установ.

Методи (методологія). У процесі проведення дослідження використано загальнонаукові (абстрагування, індукції, дедукції, системного підходу та узагальнення) та спеціальні методи (порівняння, графічний метод, системний підхід – при дослідженні тенденцій зміни показників розвитку державних вищих навчальних закладів).

Результати. При побудові схеми функціонування управлінського обліку в державних вищих навчальних закладах ураховано проблемні питання фінансового забезпечення, пов'язані з плануванням, формуванням та обліком, які з позиції управління і можливостей оптимізації діяльності визнаються важливими об'єктами контролю.

З метою усунення проблем, які виникають уже на етапі кошторисного планування і пов'язані з недосконалістю чинного порядку розрахунку статей кошторису, в статті запропоновано при плануванні видатків ураховувати індекс інфляції, наведено методику планування з використанням коригувальних коефіцієнтів та обчислення усередненої норми видатків. З метою автоматизації розрахункових процедур за рекомендованим алгоритмом їх розрахунку побудовано блок-схему, придатну для розроблення програмного забезпечення.

Ключові слова: кошторис; планування; показники; видатки; бюджетні установи.

Vasyl Avgustynovych PIGOSH

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Accounting and Finance
Mukachevo State University
E-mail: pigosh_vasya@mail.ru

PROBLEM ASPECTS OF FORMING OF PLANNED ESTIMATED INDICATORS OF BUDGET INSTITUTIONS

Abstract

Introduction. *The formation and development of market conditions in Ukraine have identified a number of issues related to the organization of accounting in the public sector of Ukraine. There is a very urgent problem in the area of the formation and realisation of institutions budget, including state higher education establishments, due to the use of obsolete rules and regulations. Having considered the change of approaches to the training of specialists with higher education, we have to revise and ground new regulatory indices which should be scientifically substantiated. The present conditions of the state of higher educational institutions functioning are in strict competitive framework, and therefore, the problem of finding the ways to improve not only planning of their revenues and expenditures, but also abilities to use inner reserves of efficiency becomes very actual. In combination with the improvement of approaches to planning, the use of more effective managerial actions and decisions, which are directed at the optimization of revenues and expenditures, will provide an overall improvement of financial condition of educational institutions and increase qualitative indicators.*

Purpose. *The aim of the article is to improve organizational and methodical principles of the cost estimate planning process of budgetary institutions.*

Methods (methodology). *The general (abstraction, induction, deduction, systematic approach and synthesis) and special methods (comparison, graphical method, system approach – the study of trends in the performance of public institutions of higher education) have been used in the article.*

Results. *While constructing the management accounting functioning scheme of the state higher education institutions, the problematic issues of financial supply, related to planning, formation and accounting, are considered by the author to be the important objects of control from the standpoint of management and actions optimization capabilities.*

The inflation rate should be taken into account, as well as planning methodology of the correction of coefficient usage. Calculation of averaged expenditure norm has been suggested, in order to remove problems arising at the stage of planning and cost estimation, related to the calculation of the current imperfect calculation order of cost items. In order to make automatic calculation procedures due to the recommended algorithm of their calculation, the flowchart suitable for software development has been formed.

Keywords: *cost estimate; planning; indicators; expenditures; budgetary institutions.*

JEL classification: M41, H52, L31

Вступ

Становлення і розвиток ринкових умов господарювання в Україні виокремили низку питань, пов'язаних з організацією обліку у державному секторі економіки України. Особливо гострою є проблема у галузі формування та виконання кошторису бюджетних установ, зокрема й державних вищих навчальних закладів, унаслідок використання морально застарілих норм і нормативів. Зміна підходів до здійснення підготовки фахівців з вищою освітою, зумовлена новою редакцією Закону України "Про вищу освіту", вимагають перегляду та наукового обґрунтування нових нормативних показників. Це пов'язано з низкою чинників. Передусім забезпечення високого якісного рівня підготовки, відповідно до вимог Болонської конвенції, передбачає використання європейських і міжнародних стандартів освіти. Останні стосуються не лише рівня знань, а й якості освітньої діяльності, яка залежить від кадрового, матеріально-технічного, соціального та фінансового забезпечення, що обумовлює актуальність дослідження.

Питання теоретичних та практичних основ кошторисного планування бюджетних установ, в тому числі у сфері вищої освіти, розглядаються в працях науковців В. Т. Александрова, Т. М. Боголіб, Р. Т. Джоги, О. В. Заячківської, І. С. Каленюка, Т. М. Кондрашової, Т. В. Рижої, В. Є. Сафонової, С. В. Свірко, С. В. Сисюк, Н. І. Сушко, О. О. Чечуліної та інших.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає в удосконаленні організаційних та методичних положень процесу кошторисного планування бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження

Недоліком сучасної законодавчої бази, зокрема Закону України “Про вищу освіту” [6], є невизначеність щодо органів управління, які конкретно відповідають за встановлення нормативів матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Відповідно до цього простежується негативна тенденція: у своїй діяльності державні вищі навчальні заклади використовують (у тому числі при складанні кошторису) застарілі нормативи. Наприклад, середньорічний приведений контингент студентів розраховується виходячи з 100 % денної, 25 % вечірньої та 10 % заочної форм навчання.

На думку В. Т. Александрова, О. І. Ворони, П. К. Германчук, О. І. Назарчук, П. Г. Петрашка, С. М. Рубльової, І. Б. Стефанюка, Н. І. Сушко, О. О. Чечуліної, при визначенні обсягів видатків бюджетні установи мають урахувати об'єктивну потребу в коштах, виходячи зі своїх основних виробничих показників та контингентів, обсягу виконуваної роботи, штатної чисельності, необхідності реалізації окремих програм і запланованих заходів щодо скорочення видатків у плановому періоді [4, с. 32].

Фактичні обсяги досягнутих показників за попередні роки як основа є науково необґрунтованими, оскільки такий підхід не передбачає розвитку суб'єкта бюджетної сфери. Окрім цього, якщо говорити власне про державні вищі навчальні заклади, то тут слід враховувати і демографічні, і економічні чинники (рівень доходів, потребу у фахівцях та низку інших). Натомість, формуючи видатки, державні вищі навчальні заклади беруть за основу мережу і контингенти та норми бюджетних видатків на них.

Важливою рисою процесу формування кошторису є те, що усі видатки, внесені до нього, обґрунтовуються відповідними розрахунками за кожним КЕКВ. При розрахунках використовують норми видатків і дані про їх фактичний рівень у звітному періоді. Наприклад, оплата праці на 2015 рік розраховується у формі № 2014-4-1 Освіта “Бюджетна пропозиція на 2015 рік. Освіта”, з огляду на I тарифний розряд і мінімальну заробітну плату, встановлені у III кварталі 2014 року. Аналогічно були розраховані і низка інших виплат, які прив'язані до розміру прожиткового мінімуму. Певний прогрес можна вбачати у підході до визначення видатків на стипендії. При їх розрахунку до уваги береться розмір, встановлений Законом України “Про Державний бюджет України на 2014 рік” [5] з урахуванням індексації. Унаслідок цього розрахунок, здійснений таким чином, є значно нижчим від реальних потреб. У результаті вищі навчальні заклади наражаються на проблему, пов'язану з необхідністю “вписуватися” в обмеження за загальними обсягами фінансового забезпечення з усіма наслідками, які з цього випливають.

Недоліком такого підходу є зациклення на досягнутому рівні, неможливість прогресивного розвитку, проблемність у забезпеченні умов виконання. Фактично за усіма кодами економічної класифікації видатків державних вищих навчальних закладів в Україні застосовуються нормативи, встановлені на мініальному рівні. Водночас практика багатьох успішних суб'єктів у розвинених країнах засвідчує, що більш доцільним є використання різних нормативів (полегшених, досяжних, недосяжних і т. п.).

Вказаний підхід слід було б використовувати і у вітчизняній практиці. Йдеться не про його нього як основу для визначення обсягів фінансового забезпечення і видатків при формуванні та затвердженні кошторису, а суто для внутрішньоуправлінських потреб. Зрозуміло, що дотримання чіткості порядку фінансового забезпечення вимагає єдиного підходу до формування, розгляду та затвердження кошторисів державних вищих навчальних закладів. Однак забезпечення ефективного планування діяльності може бути досягнуте завдяки належним чином налагодженій системі внутрішнього планування і нормування.

Загалом сучасні умови функціонування державних вищих навчальних закладів поставлені у жорсткі конкуруючі рамки, а тому особливо актуалізується проблема пошуку не лише шляхів удосконалення планування їх доходів та видатків, а і можливостей використання внутрішніх резервів підвищення ефективності. У поєднанні з удосконаленням підходів до планування, використання більш ефективних управлінських дій та рішень, спрямованих на оптимізацію доходів і видатків забезпечить загальне поліпшення фінансового стану навчальних закладів, сприятиме підвищенню якісних показників.

Щодо розрахунку планових обсягів видатків по кошторису варто підтримати пропозицію О. В. Заячківської про необхідність урахування індексу інфляції. Для розрахунку обсягу видатків вона пропонує використовувати наступну формулу:

$$B = (B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_n) \cdot I_i, \quad (1)$$

де B – загальний плановий обсяг видатків медичного закладу;

$B_1, B_2, B_3 \dots B_n$ – планові видатки за кодами (статтями) економічної класифікації, розраховані відповідно до чинних рекомендацій і норм;

I_i – офіційний індекс інфляції за звітний рік [2, с. 128-134].

В. Є. Сафонова, з метою удосконалення планування (у тому числі кошторисного) у вищих навчальних закладах, пропонує здійснювати його наступним чином: перший рівень – фінансове прогнозування та планування щодо окремих вищих навчальних закладів; другий рівень – зведене фінансове прогнозування по Міністерству освіти і науки України, обласних управліннях освіти та інших регіональних органах [8, с. 105].

У першому випадку автор рекомендує використовувати індивідуальні норми витрат для складання індивідуальних кошторисів та застосовувати прямий метод розрахунку кожної статті. На другому ж рівні пропонується використання укрупнених середніх норм витрат. Науковець також справедливо підкреслює, що нині, за відсутності обґрунтованих укрупнених нормативів витрат, зведений кошторис складається шляхом зведення індивідуальних кошторисів кожного навчального закладу. За таких умов винятково важливого значення набуває застосування обґрунтованих укрупнених нормативів асигнувань для зведеного фінансового прогнозування. Як наскрізний показник витрат фінансових ресурсів на вищу школу, можна використати показник вартості підготовки одного фахівця або щорічні витрати на одного студента. Для забезпечення обґрунтованості зведеного нормативу витрат на підготовку одного фахівця потрібно, щоб показник спирався на обґрунтовані диференційовані нормативи витрат, які враховують особливості окремих аспектів діяльності вузів [8, с. 105-106].

Підтримуючи вказану позицію, зазначимо, що встановлення зведених нормативів досліджувалося в економічній літературі. Однак підходи загалом зводяться до використання при розрахунку загальних показників витрат на одного студента, який формується з урахуванням усіх складових видатків на освіту [3, с. 40-42].

Зазначений підхід вимагає суттєвих затрат часу для проведення розрахунків і є громіздким та складним. Для вирішення вказаної проблеми доцільно застосувати для розрахунків метод, в основу якого покладено використання коригувальних коефіцієнтів. Алгоритм обчислення усередненої норми видатків передбачає: використання базової величини видатків, розрахованої по п'яти вищих державних навчальних закладах на вибір Міністерства освіти і науки України за погодженням з Міністерством фінансів (окремо по тих, що мають статус державних і окремо по національних) за звітний період; обчислення обсягів видатків навчальними закладами на місцях з використанням встановлених коефіцієнтів переведення для кожної спеціальності (рекомендовані їх величини будуть обґрунтовані нами нижче). Розрахунок за рекомендованим алгоритмом можна автоматизувати, розробивши спеціальне програмне забезпечення (єдине для всіх державних вищих навчальних закладів), скориставшись розробленою блок-схемою (рис. 1).

Розрахунок коригувального коефіцієнта доцільно здійснювати за формулою:

$$K_n = \frac{\sum_{n=1}^3 \overline{V_{nnz}}}{V_{baz}}, \quad (2)$$

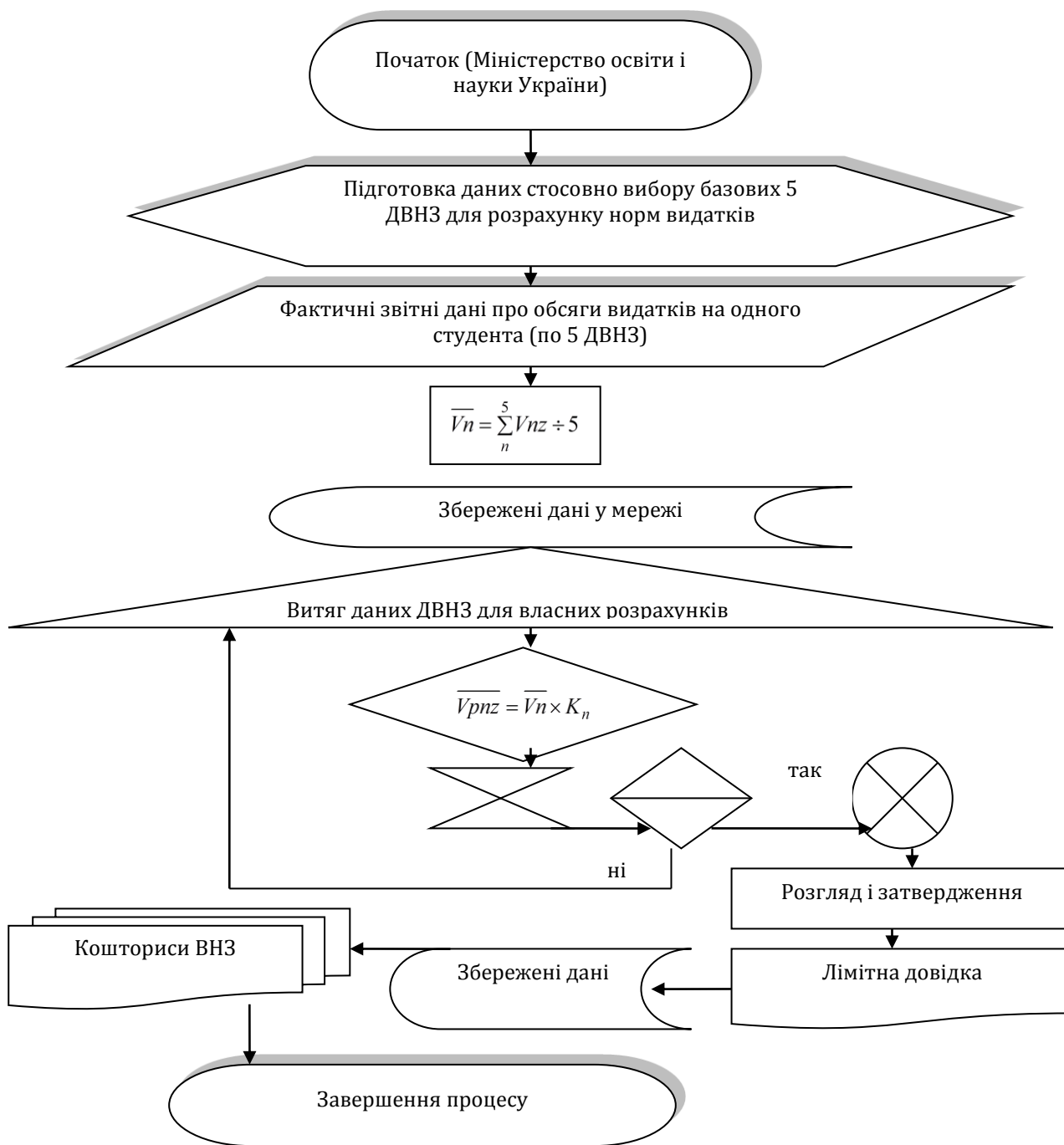
де $\overline{V_{nnz}}$ – середні витрати навчальних закладів на навчання одного студента за три роки за конкретною спеціальністю (n – спеціальностей), які обчислюються як сума за n років, що ділиться на кількість років (ми рекомендуємо 3 роки); V_{baz} – базові видатки на одного студента за однією (базовою) спеціальністю (рекомендуємо за базу обрати спеціальність, на підготовку фахівця з якої витрачається найменша сума видатків. Її можна визначити, проаналізувавши дані за низку років по різних навчальних закладах).

Розроблені алгоритми на початковому етапі вимагають проведення низки аналітичних і розрахункових процедур, однак після їх здійснення порядок формування планових показників видатків для державних вищих навчальних закладів є достатньо простим, не вимагає значних затрат часу і придатний для передачі у вищі керівні органи через мережу Інтернет.

Низка особливостей пов'язана із формуванням кошторису за спеціальним фондом і його використанням. Зокрема статтею 13 Бюджетного кодексу та пунктами 1 і 5 Постанови Кабінету Міністрів України від 28. 02. 2002 року № 228 (зі змінами і доповненнями) "Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ" визначено, що видатки цього фонду здійснюються винятково в межах і за рахунок відповідних надходжень до нього на підставі кошторису [1; 7].

У такому випадку видатки здійснюються на ті послуги, які надавалися на платній основі. Причому навіть за наявності економії коштів, скажімо, за використання електроенергії, згідно з п. 4. 2 Положення № 228, зменшення оплати за спеціальним фондом не передбачається. Економія в системі бухгалтерського обліку відображається як зменшення видатків за загальним фондом, яка має бути

перерахована до бюджету. Неefективність такого підходу втілюється у незацікавленості у пошуках потенційних шляхів економії у державних вищих навчальних закладах, хоча економія, навпаки, мала б стимулюватися.



Умовні позначення: \bar{V}_n – базовий норматив витрат (розрахований як середня величина по 5-и базових державних навчальних закладах); V_{nz} – фактичні витрати на навчання одного студента за спеціальністю (n-спеціальності); \bar{V}_{pnz} – планові витрати навчального закладу на одного студента за спеціальністю (n-спеціальності); K_n – коригувальний коефіцієнт.

Рис. 1. Алгоритм формування даних для обґрунтування видаткової частини кошторису державного вищого навчального закладу (авторська розробка)

У такому разі доцільно внести таке уточнення у формулювання п. 4.2 Постанови Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року № 228: “У випадку забезпечення режиму економії коштів бюджетна установа зобов’язана 30 % від суми економії перерахувати до бюджету, а решту може використовувати на поліпшення її матеріально-технічної бази”.

Вирішальну роль у формуванні доходної частини спеціального фонду кошторису також відіграє ціна за платні послуги. Обґрунтуванням ціни (у тому числі для контролюючих органів Державної інспекції України з контролю за цінами та Державної фінансової інспекції і їх відділень) виступає калькуляція.

У зв’язку з цим, при організації робіт зі складання кошторису слід попередньо провести розрахунки з калькулювання. Загалом при організації робіт зі складання кошторису, як і при організації обліку його виконання, обґрунтованим є врахування максимуму чинників, які мають вплив на встановлення обсягів доходів та здійснення видатків. Визначення переліку чинників і науково обґрунтоване встановлення послідовності їх впливу дозволить сформувати відповідну поетапність процесу планування (формування кошторису), обліку (відображення у системі документування та на рахунках усіх операцій), контролю (внутрішнього та зовнішнього), аналізу (виявлення упущень) та прогнозування (встановлення ефективних напрямків і моделей розвитку) діяльності державних вищих навчальних закладів.

Проведені дослідження діяльності державних вищих навчальних закладів дають змогу виокремити наступні важливі фактори, які мають вплив на організацію формування й обліку фінансового забезпечення: профіль і структура навчального закладу; географічне розташування та пов’язані з ним показники; стан і структура матеріально-технічної та кадрової бази; структура, рівень і ефективність системи управління; обсяг залучення обліково-аналітичної інформації у процеси прийняття управлінських рішень; політичні і законодавчі умови та вплив міжнародної спільноти.

Кожен із перерахованих вище чинників має як позитивний, так і негативний вплив на організацію фінансового забезпечення та на організацію формування й обліку фінансового забезпечення через власні механізми і прийоми, узагальнення яких дає змогу правильно побудувати модель функціонування освіти загалом. Узагальнення, зроблені в результаті проведеного дослідження, стали основою вироблення власного підходу до вирішення проблеми удосконалення облікового та аналітичного забезпечення системи управління в державних вищих навчальних закладах на базі врахування найбільш впливових чинників (рис. 2).

Визначені вектори впливу та практика діяльності державних вищих навчальних закладів вказує на необхідність поєднання у процесі формування кошторису та його виконанні спільних зусиль працівників не лише облікової, а й аналітичної та інших служб. Тому організаційна схема загалом охоплює планові (відділ маркетингу і прогнозування, або планово-фінансовий відділ), облікові (бухгалтерія), управлінські (керівництво – ректорат, навчальне управління тощо) структури (рис. 3).

Останній – п’ятий етап – виконання кошторису (рис. 3) – одночасно виступає початком облікової фази. Виділення фінансового забезпечення згідно із лімітною довідкою та затвердженим кошторисом супроводжується відповідним порядком документування та відображення у системі рахунків.

Висновки та перспективи подальших розвідок

При побудові схеми функціонування управлінського обліку в державних вищих навчальних закладах ураховано проблемні питання фінансового забезпечення, пов’язані з плануванням, формуванням та обліком, які з позиції управління і можливостей оптимізації діяльності визнаються важливими об’єктами контролю.

З метою усунення проблем, які виникають вже на етапі кошторисного планування і пов’язані з недосконалістю чинного порядку розрахунку статей кошторису, запропоновано при плануванні видатків ураховувати індекс інфляції, наведено методика планування з використанням коригувальних коефіцієнтів та обчислення усередненої норми видатків. З метою автоматизації розрахункових процедур за рекомендованим алгоритмом їх розрахунку побудовано блок-схему, придатну для розроблення програмного забезпечення.

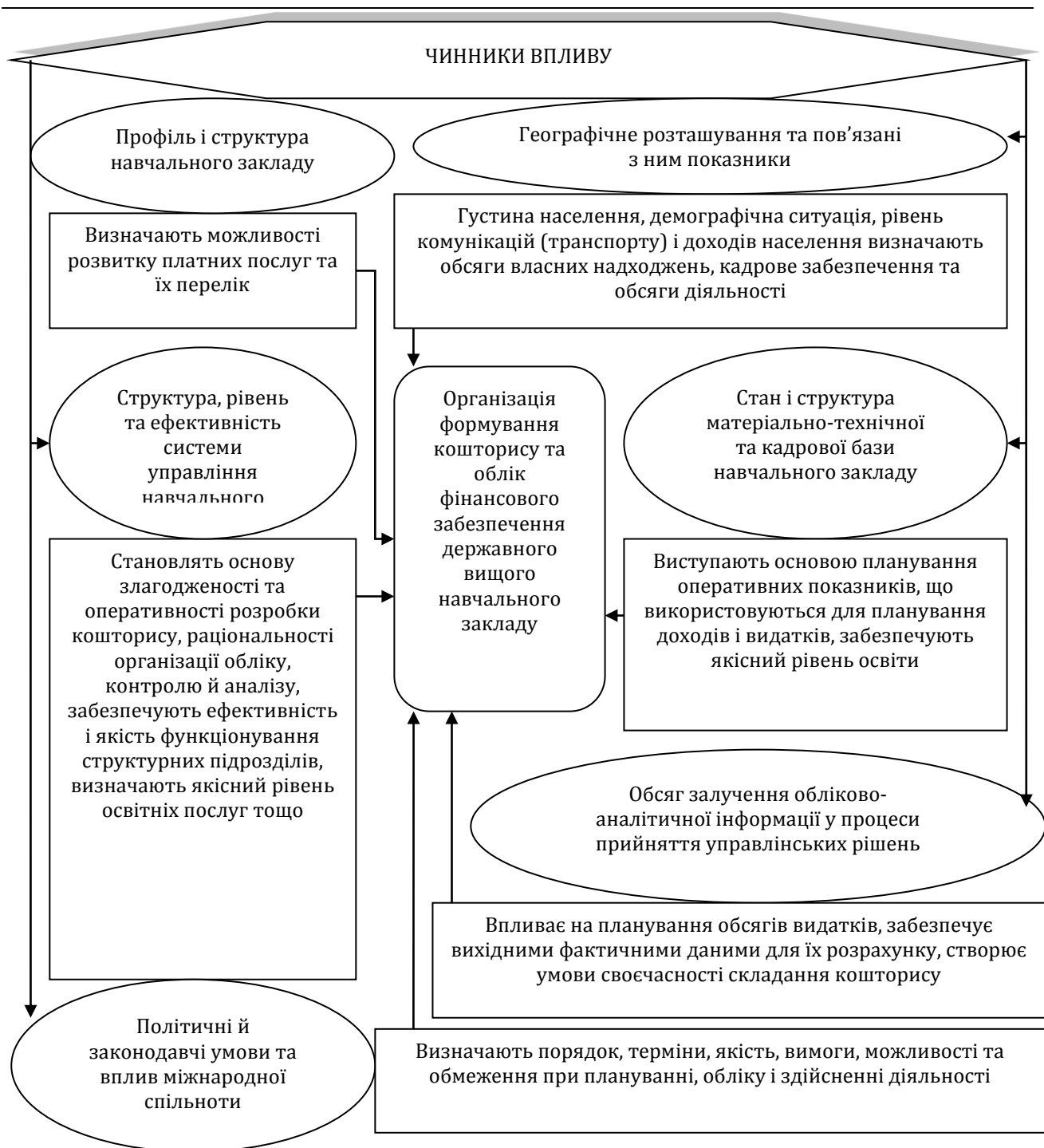


Рис. 2. Чинники та їх вплив на організацію формування й обліку фінансового забезпечення

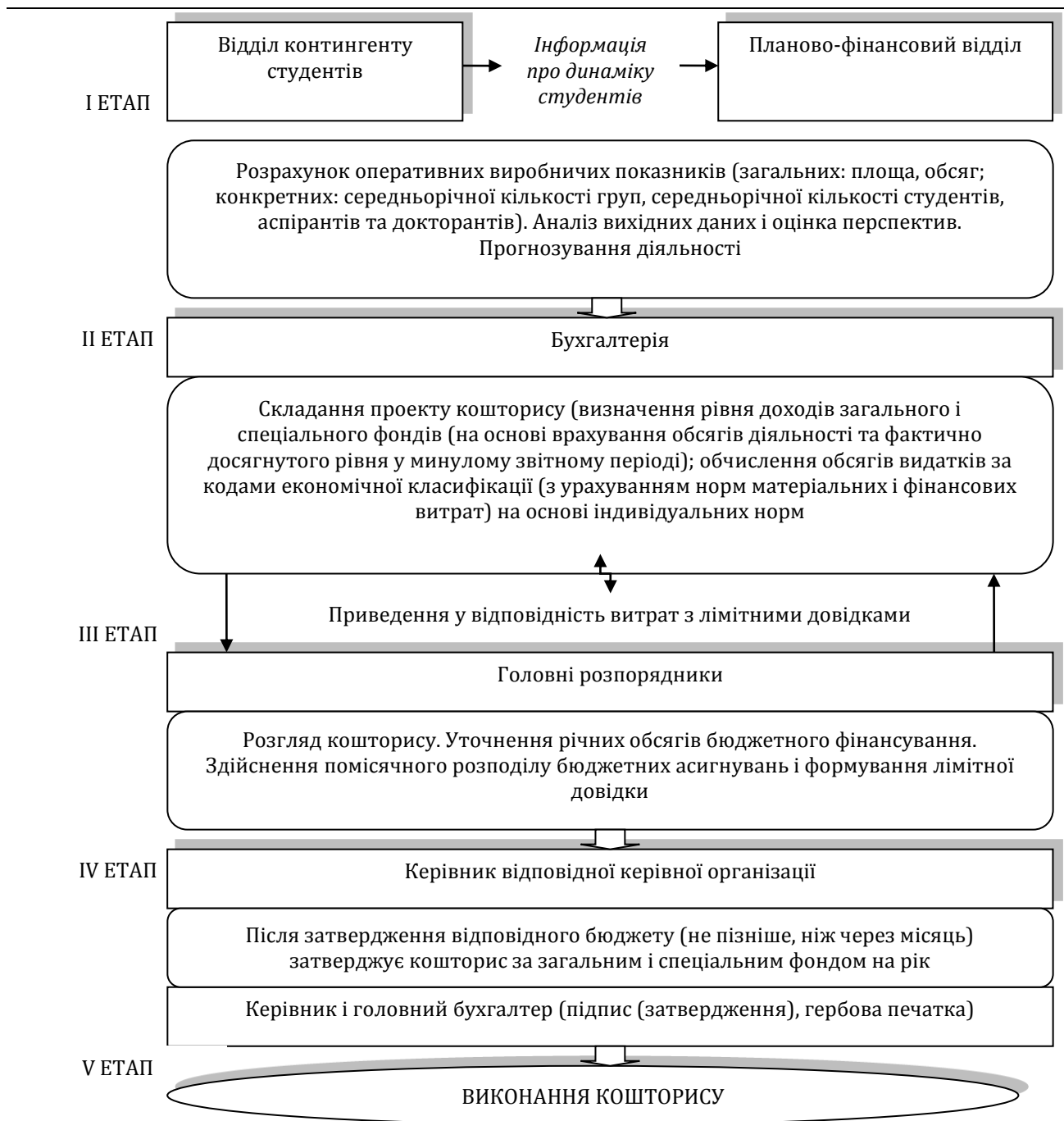


Рис. 3. Схема організації формування, розгляду та затвердження кошторису державного вищого навчального закладу (авторська розробка)

Список літератури

1. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 08.07.2010 р. № 2457-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Заячківська, О. В. Облік спеціального фонду та витрат на надання платних послуг в галузі охорони здоров'я / О. В. Заячківська, Б. М. Пісний // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону : Збірник наукових праць. – Випуск XV. – № 1. – Рівне : НУВГП, 2009. – С. 128-134.
3. Каленюк, І. С. Критерії ефективності витрат на освіту / І. С. Каленюк // Економічний часопис. – 2001. – № 4. – С. 40-42.
4. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі / В. Т. Александров, О. І. Ворона, П. К. Германчук [та ін.]. – К. : АВТ, 2004. – 593 с.

-
5. Про Державний бюджет на 2014 рік [Електронний ресурс] : закон України від 16. 01.2014 № 719-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
 6. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : закон України від 01. 07. 2014 р. № 1556-VII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
 7. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>
 8. Сафонова, В. Є. Удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування закладів вищої освіти в Україні / В. Є. Сафонова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 102-109.

References

1. *Budget Code of Ukraine (2010)*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Zayachkivska, A. V. (2009). *Accounting special fund and the costs of providing paid services health*. Rovno: National university of water management and nature resources use.
3. Kalenuk, I. S. (2001). *Performance of expenditure on education*. *Economic Journal*.
4. Alexandrov, V. T., Vorona, O. I., Germanchuk, P. K. (2004). *Planning, accounting, reporting, control in public institutions, public order and public procurement*. Kyiv: AVT.
5. *On the State Budget for 2014 (2014)*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
6. *Higher Education. (2014)*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua /laws/show/1556-18>.
7. *On approval of the preparation, review, approval and implementation of basic requirements for estimates of budgetary institutions (2002)*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>
8. Safonova, V. E. (2009). *Improving financial and economic mechanism of institutions of higher education in Ukraine*. Kyiv: Strategic Priorities.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2014 р.

Наталія Іванівна САМБУРСЬКА

кандидат економічних наук, старший викладач,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
E-mail: samburskaja24n@bigmir.net

**ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО
БЮДЖЕТУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ДЖЕРЕЛ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ**

Самбурська, Н. І. Формування методичних підходів до бюджетування капітальних інвестицій та джерел їх фінансування [Текст] / Наталія Іванівна Самбурська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 210-220. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Зношеність об'єктів централізованого водопостачання та водовідведення, загострення виявів кризи в економіці зумовлюють необхідність планування капітальних інвестицій та джерел їх фінансування. У публікації обґрунтовано, що прогнозування показника капітальних інвестицій, який передбачає придбання, капітальні ремонти, поліпшення (реконструкцію, модернізацію) основних засобів, є важливим етапом на шляху розробки планів та бюджетів фінансового забезпечення виробничого процесу. При цьому необхідно враховувати особливості діяльності суб'єктів господарювання та структуру залежних та результативних показників.*

Мета. *Метою статті є удосконалення методичних підходів до якісної та кількісної оцінки впливу показників капітальних інвестицій, джерел їх фінансування для подальшого бюджетування.*

Метод (методологія). *Основними методами, які використано в статті, є: метод порівняльного аналізу – для характеристики особливостей застосування різних методичних підходів до прогнозування; метод аналізу і синтезу – для обґрунтування факторів, які найбільшою мірою впливають на капітальні інвестиції (придбання, капітальний ремонт, поліпшення (реконструкцію, модернізацію) основних засобів; методи економетричного моделювання – для побудови моделей залежності суми капітальних інвестицій від джерел їх фінансування, аналіз Фур'є – для побудови моделі прогнозування залежного показника.*

Результати. *Запропоновано алгоритм прогнозування і відповідно бюджетування капітальних інвестицій в основні засоби підприємств водопостачання і водовідведення. Проведено аналіз за цим алгоритмом та доведено можливість його практичного використання на підприємствах. Доведено, що застосування поліноміального тренда під час прогнозування на початковому етапі дозволяє усунути похибки, допущені раніше, але на кінцевому етапі потребує ретельної перевірки на відповідність критеріям якості моделі. Зроблено висновок про те, що, якщо у розрахунках має вплив циклічна складова, то розрахунки параметрів цієї компоненти доцільно проводити шляхом її розкладання у ряд Фур'є. Такий підхід підвищить точність і якість прогнозування наявних джерел фінансування та планування (бюджетування) капітальних інвестицій в основні засоби.*

Ключові слова: *амортизаційні відрахування; капітальні інвестиції; кореляційно-регресійний аналіз; основні засоби; підприємства водопостачання; ряди Фур'є; тренд.*

**FORMATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO
BUDGETING OF CAPITAL INVESTMENTS AND SOURCES OF FINANCING**

Abstract

Introduction. Depreciation of objects of centralized water supply and sanitation, worsening of crisis manifestation in the economy have necessitated the planning of capital investments and sources of funding. In the article it has been proved that the prognostication of indicator of capital investment, which foresees the purchase, repair, and improvement (renovation, modernization) of fixed assets, is an important step towards the development of financial plans and budgets to ensure the production process. It is necessary to take into account the peculiarities of entities and the structure of dependent and result indicators.

Purpose. The purpose of the article is to improve methodological approaches to qualitative and quantitative assessment of the impact of capital investment indicators, sources of their funding for future budgeting.

Method (methodology). The main methods that are used in the article are: a comparative analysis - to characterize the peculiarities of different methodological approaches to forecasting; method of analysis and synthesis - to study the factors that most influence the capital investment (acquisition, repair, improvement (renovation, modernization) of fixed assets; econometric modeling techniques - for construction of models depending on the amount of capital investment finance sources, Fourier analysis - to build prediction model of dependent parameter.

Results. The algorithm for forecasting and budgeting of capital investment into fixed assets of water supply and sewerage companies. The analysis by this algorithm has been carried out. It has also been proved the possibility of its practical use. The application of polynomial trend during the forecasting at the initial stage eliminates the errors which have been committed at the previous stage. However on the final stage it requires a thorough check on conformity to criteria as a model. It is concluded that if cyclic component has a great influence at the stage of calculation. The calculation of the parameters of this components should be conducted by its decomposition in Fourier series. This approach will improve accuracy and quality of available funding sources and planning of (budgeting) capital investments in fixed assets.

Keywords: depreciation; capital investment; correlation and regression analysis; fixed assets; water utilities; Fourier series; trend.

JEL classifications: C530, L990, O018

Вступ

У сучасних кризових умовах підприємства водопостачання та водовідведення є найбільш технічно відсталою підгалуззю економіки з критичним фінансовим станом. Показники ефективності роботи більшості цих підприємств є незадовільними. Ця ситуація частково обумовлена тим, що суб'єкти господарювання не мають економічних стимулів для зниження нераціональних витрат матеріальних ресурсів. Тому нагальною є необхідність капітального ремонту, поліпшень об'єктів централізованого водопостачання та водовідведення, що потребує планування грошових витрат.

У контексті вищезазначених потреб актуальності набувають методи антикризового управління підприємством, у тому числі планування та бюджетування капітальних інвестицій. Для їх реалізації доцільно застосовувати математичні підходи до побудови моделей. Вони хоча й складні для розрахунку, але практично позбавлені суб'єктивізму та надають можливість для більш точного прогнозування результативних показників. Крім того, прогнозування показника капітальних інвестицій, який передбачає придбання, капітальні ремонти, поліпшення (реконструкцію, модернізацію), є вирішальним етапом на шляху розробки планів та бюджетів фінансового забезпечення виробничого процесу. Утім, побудову та вибір лінії тренда часто сприймають як формальність, хоча виділення трендів, що корелюють із динамікою реальних факторів, які впливають на прогнози, підвищуючи їх достовірність, робить їх більш зрозумілими для сприйняття.

Аспекти прогнозування окремих показників діяльності підприємств є предметом вивчення статистики, а саме – теорії рядів динаміки, які викладені в працях Т. Андерсона [1], В. М. Афанасьєва, М. М. Юзбашева [2], А. Я. Нікітіна, І. О. Сосунова [3] та ін. На сьогодні вітчизняні вчені-економісти

розробили значну кількість моделей, які описують поведінку тих чи інших показників або навіть економічних систем, зокрема: Горкуненко А. Б., Лупенко С. А., Осухівська Г. М., Стадник Н. Б [4], які запропонували нову інформаційну технологію моделювання, аналізу та прогнозування циклічних економічних процесів, в основі якої дві нові математичні моделі: поліном та циклічний випадковий процес; В. М. Хобта, У. В. Лаврик, О. Ю. Попова, О. Ю. Шилова [7] удосконалили методичні положення із системного обґрунтування показників розвитку та інтегральної оцінки еколого-економічної якості господарських рішень; С. Козьменко, Т. Васильєва, С. Леонов [5] спрогнозували подальший розвиток окремих сегментів (кредитного та фондового) фінансового ринку України з урахуванням передбачуваних циклічних коливань різної довжини у розвитку економіки із застосуванням рядів Фур'є; Д. М. Смагін, Т. В. Горлова [6] описали вибір моделі регресії, оцінки її параметрів, перевірки статистичних гіпотез і побудови довірчих інтервалів для цих параметрів. І багато інших аспектів розглянуто науковцями.

Проте така різноманітність підходів до аналізу тенденцій показників зумовлює необхідність їх порівняння та вибору саме тих підходів, які б дали можливість змоделювати певну ситуацію з урахуванням факторів та обставин, що безпосередньо впливають на досліджуваний показник. Тому метою нашої статті є удосконалення методичних підходів до якісної та кількісної оцінки впливу показників капітальних інвестицій, джерел їх фінансування для подальшого бюджетування на прикладі КП «Полтававодоканал».

Виклад основного матеріалу дослідження

Серед факторів, які гальмують інвестиційний розвиток підприємств водопостачання та водовідведення, основним є відсутність фінансування. Загальновідомо, що на підприємстві основними джерелами фінансування є: прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування; кошти, отримані від випуску і продажу акцій; кредити комерційних банків; дотації загальнодержавних та місцевих органів влади; кошти інвесторів та ін. Утім, якщо підприємство не є акціонерним товариством, працює збитково, як, наприклад, більшість підприємств житлово-комунального господарства, то одним із реальних джерел капітальних інвестицій залишаються надходження за надані послуги та амортизаційні відрахування. Зазначимо, що в розвинених країнах частка амортизаційних відрахувань у фінансуванні капітальних інвестицій корпорацій досягає 85 %. Це пов'язано з активним застосуванням методів прискореної амортизації. Тому бюджет капітальних вкладень, який є складовою частиною головного бюджету, передбачає планування амортизаційних відрахувань – власного фінансового ресурсу підприємства [8, с. 147]. Доведемо це на прикладі показників КП «Полтававодоканал».

Першим етапом прогнозування величини капітальних інвестицій стала побудова моделей тренду. Проте вони мали незначні коефіцієнти детермінації (56,17–69,59 %) та високі значення відносної та абсолютної похибок. Тому наступним кроком стало застосування прийомів кореляційно-регресійного аналізу.

Для встановлення залежності між показниками джерел фінансування та величиною капітальних інвестицій (у тому числі капітальних ремонтів та поліпшень (реконструкції, модернізації)) було розраховано коефіцієнти парної кореляції. Це дало можливість визначити кількісну оцінку щільності (сили) лінійної залежності між змінними. Отримані значення коефіцієнтів кореляції (0,821) дозволили виявити сильний прямий зв'язок витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію) та сумою нарахованої амортизації основних засобів. Зауважимо, що частка витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію) у загальній сукупності капітальних інвестицій КП «Полтававодоканал» у середньому становить 86 %.

Для обґрунтування дій, спрямованих на досягнення мети – прогнозування суми витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію), виявлено статистичні зв'язки залежності та впливу на результативний показник (Y) суми нарахованої амортизації основних засобів (X_1). Дані взято за 36 кварталів. У результаті обчислень отримано таку модель (1) :

$$Y = 10,71 + 0,081X_1. \quad (1)$$

Лінійна регресійна модель двох вищезазначених показників мала недостатньо високий коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,765$). З метою якісного покращення моделі залежності витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію) від суми нарахованої амортизації основних засобів додатково розраховано параболічну, гіперболічну, логарифмічну, степеневу, експоненційну функції (табл. 1).

Зважаючи на показники табл. 1, оптимальною для аналізу оберемо степеневу функцію (2) :

$$Y = 0,119X^{0,951} \quad (2)$$

Таким чином для планування витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію) необхідний прогноз показника амортизаційні відрахування з високою точністю та ступенем надійності. Для цього побудовано моделі тренду, які описують суму амортизації основних засобів (рис. 1).

Таблиця 1. Функції залежності витрат на поліпшення (реконструкцію, модернізацію) від суми нарахованої амортизації основних засобів КП «Полтававодоканал»

№	Вид функції	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Критерій Фішера (F)	Відносна похибка моделі (E)	Абсолютна похибка моделі (Δ)
1	Лінійна	0,765	108,449	110,913	22,313
2	Параболічна	0,765	110,078	53,829	22,648
3	Гіперболічна	0,437	167,932	26,436	34,552
4	Логарифмічна	0,672	128,233	69,648	26,384
5	Степенева	0,822	0,244	157,106	0,050
6	Експоненційна	0,793	0,263	130,216	0,054

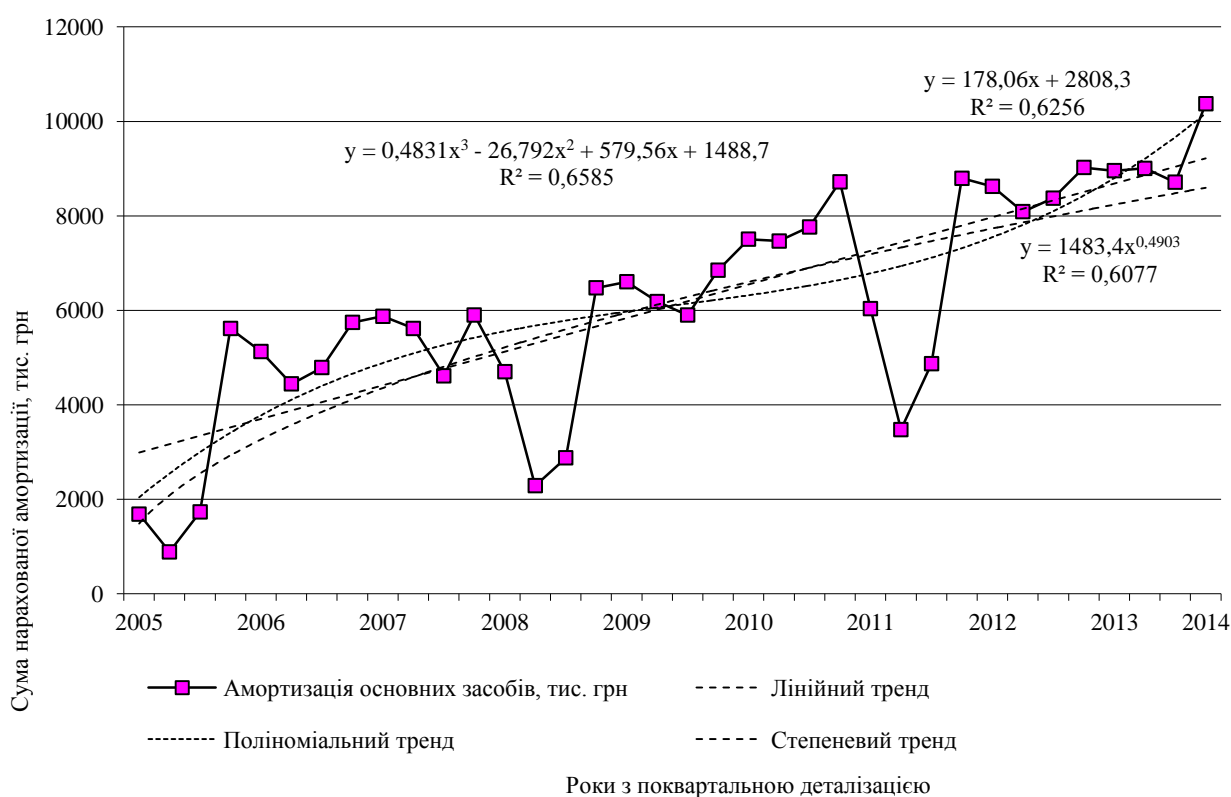


Рис. 1. Фактичне значення суми нарахованої амортизації та лінії тренду для КП «Полтававодоканал»

З метою спрощення і більшої наочності цих розрахунків на рис. 1 було відображено лише фактичні показники амортизаційних відрахувань, лінійний тренд, як найбільш типовий при проведенні трендового аналізу, степений тренд, оскільки цю модель обрано для опису залежності показників. Крім того, було відображено поліноміальний тренд, оскільки надійність поліноміальної функції можливо коригувати й уточнювати за допомогою степенів. У цьому дослідженні було взято третій степінь з метою виявлення помилок, допущених раніше. Четвертий, п'ятий та шостий степінь не використано, оскільки їх коефіцієнти визнано несуттєвими після перевірки за критерієм Стьюдента.

У розрахунках було також ураховано логарифмічний і експоненціальний тренд. Початковий їхній вигляд наведено у табл. 2. За цими формулами було розраховано значення трендів.

На рис. 1 відображено систематичні коливання, які суттєво відрізняються одне від одного, тому з метою виявлення величини циклу (сезонності) та підвищення надійності моделі тренду використано адитивну модель, яку наведено у вигляді формули (3):

$$Y = T + S \pm E \quad (3)$$

де T – прогнозований показник (тренд);
 S – циклічна складова;
 E – похибка прогнозу.

Таблиця 2. Рівняння ліній тренду суми нарахованої амортизації основних засобів для КП «Полтававодоканал»

Тренд	Моделі	Коефіцієнт детермінації
1. Лінійний	$Y = 2808,30 + 178,06X$	0,626
2. Логарифмічний	$Y = 479,99 + 2114,6 \ln(x)$	0,595
3. Степеневий	$Y = 1483,4x^{0,49}$	0,608
4. Експоненційний	$Y = 2791,4e^{0,036x}$	0,494
5. Поліноміальний	$Y = 1488,7 + 579,56x - 26,79x^2 + 0,48x^3$	0,659

Оскільки дані про амортизацію основних засобів (фактор Y) надані за кожен квартал, а не помісячно, то було усунуто вплив циклічних факторів за методом ковзної середньої з лагом $m = 4$. У результаті отримали дані, відображені в табл. 3.

Точність моделі зі степеневим трендом, початковий коефіцієнт детермінації якої становив 60,8 %, складає 93,01 %. Для цієї моделі вдалося усунути вплив циклічних коливань. Майже тотожна ситуація з лінійним трендом (92,92 %). Звертаємо увагу, що попри високий коефіцієнт детермінації (див. табл. 1), точність моделі з поліноміальним трендом складає лише 77,83 % [6, с. 116].

Таблиця 3. Значення моделей ($T + S$) та їх похибок (E) для КП «Полтававодоканал»

Період	Фактичне значення	Значення тренду та сезонної складової ($T + S$)					Похибки моделей (E)				
		лінійної моделі	логарифмічної моделі	степеневий моделі	експоненційної моделі	поліноміальної моделі	лінійної	Логарифмічної	степеневий	експоненційної	поліноміальної
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4 кв. 2005 р.	1685	2986,36	479,99	1483,40	2998,4	2041,95	0,1899	6,3026	0,0185	0,1919	0,0306
1 кв. 2006 р.	886	2302,76	1133,20	1262,866	4159,4	2296,33	0,3785	0,0476	0,0891	0,6194	0,3772
2 кв. 2006 р.	1730	2611,29	2063,08	1814,350	9665,9	2604,85	0,1139	0,0261	0,0022	0,6741	0,1128
3 кв. 2006 р.	5614	4637,19	4503,11	4025,184	11798,7	4630,75	0,0444	0,0609	0,1558	0,2748	0,0451
4 кв. 2006 р.	5130	4174,81	4344,20	3712,186	11350,9	4168,38	0,0523	0,0327	0,1459	0,3004	0,0532
1 кв. 2007 р.	4441	3015,00	3456,32	2748,561	22759,1	4509,33	0,2237	0,0812	0,3792	0,6478	0,0002
2 кв. 2007 р.	4787	3323,53	3854,78	3122,173	22370,7	4817,85	0,1939	0,0585	0,2843	0,6178	0,0000
3 кв. 2007 р.	5741	5349,43	5968,84	5208,572	24237,0	6843,75	0,0054	0,0015	0,0104	0,5824	0,0260
4 кв. 2007 р.	5873	4887,05	5587,13	4801,645	23810,3	6381,38	0,0407	0,0026	0,0498	0,5675	0,0063
1 кв. 2008 р.	5617	3727,24	4536,51	3763,657	35241,9	6722,33	0,2571	0,0567	0,2425	0,7066	0,0270
2 кв. 2008 р.	4614	4035,77	4810,55	4076,409	34766,8	7030,85	0,0205	0,0017	0,0174	0,7522	0,1182

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3 кв. 2008 р.	5901	6061,67	6826,23	6111,760	36682,2	9056,75	0,0007	0,0184	0,0012	0,7041	0,1214
4 кв. 2008 р.	4700	5599,29	6364,72	6312,263	36152,6	8594,38	0,0258	0,0684	0,0652	0,7569	0,2053
1 кв. 2009 р.	2287	4439,48	5248,02	4585,326	46896,7	8935,33	0,2351	0,3183	0,2512	0,9048	0,5536
2 кв. 2009 р.	2877	4748,01	5466,40	4864,787	46776,6	9243,85	0,1553	0,2244	0,1669	0,8808	0,4744
3 кв. 2009 р.	6474	6773,91	7434,57	6870,575	45619,4	11269,75	0,0020	0,0167	0,0033	0,7363	0,1811
4 кв. 2009 р.	6602	6311,53	6932,00	6393,521	52281,5	10807,38	0,0021	0,0023	0,0011	0,7634	0,1514
1 кв. 2010 р.	6187	5151,72	5779,45	5293,743	60157,6	11148,33	0,0404	0,0050	0,0285	0,8049	0,1981
2 кв. 2010 р.	5897	5460,25	5966,27	5551,478	59734,5	11456,85	0,0064	0,0001	0,0039	0,8123	0,2355
3 кв. 2010 р.	6851	7486,15	7906,43	7537,407	61637,5	13482,75	0,0072	0,0178	0,0083	0,7901	0,2419
4 кв. 2010 р.	7505	7023,77	7378,83	7042,111	61252,5	13020,38	0,0047	0,0003	0,0043	0,7700	0,1794
1 кв. 2011 р.	7466	5863,96	6203,79	5925,498	72700,9	13361,33	0,0746	0,0414	0,0676	0,8052	0,1947
2 кв. 2011 р.	7766	6172,49	6370,28	6167,632	72326,6	13669,85	0,0666	0,0480	0,0672	0,7968	0,1865
3 кв. 2011 р.	8720	8198,39	8291,96	8139,053	74211,3	15695,75	0,0040	0,0027	0,0051	0,7788	0,1975
4 кв. 2011 р.	6033	7736,01	7747,52	7630,217	73582,3	15233,38	0,0485	0,0490	0,0438	0,8427	0,3648
1 кв. 2012 р.	3477	6576,20	6557,04	6500,931	84445,4	15574,33	0,2221	0,2206	0,2164	0,9193	0,6033
2 кв. 2012 р.	4868	6884,73	6709,34	6731,169	84444,9	15882,85	0,0858	0,0753	0,0766	0,8880	0,4810
3 кв. 2012 р.	8797	8910,63	8617,93	8691,395	86689,9	17908,75	0,0002	0,0004	0,0001	0,8073	0,2589
4 кв. 2012 р.	8624	8448,25	8061,37	8172,000	86256,7	17446,38	0,0004	0,0049	0,0031	0,8100	0,2557
1 кв. 2013 р.	8086	7288,44	6859,64	7032,731	97674,0	17787,33	0,0120	0,0320	0,0224	0,8413	0,2975
2 кв. 2013 р.	8376	7596,97	7001,47	7253,514	97303,2	18095,85	0,0105	0,0385	0,0239	0,8352	0,2885
3 кв. 2013 р.	9024	9622,87	8900,30	9204,766	99179,0	20121,75	0,0039	0,0002	0,0004	0,8263	0,3042
4 кв. 2013 р.	8956	9160,49	8334,60	8676,839	98752,3	19659,38	0,0005	0,0056	0,0010	0,8268	0,2964
1 кв. 2014 р.	9006	8000,68	7124,31	7529,445	110209,8	20000,33	0,0158	0,0698	0,0385	0,8432	0,3022
2 кв. 2014 р.	8710	8309,21	7258,10	7742,478	109799,5	20308,85	0,0023	0,0400	0,0156	0,8476	0,3262
3 кв. 2014 р.	10375	10335,1 1	8057,70	9686,329	111735,4	22334,75	0,0000	0,0827	0,0051	0,8229	0,2867
Середнє значення	X	X	X	X	X	X	0,0708	0,2237	0,0699	0,7319	0,2217
Точність моделі,%	X	X	X	X	X	X	92,92	77,62	93,01	26,81	77,83

Отже, результати таких розрахунків трудомісткі. Проте застосування такого алгоритму аналізу дозволило отримати результати з високим ступенем надійності та з незначними відносними похибками Крім того, такий підхід дозволяє врахувати циклічність досліджуваного ряду.

Візуальне спостереження (див. рис. 1) та проведені розрахунки засвідчили значний вплив циклічної складової, а розрахунки параметрів цієї компоненти доцільно проводити шляхом її розкладання у ряд Фур'є. Цей метод на сьогодні набуває поширення, свідченням тому є збільшення публікацій науковців на цю тему [2; 4; 5; 7]. Він є більш простим у частині розрахунків, проте його застосування вимагає певної математичної підготовки.

Адекватної моделі за цим підходом визначити не вдалося. Коефіцієнт детермінації низький, середньоквадратична похибка перевищує значення 2000, похибки апроксимації уже після вирівнювання за першою гармонікою становили 49,59 %. Можна припустити, що вибірка недостатня і за умови побудови ряду, наприклад, зі щомісячними даними, буде можливість побудувати якісну модель тенденції амортизаційних відрахувань основних засобів [9, с. 307-309].

Проте нами було використано ще один підхід – із досліджуваного ряду динаміки виділено лише синусоїдний тренд [7, с. 45-60]. Оскільки значення кожної гармоніки – це ряд значень, що повторюються з правильною періодичністю у формі синусоїди з відповідною частотою, то a_i можна описати наступною формулою (4):

$$a_i = b_i \sin(2\pi f_i \varphi_i) \quad (4)$$

де b_i – амплітуда коливань;

f_i – частота i -ї гармоніки;

φ_i – фазове коливання i -ї гармоніки.

Якщо φ_i – це фазове коливання, то його можна описати як різницю між фактичними значеннями показника (X) та значеннями початкової фази коливань (C), тоді рівняння синусоїдного тренду з періодом коливань 4 (квартали вихідного ряду значень амортизаційних відрахувань основних засобів досліджуваного підприємства) матиме наступний вигляд (5):

$$Y = a + b * \sin\left(\frac{2\pi}{4}(x - c)\right) \quad (5)$$

де Y – функція тренду;

a – зміщення синусоїди відносно нуля;

b – амплітуда синусоїди;

c – значення початкової фази коливань;

x – фактичне значення показника.

Знову було проведено вирівнювання синусоїди за чотирма гармоніками. Проведені розрахунки прогнозу за гармоніками зазначеної функції тренду засвідчили незначущість коефіцієнтів у теоретичних рядах динаміки за другою та третьою гармоніками, і кореляцію лінії тренду з лінією прогнозу визнано несуттєвою.

Згідно з адитивною моделлю прогнозування (див. формулу 3) розраховано значення тренду Наступним кроком став розрахунок сезонної (циклічної) компоненти та підрахунок суми трендів і сезонної компоненти. Функція ряду Фур'є для КП «Полтававодокал» має вигляд (6):

$$Y = 6102,33 - 1154,49 \sin\left(\frac{\pi}{2}(x - 3,17)\right) + 100 \sin(2\pi(x - 0,5)) \quad (6)$$

У результаті отримано наступні дані, які відображено в табл. 4. Дані табл. 4 свідчать, що середня квадратична похибка для теоретичних значень амортизаційних відрахувань основних засобів, розрахованих за допомогою рівнянь ряду Фур'є, становить 465,96 і є меншою, ніж середня квадратична похибка для динамічних рядів, вирівняних за іншими моделями. Крім того, похибка апроксимації, визначена для трендової моделі за рівняннями ряду Фур'є, відповідає встановленим межам. Коефіцієнт детермінації становить 96,85 %. Значення коефіцієнтів достовірні, що підтверджує перевищення розрахункового критерію Стьюдента над табличним більш ніж у 2 рази (4,12/2,03). Розрахункове значення критерію Фішера у декілька разів перевищує табличне. Графічне зображення (рис. 3) візуально підтверджує, що саме точки кривої, вирівняної за рівнянням ряду Фур'є за другою гармонікою, найближчі до значень фактичного динамічного ряду.

Таблиця 4. Розрахунок та перевірка на адекватність побудованої моделі за рівняннями ряду Фур'є емпіричним рядам динаміки суми амортизаційних відрахувань основних засобів КП «Полтававодоканал»

Квартал	Фактичні дані	Підсумок трендів і циклічної компоненти	Відхилення	Зважений квадрат відхилення	Квадрат відносного відхилення	Похибка апроксимації	Нижня межа довірного інтервалу	Верхня межа довірного інтервалу
4 кв. 2005 р.	1685	2156,19	-471,19	222019,92	0,0477549	0,2796	2048,194	2264,186
1 кв. 2006 р.	886	550,1899	335,81	112768,42	0,3725309	0,3790	522,6329	577,7469
2 кв. 2006 р.	1730	1267,29	462,71	214100,63	0,133311	0,2675	1203,816	1330,764
3 кв. 2006 р.	5614	5007,89	606,11	367369,45	0,0146485	0,1080	4757,063	5258,717
4 кв. 2006 р.	5130	4829,89	300,11	90066,071	0,0038609	0,0585	4587,978	5071,801
1 кв. 2007 р.	4441	4277,69	163,31	26670,188	0,0014575	0,0368	4063,436	4491,944
2 кв. 2007 р.	4787	4305,69	481,31	231659,41	0,0124958	0,1005	4090,034	4521,346
3 кв. 2007 р.	5741	5259,69	481,31	231659,41	0,0083739	0,0838	4996,251	5523,128
4 кв. 2007 р.	5873	5652,69	220,31	48536,539	0,001519	0,0375	5369,567	5935,812
1 кв. 2008 р.	5617	5505,19	111,81	12501,498	0,0004125	0,0199	5229,455	5780,925
2 кв. 2008 р.	4614	5153,69	-539,69	291265,19	0,0109661	0,1170	4895,561	5411,819
3 кв. 2008 р.	5901	6274,19	-373,19	139270,7	0,0035379	0,0632	5959,939	6588,441
4 кв. 2008 р.	4700	4228,81	471,19	222019,92	0,0124153	0,1003	4017,005	4440,616
1 кв. 2009 р.	2287	2622,81	-335,81	112768,42	0,0163928	0,1468	2491,443	2754,177
2 кв. 2009 р.	2877	3339,91	-462,71	214100,63	0,0191932	0,1608	3172,626	3507,194
3 кв. 2009 р.	6474	7080,51	-606,11	367369,45	0,0073278	0,0936	6725,873	7435,147
4 кв. 2009 р.	6602	6902,51	-300,11	90066,071	0,0018904	0,0455	6556,789	7248,231
1 кв. 2010 р.	6187	6350,31	-163,31	26670,188	0,0006614	0,0264	6032,246	6668,374
2 кв. 2010 р.	5897	6378,31	-481,31	231659,41	0,0056943	0,0816	6058,844	6697,776
3 кв. 2010 р.	6851	7332,31	-481,31	231659,41	0,0043089	0,0703	6965,062	7699,559
4 кв. 2010 р.	7505	7725,31	-220,31	48536,539	0,0008133	0,0294	7338,378	8112,242
1 кв. 2011 р.	7466	7577,81	-111,81	12501,498	0,0002177	0,0150	7198,265	7957,355
2 кв. 2011 р.	7766	7226,31	539,69	291265,19	0,0055777	0,0695	6864,371	7588,249
3 кв. 2011 р.	8720	8346,81	373,19	139270,7	0,001999	0,0428	7928,749	8764,871
4 кв. 2011 р.	6033	6301,43	-268,43	72054,822	0,0018146	0,0445	5985,815	6617,046
1 кв. 2012 р.	3477	4695,43	-1218,43	1484572,4	0,0673365	0,3504	4460,253	4930,607
2 кв. 2012 р.	4868	5412,53	-544,53	296513,24	0,0101215	0,1119	5141,437	5683,624
3 кв. 2012 р.	8797	9153,13	-356,13	126828,79	0,0015138	0,0405	8694,684	9611,577
4 кв. 2012 р.	8624	8975,13	-351,13	123292,48	0,0015306	0,0407	8525,599	9424,662
1 кв. 2013 р.	8086	8422,93	-336,93	113522,02	0,0016001	0,0417	8001,057	8844,804
2 кв. 2013 р.	8376	8450,93	-74,93	5614,5489	7,862E-05	0,0089	8027,654	8874,206
3 кв. 2013 р.	9024	9404,93	-380,93	145107,89	0,0016405	0,0422	8933,872	9875,989
4 кв. 2013 р.	8956	9797,93	-841,93	708846,62	0,0073839	0,0940	9307,188	10288,67
1 кв. 2014 р.	9006	9650,43	-644,43	415290,4	0,0044592	0,0716	9167,076	10133,78
2 кв. 2014 р.	8710	9298,93	-588,93	346838,89	0,0040111	0,0676	8833,181	9764,68
3 кв. 2014 р.	10375	10419,43	-44,43	1974,051	0,0000182	0,0043	9897,559	10941,3
Сума	219684	X	0,00	222019,92	0,021913	3,3515	X	X
Середня квадратична похибка, δt	X	X	X	465,96	X	X	X	X
Похибка апроксимації (ϵ)	X	X	X	X	X	9,3%	X	X



Рис. 3. Прогноз суми амортизації основних засобів «КП «Полтававодоканал» на 2014-2015 рр.

На основі отриманої функції ряду Фур'є для КП «Полтававодоканал» визначено інтервали довіри для суми амортизаційних відрахувань основних засобів на наступні 4 квартали. З використанням моделі (1) розраховано плановий обсяг витрат на поліпшення (реконструкцію модернізацію) з точністю 93,01 %. У результаті отримано наступні дані, які відображено в табл. 5.

Таблиця 5. Довірчі інтервали для прогнозу амортизаційних відрахувань та витрат на поліпшення (реконструкцію модернізацію) основних засобів КП «Полтававодоканал» на 2014-2015 рр., тис. грн

Квартал	Амортизаційні відрахування основних засобів			Витрати на поліпшення (реконструкцію, модернізацію)		
	Нижня межа довірчого інтервалу	Прогнозні дані	Верхня межа довірчого інтервалу	Нижня межа довірчого інтервалу	Прогнозні дані	Верхня межа довірчого інтервалу
4 кв. 2014 р.	8050,93	8475,43	8899,93	616,60	647,48	678,29
1 кв. 2015 р.	5690,87	5990,93	6290,99	443,32	465,53	487,67
2 кв. 2015 р.	6631,85	6981,53	7331,21	512,77	538,45	564,06
3 кв. 2015 р.	10206,47	10744,63	11282,79	772,66	811,35	849,95

Для середньострокового прогнозування та подальшого бюджетування капітальних інвестицій в основні засоби алгоритм аналізу такий: 1) визначити силу взаємозв'язку між окремими складовими капітальних інвестицій та джерелами їх фінансування з використанням методів кореляційного аналізу; 2) побудувати регресійну модель залежності; 3) у випадку неможливості побудови адекватної моделі тренду для результативного показника спрогнозувати значення залежного; 4) за необхідності підвищення точності моделі тренду використати адитивну модель; 5) якщо наявний вплив циклічної складової, то із досліджуваного ряду залежного показника виокремити синусоїдний тренд; 6) використовуючи прогнозні значення залежного, розрахувати значення результативного показника.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1. З метою врахування циклічності досліджуваного ряду з поквартальною періодичністю необхідно застосовувати адитивну модель. Застосування такого алгоритму аналізу часто дає результати з високим ступенем надійності та з незначними абсолютними та відносними похибками. Утім такий підхід трудомісткий.

2. Застосування поліноміального тренда на другому етапі прогнозування дозволяє усунути похибки, допущені раніше, але на кінцевому етапі потребує ретельної перевірки на відповідність критеріям якості моделі. Незважаючи на всі очевидні переваги – високий коефіцієнт детермінації, найменшу суму квадратів відхилень тощо, похибка в прогнозах найбільш імовірна.

3. У випадку, якщо за допомогою регресійних моделей не вдалося з досить високою точністю спрогнозувати залежний показник, то доцільно застосувати підхід вирівнювання за рядом Фур'є або виділити синусоїдний тренд. Такий підхід менш трудомісткий і дозволяє врахувати циклічну компоненту.

4. За наявності достатньої кількості даних такий алгоритм аналізу дає задовільну апроксимацію і може бути використаний під час прогнозування наявних джерел фінансування та планування (бюджетування), а також в інвестиційному проектуванні.

Список літератури

1. Андерсон, Т. *Статистический анализ временных рядов [монография]* / Т. Андерсон ; [пер. с англ. И. Г. Журбенко, В. П. Носко; под ред. Ю. К. Беляева] – Москва: Мир, 1976 – 755 с.
2. Афанасьев, В. Н. *Анализ временных рядов и прогнозирование [учебник]* / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев [изд. 2-е перераб. и доп.] – М. : Финансы и статистика ; Инфра-М, 2010. – 320 с.
3. Никитин, А. Я. *Анализ и прогноз временных рядов в экологических наблюдениях и экспериментах : [учеб.-методич. пособие]* / А. Я. Никитин, И. А. Сосунова. – Иркутск: Изд-во: Иркутск. гос. пед. ун-та, 2003 – 81 с.
4. Горкуненко, А. Б. *Інформаційна технологія моделювання, аналізу та прогнозування циклічних економічних процесів* / А. Б. Горкуненко, С. А. Лупенко, Г. М. Осухівська, Н. Б. Стадник // *Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах*, 2012 – № 2. – С. 167–176.
5. Козьменко, С. *Використання рядів Фур'є для формалізації структури фінансового ринку України* / С. Козьменко, Т. Васильєва, С. Леонов // *Економіст*, 2011. – № 2. – С. 15–19
6. Смагин, Д. М. *Многофакторный регрессионный анализ с помощью MS Excel* / Д. М. Смагин, Т. В. Горлова // *Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського*, 2012. – № 77 (6/2012). – С. 39–42
7. Хобта, В. М. *Механізми забезпечення розвитку підприємств : еколого-економічний аспект [монографія]* / В. М. Хобта, У. В. Лаврик, О. Ю. Попова, О. Ю. Шилова – Донецьк : ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2009. – 270 с.
8. Ткаченко, А. М. *Визначення, види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні підприємством* / А. М. Ткаченко // *Вісник економічної науки України*. – 2009. – № 2. – с. 145-148
9. Самбурська, Н. І. *Удосконалення методичного підходу до аналізу та прогнозування доходу виручки від реалізації* / Н. І. Самбурська // *Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: монографія / [колектив авторів]; за заг. ред. проф. Вериги Ю. А., доц. Ночовної Ю. О.* – Полтава : ПУЕТ, 2014. – С. 302-313

References

1. Anderson, T. (1976). *Statisticheskij analiz vremennyh rjadov*. Moskva: Mir.
2. Afanas'ev, V. N. & Juzbashev, M. M. (2010). *Analiz vremennih rjadov i prognozirovanie*. Moskow : Finansy i statistika ; Infra-M.
3. Nikitin, A. Ja. & Sosunova, I. A. (2003). *Analiz i prognoz vremennih rjadov v jekologicheskikh nabljudenijah i eksperimentah*. Irkutsk: Izd-vo: Irkutsk. gos. ped. un-ta.
4. Horkunenکو, A. B., Lupenko S. A., Osukhivska, H. M., Stadnyk, N. B. (2012). *Informatsiina tekhnolohiia modeliuвання, analizu ta prohnozuvannya tsyklichnykh ekonomichnykh protsesiv*. Vymiriuvalna ta obchysliuvalna tekhnika v tekhnolohichnykh protsesakh, 2, 167–176.
5. Kozmenko, S. Vasyliєva, T., Leonov, S. (2011). *Vykorystannia riadiv Furie dlia formalizatsii struktury finansovoho rynku Ukrainy*. Ekonomyst, 2, 15–19.
6. Smagin, D. M. & Gorlova, T. V. (2012). *Mnogofaktornyj regressionnyj analiz s pomoshh'ju MS Excel*. Visnyk KrNU im. Mykhaila Ostrohradskoho, 77 (6/2012), 39–42.
7. Khobta, V. M., Lavryk U. V., Popova, O. Yu., Shylova, O. Yu. (2009). *Mekhanizmy zabezpechennia rozvytku pidpriemstv : ekoloho-ekonomichni aspekt*. Donetsk : DVNZ «Donetskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet».

-
8. Tkachenko, A. M. (2009). Vyznachennia, vydy biudzhativ ta yikh rol v antykryzovomu upravlinni pidpriemtvom. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 2, 145-148.
 9. Samburska, N. I. (2014). Udoskonalennia metodychnoho pidkhodu do analizu ta prohnozuvannia dokhodu vyruchky vid realizatsii. *Problemy i perspektyvy rozvytku bukhhalterskoho obliku, analizu ta kontroliu v umovakh hlobalizatsii ekonomiky*. Poltava : PUET.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2014 р.

Олена Володимирівна СЕМЕНЕНКО

асистент кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: H_Semenenko@ukr.net

ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Семененко, О. В. Передумови економічної стійкості підприємства [Текст] / Олена Володимирівна Семененко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 221-227. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Практичний досвід більшості товаровиробників показує, що проблеми, які існують у національній економіці України, не можуть бути вирішені без створення в межах управлінської системи такого механізму господарювання, який би забезпечував конкурентоспроможність і економічну стійкість підприємств. Вирішення цього актуального стратегічного завдання вимагає від незалежних, самостійних суб'єктів господарювання повного переосмислення цілей, завдань і принципів функціонування своїх підприємств. До того ж, проблема економічної стійкості актуалізується гострою конкуренцією між товаровиробниками і постійними зовнішніми дестабілізуючими факторами. За таких умов усі суб'єкти господарювання, незалежно від форм власності і організаційно-правових форм підприємств, об'єктивно змушені проводити організаційні зміни, знаходити, накопичувати та використовувати такий потенціал конкурентних переваг, які б забезпечували подальший розвиток і стабільність підприємства.

Мета - полягає у дослідженні економічної категорії, базових понять та основної структури конкурентостійкості та її впливу на економічну стійкість підприємства.

Метод (методологія). Методом порівняльного аналізу досліджена проблема забезпечення економічної стійкості підприємств в умовах дії деструктивних факторів. Визначено теоретико-методологічні засади формування і взаємозв'язок основних чинників і передумов сталого розвитку об'єктів мікроекономіки. Доведена інтегруюча роль організаційної культури в забезпеченні конкурентних переваг, конкурентоспроможності, конкурентостійкості і економічної стійкості об'єкта дослідження.

Результати. У процесі вивчення і теоретичного аналізу проблеми встановлено основні передумови досягнення і визначено рівні економічної стійкості об'єктів мікроекономіки і подальшого розвитку підприємницької діяльності. Охарактеризовано підходи науковців до визначення сутності таких категорій, як конкурентоспроможність, конкурентостійкість, конкурентна перевага.

Ключові слова: конкурентна перевага; конкурентоспроможність; конкурентоспроможність товару; конкурентоспроможність підприємства; конкурентостійкість; економічна стійкість.

Olena Volodymyrivna SEMENENKO

Assistant,
Department of Service Sector Management,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: H_Semenenko@ukr.net

BACKGROUND OF ENTERPRISE ECONOMIC SUSTAINABILITY

Abstract

Introduction. Practical experience of most producers shows that the problems that exist in the national economy of Ukraine can not be solved without creating a management system mechanism that would ensure economic stability and competitiveness of enterprises. The solution of this current strategic objectives requires from independent, autonomous entities complete rethinking of the goals, objective and principles of their enterprises operation. Moreover, the problem of economic stability is updated with fierce competition among producers and permanent external destabilizing factors. Under these conditions, all entities regardless of ownership and legal forms are

objectively forced to carry out organizational changes, find, collect and use such a potential competitive advantage which would ensure further development and stability of the company.

Purpose. *The purpose of the article is to study the economic categories, the fundamental concepts and basic structure of competitiveness and its impact on the economic sustainability of an enterprise.*

Method (methodology). *The problem of economic sustainability under the influence of destructive factors is explored. The method of comparative analysis has been used. The theoretical and methodological foundation of formation and relationship of the key factors and prerequisites for the sustainable development of a microeconomic object is determined in the article. The study also proves the integrating role of organisational culture in providing competitive advantage and ensuring economic sustainability of the research object.*

Results. *In the course of the study and theoretical analysis, the basic prerequisites for achieving and determining levels of economic sustainability of microeconomic objects and further business growth have been established. The article describes scientific approaches to determination of the nature of such categories as competitiveness, steady competitiveness (stability of enterprise), competitive advantage.*

Keywords: *competitive advantage; competitiveness; product competitiveness; enterprise competitiveness; steady competitiveness (stability of enterprise); economic sustainability.*

JEL classification: P120

Вступ

Швидкі зміни умов ринкового середовища, які характеризуються наявністю великої кількості ризиків, жорсткої конкуренції між товаровиробниками в сучасних умовах, підсилюються появою нових дестабілізуючих факторів зовнішнього характеру, що впливають на результативну діяльність підприємств. Це вимагає від суб'єктів підприємницьких структур адекватних підходів до управління власною фінансово-господарською діяльністю, постійного удосконалення його форм і методів. Особлива увага менеджменту повинна звертатись на вивчення, аналіз та оцінку тих факторів і передумов, які дозволяють забезпечити стійке функціонування підприємств.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів функціонування і стійкого розвитку об'єктів мікроекономіки знайшли відображення в роботах багатьох закордонних та вітчизняних вчених-економістів, серед яких І. Булах, О. Бабина, В. Дикань, О. Єфременко, С. Захарова, А. В. Кулик, Л. Протасова, І. Радамовська, Ю. Сімах, О. Тридід, В. Чернега, М. Чорна та ін. Загалом у їх роботах відображені основні методологічні положення теорії стійкості підприємств, наводяться аргументовані формулювання, здійснено класифікацію, водночас деякі проблеми, а саме – наявність необхідних передумов і факторів, які мають важливе значення для забезпечення економічної стійкості підприємств, слід доповнити і уточнити.

Мета та завдання статті

Метою нашої статті є доповнення концептуальної бази теорії економічної стійкості новими поняттями і категоріями на основі дослідження основних передумов і факторів, а саме конкурентостійкості, конкурентоспроможності і конкурентної переваги та визначення їх місця в забезпеченні відповідних рівнів економічної стійкості підприємств.

Виклад основного матеріалу

Невпинне зростання взаємозалежності і взаємопов'язаності підприємств, з одного боку і наявність багатоваріантних форм власності і їх організаційно правових форм у ході поширення ринкових процесів в Україні, з іншого, робить дедалі актуальнішими проблеми забезпечення їхньої економічної стійкості. Під стійкою позицією підприємства слід розглядати здатність утримувати досягнутий рівень протягом певного часу і, при наявності різних впливів, повертатися у вихідне становище та давати можливість подальшому розвитку підприємства. Її досягнення є результатом здатності суб'єктів господарювання створювати, зберігати та розвивати тривалий час конкурентостійкість, конкурентоспроможність підприємства на ринку товарів і послуг та підтримувати конкурентні переваги в довгостроковій перспективі. Зазначені економічні процеси є основними передумовами і запорукою економічної стійкості підприємств.

Економічна стійкість – це такий стан, який забезпечує єдність функціонування елементів процесу праці на всіх стадіях колообігу капіталу, постійне відтворення і нарощування запланованих фінансово-економічних результатів в умовах постійного впливу дестабілізуючих факторів внутрішнього і зовнішнього характеру.

Конкурентостійкість як основна передумова і як одна з базових економічних категорій економічної стійкості поєднує в собі два основних поняття: «конкуренція» та «стійкість».

Конкуренція – це особливий тип економічних відносин між товаровиробниками з приводу формування цінової політики та об'ємів пропозиції на ринку високоякісної продукції та послуг.

Як ключовий важіль ринкової економіки, конкуренція визначалася ще Адамом Смітом. За принципом «невидимої руки» вона змушує власників, з метою забезпечення своїх потреб та інтересів, насамперед задовольняти потреби та інтереси суспільства. Тобто шлях задоволення приватних інтересів завжди реалізується через забезпечення інших потреб.

Принцип конкуренції — принцип «невидимої руки», відповідно до якого, «смикаючи» за ниточки маріонеток — підприємців, «рука» змушує їх діяти відповідно до якого-небудь «ідеального» плану розвитку економіки, безжалісно витіснити фірми, зайняті виробництвом непотрібної ринку продукції. «Невидима рука» – це гнучкий механізм конкуренції, який об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку, приводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями [1].

Конкуренція становить собою діяльність людей, яка спрямована на задоволення потреб методом підвищення якості товарів, регулювання його обсягів та цін на ринку [2; 3].

Конкуренція за сучасних умов стала своєрідним методом вибірки найкращих підприємців, здатних до гнучкого мислення та підприємницького хисту. Отриманий прибуток – своєрідний азарт, який непомітно змушує власника для подальших ефективніших дій та більшого заробітку. У боротьбі за свого споживача підприємець-власник використовує різні методи, більш прогресивні для організації виробництва: модернізацію обладнання, ефективне та раціональне використання ресурсів, різноманітну мотивацію кваліфікованої робочої сили та забезпечує якісні та комфортні умови праці.

Стійкість, на погляд Василенко В. О., – поняття умовне, але також відіграє важливу роль у вивченні систем, які динамічно розвиваються, виступаючи в якості однієї з умовних точок відліку. Стійкість порушує криза, яка змінює тенденції життєдіяльності системи. Стійкість розглядається вченим як здатність системи зберігати свій працездатний стан з досягнення запланованих результатів при наявності різних збурюючих впливів. Збурення може викликати тимчасові відхилення координат стану системи в межах заздалегідь визначених допусків, але при припиненні впливів стійка система повертається у вихідне становище [4, с. 19].

Слід зазначити, що вперше проблема конкурентостійкості в Україні досліджена і висвітлена у наукових працях Диканя В. Л. Проаналізувавши методологію конкуренції у високорозвинених країнах світу, а також підходи до її сутності, він прийшов до висновку, що конкурентостійкість визначається двома елементами: перший – конкурентоздатністю товару чи товарної маси, яка у динаміці характеризує ступінь задоволення попиту; другий – ефективністю виробництва та управління [5]. Іншої точки зору дотримується Сімех Ю. А. Він стверджує, що «конкурентостійкість підприємства – це комплексна економічна категорія, яка характеризує ефективність функціонування підприємства в умовах конкуренції у довгостроковій перспективі та визначається (забезпечується) трьома складовими: конкурентоспроможністю підприємства, економічною безпекою підприємства та економічною ефективністю» [6, с. 15]. Чернега В. В. зазначає, що конкурентостійкість – це можливість підприємства втримати свою нішу та/або розширити її [7, с. 89]. Чорна М. В. надає своє бачення цієї категорії, яке полягає в здатності підприємства забезпечувати конкурентоспроможність і підтримувати цей стан в умовах впливу зовнішніх факторів [8, с. 188].

З усіма наведеними підходами не можна не погодитися. Погляди науковців спрямовані на визначення сутності цієї категорії через забезпечення та підтримку конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. Складний механізм управління цим процесом повинен, на їх думку, забезпечуватися конкурентними перевагами. Ця ідея має особливе значення для ринкових реформаторів, оскільки її зміст походить від теорії А. Сміта і Д. Рікардо. Першому належить формування концепції «абсолютних переваг», згідно з якою країна експортує товар, якщо витрати на його виробництво менші, ніж в інших країнах. Д. Рікардо удосконалив концепцію А. Сміта теорією «порівняльних переваг». Сутність теорії Рікардо зводиться до використання ресурсів у тих країнах і в тих сферах, де вони можуть бути використані найбільш продуктивно. Такий підхід для класичної економічної теорії є науково визнаним для початку XIX століття.

Новітня історія розвитку ринкової економіки об'єктивно вплинула на розробку більш ґрунтовних концепцій конкурентних переваг.

«Конкурентні переваги» Фатхутдиновим Р. О. розглядаються як характеристики, властивості товару чи марки, що створюють для фірми визначену перевагу над своїми прямими конкурентами з позиції ексклюзивної цінності [9, с. 232]. Полтавская О. А. трактує конкурентну перевагу як результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних і кількісних властивостей продукту [10, с. 42]. Шершньова З. Є. конкурентну перевагу оцінює як ключовий фактор успіху, який полягає у переліку чинників, що приносять переваги перед іншими галузями, а також одним підприємствам галузі над іншими. Вона зазначає, що ці фактори не є постійними, вони змінюються залежно від: особливостей галузей; сегментів ринку, що обслуговуються, а також часу та етапу

«життєвого циклу» галузі та підприємства. Конкурентні переваги (ключові фактори успіху) формують конкурентоспроможність об'єкта досліджень: товару, виробництва, підприємства, галузі, держави [11, с. 66-67]. У стратегічному менеджменті найчастіше конкурентоспроможність розглядається у двох аспектах: конкурентоспроможність товару (продукції) та конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність товару (продукції) визначається сукупністю характеристик продукту, які відрізняють його від продуктів-аналогів за ступенем задоволення конкретних потреб індивідуального споживача та за рівнем витрат на його купівлю і подальше використання, а також визначають відповідність товару вимогам ринку та його збуту на конкретному ринку [12, с. 16].

Конкурентоспроможність підприємства характеризується комплексом показників, які визначають становище останнього на відповідному ринку (національному або світовому). Цей комплекс містить як характеристики конкурентоспроможності конкретних товарів, так і чинники, які формують економічні умови виробництва та збуту товарів підприємства загалом [13, с. 47].

Ці визначення відомих фахівців не викликають заперечень, проте забезпечення конкурентних переваг поряд з конкурентоспроможністю в довгостроковій перспективі залежатиме й від реалізації соціальних вимог, які висувуються до суб'єктів господарювання і про які часто забувають не лише науковці, але і практики. Йдеться про можливість дотримання суб'єктами господарювання реальних соціальних вимог як для споживачів, так і для товаровиробників. Основні компоненти конкурентних переваг підприємств легкої промисловості, за допомогою яких забезпечується конкурентостійкість і економічна стійкість підприємства, наведено у вигляді наступної схеми (рис. 1).

Отже, «конкурентна перевага» – це своєрідна індивідуальна ексклюзивність, яка виокремлює підприємство поміж інших галузевих конкуруючих суб'єктів, що досягається завдяки організаційній культурі підприємства.

Організаційна культура – необхідний і невід'ємний стратегічний ресурс самого підприємства, який відіграє не останню роль у конкурентній боротьбі за споживача на ринку товарів і послуг, суттєво впливаючи не лише на внутрішньоорганізаційні зміни, але й ринкову трансформацію на рівні економічної системи.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У ході нашого дослідження виявлено, що підходи науковців до визначення сутності концепції «економічна стійкість» різняться багатоманітністю, але однорідність їх поглядів сконцентрована на визначенні сутності та основному змісті цієї категорії і менше уваги зосереджено на основних передумовах, які визначають рівень функціонування і розвитку підприємства.

Систематизація підходів щодо визначення сутності зазначеної базової категорії дало можливість теоретично окреслити основні передумови забезпечення відповідних рівнів економічної стійкості об'єктів мікроекономіки і подальшого розвитку підприємницької діяльності. В умовах посилення деструктивного впливу зовнішнього середовища ними виступають: конкурентні переваги, високоорганізована організаційна культура, конкурентостійкість і гнучкість підприємств.

Таке узагальнення показує, що вся виробничо-економічна діяльність підприємств і їх менеджерів повинні будуватися на основі отриманої достовірної інформації про можливі зміни і загрози, які можуть протистояти спільним зусиллям колективу по забезпеченню конкурентостійкості і економічної стійкості підприємств.



Рис. 1. Основні складові конкурентної переваги підприємств легкої промисловості (авторська розробка)

Список літератури

1. Конкуренція: сутність і види. Еволюція поглядів на конкуренцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/14/1227.html>. – Назва з екрану
2. Экономическая стратегия фирмы [Текст]: учеб. пособие / Под ред. А. П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 2000. – 3-е изд., испр. – 589 с.
3. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст] / А. Ю. Юданов. – М. : Акалис, 1996. – 272 с.
4. Василенко, В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография [Текст] / В. А. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
5. Дикань, В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография [Текст] / В. Л. Дикань. – Х. : Основа. – 1995. – 159 с.
6. Сімах, Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства [Текст] / Ю. А. Сімах // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – Т. X, № 1. – С. 12-16.
7. Чернега, В. В. Конкурентні переваги як шлях до розвитку підприємницької діяльності [Текст] / В. В. Чернега, М. М. Мартиненко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3(33). – С. 88-96
8. Чорна, М. В. Взаємозв'язок основних понять теорії конкурентоспроможності [Текст] / М. В. Чорна // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2009. – № 2. – С. 186-191.
9. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892с.
10. Полтавская, Е. А. Конкуренция и конкурентные преимущества [Текст] / Е. А. Полтавская // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 141. – С. 41-44.
11. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст]: Навч. посібник. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384с.
12. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Текст] / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліюк, Я. В. Белінська та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388с.
13. Герчикова И. Н. Маркетинг и международное коммерческое дело [Текст]: Учебник. / И. Н. Герчикова. – М. : Внешторгиздат, 1990. – 263с.

References

1. Konkurenciia: sutnis i vydy. Evoliutsiia pohliadiv na konkurenciuiu [Competition: the nature and types. The evolution of the competition]. library.if.ua/book/14/1227.html. Retrieved from : <http://library.if.ua/book/14/1227.html>.
2. Gradova, A. P. (Eds.) (2000). *Ekonomicheskaya strategiya firmy* [The economic strategy of the company]. Saint Petersburg: *Special'naya literatura* [in Russian].
3. Yudanov, A. Yu. (1996). *Konkurenciya: teoriya i praktika* [Competition: theoretics and practice]. Moscow: Akalis [in Russian].
4. Vasilenko, V. A. (2005). *Menedzhment ustojchivogo razvitiya predpriyatij: monografiya* [Management of sustainable development of enterprises]. Kyiv: *Centr uchebnoj literatury* [in Ukrainian].
5. Dikan', V. L. (1995). *Obespechenie konkurentnoj ustojchivosti predpriyatiya: monografiya* [Ensuring the sustainability of competitive enterprises]. Kharkiv: *Osnova* [in Ukrainian].
6. Simekh, Yu. A. (2007). *Vyznachennia poniattia konkurentosti i stabilnosti pidpriemstva* [The definition of competitiveness – stability of enterprise]. *Visnyk mizhnarodnoho Slovianskoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky» – Bulletin of the International Slavic University. A series of «Economics», 1, 12-16* [in Ukrainian].
7. Cherneha, V. V., & Martynenko, M. M. (2004). *Konkurentni perevahy yak shliakh do rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti* [Competitive advantages as a way to business development]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics, 3(33), 88-96* [in Ukrainian].
8. Chorna, M. V. (2009). *Vzaiemozviazok osnovnykh poniat teorii konkurentospromozhnosti* [The relationship of the basic concepts of the theory of competitive]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomika» – Bulletin of Sumy State University. Economy series, 2, 186-191* [in Ukrainian].
9. Fatxutdinov, R. A. (2002). *Konkurentosposobnost' organizacii v usloviyax krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment* [Competitiveness of the organization in terms crisis, economy, marketing, management]. Moscow: *Izdatel'sko-knigotorgovyj centr «Marketing»* [in Russian].
10. Poltavskaya, E. A. (2002). *Konkurenciya i konkurentny'e preimushhestva* [Competition and competitive advantages]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zbirnyk naukovykh prats – Economy: Issues of theory and practice – collected works. (no 141), (pp. 41-44)*. Dnipropetrovsk: DNU [in Ukrainian].
11. Shershnyova, Z. Ye., & Oborska, S. V. (1999). *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

-
12. Zhalilo, Ya. A., & Bazyluk, Ya. B., & Belinska, Ya. V. (2005). *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Ukraine's competitiveness – stability of enterprise in a globalized]*. Kyiv: NISD [in Ukrainian].
 13. Gerchikova, I. N. (1990). *Marketing i mezhdunarodnoe kommercheskoe delo [Marketing and international business deal]*. Moscow: Vneshtorgizdat [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014 р.

Інна Василівна СЕРДЮКОВА

аспірант,
кафедра економіки та оцінки майна підприємств,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: innabgs@ukr.net

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сердюкова, І. В. Методичний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства [Текст] / Інна Василівна Сердюкова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 228-233. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою дослідження є удосконалення методичного підходу для оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства у сучасних умовах. Предметом стали теоретичні, науково-методичні та практичні аспекти оцінки вартості нематеріальних активів підприємства.

Методи дослідження: логічне узагальнення – для систематизації методичних підходів щодо оцінювання вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства; аналізу і синтезу – для диференціації і узагальнення складу факторів оцінки нематеріальних активів.

Результати дослідження: обґрунтовано методичний підхід до оцінки нематеріальних активів підприємства на основі: вартості ділових зв'язків з використанням удосконаленого методу переваг у прибутках; вартості інтелектуальної власності, який урахує зміни зовнішніх і внутрішніх умов використання технічних потенціальних можливостей інтелектуальних об'єктів; вартості структурного капіталу, що враховує оплату праці та витрати, пов'язані з навчанням і оздоровленням персоналу, а також плановий і фактичний прибуток підприємства. Досліджено економічну сутність та обґрунтовано значення нематеріальних активів для забезпечення ефективності господарської діяльності машинобудівного підприємства. Визначено склад та опрацьовано особливості проведення оцінки вартості різних видів нематеріальних активів машинобудівного підприємства (ділові зв'язки підприємства, об'єкти інтелектуальної власності та структурний капітал). Розглянуто особливості використання основних методичних підходів щодо проведення оцінки вартості нематеріальних активів, а саме витратного, прибуткового (доходного), ринкового. Розроблено рекомендації щодо визначення напрямків та обґрунтування заходів щодо забезпечення підвищення вартості ділових зв'язків, технологічних та управлінських «ноу-хау», людського капіталу вітчизняних машинобудівних підприємств. Сфера використання результатів дослідження: практична діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств, професійних учасників процесу оцінювання, яка спрямована на підвищення обґрунтованості прийняття та ефективності реалізації стратегічних та найважливіших оперативних управлінських рішень з точки зору впливу на вартість активів та ринкову вартість підприємства загалом.

Ключові слова: інтелектуальна власність; вартість підприємства; прибуток; ділові зв'язки; структурний капітал; ноу-хау; метод оцінки вартості.

METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION OF COST OF ENGINEERING ENTERPRISE INTANGIBLE ASSETS

Abstract

The aim of the study is to improve the methodological approach to assess the value of intangible assets of engineering enterprise in modern conditions. The theoretical, methodological and practical aspects of valuation of intangible assets of enterprise have become the subject of the study.

The following methods have been used in the course of the study: logic synthesis - to systematize methodological approaches to the valuation of intangible assets of machine-building enterprise; analysis and synthesis - for generalization of composition of factors of intangible assets valuation.

The methodical approach to the valuation of intangible assets of an enterprise has been grounded. It has been done on the basis of such things as: the value of business relationship with the usage of the improved method of benefits in profits; the value of intellectual property, which takes into account changes in external and internal conditions of the use of technical potential opportunities of intelligent objects; the value of structural capital, that considers the wages and expenses which are associated with training and health improvement of the staff, as well as planned and actual profits of the company. The economic nature is investigated and the value of intangible assets to ensure the effectiveness of economic activity of engineering enterprise is grounded. It has been determined the structure and processed the features of different types of valuation of intangible assets of machine-building enterprise (business enterprise communications, intellectual property and structural capital). The features of usage of basic methodological approaches to the assessment of the value of intangible assets, such as cost, income (revenue) market are considered. Recommendations for identification of areas and grounding the measures to ensure the increase in the cost of business relations, technological and managerial "know-how", human capital of domestic engineering companies are worked out. It has been defined the sphere of use of research results: practical activities of domestic engineering companies, professional evaluation process, which aims to improve the effectiveness and feasibility of adoption of implementation of strategic and important operational management decisions in terms of impact on the value of assets and the market value of the enterprise as a whole.

Keywords: *intellectual property; enterprise value; profit; business relationship; structural capital; know-how; method of value assessing.*

JEL classification G31, L14, L29, L60

Вступ

Нематеріальні активи є складовою частиною довгострокових активів підприємства, які не мають матеріально-речової форми та характеризуються невизначеністю розмірів майбутнього прибутку від їх використання. Нематеріальні активи виникають унаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені (рідкісні) ресурси та їхнього використання у господарській діяльності з отриманням доходу [3].

Для оцінки вартості нематеріальних активів відповідно до міжнародних стандартів [7] та національних стандартів [8] використовують три основні підходи: витратний; прибутковий (доходний); ринковий. Однак їх застосування має багато недоліків – відносно складу та структури нематеріальних активів, їх справедливого обліку на підприємстві, можливості та адекватності оцінки. Методичні підходи до оцінки вартості нематеріальних активів розглядаються в роботах науковців, зокрема Е. Брукінга [1], Ж. Валєєвої [2], А. Козирева [3], Б. Лева [5], Б. Леонтєва [6], Р. Рейлі [9] та інших. Вченими були отримані вагомі результати, однак питання щодо застосування оцінки вартості для машинобудівних підприємств у сучасних умовах розглянуто не повністю.

Мета та завдання статті

Метою роботи є удосконалення методичного підходу для оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для сучасних машинобудівних підприємств найбільш значущими серед всієї сукупності нематеріальних активів є ділові зв'язки підприємства, об'єкти інтелектуальної власності та структурний капітал. Для визначення вартісного значення ділових зв'язків, якими володіє підприємство, рекомендується використати метод переваг у прибутках. По-перше, цей метод певною мірою поєднує доходний і витратний методи оцінки вартості, оскільки прибуток дорівнює різниці між додатковими доходами та додатковими витратами. По-друге, він близький до методу EVA, у якому також оцінюється додатковий прибуток. По-третє, в ньому дотримується перевага доходного підходу, при якому об'єкт оцінювання може бути використаний для отримання додаткового прибутку та після дати проведення оцінки. Метод переваг у прибутках становить визначення додаткового прибутку, який виникає в результаті володіння оцінюваними активами. Ділові зв'язки, зрозуміло, активом не є, позаяк не є власністю та не можуть складатись на бухгалтерському обліку, але те, що вони можуть чинити як позитивний, так і негативний вплив, – факт безперечний. Вартість аналізованих ділових зв'язків за методом переваг у прибутках визначається за формулою:

$$V_{дс} = \sum_{i=1}^T \frac{\Delta P_i}{(1+r)^t} \quad (1)$$

де $V_{дс}$ – вартість ділових зв'язків, грн;

ΔP_i – переваги в прибутках, тобто різниця між прибутком, отриманим при використанні ділових зв'язків, і звичайно отриманим прибутком, грн;

T – передбачуваний період отримання переваг у прибутку, рік;

t – порядковий номер року прогнозного періоду;

r – ставка дисконту.

Для використання при оцінці вартості ділових зв'язків методу переваг у прибутках буде дещо відрізняться від стандартної процедури його застосування: порівняння показників діяльності досліджуваного підприємства здійснюється відносно характеристик самого підприємства, а не показників інших підприємств галузі; переваги, отримані завдяки використанню ділових зв'язків, не впливають на ціну виготовлених товарів або послуг; збільшення прибутку відбувається за рахунок зміни обсягів реалізації або собівартості, які не пов'язані з використанням нової техніки або технології.

Розрахунок нематеріальних активів буде здійснено з використанням вихідних даних виробництва ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», який входить у виробничо-торгову групу, що працює під єдиним фірмовим найменуванням «ATON Group». Це об'єднання є одним з лідерів ринку опалювальної техніки та теплотехнічного обладнання в Україні. Велика кількість видів продукції, помножена на велику кількість типорозмірів у кожному виді, робить виробництво опалювальних систем дрібносерійним. Маленька серійність підвищує витрати на переналагодження обладнання з нарізання листового металу, профілів і труб з їх гнуттям та зварюванням. У середньому кожне переналагоджування і, відповідно, технологічні прості обладнання становлять близько трьох годин. Добре налагоджена дилерська мережа «ATON Group» дозволяє підвищити величину, що запускається у виробництво партії, за рахунок маневру запасами в збутовій мережі. За експертною оцінкою менеджменту підприємства, при цьому досягається збільшення виробничої партії майже на 30 %, що знижує технологічні прості на 35 %. Водночас за тими ж оцінками підвищується продуктивність праці основних робітників. Це дозволяє отримати в рік до 300 тис. грн додаткового прибутку. З урахуванням того, що ставка дисконтування по Красилівському машинобудівному заводу складає 20 %, вартість ділових зв'язків за формулою (1) буде складати:

$$V_{дел} = \frac{300}{1,2} + \frac{300}{1,44} + \frac{300}{1,728} = 631,94 \text{ грн.}$$

Водночас вартість ділових зв'язків залежить не тільки від їх потенційної корисності, але і знаходиться під впливом зовнішнього середовища. У теоретичному розумінні визначається попитом та пропозицією на господарські взаємовідносини. Кількості та якості ділових зв'язків може бракувати як для компенсації негативних явищ на ринку, так і для застосування можливостей, які відкриваються. Вважаємо за можливе врахувати стан ділових зв'язків стосовно зовнішнього середовища з коефіцієнтом використання виробничих потужностей підприємства. Виробнича потужність у загальному вигляді визначається як максимально можливий випуск продукції в певний період часу при певному обладнанні і виробничих ресурсах. Співвідношення фактичного та максимально можливого випуску дає можливість визначити коефіцієнт використання виробничих потужностей. Він може змінюватися від нуля до одиниці. Його низьке значення показує відсутність ділових зв'язків або погане використання їх розрахункового потенціалу. Відповідно, вартість ділових зв'язків буде визначатися за формулою:

$$V_{дс} = \sum_{i=1}^n V_{дсі} \times k_{ввп}, \quad (2)$$

де $V_{дсі}$ – і-а складова ділових зв'язків, яка має вартісну оцінку;

$k_{ввп}$ – коефіцієнт використання виробничих потужностей протягом року.

Враховуючи, що далеко не кожне підприємство використовує у своїй діяльності власні підтверджені патенти або зареєстровані авторські права, а також те, що вартісні оцінки виняткових прав на ці об'єкти інтелектуальної власності досить широко і детально викладені в доступній економічній і юридичній літературі, слід звернути особливу увагу на оцінку ноу-хау або виробничі таємниці в юридичній літературі. Комерційна таємниця – це будь-яка конфіденційна інформація, яка надає підприємству конкурентну перевагу, містить службову таємницю, розголошення якої карається згідно із законом [5]. У подальших дослідженнях буде використовуватися термін «ноу-хау». Ноу-хау – це знання, які: важковідтворювані у зв'язку із складністю їх формалізації; володіють специфічними умовами свого відтворення; містять елементи авторського права на спосіб вираження відомої ідеї. Таким ноу-хау є рекомендація Красилівському машинобудівному заводу взяти на себе функцію з постачання металу на всі виробництва, які взаємодіють з ним. Листовий метал, металопрокат і труби різного діаметру широко використовуються на ДП «Котломаш», ДП «Красіловхіммаш» та ТОВ «Атонмаш». Загальне управління замовленнями та запасами цього виду матеріалів може дати економію до 400 тис. грн на рік за рахунок знижок у ціні за великі обсяги постачань і зниження транспортних витрат. Таке ноу-хау можна здійснити тільки в організаційних умовах, що склалися в групі АТОН; не завдає шкоди жодній із сторін господарської діяльності; надає конкурентні переваги за рахунок зниження собівартості продукції; достатньо відоме в доступній літературі, але має специфіку у формі реалізації.

Будь-яка власна технологія виробництва чи управління, що забезпечує підприємству конкурентну перевагу або, принаймні, асортиментну відмінність, вважається нематеріальним активом. В іноземній літературі такий актив ідентифікується, окрім поняття ноу-хау, також терміном «технологічні нематеріальні активи» [9, с. 652]. Вважається, що вищий рівень інвестицій у НДДКР або придбання ліцензій, то вищі середніх у галузі прибутки підприємства. Однак, вартість технологічних нематеріальних активів знаходиться під впливом багатьох факторів. Ринкові, галузеві, продуктові або сервісні умови створюють широкий спектр позитивних і негативних зрушень, які повинні бути кількісно та якісно враховані при аналізі. До таких факторів можна зарахувати: стадію життєвого циклу продукту або технології – новостворені, модернізовані, давно наявні; потенціал використання – технологія може застосовуватися в широкому або вузькому діапазоні змін виробництва й асортименту продукції; приріст рентабельності – вищий або нижчий певного виду економічної діяльності; можливість комерціалізації ноу-хау поза підприємством тощо. Перерахування факторів свідчить, що при оцінці вартості технологічних нематеріальних активів можуть використовуватися усі загальні підходи. Однак при складанні остаточного висновку щодо вартості, отриманим значенням у межах кожного підходу варто присвоювати різну вагу, залежно від кількості й якості даних, які обґрунтовують відповідний підхід.

У якості коефіцієнта, який враховує зміни зовнішніх і внутрішніх умов використання потенціальних можливостей об'єктів інтелектуальної власності, пропонується застосовувати рентабельність основних засобів підприємства – відношення прибутку, отриманого підприємством протягом року, до середньорічної вартості основних засобів. Якщо рентабельність низька, то або відсутні необхідні об'єкти інтелектуальної власності, або наявні об'єкти використовуються недостатньо. Вартість об'єктів інтелектуальної власності визначається наступним чином:

$$V_{тн} = \sum_{i=1}^n V_{оіві} \times R_{еоз}, \quad (3)$$

де $V_{тн}$ – загальна вартість технологічних нематеріальних активів;

$V_{оіві}$ – вартість і-го об'єкта інтелектуальної власності;

$R_{еоз}$ – рентабельність основних засобів підприємства.

Людський капітал не може бути віднесений до власних засобів підприємства та розглядатися як одна зі статей його активів. Він може сприйматися як тимчасово залучені засоби, що належать до пасивів подібно до боргових зобов'язань. У результаті цього він не може бути визначений традиційними вартісними оцінками. Тому одна з першочергових задач в управлінні вартістю підприємства полягає в перетворенні людського капіталу в структурний, який вже може належати підприємству; оцінці значної частини структурного капіталу повинно передувати визначення параметрів людського капіталу; вартісна оцінка структурного капіталу, взаємопов'язана із зібраним разом і навченим персоналом, а також з організацією праці в колективі.

Термін «трудоий колектив підприємства» відображає соціально-психологічний відтінок співпраці персоналу між: роботодавцями та найманими працівниками; керівниками; керівниками та їхніми

підлеглими; конкуруючими робочими групами, які виконують споріднені функції; групами, які виконують послідовні операції [4]. Соціально-психологічною основою поведінки й активізації зусиль персоналу на досягнення цілей підприємства, підвищення результативності діяльності завжди є мотивація праці. Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на наступних вимогах: надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадової кар'єри за критерієм результативності праці; узгодження рівня оплати праці з її результатами та особистого внеску в загальний успіх; створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників; забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності; реалізації здібностей працівників і, відповідно, створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації; підтримка в колективі атмосфери довіри, потреби в реалізації загальної мети, можливостей двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками. Економічною базою досягнення індивідуального та колективного успіху є можливість виконувати роботу відповідної складності з потрібною якістю та в необхідній кількості. Така можливість підтверджується кваліфікацією – сукупністю загальних та спеціальних знань, специфічних професійних вмінь і навичок, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання виробничих операцій і службових обов'язків певної складності. Класифікаційні ознаки поряд з іншими – стать, вік, стаж, освіта, мотивованість та інші, мають бути вихідними даними для вартісних розрахунків нематеріальних активів, які пов'язані з персоналом підприємства.

Невідповідність складності робіт і кваліфікації виконавців призводить до ризику втрати якості результатів або прямих збитків. При підвищенні складності робіт над кваліфікацією це може бути бракована продукція, помилки у поданні бухгалтерської звітності чи у документації по замовленню сировини та матеріалів. При тривалому використанні висококваліфікованих працівників для відносно простих робіт, у них: по-перше, втрачається кваліфікація; по-друге, відсутній досвід виконання складних робіт; по-третє, зникають стимули до високопродуктивної праці. Співвідношення кваліфікації виконавців і складності виконаних робіт дають коефіцієнт відповідності ($k_{від}$):

$$k_{від} = \frac{X_{ср}}{Y_{ср}}, \quad (4)$$

де $X_{ср}$ – середній розряд робітників або категорій спеціалістів;
 $Y_{ср}$ – середній розряд складності виконаних робіт

$$\overline{X}_{ср} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i \times f_i}{\sum_{i=1}^n f_i} \quad (5)$$

$$\overline{Y}_{ср} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i \times f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}, \quad (6)$$

де X_i – номер розряду в розрядній сітці, яка прийнята на підприємстві або категорії спеціаліста;
 f_i – число робітників і-го розряду або спеціалістів і-тої категорії;
 Y_i – номер розряду робіт або складності завдань, які визначено керівництвом спеціаліста.

Відповідно вартість нематеріального активу, пов'язаного з роботою персоналу підприємства, вважаємо можливим визначати наступним чином:

$$V_{нап} = k_{від} \times (V_{опп} - (П_{рп} - П_{рф})), \quad (7)$$

де $V_{нап}$ – вартість нематеріального активу, пов'язаного з персоналом, грн;

$V_{опп}$ – оплата праці та витрати, пов'язані з навчанням і оздоровленням персоналу;

$П_{рп}$, $П_{рф}$ – відповідно плановий і фактичний прибуток, отриманий підприємством наприкінці року, грн.

Розрахунок формули (7) для ДП «Котломаш» групи АТОН дає можливість отримати вартість нематеріального активу, пов'язаного з персоналом, за рік, що дорівнює:
 $0,71 \times (16,7 - 1,3) = 10,93$ тис. грн.

Запропоновані формули (1) – (7) дозволяють оцінити нематеріальні активи, необхідні для розрахунку загальної вартості підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропоновано здійснити оцінку вартості нематеріальних активів на основі вартості ділових зв'язків

підприємства, об'єктів інтелектуальної власності та структурного капіталу. Використано при оцінці вартості ділових зв'язків метод переваг у прибутках, у якому: порівняння показників діяльності досліджуваного підприємства здійснюється відносно характеристик самого підприємства, а не з показниками інших підприємств галузі; переваги, які отримані за рахунок використання ділових зв'язків, не впливають на ціну виготовлених товарів або послуг; збільшення прибутку відбувається за рахунок зміни обсягів реалізації або собівартості, які не пов'язані з використанням нової техніки або технології. В якості коефіцієнта інтелектуальної власності, який враховує зміни зовнішніх і внутрішніх умов використання потенціальних можливостей інтелектуальних об'єктів, пропонується корегування їх вартості на рентабельність основних засобів підприємства. Вартість нематеріального активу, пов'язаного зі структурним капіталом, ураховує оплату праці та витрати, пов'язані з навчанням і оздоровленням персоналу; плановий і фактичний прибуток, отриманий підприємством.

Напрямом подальших досліджень є узгодження оцінки нематеріальних активів із загальною оцінкою справедливої вартості машинобудівних підприємств.

Список літератури

1. Брукинг, Э. *Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии* / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Валеева, Ж. Р. *Интеллектуальная собственность в системе управления промышленным предприятием* / Ж. Р. Валеева. – Владимир : Изд-во «Посад», 2003. – 140 с.
3. Козырев, А. Н. *Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности* / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
4. Кондиріна, А. Г. *Оцінка вартості людського капіталу України* / А. Г. Кондиріна // *Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка*. – 2011. – Вип. 1. – С. 12-14.
5. Лев, Б. *Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность* / Б. Лев, Л. Лопатников, В. Рутгайзер. – М. : Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.
6. Леонтьев, Б. Б. *Цена интеллекта: Интеллектуальный капитал в Российском бизнесе* / Б. Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 196 с.
7. *Международные стандарты оценки (МСО 1-4) [Электронный ресурс] / Международный комитет по стандартам оценки имущества*. – Режим доступа: <http://dpo-group.ru/legislation/mso1-4.asp>.
8. *Про затвердження Національного стандарту № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності"* [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-n>.
9. Рейли, Р. *Оценка нематериальных активов* / Р. Рейли, Р. Швайс; пер. с англ. – М. : ИД «Квинто-консалтинг», 2005. – 792 с.

References

1. Bruking, Je. (2001). *Intellektual'nyj kapital: ključ k uspehu v novom tysjacheletii*. SPb. : Piter.
2. Valeeva, Zh. R. (2003). *Intellektual'naja sobstvennost' v sisteme upravlenija promyshlennym predprijatiem*. Vladimir : Posad.
3. Kozyrev, A. N. & Makarov, V. L. (2003). *Ocenka stoimosti nematerial'nyh aktivov i intellektual'noj sobstvennosti*. Moscow : Interreklama.
4. Kondyrina, A. H. (2011). *Otsinka vartosti liudskoho kapitalu Ukrainy*. *Nauk. visn. Chernih. derzh. in-tu ekonomiky i upr. Ser. Ekonomika*, 1, 12-14.
5. Lev, B., Lopatnikov L., Rutgajzer, V. (2003). *Nematerial'nye aktivy. Upravlenie, izmerenie, otchetnost'*. Moscow : Kvinto-Konsalting.
6. Leont'ev, B. B. (2002). *Cena intellekta: Intellektual'nyj kapital v Rossijskom biznese*. Moscow : Akcioner.
7. *Mezhdunarodnye standarty ocenki (MSO 1-4) (n.d.)*. Retrieved from: <http://dpo-group.ru/legislation/mso1-4.asp>.
8. *Pro zatverdzhennja Nacional'nogo standartu № 4 "Ocinka majnovih prav intellektual'noi vlasnosti"*: postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 3 zhovtnja 2007. № 1185. (2007). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p>.
9. Rejli, R. & Shvajis, R. (2005). *Ocenka nematerial'nyh aktivov*. Moscow : ID «Kvinto-konsalting».

Стаття надійшла до редакції 08.12.2014 р.

Лариса Анатоліївна СИВОЛАП

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансово-економічної безпеки,
Маріупольський державний університет
E-mail: etmgu@mail.ru

**АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Сиволап, Л. А. Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства [Текст] / Лариса Анатоліївна Сиволап // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 234-238. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Одним з найголовніших показників діяльності підприємства, а також потенціального розвитку у майбутньому виступає фінансовий стан підприємства, який є показником фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Перед упровадженням заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки необхідно оцінити реальний його стан на підприємстві. Однак цю процедуру здійснити достатньо важко, оскільки не існує єдиного підходу до оцінки фінансової безпеки, що утруднює вибір критеріїв для її оцінки.

Мета роботи – дослідити сучасні методики оцінки фінансової безпеки підприємства, що дозволить визначити необхідні критерії та параметри для її визначення.

Метод (методологія). У статті використано теоретичні методи, метод аналізу та синтезу, узагальнення та абстракції.

Результати: У роботі проаналізовано різноманітні підходи науковців до оцінки фінансової безпеки підприємства, серед яких виокремлено: індикативний; ресурсно-функціональний підходи; підхід на основі критерію «мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці»; традиційні та нетрадиційні методи оцінки, ті, які пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства; ті, які пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства; ті, які пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства.

Наведено структуру фінансової безпеки, яка складається з таких елементів: бюджетна, грошово-кредитна, валютна, банківська, інвестиційна, фондова, страхова.

Ключові слова: фінансова безпека; методичні підходи; аналіз; індикатори; критерії; функціональна структура.

Larysa Anatoliyivna SYVOLAP

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economy and Financial and Economic Security,
Mariupol State University
E-mail: etmgu@mail.ru

**THE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES REGARDING THE VALUATION OF
FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE**

Abstract

Introduction. One of the main indicators of the activity of the enterprise, as well as of potential development in future serves the financial condition of the enterprise, which is a measure of financial security of a business entity. Before the implementation of measures for improving the level of financial security it is necessary to assess the real state of enterprise. However, this procedure is quite difficult to implement, because there is no single approach to the evaluation of financial security, which complicates the choice of criteria for its evaluation.

The aim of this work is to investigate the existing methods for assessing the financial security of the enterprise, which allow to determine the necessary criteria and parameters in order to define it.

Method (methodology). The following methods have been used in the article: theoretical methods, the method of analysis and synthesis, generalization and abstraction.

Results. We have analyzed a number of approaches of scientists as for the assessment of financial security of the enterprises. They are as the following ones: the indicative; resource-functional approaches; approach based on the criteria of "minimum cumulative loss that is applied to security"; traditional and non-traditional methods of evaluation, those that are offered to assess the level of financial security as a component of economic security; those that are offered to assess the level of financial security on the basis of the definition of generic financial activity; those are that offered as the integral indicator to determine the financial security of the enterprise. The structure of financial security consists of the following elements: fiscal, monetary, foreign exchange, banking, investment, stock, insurance.

Keywords: financial security; methodological approaches; analysis; indicators; criteria; functional structure.

JEL classification: G320

Вступ

В умовах інтенсивного поширення кризових явищ в економіці України, фінансової та політичної нестабільності, посилення конкурентної боротьби та негативного впливу факторів зовнішнього середовища, проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства набула особливого значення. Фінансова безпека є індикатором ефективності та результативності діяльності підприємства як у поточному, так і у плановому періодах, тому дослідження даного питання викликає значний науковий інтерес [1, с. 47].

Отже, зважаючи на значний вплив фінансової безпеки підприємства на ефективність його діяльності, виникає потреба у постійному проведенні аналізу рівня фінансової безпеки. Але на сучасному етапі господарювання у підприємств виникає проблема у проведенні адекватної процедури оцінки фінансової безпеки підприємства, позаяк не існує єдиної методики даної оцінки.

Значна кількість науковців займається питанням оцінки фінансової безпеки підприємства. Так у працях таких фахівців, як Амосов О. Ю., Гарячева К. С., Іванова А. О., Матвійчук Л. О., Почечун О. І., Рета М. В., Савицька О. І., узагальнено теоретичні та практичні матеріали великої кількості науковців щодо методів оцінки фінансової безпеки підприємства. Проте, проаналізувавши велику кількість методичних підходів, з їх позитивними та негативними чинниками, ми прийшли до висновку, що неможливо визначити єдиний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства.

Мета статті та завдання

Ураховуючи важливість для підприємства системи забезпечення фінансової безпеки підприємства, яка повинна спиратись на загальний стан фінансової безпеки, ми розуміємо, що виникає потреба оцінки реального стану фінансової безпеки. Тому метою роботи виступає дослідження сучасних методик оцінки фінансової безпеки підприємства, що дозволить визначити необхідні критерії та параметри для її визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основним критерієм оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства слід вважати чистий прибуток. На основі цього критерію можна будувати всю систему показників (індикаторів), які характеризують стан фінансової безпеки. Індикатори, або показники фінансової безпеки, виступають як кількісні характеристики стану фінансової діяльності, які відібрані для характеристики фінансової безпеки підприємства [2].

На сьогодні велике розмаїття підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства не дає можливість сформулювати загальні індикатори, за якими проводився б аналіз рівня фінансової безпеки підприємства.

Нижче розглянемо особливості запропонованих різними науковцями методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства.

Так у науковій праці К. С. Гарячева наведено наступні методичні підходи з зазначенням їх недоліків [2]:

1) *індикаторний* (порівняння фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими значеннями індикаторів її рівня). Порогові значення індикаторів фінансової безпеки – це граничні величини, порушення яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загрози) у сфері фінансової безпеки. За такого підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства

досягається при умові, що уся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не за рахунок інших. Цей підхід слід визнати правильним і виправданим. Водночас використання цього підходу залежить в основному від визначення порогових значень, котрі змінюються залежно від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство майже не може впливати, а тільки пристосовуватися до нього;

2) *ресурсно-функціональний*: а) оцінка стану фінансової безпеки на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів за спеціальними критеріями – власні фінансові ресурси і позикові; б) оцінка рівня виконання функцій – забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, його фінансової стабільності і незалежності. Такий підхід дуже широкий, оскільки, по-перше, процес забезпечення фінансової безпеки ототожнюється фактично з усією діяльністю підприємства і, по-друге, зводиться до оцінки використання ресурсів на підприємстві;

3) на основі використання критерію *“мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці”*. Цей критерій дуже важко розрахувати через відсутність необхідних для цього бухгалтерських і статистичних даних. Напевно, потрібно запровадити додатковий облік. Тоді такий показник можна буде розрахувати лише експертним шляхом, який має свої межі точності;

4) з огляду на *достатність оборотних коштів* (власних і позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності. Цей підхід дуже вузький, оскільки охоплює не всі сфери фінансової діяльності підприємства і відповідно – фінансової безпеки. Може використовуватися для оперативного визначення рівня фінансової безпеки.

Після опрацювання фахової літератури з питань обліку Матвійчук Л. О. запропонував чинні методики оцінки фінансової безпеки підприємства поділити на три великі групи (рис. 1) [3, с. 330]:

- ті, які пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства;
- ті, які пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства;
- ті, які пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства.



Рис. 1 Основні методи оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [3, с. 330]

Однак наведені три групи методик оцінки мають певні недоліки, які втілюються у недостатньому аналізі та оцінці тих чи інших складових фінансової безпеки підприємства

Так наведені методики у працях М. В. Рета, А. О. Іванова (рис. 2) також недосконалі: їх спільним недоліком є проблема визначення пріоритетності відповідних оціночних показників, трудомісткість проведення та інтерпретації результатів оцінки. Крім того, динамічні ринкові умови господарювання вимагають від керівництва підприємств оперативного реагування на вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, і саме тому використання складних та трудомістких підходів є невиправданим. Практичним інструментом визначення фінансової безпеки підприємства має стати

розробка та впровадження експрес-діагностики, яка дозволить за її результатами з мінімальними витратами часу та максимальною ефективністю приймати управлінські рішення [4, с. 31].



Рис. 2. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства [4, с. 32]

Як стало зрозуміло з аналізу сучасних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, таку оцінку рівня пропонується здійснювати по кожній функціональній складовій фінансової безпеки, а потім експертним шляхом визначати інтегральний показник. До функціональної структури фінансової діяльності і відповідно фінансової безпеки підприємства відносяться такі [2]:

- бюджетна – взаємовідносини з бюджетом (податки і збори до бюджетів, при наявності – бюджетні кредити або бюджетне фінансування);
- грошово-кредитна – кредити під операційну діяльність, виплата заробітної плати працівникам, розрахунки з постачальниками і отримання грошових коштів від покупців продукції і послуг;
- валютна – при здійсненні експортно-імпортних операцій (купівля і продаж валюти, кредити в іноземних валютах, розрахунки з іноземними споживачами і постачальниками продукції та послуг у валюті);
- банківська – взаємовідносини підприємства з банками по кредитах і депозитах;
- інвестиційна – капітальні вкладення у розвиток підприємства, у тому числі – за рахунок довгострокових кредитів;
- фондова – випуск підприємством власних акцій і купівля акцій інших підприємств,
- страхова – страхування майна підприємства або результатів його діяльності, безпечної праці і збереження здоров'я працівників.

Висновки

Отже, аналіз оцінки фінансової безпеки показав, що провести діагностику на підприємстві рівня фінансової безпеки досить проблематично, оскільки у різноманітних підходах використовують різні критерії та індикатори. Це дає змогу стверджувати, що, визначаючи фінансову безпеку тим чи іншим методом, ми не отримаємо достовірної оцінки фінансової безпеки підприємства. Тому предметом подальших досліджень може стати формування узагальненого підходу до оцінки фінансової безпеки підприємства

Список літератури

1. Савицька, О. І. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємницької діяльності в Україні [Текст] / О. І. Савицька // Бізнесінформ. – 2012. – № 8. – С. 47-50.
2. Горячева, К. С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / К. С. Горячева. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jsru/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf>
3. Матвійчук, Л. О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства [Текст] / Л. О. Матвійчук // Економічні науки. – 2010. – №4(54). – С. 330-332.
4. Рета, М. В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства [Текст] / М. В. Рета, А. О. Іванова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 21 (994). – С. 29-37.
5. Почечун, О. І. Проблеми методики оцінки стану і рівня системи фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту [Електронний ресурс] / О. І. Почечун.

References

1. Savytska, O. I. (2012). Evaluation of the financial security of business in Ukraine. *Biznesinform*, 8, 47-50.
2. Goryacheva, K. S. (n.d.). Evaluation of the financial enterprise security. Retrieved from: <http://dspace.uabs.edu.ua/jsru/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf>.
3. Matviichuk, L. O. (2010). Methods for determining the level of financial security of the enterprise. *Economics*, 4 (54), 330-332.
4. Reta M. V. & Ivanova A. O. (2013). Methodological approaches to assessing the level of financial security of the enterprise. *Yearbook NTU "KPI"*, 21 (994), 29-37.
5. Pochechun, O. I. (n.d.). Problems of methodology of assessment of the level of financial security systems of railway undertakings. Retrieved from: [file:///C:/Users/user/Downloads/9017-13429-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/9017-13429-1-PB%20(1).pdf).

Стаття надійшла до редакції 28.11.2014 р.

Наталія Геннадіївна СЛОБОДЯН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій
E-mail: jasmine75@ukr.net

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ: МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА

Слободян, Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика [Текст] / Наталія Геннадіївна Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239-245. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті узагальнено методичний інструментарій аналізу фінансового стану підприємства та його використання з метою ретроспективного, поточного та перспективного досліджень.

Мета. Метою статті є визначення основних методичних прийомів оцінки фінансового стану взагалі та фінансової стійкості зокрема, обґрунтування системи показників оцінки фінансової стійкості на основі нових форм фінансової звітності; систематизація інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних умовах, визначення основних напрямів їх вирішення.

Результати. У статті обґрунтовано застосування показників фінансової стійкості та платоспроможності як основних індикаторів фінансового благополуччя підприємства. Окреслено основні завдання аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства та систему факторів, які впливають на фінансовий стан.

Наведено економічний зміст та алгоритм розрахунку фінансових коефіцієнтів на основі нової форми балансу. Визначено типи фінансової стійкості та їх характеристики. На прикладі варіантів структури капіталу розраховано показники фінансового левериджу та фінансової стійкості. Запропоновано варіант залучення коштів без порушення стійкості фінансового стану. З метою перспективного аналізу фінансового стану підприємства та оцінювання фінансової стійкості запропоновано використання методики складання проєктованих фінансових звітів на основі прогнозування фінансово-господарської діяльності.

Визначено основні об'єктивні умови стабілізації фінансової стійкості підприємства, виходу з кризового фінансового стану: збільшення частки власних оборотних коштів в оборотних активах; додаткове залучення позикових коштів за умови позитивного ефекту фінансового левериджу; зниження залишків товарно-матеріальних цінностей шляхом реалізації запасів, які не використовуються у виробництві.

Ключові слова: фінансовий стан; фінансова стійкість; платоспроможність; фінансовий леверидж; прогноз; проєктовані звіти.

**ANALYSIS AND FORECASTING OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES IN
MODERN CONDITIONS: METHODOLOGY AND PRACTICE**

Abstract

Introduction. *The article summarizes the methodological tools of financial analysis of the enterprise and its use with the aim of the retrospective, current and future research.*

Purpose. *The article aims to determine the main methods to assess the financial state in general and financial sustainability in particular; to study the system of indicators to measure the financial sustainability through new forms of financial reporting; to systematize the information about the main issues that arise in the process of analyzing the financial situation of domestic enterprises in modern conditions; to identify the key areas of their solution.*

Results. *In the article it has been grounded the use of indicators of financial stability and solvency as key indicators of financial well-being of the company. The basic tasks of analyzing the financial stability and solvency of the company and the system of factors that affect the financial state are determined.*

It has been analysed the economic content and algorithm of financial ratios calculation which is based on a new form of balance. Types of financial stability and their characteristics are determined. On the example of capital structure variants the indicators of financial leverage and financial stability have been calculated. The variant of raising funds without violation of the stability of financial condition is proposed. In order to analyze prospective financial condition of the company and assessment of financial stability it has been offered to use the techniques of compilation of projected financial statements on the basis of forecasting of financial and economic activity.

The main objective conditions to stabilize the financial sustainability of the company, exit from financial crisis condition have been determined. They are as the following ones: the increase of the share of own current assets in current assets; the additional attraction of borrowed funds on condition of positive effect of financial leverage; the reduction of residues of inventory items by implementing stocks that are not used in production.

Keywords: *financial condition; financial sustainability; solvency; financial leverage; forecast; projected financial statements.*

JEL classification: G300, G320

Вступ

Питання аналізу фінансового стану підприємств досліджують у своїх працях зарубіжні та вітчизняні науковці і практики. Серед них варто назвати: М. І. Баканова, І. Т. Балабанова, Л. Бернстайна, А. Гроппелі, А. І. Даниленка, І. В. Зятковського, В. М. Івахненко, Т. Карлін, В. В. Ковальова, О. Г. Мендрул, Д. С. Молякова, Є. В. Негашева, Е. Нікбахта, О. В. Павловську, В. П. Привалова, Н. О. Русак, В. А. Русак, В. М. Родіонову, Г. В. Савицьку, Р. С. Сайфуліна, О. О. Терещенка, Е. Хелферта, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета та інших. Не применшуючи внесок вказаних дослідників у вирішення проблем аналізу фінансового стану підприємств, варто зазначити, що все ще не вирішеними залишаються питання методики оцінки показників фінансового стану на основі форм фінансової звітності, адаптації застосування закордонних методик аналізу для вітчизняних підприємств, ідентифікації факторів впливу на показники фінансового стану, необхідності врахування галузевих особливостей щодо формування методик фінансового аналізу діяльності промислового підприємства та прогнозування його фінансового стану. Усе це вказує на потребу подальших досліджень.

Мета статті

Метою статті є узагальнення основних методичних способів оцінки фінансового стану взагалі та фінансової стійкості зокрема, використання вертикального та горизонтального аналізу коштів підприємства та джерел їх утворення, обґрунтування системи показників оцінки фінансової стійкості та алгоритми їх розрахунку на основі нових форм фінансової звітності; систематизація інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, визначення основних напрямів їх вирішення.

Про стійкий фінансовий стан підприємства свідчить його спроможність вчасно розраховуватись з поточною заборгованістю, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат та грошових потоків. Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [4, с. 486].

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори: стан підприємства на товарному ринку; конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг); ділова репутація підприємства; залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість зокрема зовнішні фактори: економічні умови господарювання; політична стабільність; розвиток техніки і технології; платоспроможний попит споживачів; економічна і фінансово-кредитна законодавча база; соціальна і екологічна ситуація в суспільстві; податкова політика; рівень конкурентної боротьби; розвиток фінансового і страхового ринку [1, с. 278].

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розраховатися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні. Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним з важливих компонентів фінансової стійкості є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформулювати лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку, що неможливо без застосування управлінських рішень [3, с. 276-277].

На фінансову стійкість підприємств істотно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка держави. У період кризи існує відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва, що спостерігається сьогодні в Україні. Зменшуються інвестиції в товарні запаси, що ще більше скорочує збут. Зменшуються також і доходи суб'єктів господарської діяльності, падають обсяги прибутку. Все це зумовлює зниження ліквідності підприємств, їхньої платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств.

Основними завданнями аналізу рівня фінансової стійкості підприємства є: аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта; дослідження динаміки і структури джерел фінансових ресурсів; визначення рівня забезпечення власними оборотними коштами; аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості; оцінка рівня платоспроможності.

Аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта проводиться на основі таблиці порівняльно-аналітичного балансу за статтями активів за допомогою методів вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу.

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування.

У практиці аналізу фінансової стійкості використовують головним чином відносні показники-коефіцієнти (раціональний аналіз), які можна порівнювати:

- із загальноприйнятими “нормами” для оцінювання ступеня ризику і прогнозування можливості банкрутства;
- з аналогічними даними інших підприємств, що дає змогу виявити сильні й слабкі аспекти діяльності та можливості;
- з даними за попередні роки для дослідження тенденцій поліпшення або погіршення

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства і насамперед від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою. Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість підприємства та алгоритми їх розрахунку на основі нової форми балансу, наведено в таблиці 1.

Нормативне значення показника фінансової стійкості рекомендоване більшістю методик на рівні не менше 1. Перевищення власних коштів над позиченими або їх тотожність означає, що підприємство має достатній запас фінансової стійкості та відносної незалежності від зовнішніх фінансових джерел. На нашу думку, такий рівень показника є рекомендованим для підприємств в умовах розвиненої сталої економіки, але при кризовому її стані – завищений. Як показали дослідження за 2012-2013 рр., фінансова стійкість підприємств ПАТ «Київхліб» була в діапазоні 0,35-0,7. При залученні та використанні довгострокових кредитів стійкість та незалежність підприємства не задовольняє нормативів. Наприклад, дочірнє підприємство ПрАТ «Оболонь» «Пивоварня Зібберта» мало показник фінансової стійкості 0,35-0,43. В умовах фінансово-економічної кризи коефіцієнт фінансової стійкості підприємства, як показує практичний досвід, можливий на рівні 0,7-0,8; а при залученні довгострокових кредитів – 0,5.

Таблиця 1. Зміст та розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість

Назва показника	Зміст	Розрахунок на основі балансу
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), Кфн	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)	$K_{фн} = \frac{p.1495}{p.1900}$
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, Кпк	Показує частку позикового капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)	$K_{пк} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1900}$
Коефіцієнт фінансової залежності, Кфз	Показує, яка сума коштів припадає на одиницю власного капіталу, обернений до Кфн	$K_{фз} = \frac{p.1900}{p.1495}$
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, Кпз	Показує, яку частину активів сформовано за рахунок поточних зобов'язань	$K_{пз} = \frac{p.1695}{p.1300}$
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом), Кфс	Показує співвідношення власного і залученого капіталу	$K_{фс} = \frac{p.1495}{p.1595 + p.1695}$
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), Кфл	Показує співвідношення залученого і власного капіталу, обернений до Кфс	$K_{фл} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1495}$
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом, Кзз	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одиницю запасів	$K_{зз} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1100}$
Коефіцієнт маневровості оборотних активів, Кма	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю оборотних активів	$K_{ма} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1195}$
Коефіцієнт маневровості власного капіталу, Кмвк	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу	$K_{мвк} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1495}$
Коефіцієнт маневровості позикового капіталу, Кмпк	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю позикового капіталу	$K_{мпк} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1595 + p.1695}$

Важливою характеристикою стійкого фінансового стану є коефіцієнт маневровості $K_{ман}$. Він показує, яка частка власних оборотних коштів підприємства перебуває в мобільній формі, що дає змогу вільніше маневрувати цими коштами. Нормативне значення цього показника не менше 0,2, а його від'ємне значення вказує на незабезпеченість підприємства власними оборотними коштами.

Одним із важливих показників стійкості фінансового стану підприємства є коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами їх формування $K_{заб}$, який дорівнює відношенню суми власних оборотних і довгострокових позикових коштів до вартості запасів і витрат. Нормальна межа цього показника становить $K_{заб} > 0,6 - 0,8$.

Аналіз фінансової стійкості може буди доповнений детальним аналізом забезпеченості і ефективності використання оборотних коштів підприємства за їх видами, зокрема виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

У процесі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, установити її склад і структуру за термінами виникнення, виявити: нормальна вона чи не виправдана. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама по собі наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма.

Фінансова стійкість і платоспроможність підприємства взаємопов'язані. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат та грошових потоків, тому наступним етапом аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка платоспроможності.

Для оцінки типу фінансової стійкості на основі абсолютних показників розглянемо можливі варіанти фінансового стану на прикладі певного умовного підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2. Аналіз стійкості фінансового стану

Показник	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна за період
1. Джерела власних засобів	3802	6719	+2917
2. Основні засоби	2130	5093	+2963
3. Наявність власних оборотних засобів (ряд. 1 – ряд. 2)	1672	1626	-46
4. Довгострокові кредити і позичкові засоби	220	300	+80
5. Наявність власних засобів і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	1892	1926	+34
6. Короткострокові кредити і позичкові засоби	120	190	+70
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	2012	2116	+104
8. Загальна величина запасів	1730	1988	+258
9. Надлишок (+) або недостатність (-) власних оборотних засобів (ряд. 3 – ряд. 8)	-58	-365	-307
10. Надлишок (+) або недостатність (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд. 5 – ряд. 8)	+162	-62	+100
11. Надлишок (+) або недостатність (-) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд. 7 -ряд. 8)	+282	+128	-154
12. Тривимірний показник фінансової ситуації (ряд. 9, ряд. 10, ряд. 11)	(0,1,1) (нормальна стійкість)	(0,0,1) (нестійке фінансове становище)	×

Дані таблиці 2 свідчать, що фінансовий стан підприємства поки що є стійким, проте в кінці року спостерігається зниження показників фінансової стійкості. Підприємство ще буде певний час існувати, тому що величина частки короткострокових кредитів, що використовуються для формування запасів і витрат (ряд. 6 – ряд. 11) [120 – (+282)] на початок року і [190 – (+128)] на кінець року, не перевищує рівня виробничих запасів і готової продукції (відповідно 150 тис. грн на початок періоду і 450 тис. грн на кінець періоду та 20 тис. грн на початок періоду і 78 тис. грн на кінець періоду). Але наприкінці року підприємству почне бракувати власних оборотних засобів, довгострокових позичкових джерел (ряд. 9 і ряд. 10) і спостерігатиметься зниження загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд. 11). Якщо ця тенденція триватиме, то підприємство не виживе.

Стабілізуючими методами в цій ситуації можуть бути: реалізація надлишкових запасів товарно-матеріальних цінностей, збільшення джерел власних засобів, додаткове залучення довгострокових і позичкових засобів.

Стратегія управління фінансовою стійкістю має відповідати вимогам антикризового управління фінансами підприємства і передбачати раціоналізацію обігу обігових засобів та оптимізацію структури джерел їх фінансування; забезпечення своєчасного оновлення необоротних активів і високу ефективність їх використання; забезпечення необхідного рівня самофінансування свого виробничого

розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, забезпечення найефективніших умов і форм залучення позикових коштів відповідно до потреб підприємства [2, с. 24-26].

Показником, оберненим до коефіцієнта фінансової стійкості, є фінансовий леверидж (фінансовий важіль), який використовують з метою обґрунтування варіантів структури капіталу (таблиця 3). Використання залучених коштів підвищує рентабельність власного капіталу, але не повинно погіршувати фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.

Таким чином, розрахунки показують, що при залученні коштів рентабельність власного капіталу підвищується на 1 % у другому варіанті та 4,1 % у третьому, що є більш привабливим. Розрахунковий коефіцієнт фінансової стійкості становить 1, отже, залучення коштів не порушує стійкість фінансового стану.

Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства викликає об'єктивну необхідність визначення перспективних фінансових можливостей та тенденцій розвитку фінансового стану підприємства.

Таблиця 3. Прогнозування впливу фінансового левериджу та фінансової стійкості

№ рядка	Показники та алгоритми їх розрахунків	Варіанти структур капіталу		
		I	II	III
1	Сума функціонуючого капіталу у прогнозованому періоді	5000	5000	5000
2	Сума власного капіталу	5000	4000	2500
3	Сума залученого капіталу	-	1000	2500
4	Сума прибутку	1250	1250	1250
5	Рівень дохідності активів	0,25	0,25	0,25
6	Рівень відсотків за кредит	0,2	0,2	0,2
7	Сума відсотків за кредит (р. 3 • р. 6)	-	200	500
8	Сума прибутку за вирахуванням суми відсотків за кредит (р. 4 – р. 7)	1250	1050	750
9	Рівень податку на прибуток	0,18	0,18	0,18
10	Сума податку на прибуток (р. 8 • р. 9)	225	189	135
11	Сума прибутку за вирахуванням податку (р. 8-р. 10)	1025	861	615
12	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (р. 11 : р. 2)	0,205	0,215	0,246
13	Вплив фінансового левериджу	-	0,01	0,041
14	Коефіцієнт фінансової стійкості (р. 2:р. 3)	-	4,0	1,0

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно взяти до уваги ці зміни. Результатом фінансового прогнозування є розробка трьох основних документів: прогнозу звіту про прибутки та збитки; прогнозу руху грошових коштів (баланс грошових потоків) та прогнозу балансу активів та пасивів підприємства. Наведені джерела є інформаційною базою для розрахунку прогнозних показників фінансового стану підприємства.

Проектовані звіти фактично відображають уявлення топ-менеджерів про те, яким чином підприємство буде функціонувати у майбутньому з урахуванням можливих змін в економічних, соціальних, політичних, правових і конкурентних реаліях. Для аналітиків, які безпосередньо займаються підготовкою стратегічної фінансової інформації для підтримки прийняття рішень, важливим аспектом професійної підготовки є володіння базовим інструментарієм створення, обробки та аналізу проєктованих фінансових звітів в умовах невизначеності. Вміння підготувати проєктовані фінансові звіти і вибрати оптимальну фінансову стратегію на майбутнє є запорукою уникнення помилок у бізнесі, основою для управління фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана з зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною соціально-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати:

- проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників фінансового стану підприємства з урахуванням галузевих особливостей;
- удосконалити та стабілізувати фінансове та податкове законодавство;
- надати можливість використання пільгових кредитів для підприємств агропромислового сектору;

-
- удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, що дозволить підвищити аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
 - адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану до практики господарювання суб'єктів національного господарства;
 - використовувати не тільки ретроспективний, а й перспективний аналіз фінансового стану на основі проєктованих (прогнозованих) форм фінансової звітності.

Список літератури

1. *Базилінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник [Текст] / О. Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.*
2. *Донченко, Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [Текст] / Т. В. Донченко// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. -С. 23-27.*
3. *Негашев, Е. В. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій [Текст] / Е. В. Негашев, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2009. — 134 с.*
4. *Партин, Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. О. Партин – Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – №10 – С. 276-279.*
5. *Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. – 2-ге видан., випр. . і доп. / Г. В. Савицька. – К., Знання, 2005. – 662 с.*
6. *Терещенко, О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст] : навч. посібник / О. О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2003. – 544с*

References

1. *Bazilinska, O (2009). Financial Analysis: Theory and Practice. Kyiv: Center of educational literature.*
2. *Donchenko, T. (2010). Theoretical Foundations of financial stability mechanism for managing enterprise. Journal of Khmelnytsky National University.*
3. *Negashev, E. V., Sheremet, D. (2009). Methods of financial analysis of commercial organizations. Moscow: Finance and Statistics.*
4. *Partyn, G. (2010). Features of the main factors of influence on the financial stability of the company in the financial and economic crisis: Collection of scientific works of the National Forestry University of Ukraine.*
5. *Savitskaya, G. V. (2005). Economic analysis of the company. Kyiv: Knowledge*
6. *Tereshchenko, O. O. (2003). Financial reorganization and bankruptcy. Kyiv KNEU.*

Стаття надійшла до редакції 30.11.2014 р.

Наталія Василівна СМІРНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеський державний аграрний університет
E-mail: petuniya3@gmail.com

**АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕННЯ ОБОРОТНИХ І НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Смирнова, Н. В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств [Текст] / Наталія Василівна Смирнова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 246-252. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Перехід сільськогосподарського виробництва на індустріальну основу, поява нової техніки, технологій, організаційних інновацій визначаються кількісним і якісним складом необоротних та оборотних активів, які відповідали б сучасним умовам діяльності сільськогосподарських підприємств.*

Актуальність вирішення проблеми співвідношення оборотних та необоротних активів для галузі сільського господарства визначається її зростанням та стратегічним значенням для країни, поширенням великомасштабного виробництва, постійними змінами в агропромисловому комплексі, інфляційними процесами, входженням економіки України у світове співтовариство.

Мета – виявлення тенденцій формування структури активів сільськогосподарських підприємств та співвідношення окремих їх груп між собою.

Метод (методологія). *У процесі досліджень використано методи: монографічний; критичного аналізу; структурного, трендового, регресійного аналізу.*

Результати. *Оцінено галузеву структуру активів підприємств України. Встановлено тенденції зміни питомої ваги активів сільського господарства у складі активів усіх галузей економіки України та їх вартості. Проаналізовано динаміку зміни співвідношення необоротних і оборотних активів сільськогосподарських підприємств України.*

Отримані результати мають бути спрямовані на раціоналізацію прийняття управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту керівниками і спеціалістами вітчизняних сільськогосподарських підприємств різних форм власності.

Ключові слова: *активи; структура; оборотні активи; необоротні активи; тенденція; сільське господарство; управління.*

Natalia Vasylivna SMYRNOVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management and Marketing,
Odessa State Agrarian University
E-mail: petuniya3@gmail.com

**ANALYSIS OF CORRELATION OF REVERSIBLE AND NON-CURRENT ASSETS
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. *Transition of agricultural production into industrial basis, the emergence of new techniques, technologies, organizational innovations are defined by quantitative and qualitative composition of reversible and non-current assets that must meet modern agricultural enterprises activity conditions. The urgency of solving the problem of reversible and non-current assets relation for agriculture is determined by its growth and strategic importance for the country, the spreading of large-scale production, constant changes in agriculture, inflationary processes, entering the economy of Ukraine in the world community.*

Purpose of the study is to identify the trends of formation of asset structure of agricultural enterprises and to determine the correlation of their individual groups with each other.

Method (methodology). *In the course of the research we have used the following methods: the method of monographic; critical analysis method; the method of structural, trend, regression analysis.*

Results. *Ukrainian companies' brand assets structure has reviewed. The trends of agricultural assets proportion as a part of Ukrainian economy assets have been estimated. The dynamics of Ukrainian agricultural enterprises working and fixed assets relation changes have been analyzed. The results should be aimed at decision-making rationalization in financial management by executives and specialists of different ownership of domestic agricultural enterprises.*

Keywords: *assets; structure; working assets; fixed assets; trend; agriculture; management.*

JEL classification: G32

Вступ

Розвиток інноваційної активності суспільства найбільш чітко проявляється у кількісному зростанні і якісному удосконаленні необоротних та оборотних активів, ринкова вартість яких свідчить про успішність діяльності будь-якого підприємства на ринку. Перехід сільськогосподарського виробництва на індустріальну основу, поява нової техніки, технологій, організаційних інновацій визначаються кількісним і якісним складом необоротних та оборотних активів, які відповідали б сучасним умовам діяльності сільськогосподарських підприємств.

Актуальність вирішення проблеми співвідношення оборотних та необоротних активів для галузі сільського господарства визначається її зростанням та стратегічним значенням для країни, поширенням великомасштабного виробництва, постійними змінами в агропромисловому комплексі, інфляційними процесами, входженням економіки України у світове співтовариство.

Тому методи та інструментарій аналізу процесів формування та використання активів, методологічні питання оптимізації співвідношень окремих їх частин потребують подальшого наукового опрацювання.

Дослідженню особливостей структурного аналізу активів підприємств у процесі їх планування присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених, як І. О. Бланк, М. І. Беленкова, М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток, М. О. Данилюк, Г. Г. Кірейцев, Л. А. Лахтіонова, М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, П. Я. Попович, Т. Г. Рзаєва та ін.

Теоретичні й практичні розробки проблеми формування співвідношення оборотних та необоротних активів для галузі сільського господарства викладені в роботах вчених-економістів: Бойка М. І., Будняк Л. М., Вайнера М. Г., Демчук Л. А., Дороша І. Й., Обуховського В. М., Підлісецького В. Ф., Прейгера Д. К., Саблука П. Т., Дем'яненка М. Я., Деркача Л. П., Мусіяки Ю. Г., Савицької Г. В. та інших.

Водночас окремі аспекти співвідношення оборотних та необоротних активів аграрних формувань, його аналіз та методологія обґрунтування в економічній літературі висвітлені недостатньо.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є виявлення тенденцій формування структури активів сільськогосподарських підприємств та співвідношення окремих їх груп між собою.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі основні задачі:

- оцінити структуру активів підприємств України на кінець року за видами економічної діяльності;
- виявити розмір та динаміку питомої ваги активів сільського господарства у складі активів усіх галузей економіки України;
- визначити динаміку зміни співвідношення необоротних і оборотних активів сільськогосподарських підприємств України;
- дослідити тенденції коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів на кінець року сільськогосподарських підприємств України.

Використано такі методи економічних досліджень: монографічний; критичного аналізу; структурного, трендового, регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Динамічного і пропорційного розвитку національної економіки, формування її раціональної галузевої структури можна досягти шляхом забезпечення збалансованих співвідношень між проміжним та кінцевим продуктами всіх галузей, а також між обсягами та структурою виробництва і кінцевим споживанням. Це потребує розробки комплексного підходу до дослідження складу активів окремих галузей у системі макроекономічних взаємозв'язків.

Важливість дослідження майнової бази сільського господарства як складової господарчого комплексу визначається його місцем у національній економіці, змістом і характером економічних і соціальних

© Наталія Василівна Смирнова, 2014

функцій. Тому на рис. 1 дослідимо склад активів підприємств України за видами економічної діяльності.

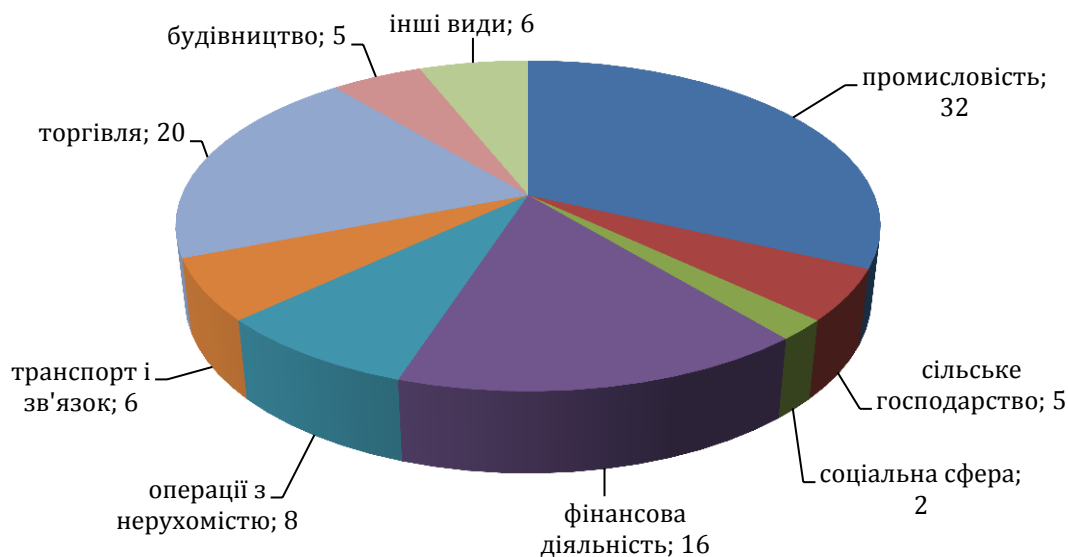


Рис. 1. Структура активів підприємств України на кінець року за видами економічної діяльності в середньому за 2005-2013 роки, %*

* Складено автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аналізуючи дані рис. 1, необхідно зауважити, що найбільша кількість інвестицій, що надходить в економіку України, спрямовується у активи промисловості – 32 %, в торгівлю – 20 % та в розвиток фінансової діяльності – 20 %. Частка активів соціальної сфери (освіта, охорона здоров'я, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, соціальні послуги) у загальній їх структурі протягом 2005-2013 рр. знаходилась на дуже низькому рівні – 2 %. Дані рис 1 свідчать, що активи сільського господарства викликають набагато меншу зацікавленість у вкладенні капіталу в них. Частка галузі у структурі активів протягом аналізованого періоду склала близько 5 %. Цей показник у зіставленні з іншими галузями України є доволі низьким. Його величина також свідчить про непривабливість для інвесторів аграрного сектору економіки. При правильній обраній інвестиційній політиці з боку державних і місцевих органів влади частка інвестицій у сільське господарство країни, за прогнозними розрахунками, може вирости до 25,0 %. Проведений аналіз структури активів за видами діяльності в Україні показав, що обсяги інвестування в аграрному секторі не відповідають загальносвітовим нормам через постійний дефіцит фінансових ресурсів. Тому доцільним буде дослідження динаміки питомої ваги активів сільського господарства у складі активів всіх галузей економіки. Для цього на рис. 2 відображено поліноміальну трендову лінію питомої ваги активів галузі.

Рівняння регресії має вигляд: $y = 0,0637x^2 - 0,5086x + 5,0438$ і свідчить, що середня питома вага активів сільського господарства у складі активів усіх галузей економіки України складала у 2005-2013 роках 5 %. Щороку питома вага активів сільського господарства має уповільнення зростання 0,5 %, а динаміка прискорення зростання є низькою (0,0637). Коефіцієнт достовірності апроксимації (R^2) становить 0,825, тобто, достовірність висновку є досить високою.

Така ситуація не є вдалою для економіки, оскільки сільське господарство відіграє важливу роль у формуванні темпів економічного зростання. Аграрні виробники забезпечують продовольчу безпеку країни та здійснюють значний внесок до експортних товаропотоків. У 2005-2013 рр. у цьому секторі було створено 12 % валової доданої вартості, тут працює 19,7 % усього зайнятого населення. Тому на державному рівні слід активізувати політику стимулювання інвестицій в активи сектору.

З точки зору системного підходу до управління фінансами велике значення має склад і структура активів підприємства. Співвідношення між необоротними та оборотними активами відіграє важливу роль у процесі управління активами. З одного боку, нестача оборотних активів призводить до періодичних збоїв у роботі підприємства, зниження ліквідності та зниження його фінансової стабільності, з іншого, нестача необоротних – до невиконання запланованих обсягів виробництва, недостатності обладнання та робочих приміщень і, в результаті, до зниження ринкової вартості підприємства. Поряд із цим, надмірний обсяг оборотних активів зумовлює наявність у підприємства тимчасово вільних, недіючих активів, надлишкові витрати фінансування, в результаті – зниження

прибутку підприємства; а надмірний обсяг необоротних – до погіршення рівня їх корисного використання та зниження вартості підприємства.

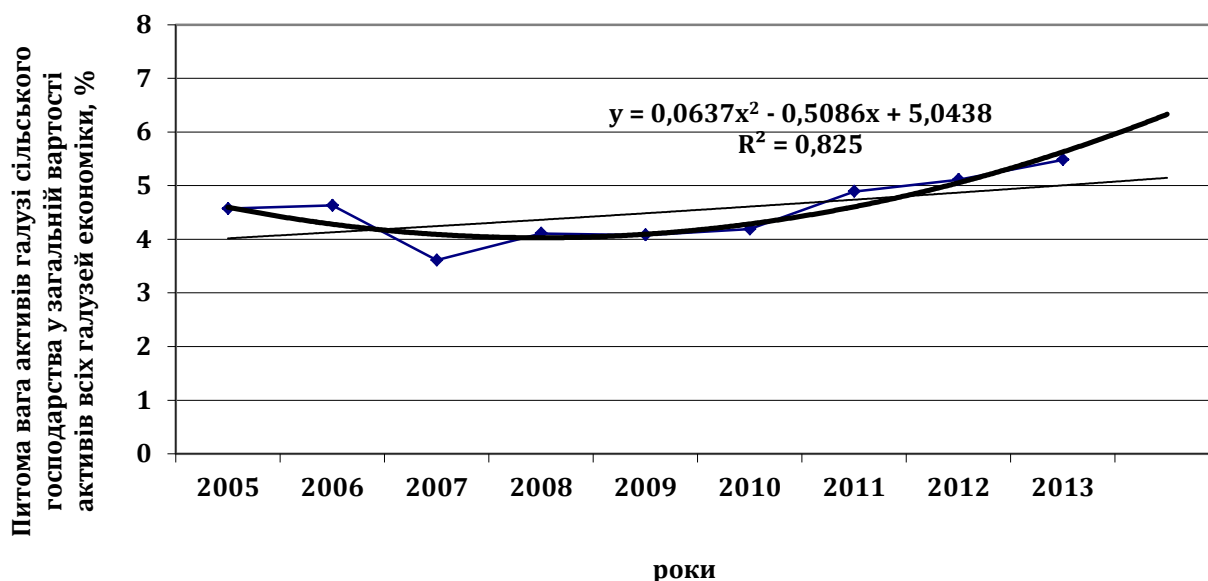


Рис. 2. Поліноміальна трендова модель питомої ваги активів сільського господарства у складі активів усіх галузей економіки України*

* Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Динаміка структури активів сільськогосподарських підприємств України наведена на рис. 3. Вказані дослідження свідчать, що у загальній структурі активів протягом 2005-2013 рр. спостерігається стійка тенденція до зростання питомої ваги оборотних активів при одночасному зменшенні необоротних. На кінець 2013 р. частка необоротних активів склала 38 % проти питомої ваги 56 % на кінець 2005 р., скоротившись на 18 %. Абсолютне скорочення їх частки склало за 2005-2013 рр. у середньому за рік 2 %. Відповідно, питома вага оборотних активів щорічно зростала в середньому на 2 % за вказаний період.

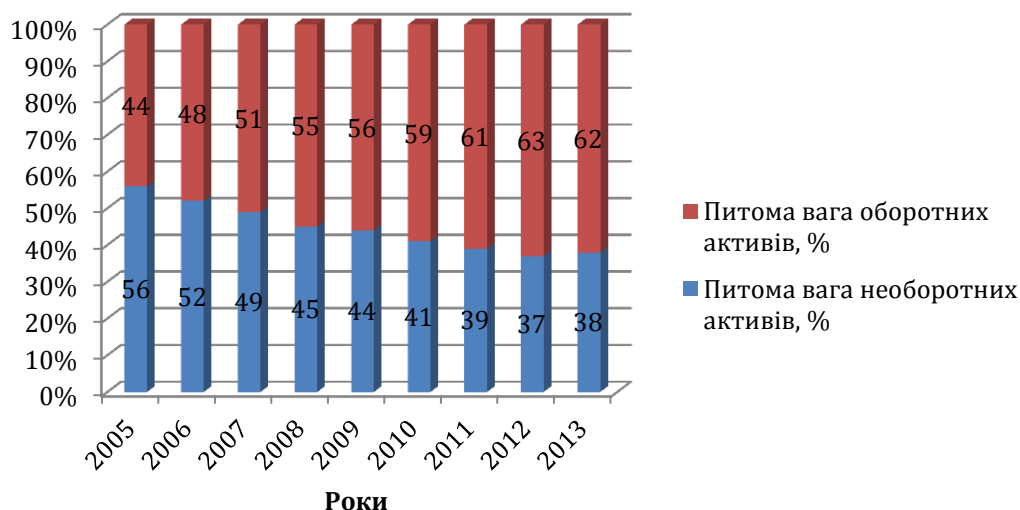


Рис. 3. Динаміка зміни співвідношення необоротних і оборотних активів сільськогосподарських підприємств України на кінець року*

* Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Найбільша питома вага в структурі активів сільськогосподарських підприємств припала на оборотні активи на кінець 2012 р. (63 %), що свідчить про формування досить мобільної структури активів і сприяє прискоренню оборотності. Для сільськогосподарських підприємств більш характерною є «важка» структура активів, тому таку тенденцію не можна вважати абсолютно позитивним явищем, оскільки питома вага необоротних активів зменшується переважно за рахунок того, що більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі замінювати застарілі та зношені основні засоби (машини, техніку тощо) новими, а також нестабільною ціною ситуацією на ринку матеріальних ресурсів, що змушує аграрних товаровиробників створювати більші їх резерви. Водночас спостерігається тенденція до зростання загальної вартості активів сільськогосподарських України загалом протягом 2005–2013 рр. (рис. 4).

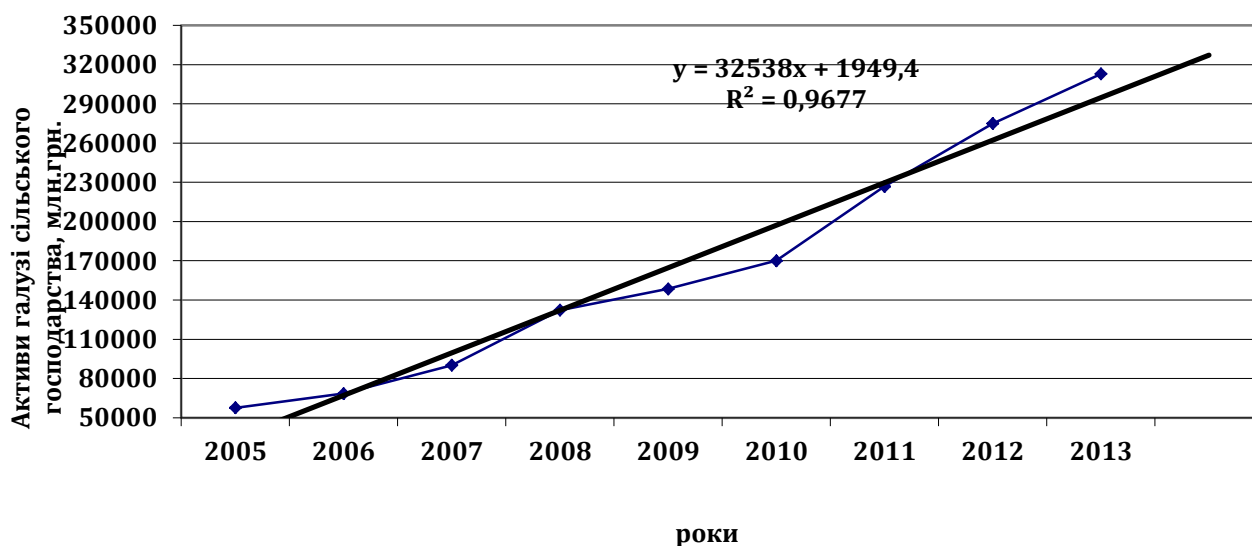


Рис. 4. Лінійна трендова модель вартості активів на кінець року сільськогосподарських підприємств України*

* Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Наведені дані свідчать, що простежується чітка тенденція до зростання вартості активів підприємств галузі. Рівняння регресії $y = 32538x + 1949,4$ показує, що за період 2005-2013 рр. щороку в середньому вартість активів зростала на 32,5 млрд грн. Надійність висновку висока, оскільки коефіцієнт достовірності апроксимації близький до 1.

Таким чином, зростання вартості активів відбулося за рахунок їх оборотної частини. Значні проблеми фінансування не дають можливість вкладати кошти у відновлення необоротних активів, що й зумовлює поступове зниження їх питомої ваги у загальній структурі підприємств унаслідок зношення. Зменшення вартості необоротних активів відбулося переважно за рахунок основних засобів, скоротилися обсяги незавершеного будівництва. Зростання оборотних активів відбулося переважно за рахунок запасів. Ця ситуація свідчить про наявність проблем у розрахунках підприємств. Крім того, сільськогосподарські підприємства обмежують, зокрема, реалізацію продукції рослинництва нового врожаю, очікуючи подальшого зростання цін на ринку, тим самим зменшуючи оборот коштів.

Як справедливо зауважує Попович П. Я., найточніше загальну структуру активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, значення якого повинне враховувати галузеві особливості функціонування активів підприємств [7]. Цей показник в управлінні активами має велике значення для стратегічного управління підприємством як єдиною системою. Дослідимо його динаміку на макроекономічному рівні за допомогою степеневі кривої, яка добре згладжує показники, які з часом монотонно зростають або спадають. На рис. 5 відображено степеневу трендову лінію коефіцієнту співвідношення оборотних і необоротних активів.

Рівняння регресії має вигляд: $y = 0,7732x^{0,311}$ і свідчить, що вихідним рівнем у співвідношенні активів є 77 коп. оборотних активів на 1 грн необоротних. У середньому в 2005-2013 рр. коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів щороку зростав у $1^{0,311}$ раз.

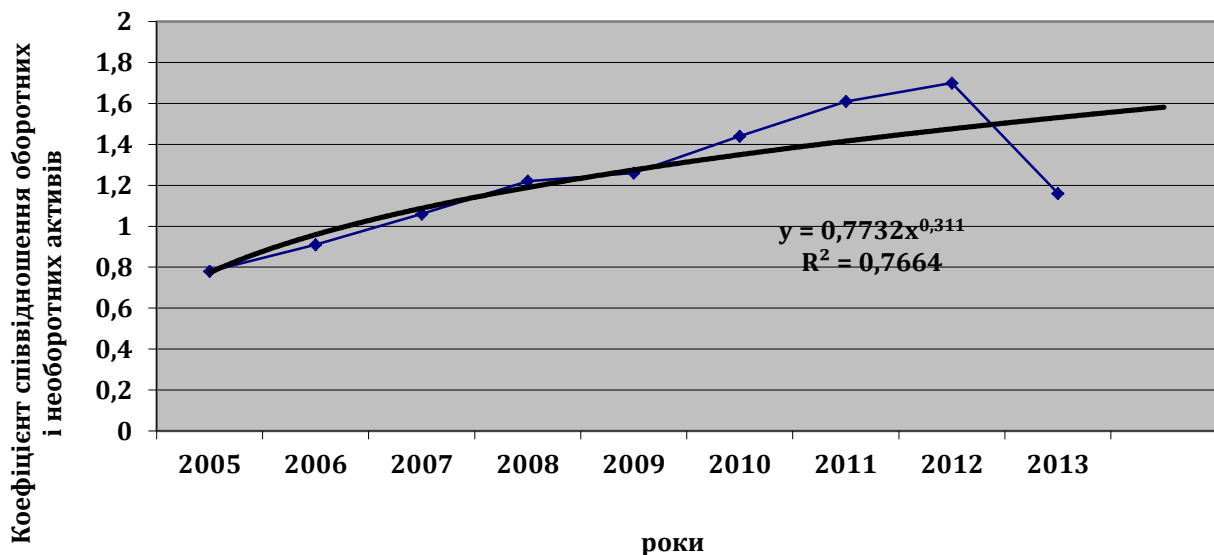


Рис. 5. Степенева трендова модель коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів на кінець року сільськогосподарських підприємств України*

*Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Технічний потенціал і ремонтно-обслуговувальна база аграрного сектору України не відповідають вимогам науково обґрунтованих потреб сільськогосподарського виробництва. Забезпечення технікою тут наближається до критичної межі. Основними сільськогосподарськими машинами аграрні підприємства забезпечені лише на 45-65 %. Понад 90 % технічних засобів вже відпрацювали свій амортизаційний строк, їх технічна готовність до польових робіт не перевищує 60-70 %. Темпи щорічного списання зношеної техніки в декілька разів перевищують темпи її закупівлі. Через несправності та фізичне зношення щорічно не використовується четверта частина тракторів і комбайнів. Колись струнка система технічного сервісу практично зруйнована.

Багато вчених дійшли до висновку, що підприємства різних видів діяльності, мають обґрунтовувати співвідношення між оборотними та необоротними активами на основі особливостей їх господарської діяльності [1].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, з проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Середня частка активів галузі сільського господарства у галузевій структурі активів за період 2005-2013 рр. була досить низькою – близько 5 %, що свідчить про непривабливість її для інвесторів аграрного. Враховуючи перспективність та значний експортний потенціал галузі, державним і місцевим органам влади необхідно розробити зважену інвестиційну політику на всіх рівнях.

2. Щороку питома вага активів сільського господарства має уповільнення зростання, а динаміка прискорення зростання є низькою. Такий стан справ не є вдалим для економіки України, оскільки сільське господарство відіграє важливу роль у формуванні темпів її економічного зростання.

3. У загальній структурі активів сільськогосподарських підприємств протягом 2005-2013 рр. спостерігається стійка тенденція до зростання питомої ваги оборотних активів, що свідчить про формування більш мобільної структури активів. Ця тенденція не є позитивним явищем, оскільки питома вага необоротних активів зменшується переважно за рахунок того, що більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі замінювати застарілі та зношені основні засоби новими.

4. Така ситуація призвела до того, що технічний потенціал і ремонтно-обслуговувальна база аграрного сектору України не відповідають вимогам науково обґрунтованих потреб сільськогосподарського виробництва. Забезпечення технікою тут наближається до критичної межі.

5. Саме тому при впровадженні державної та регіональної інвестиційної політики, а також при розробці фінансової стратегії великих підприємств різних форм власності і різної спеціалізації перспективними будуть дослідження щодо обґрунтування співвідношення між оборотними та необоротними активами як стратегічного орієнтиру на основі особливостей їх господарської діяльності.

Список літератури

1. Бланк, И., А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. – 3-е изд./ И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – Т. 1. – 656 с.
2. Будняк, Л. М. Удосконалення співвідношень основного і оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах Поділля: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / Будняк Любов Миколаївна ; Інститут аграрної економіки УААН. - К., 1999. - 20 с.
3. Гречан, А. П. Стан управління оборотними активами в економіці України / А. П. Гречан, О. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету, – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 209–215.
4. Демчук, Л. А. Аналіз забезпеченості сільськогосподарських підприємств оборотними засобами/ Л. А. Демчук // Економіка АПК. – 2000. – №7. – С. 61–64.
5. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2004. – 368 с.
6. Підлісецький, Г. М. Оцінка сільськогосподарського майна: інституціональні та організаційно-методологічні аспекти / Г. М. Підлісецький, М. М. Моголова, М. І. Герун ; за ред. Г. М. Підлісецького. – К. : Нац. наук. центр "ІАЕ", 2013. – 252 с.
7. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с.

References

1. Blank, I. A. (2007). *Fundamentals of Financial management*. Kyiv: Nika Centr.
2. Budnyak, L. M. (1999). *Improving fixed and working capital relations in Podillia agricultural enterprises. Thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences*. Kyiv: Institute of Agricultural Economics.
3. Hrechan, A. P., Bondarenko, A. S. (2009). *Situation of working assets controlling in the economy of Ukraine*. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 6, 209–215.
4. Demchuk, L. A. (2000). *Analysis of security farms working capital*. *Business APC*, 7, 61–64.
5. Lahtionova, L. A. (2004). *Farms Financial Analysis*. Kyiv: KNEU.
6. Pidlisetskyi, G. M., Mogylova, M. M., Herun, M. I. (2013). *Evaluation of agricultural property: institutional, organizational and methodological aspects*. Kyiv: Institute of Agricultural Economics.
7. Popovych, P. Y. (2001). *Business economic analysis*. Ternopil: Economic thought.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2014 р.

Ірина Володимирівна СОЛОМАХА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Чернігівський національний технологічний університет
E-mail: iveria60@mail.ru

**ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЛОРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ
РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

Соломаха, І. В. Оцінювання конкурентоспроможності флористичних підприємств регіонального економічного простору [Текст] / Ірина Володимирівна Соломаха // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 253-261. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах євроінтеграційних процесів підвищення конкурентоспроможності флористичних підприємств набуває все більшого значення. Саме тому стаття присвячена удосконаленню наукових уявлень щодо сутності та змісту факторів конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі продукцією квітникарства.

Мета. Метою дослідження є структурування складових і оцінювання конкурентоспроможності провідних флористичних підприємств регіонального економічного простору, визначення резервів щодо її підвищення.

Метод (методологія). У статті обґрунтовано методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності флористичних підприємств на основі технології рейтингового оцінювання за допомогою експертного методу.

Результати. Систематизовано наявні теоретичні надбання щодо методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі та визначено, що найбільш прийнятним для флористичних підприємств є один з методів експертної оцінки – метод бального оцінювання з урахуванням ступеня вагомості фактора. Розраховано, що найбільші коефіцієнти вагомості мають наступні чинники конкурентоспроможності: широта асортименту та свіжість зрізаних квітів, наявність достатньої кількості екзотичних кімнатних рослин і декоративної зелені для флористичних композицій; рівень цін і заходи стимулювання збуту; широта та якість додаткових послуг (флористика, фітодизайн, доставка квітів, дистанційне привітання квітами, професійний догляд за рослинами, прокат горщиківих квітів тощо); компетентні консультації продавців; наявність холодильного обладнання для зрізаної та мікроклімату для горщиківих продукції. Визначено групу підприємств-лідерів ринку зрізаних квітів Чернігівської області, здійснено порівняльний експертний аналіз їх діяльності. Дослідження їх конкурентоспроможності, іміджу та асортименту додаткових послуг засвідчили, що провідні регіональні підприємства розвиваються за національними тенденціями, а їх основними конкурентними перевагами є широкий асортимент і належна якість зрізаних квітів і горщиківих рослин, поступове збільшення частки вітчизняної продукції, надання нових видів послуг флористики та компетентність персоналу. У результаті дослідження набула подальшого розвитку варіантність оцінки конкурентоспроможності, іміджу та диверсифікації діяльності флористичних підприємств регіонального ринку.

Ключові слова: складові конкурентоспроможності; продукція квітникарства; квітковий бізнес; флористичний регіональний ринок; методи експертних оцінок; ранжування квіткових магазинів; достовірність експертної думки; конкурентні переваги.

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF FLORAL ENTERPRISES OF REGIONAL ECONOMIC SPACE

Abstract

Introduction. In terms of European integration processes the increase of competitiveness of floral business is becoming increasingly important. That is why the paper is devoted to improving of scientific understanding of the nature and content of the competitiveness of retail trade in floriculture.

Objective. The objective of the study is structuring of components; evaluation of the competitiveness of leading floral enterprises of regional economic space; determination of reserves for its improvement.

Method (methodology). In the article it has been grounded the methodical approach to the evaluation of the competitiveness of floral enterprises. It is based on technology of rating evaluation with the help of expert method.

Results. The existing theoretical achievements as for the methods for assessing the competitiveness of retailers are systematized. It has been determined that the most appropriate for floral businesses is one of the methods of expert evaluation. That is the magnitude estimation method with the consideration of the degree of factor importance. It is estimated that the largest weight coefficients have the following factors of competitiveness: the breadth of assortment and freshness of cut flowers, a sufficient number of exotic indoor plants and decorative greenery for floral compositions; price level and sales promotion activities; breadth and quality of extra service (flowers, phytodesign, flower delivery, distance flower greeting, professional care for plants, potted flowers rental, etc.); competent advices of sellers; availability of refrigeration equipment for cut production and microclimate for potted production. It has been defined a group of companies leading the market of cut flowers of Chernihiv region. It has been made a comparative expert analysis of their work. The research of their competitiveness, image and range of support services has shown that the leading regional enterprises are developing according to national trends. Their key competitive advantages are wide range and adequate quality of cut flowers and potted plants, a gradual increase in the share of domestic products, the provision of new services and the competence of staff. The variance of estimation of competitiveness, image and diversification of floral enterprises of regional market has acquired the further development in the course of the study.

Keywords: components of competitiveness; floriculture products; floral business; floral regional market; methods of expert assessments; ranking of flower shops; the reliability of expert opinion; competitive advantages.

JEL classification: C81, D40, L81

Вступ

У умовах євроінтеграційних процесів та структурної перебудови національної економіки ефективне функціонування ринку продукції квітництва набуває все більшого значення. Квітова продукція виступає важливою складовою торгового балансу України і є необхідною для людини. Важливою особливістю формування ринку продукції квітництва є багатоспектральність, зміна усталених тенденцій та стабільний його розвиток у регіонах, саме це обумовлює необхідність спрямування досліджень оцінювання ефективності функціонування вітчизняних флористичних підприємств у складі просторових продуктивних сил з урахуванням посилення конкуренції. Перші суттєві внески у дослідження теоретичних основ та практичних проблем функціонування та розвитку флористичного ринку зробили такі вітчизняні науковці, як М. П. Бутко, С. М. Кваша, І. В. Пасічніченко, П. Т. Саблук, В. А. Ходарченко та інші.

Але слід визнати, що однією із тенденцій на сучасному флористичному ринку є формування комплексного пакета, який складається з квітково-декоративної продукції, супутньої продукції та флористичних і ландшафтних послуг, які потенційно можуть стати об'єктом споживання. Останнім часом у теорії і на практиці все більшу увагу звертають на комплексне вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності флористичних підприємств, їх ефективне функціонування. Оцінка конкурентоспроможності підприємств флористичного бізнесу потребує постійного вдосконалення методичного інструментарію. На жаль, переважна більшість сучасних методик розроблена для оцінки конкурентоспроможності виробничих підприємств, а методичні підходи щодо оцінки

конкурентоспроможності і ефективності підприємств флористичного бізнесу взагалі відсутні у працях вітчизняних вчених.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є структурування складових конкурентоспроможності флористичних підприємств регіонального економічного простору, визначення резервів щодо її підвищення. Для досягнення зазначеної мети були поставлені і розв'язані такі завдання:

- систематизувати наявні теоретичні надбання щодо методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлю;
- визначити найбільш прийнятний метод, критерії та етапи оцінювання конкурентоспроможності флористичних підприємств;
- розробити анкети для експертів щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємств та анкети для керівників та провідних спеціалістів щодо оцінки стимулювання продажів та рекламної діяльності флористичних підприємств досліджуваного регіону;
- визначити підприємства-лідери регіонального ринку зрізаних квітів;
- провести оцінювання конкурентоспроможності провідних магазинів живих зрізаних квітів у м. Чернігові, розрахувати достовірність отриманої експертної думки та визначити можливості щодо її підвищення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в подальшому розвитку варіантності оцінки конкурентоспроможності, іміджу та диверсифікації діяльності підприємств флористичного ринку на основі методу експертної оцінки з урахуванням ступеня вагомості окремих факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз роботи збутових підприємств флористичного ринку Чернігівського регіону показав, що роздрібна торговельна мережа забезпечена холодильним обладнанням тільки на 25 %; практично відсутній мікроклімат для горщиківих рослин (за винятком сучасних садових центрів та магазинів «Гранд Флора»); тільки 30 % магазинів надають послуги флористики, якість яких не завжди відповідає вимогам споживачів; низька питома вага використання сучасних методів продажу та фірмового стилю підприємств.

Проте слід відзначити і позитивні зрушення: за 2011 р. уведено в дію надсучасний садовий центр «Епіцентр», загальною площею 4860 м², та магазин № 6 «Світ рослин», площею 150 м², а це 52 % від загальної торгової площі всіх підприємств флористичної галузі м. Чернігова.

Останніми роками підприємства флористичної галузі активізували роботу по організації інтернет-магазинів або інтернет-вітрин. До 2007 року тільки два підприємства мали свої електронні представництва, сьогодні – це 14,9 % від загальної кількості роздрібних підприємств галузі.

Керівники провідних підприємств ретельно підбирають фахівців для роздрібною торгівлю, перевагу віддають флористам, ландшафтним дизайнерам, товарознавцям квіткової продукції тощо, починають роботу з підвищення кваліфікації своїх працівників.

З метою здійснення моніторингу галузі було проведено оцінювання конкурентоспроможності регіональних підприємств роздрібною торгівлю живими зрізаними квітами. Як суб'єкти, було обрано 4 провідних спеціалізованих магазини флористичної продукції, в асортименті яких є значна питома вага живих зрізаних квітів, які конкурують між собою. За базове підприємство було обрано магазин «Гранд Флора», який працює на ринку вже 20 років, як конкуренти, – магазини «Квіти для Вас», «Времена года» та «Сакура».

Для оцінювання було обрано один з методів експертної оцінки – метод бального оцінювання з урахуванням ступеня вагомості фактора.

Цей метод не може забезпечити високої точності аналізу, але з великою вірогідністю дозволяє оцінити стан провідних підприємств невеликого за об'ємом регіонального флористичного бізнесу. Рациональність його використання для аналізу можливостей конкурентів ринку полягає в тому, що, на відміну від аналізу власного підприємства, за багатьма позиціями інформаційної бази отримати необхідну інформацію законним шляхом неможливо, тому що всі досліджувані підприємства роздрібною торгівлю належать фізичним особам-підприємцям, які працюють за спрощеною системою оподаткування.

На основі експертного методу було отримано інформацію про типовий вияв досліджуваних взаємозв'язків від обмеженої кількості висококваліфікованих експертів, які володіють глибокими знаннями із закономірностей функціонування і розвитку підприємств флористичної галузі. Основні завдання економічного аналізу, які були розв'язані на основі такої інформації, це:

- ранжування чинників і показників за їхньою значущістю при оцінюванні конкурентоспроможності регіональних підприємств флористичної галузі;

- ранжування квіткових магазинів: за місцем, зайнятим кожним із них на регіональному ринку в умовах конкуренції.

Цільовий аналіз на основі експертного методу було проведено поетапно:

- визначено мету дослідження на основі результатів періодичного економічного аналізу;
- вибрано вид опитування у конкретній економічній ситуації;
- розроблено програму дослідження і опитувальні анкети;
- визначено кількісний склад експертів;
- проведено опитування;
- проаналізовано та оброблено інформацію, отриману від експертів;
- розраховано достовірність отриманої експертної думки;
- зроблено висновки за результатами експертизи;
- запропоновано рішення щодо забезпечення досягнення визначеної мети.

Для оцінювання було вибрано індивідуальний експертний метод – анкетування, в якому зазначались думки експертів, сформульовані кожним із них незалежно один від одного з метою максимального використання їх здібностей, знань та практичного досвіду.

Метод анкетування (аналітичного експертного оцінювання) проводився шляхом самостійної підготовки експертом відповідей на запитання анкети.

Для проведення опитування було розроблено окремі анкети для експертів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств та анкети для керівників та провідних спеціалістів для оцінки стимулювання продажів та рекламної діяльності підприємств.

З огляду на те, що на якість анкетування суттєво впливають такі суб'єктивні чинники, як небажання критикувати товаришів по галузі, скептицизм щодо значення і способів дослідження, неправильне тлумачення чи нерозуміння запитання, звичайне небажання займатися не своєю роботою, особлива увага зверталась на визначення кількості та складу експертів.

Експертами (25 осіб) були фахівці флористичного бізнесу з практичним досвідом роботи не менше 3 років, спеціалісти роздрібною торгівля, які є постійними покупцями продукції квітникарства, та науково-практичні працівники цього ринку.

На першому етапі розробки програми опитування було визначено перелік факторів, які впливають на ставлення споживачів до фірми і продукції та їх вагомість. Коефіцієнти вагомості були визначені експертним шляхом.

Розраховано, що найбільші коефіцієнти вагомості мають наступні чинники конкурентоспроможності: широта асортименту та свіжість зрізаних квітів, присутність достатньої кількості екзотичних кімнатних рослин і декоративної зелені для флористичних композицій (0,2); рівень цін і заходи стимулювання збуту (0,17); широта та якість додаткових послуг (флористика, фітодизайн, доставка квітів, дистанційне привітання квітами, професійний догляд за рослинами, прокат горщиківих квітів тощо) (0,17); компетентні консультації продавців (0,11); наявність холодильного обладнання для зрізаної продукції та мікроклімату для горщикової продукції (0,1).

На наступному етапі було проведено опитування респондентів щодо якості роботи досліджуваних магазинів за всіма визначеними показниками конкурентоспроможності. Оцінювання проводилось за п'ятибальною системою: 5 балів – відмінно, 4 – добре, 3 – задовільно, 2 – незадовільно і 1 – не використовують

У зв'язку з тим, що для висловлення думки експерти використовували кількісні параметри (бальну шкалу), то для обчислення узагальненої думки розраховували середні величини. Враховуючи однорідність складу експертів, розраховували просту середню арифметичну (M_1):

$$M_1 = \frac{\sum V}{n}, \quad (1)$$

де V — індивідуальна думка кожного експерта;

Σ — знак суми; n — кількість експертів.

Враховуючи визначені коефіцієнти впливу факторів на формування конкурентоспроможності підприємств галузі, для отримання узагальненої думки стосовно кожного питання вираховувалася зважена середня арифметична (M_2):

$$M_2 = \frac{\sum K_{ваг.} \times V}{n} \quad (2)$$

де V — індивідуальна думка кожного експерта;

$K_{ваг.}$ — коефіцієнт вагомості;

Σ — знак суми; n — кількість експертів.

Зведена оцінка конкурентоспроможності провідних регіональних підприємств роздрібною торгівлі

флористичного ринку наведена в таблиці 1.

Відносний показник конкурентоспроможності підприємства розраховувався за формулою:

$$П = \frac{Б_Б}{Б_К}, \quad (3)$$

де: $П$ – відносний показник конкурентоспроможності;

$Б_Б$ – бальна оцінка аналізованого підприємства;

$Б_К$ – бальна оцінка конкурента.

При розрахунках розраховувалася проста (M_1) та зважена середня арифметична (M_2) індивідуальної думки кожного експерта за 8 показниками конкурентоспроможності. Результати оцінки досліджуваних флористичних підприємств наведені в таблиці 1.

Аналіз зважених середніх арифметичних усіх факторів конкурентоспроможності флористичних підприємств показав, що найвищий показник отримала фірма «Гранд Флора» (4,17 бала), на другому місці зі значним відривом магазин «Квіти для Вас» (3,54 бала), далі йдуть магазини «Сакура» (3,39 бала) і «Времена года» (3,33 бала). Основними конкурентними перевагами магазину «Гранд Флора» є широкий асортимент і якість зрізаних квітів і горщикових рослин; конкурентоспроможна ціна; висока якість послуг флористики та інших додаткових послуг; наявність холодильного залу для зрізаних квітів і виставкової теплиці для горщикових рослин; компетентність персоналу, висока якість обслуговування.

Однак експерти зауважили невисоку якість зовнішнього оформлення магазинів і прилеглої території, недостатній рівень внутрішньомагазинної реклами, недостатнє використання фірмового стилю, низку активність публікації у ЗМІ і участі у суспільних заходах, невикористання зовнішньої реклами підприємства у регіоні.

Після отримання результатів оцінки конкурентоспроможності регіональних підприємств флористичної галузі розраховували *достовірність отриманої експертної думки*. Для цього визначили ступінь однодумності експертів за допомогою:

– середнього квадратичного відхилення, яке вираховується за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{(x_1 - a)^2 + (x_2 - a)^2 + \dots + (x_n - a)^2}{n}} \quad (4)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – оцінки експертів;

$a = x_{cp}$, – середнє арифметичне величин x_1, x_2, \dots, x_n

$$x_{cp} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n}; \quad (5)$$

– коефіцієнта варіації (C), який вираховується за формулою:

$$C = \frac{\sigma \times 100\%}{M}; \quad (6)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення;

M – середнє арифметичне значення.

Усі математичні розрахунки досліджуваних показників здійснювали з використанням комп'ютерної програми Microsoft Office Excel. Зведені результати розрахунку оцінки достовірності наведено в таблиці 2.

Таблиця 1. Оцінка конкурентоспроможності провідних магазинів живих зрізаних квітів у м. Чернігові*

	Показник	Коефіцієнт вагомості (K _{вөг})	«Гранд Флора»		«Квіти для Вас»		«Времена года»		«Сакура»	
			бал (M ₁)	гр. 3×гр. 4 (M ₂)	бал (M ₁)	гр. 3×гр. 6 (M ₂)	бал (M ₁)	гр. 3×гр. 8 (M ₂)	бал (M ₁)	гр. 3×гр. 10 (M ₂)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	<i>Імідж магазину</i>	0,12	3,7	0,45	3,6	0,43	3,2	0,38	3,2	0,38
	Зовнішнє оформлення магазину (екстер'єр)	×	3,9	0,47	3,7	0,44	3,2	0,38	3,1	0,37
	Оформлення вітрини	×	3,2	0,39	3,6	0,43	3,5	0,42	3,4	0,40
	Чистота та порядок навколо магазину	×	3,6	0,43	4,0	0,48	3,9	0,47	3,9	0,47
	Зовнішні зручності (під'їзд, стоянка тощо)	×	3,8	0,45	4,5	0,54	4,4	0,53	4,3	0,51
	Ландшафтний дизайн (оформлення клумб)	×	2,7	0,32	3,1	0,37	2,4	0,28	2,3	0,27
	Внутрішнє оформлення магазину (інтер'єр)	×	4,6	0,55	3,6	0,43	3,3	0,40	3,4	0,41
	Планувальне рішення торгового залу	×	4,6	0,56	3,7	0,44	3,5	0,42	3,6	0,44
	Внутрішньомагазинна реклама	×	2,8	0,33	2,3	0,28	2,3	0,27	2,5	0,30
	Фірмовий стиль (сучасність, класика, переконливість)	×	4,4	0,52	3,6	0,43	2,3	0,27	2,6	0,31
	Всього		33,5	4,02	32,1	3,85	28,7	3,45	29,0	3,48
2	<i>Асортимент та якість товарів (ДСТУ)</i>	0,20	4,3	0,86	3,3	0,66	2,9	0,58	3,0	0,60
	Асортимент, якість живих зрізаних квітів	×	4,8	0,95	3,8	0,76	3,4	0,67	3,5	0,70
	Асортимент, якість горщиків рослин	×	4,6	0,92	3,5	0,70	2,5	0,50	2,8	0,56
	Асортимент, якість суцвітних товарів	×	4,3	0,86	2,5	0,50	2,4	0,47	2,5	0,50
	Наявність достатньої кількості нових товарів	×	3,6	0,71	3,3	0,66	3,2	0,63	3,1	0,62
	Всього		17,0	3,40	13,1	2,62	11,4	2,28	11,8	2,37
3	<i>Ціна та інші комерційні умови</i>	0,17	4,0	0,68	3,5	0,60	3,4	0,58	3,4	0,58
	Рівень цін	×	4,4	0,75	3,6	2,45	3,6	0,61	3,6	0,61
	Заходи стимулювання збуту (знижки, акції тощо)	×	3,5	0,59	3,5	2,38	3,1	0,53	3,2	0,54
	Всього		7,9	1,35	7,1	4,83	6,7	1,14	6,7	1,14
4	<i>Якість додаткових послуг</i>	0,17	4,3	0,73	3,3	0,56	3,3	0,56	3,6	0,61
	Якість флористичних послуг	×	4,7	0,80	3,6	0,61	3,5	0,60	3,9	0,66
	Широта додаткових послуг	×	4,0	0,68	3,1	0,53	3,2	0,54	3,2	0,54
	Всього		8,7	1,48	6,7	1,14	6,7	1,14	7,1	1,20

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5	<i>Організація збуту</i>	0,11	4,6	0,51	4,2	0,46	4,1	0,45	4,0	0,44
	Комфортність вибору товарів (розташування та угрупування асортименту), відкрита викладка	x	4,4	0,48	3,9	0,43	3,4	0,37	3,3	0,36
	Якість консультацій продавців (компетентність)	x	4,5	0,50	3,5	0,39	3,8	0,42	3,9	0,43
	Зручність режиму роботи магазину	x	4,8	0,53	4,7	0,52	5,0	0,55	4,8	0,53
	Кліматична комфортність (температура, світло)	x	4,7	0,52	4,5	0,50	4,3	0,47	4,1	0,45
	Всього		18,3	2,01	16,6	1,83	16,5	1,82	16,1	1,77
6	<i>Інноваційність підприємства</i>	0,10	4,5	0,45	3,8	0,38	3,5	0,35	3,5	0,35
	Сучасні технології магазину	x	4,2	0,42	3,7	0,37	3,5	0,35	3,4	0,34
	Наявність холодильного обладнання (зріз)	x	4,8	0,48	4,5	0,45	4,0	0,40	4,0	0,40
	Наявність мікроклімату для квітів у горщиках	x	4,5	0,45	3,2	0,32	3,0	0,30	3,2	0,32
	Всього		13,6	1,36	11,4	1,14	10,5	1,05	10,6	1,06
7	<i>Якість обслуговування</i>	0,10	4,1	0,41	3,8	0,38	3,6	0,36	3,7	0,37
	Зовнішній вигляд персоналу	x	3,6	0,36	3,5	0,35	3,4	0,34	3,3	0,33
	Рівень сервісу (обслуговування)	x	4,3	0,43	3,6	0,36	3,5	0,35	3,8	0,38
	Рівень культури обслуговування	x	4,1	0,41	3,9	0,39	3,6	0,36	3,8	0,38
	Загальна атмосфера магазину	x	4,4	0,44	4,0	0,40	3,9	0,39	3,8	0,38
	Всього		16,4	1,64	15,0	1,50	14,4	1,44	14,7	1,47
8	<i>Рекламна діяльність</i>	0,04	2,2	0,09	1,9	0,08	1,9	0,08	1,9	0,08
	Активність публікації у ЗМІ	x	2,3	0,09	2,1	0,08	2,0	0,08	1,9	0,08
	Зовнішня реклама підприємства по регіону	x	1,6	0,06	1,5	0,08	1,3	0,05	1,4	0,05
	Участь у суспільних заходах (PR)	x	2,7	0,11	2,0	0,08	2,3	0,09	2,3	0,09
	Всього		6,6	0,26	5,6	0,36	5,6	0,22	5,6	0,22
	ВСЬОГО	1,00	34,2	4,17	27,4	3,54	25,9	3,33	26,3	3,39

*Побудовано автором на основі розрахунків

Таблиця 2. Оцінка достовірності отриманої експертної думки щодо конкурентоспроможності регіональних флористичних магазинів

№	Показники конкурентоспроможності	Коефіцієнт вагомості ($K_{\text{вар.}}$)	Сума балів (ΣV)	Проста середня арифметична (M_1)	Зважена середня арифметична (M_2)	Середнє квадратичне відхилення (σ)	Коефіцієнт варіації (С), %
1.	Імідж магазину	0,12	93	3,72	0,45	0,27	1,09
2.	Асортимент та якість товарів	0,20	108	4,32	0,86	0,35	8,08
3.	Ціна та інші комерційні умови	0,17	99	3,96	0,67	0,55	13,79
4.	Якість додаткових послуг	0,17	109	4,36	0,74	0,50	11,62
5.	Організація збуту, компетенція	0,11	115	4,60	0,51	0,34	7,52
6.	Інноваційність підприємства	0,10	113	4,52	0,45	0,21	4,70
7.	Культура обслуговування	0,10	103	4,12	0,41	0,39	9,60
8.	Рекламна діяльність	0,04	55	2,20	0,09	0,39	17,67
	Всього (за всіма показниками)	1,00	793,3	31,7	4,17	3,18	10,03

Коефіцієнт варіації становить 10,03 % (<30 %) й означає правильний підбір експертної групи, високу однорідність її за ступенем компетенції щодо визначення конкурентоспроможності підприємств флористичної галузі та можливість вважати отриманий результат значущим.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За допомогою експертного методу здійснено оцінку конкурентоспроможності підприємств, їх іміджу та асортименту додаткових послуг. Дослідження засвідчили, що провідні регіональні підприємства розвиваються за національними тенденціями, а їх основними конкурентними перевагами є широкий асортимент і належна якість зрізаних квітів і горщиків рослин, поступове збільшення вітчизняної продукції, надання нових послуг флористики та компетентність персоналу.

З метою більш глибокого оцінювання конкурентного становища на регіональному ринку квітникарства провідного підприємства галузі «Гранд Флора» важливо провести SWOT-аналіз: проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище, визначити можливості та загрози підприємства; розробити концептуальні підходи та запропонувати стратегію розвитку, яка дозволить максимально ефективно використовувати ресурсний потенціал та засоби підтримки місцевих органів влади з метою прискореного розвитку і детінізації флористичного ринку.

Список літератури

1. Саблук, П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 3-12
2. Бутко, М. П. Теоретичні засади становлення ринків флористичної продукції / М. П. Бутко, І. В. Соломаха // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 161-169.
3. Ходарченко, В. А. Канали реалізації квіткової продукції на світовому та вітчизняному ринках / В. А. Ходарченко // Економіка та управління АПК. – 2010. – Вип. 2 (71). – С. 79-84.
4. Пасічніченко, І. В. Проблеми аналізу конкурентного положення підприємств на ринку в умовах світової кризи / І. В. Пасічніченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 41. – С. 189-194. – (Серія «Економічні науки»).

References

1. Sabluk, P. T. Kropyvko, M. F. (2010). Clustering as a mechanism to increase competitiveness and social focus of Agricultural Economics. Journal of Business APC, 1, 3-12.
2. Butko, N. P. Solomakha, I. V. (2012). Theoretical bases of functioning of markets of floristic products. Journal of Regional Economy, 4, 161-169.
3. Hodarchenko, V. A. (2010). Sales channels floral products in global and domestic markets. Journal of Economy and management of agribusiness, 2 (71), 79-84.

-
4. *Pasichnichenko, I. V. (2009). Problems of analyzing competitive situation of enterprises at the market under circumstances of world crisis. Journal of Chernigiv State Technological university, 41, 189-194.*

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014 р.

Ольга Петрівна ТІТОВА

Житомирський національний агроекологічний університет
E-mail: titova_olga@ukr.net

Олена Миколаївна БОРОДИНА

доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

АНАЛІЗ ОБҐРУНТОВАНOSTІ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ТА КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тітова, О. П. Аналіз обґрунтованості інформатизації та комп'ютеризації діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Ольга Петрівна Тітова, Олена Миколаївна Бородіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 262-268. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Останнім часом вітчизняна галузь сільського господарства характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, фізичним та моральним зношенням техніки, недостатнім рівнем продуктивності та зростанням її собівартості, низькою ефективністю виробництва, уповільненням інвестиційного й інноваційного процесів. Значною мірою ці процеси спричинені недостатнім рівнем інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств та комп'ютеризації їх господарських процесів. Використання сучасних інформаційних технологій порівняно з традиційними для сільського господарства має значну перевагу щодо швидкості і якості передачі даних, покращує акумуляцію, аналіз та використання інформації. У кінцевому підсумку підвищення рівня інформатизації та комп'ютеризації забезпечує прийняття своєчасних обґрунтованих управлінських рішень, допомагає застосовувати та ефективно використовувати інформаційні технології в управлінні сільськогосподарськими підприємствами.

Мета. Метою проведення дослідження є оцінка рівня обґрунтованості прийняття рішень керівництвом сільськогосподарських підприємств у сфері інформатизації та комп'ютеризації їх господарської діяльності.

Методологія дослідження. У якості вихідних даних використано результати анкетного опитування керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Ступінь зв'язку між факторними та результативними ознаками проведено на базі результатів кореляційного аналізу, який проведено за такими групами факторів: 1) кількість комп'ютерів та чисельність персоналу; 2) чисельність персоналу та використання комп'ютерних мереж; 3) чисельність персоналу та існування власного сайту; 4) ведення електронного обліку та наявність комп'ютерних мереж; 5) наявність власного сайту і очікуваний ефект від комп'ютеризації та інформатизації збуту продукції власного виробництва; 6) напрями використання Інтернету та очікувані зміни у результаті використання інформаційних комп'ютерних технологій. В основу аналізу покладено парні коефіцієнти кореляції та індекси кореляції.

Результати. Здійснено оцінку рівня інформатизації та комп'ютеризації окремих сфер діяльності сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Обґрунтовано існування прямого зв'язку між величиною підприємства та рівнем його комп'ютеризації. Виявлено відсутність зв'язку між переліком сфер господарської діяльності, у межах яких сільськогосподарські підприємства впроваджують інформаційні та комп'ютерні технології, та сферами господарювання, в яких керівництво очікує суттєвих позитивних змін у разі розвитку відповідних процесів. Ідентифіковано основні проблеми використання Інтернет-технологій у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: інформаційні технології; Інтернет-технології; інформатизація сільськогосподарських підприємств; комп'ютеризація сільськогосподарських підприємств.

Olena Mykolayivna BORODINA

Doctor of Economics, Professor,
Corresponding Member of NAS of Ukraine

ANALYSIS OF THE VALIDITY OF INFORMATIZATION AND COMPUTERIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Recently, the domestic branch of agriculture is characterized by a sharp decline in production technology, physical and moral deterioration of equipment, insufficient level of productivity and growth of its cost, low production efficiency, slowing of investment and innovation processes. To a large extent these processes have been caused by the insufficient level of information support of farms and computerization of business processes. The use of modern information technology comparing with the traditional agriculture has a significant advantage of the speed and quality of data transferring, improves accumulation, analysis and use of information. Ultimately, the increase in computerization of information provides timely adoption of reasonable administrative decisions, helps to apply and effectively use information technology in farm management.

Purpose. The aim of the study is to assess the reasonableness of management decisions by farms leadership in the field of information and computerization of business.

Methodology. The results of questionnaire farm managers of Zhytomyr region have been used as initial data. The degree of connection between the factor and effective signs has been determined on the basis of the results of the correlation analysis. It has been carried out according to following groups of factors: 1) the number of computers and the number of employees; 2) the number of employees and the use of computer networks; 3) the number of employees and the existence of its own website; 4) maintenance of electronic records and availability of computer networks; 5) availability of own site and the expected effect from computerization and informatization of sales of own products; 6) directions of the Internet usage and expected changes a result of use of information technologies. The basis of the analysis is paired correlation coefficients and correlation indices.

Results. The estimation of informatization and computerization of certain areas of agricultural enterprises in Zhytomyr region has been done. It has been proved the existence of a direct link between the size of the company and its level of computerization. It has been found no association between the list of business areas within which agricultural enterprises introduce information and computer technologies, and economic areas in which leadership expects significant positive change in the case of the development of processes involved. The main problems of use of Internet technologies in agricultural enterprises are identified.

Keywords: information technology; Internet technologies; informatization of agricultural enterprises; computerization of agricultural enterprises.

JEL classification: Q120

Вступ

Передумовою ефективного реформування аграрного сектора економіки України є удосконалення системи інформаційного забезпечення, яка покликана покращувати створення, аналіз та використання аграрної інформації. Все це дає можливість чітко орієнтуватися в законодавчому полі, прогнозних показниках виробництва і збуту, географії цін на продукцію та ресурси з тим, щоб визначити стратегію розвитку господарства, впроваджувати і використовувати нові технології, тактично правильно будувати виробничі, заготівельно-збутові і фінансові взаємовідносини [9, с. 5-8; 10, с. 10-11].

Актуальність упровадження новітніх управлінських інформаційних технологій полягає у тому, що вони надають можливість управлінцям оперативно одержувати необхідну та достовірну інформацію, визначати ефективність діяльності кожного аграрного підприємства, підрозділу. Серед нових інформаційних технологій широкого розповсюдження у світі набули Internet-технології. Можливості об'єднання ПК за допомогою спеціального обладнання та програмних засобів у локальні та розподілені комп'ютерні мережі дозволяє організувати корпоративну обробку інформаційних ресурсів, комп'ютерну інформаційну взаємодію [8; 12].

Роль інформації в сучасних процесах управління досліджували у своїх працях В. В. Іванова, І. М. Криворучко, М. Ф. Кропивко, В. В. Ткачук, О. В. Ульянченко та ін. [2; 4; 5; 10; 11]. Серед вітчизняних напрацювань слід відзначити також науковий доробок І. І. Ярової, яка досліджувала управління просуванням товаропотоків підприємств засобами Інтернет-технологій [13]. Більшою мірою теорія управління підприємством в умовах економіки знань із застосуванням інформаційно-комунікаційних

технологій досліджена за кордоном. Дослідження інформації як ресурсу, необхідного для управління, визначення та оптимізація інформаційних потоків, класифікація їх за ознаками – важлива складова управління агропромисловим виробництвом. Науковцями виявлено, що керівник організації від 50 % до 90 % свого часу витрачає на комунікації. Опитування показали, що 73 % американських, 63 % англійських і 85 % японських керівників вважають комунікації головною перепорою на шляху досягнення ефективності їх організації [6; 7; 12].

Ефективна реалізація інформаційних технологій забезпечується лише за умов чіткого розуміння їх можливостей менеджерами, а також при активній участі останніх у зборі, накопиченні, реєстрації, передачі, обробці, зберіганні, репрезентації інформації і її аналізу при підготовці і прийнятті рішень [1; 3].

Незважаючи на значну кількість наукових праць і певні досягнення у цій сфері, питання пошуку оптимального підходу до оцінки результативності інформатизації та комп'ютеризації діяльності сільськогосподарських підприємств потребують додаткового вивчення.

Мета статті та завдання

Метою проведення дослідження є оцінка рівня обґрунтованості прийняття рішень керівництвом сільськогосподарських підприємств у сфері інформатизації та комп'ютеризації їх господарської діяльності. У межах поставленої мети виділено такі завдання дослідження: 1) оцінити взаємозв'язок чисельності персоналу із кількістю комп'ютерів і наявністю комп'ютерних мереж; 2) здійснити аналіз взаємозв'язку між очікуваними змінами від використання мережі Інтернет в окремих сферах господарської діяльності (ресурсне забезпечення, виробництво, збут, ведення обліку) та фактичними цілями їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Варіанти відповідей на запропоновані респондентам питання анкети мають вигляд лінгвістичних (словесних) змінних, які для проведення кореляційного аналізу переведено у кількісні показники – бали:

- чи використовуються на Вашому підприємстві комп'ютерні мережі, чи ведеться електронний облік та чи є у підприємства власний сайт (ні – 0 балів; так – 1 бал);
- чи використовується Інтернет за окремими напрямками (не використовується – 0 балів; використовується – 1 бал);
- наскільки можна покращити окремі сфери господарської діяльності шляхом використання інформаційних комп'ютерних технологій (у т. ч. мережі Інтернет) (жодних покращень та складно відповісти – по 0 балів; середнє поліпшення – 1 бал; значне поліпшення – 2 бали).

З даних табл. 1 видно, що тільки між чисельністю персоналу та наявністю комп'ютерних мереж у сільськогосподарських підприємствах не існує зв'язку (фактичне значення критерію Стьюдента менше за критичне). Водночас у більшості підприємств, які мають внутрішні мережі, ведеться електронний документообіг. Наведене свідчить про високий рівень використання переваг електронного документообігу, зокрема заощадження часу та прямих затрат праці через усунення необхідно введення значної кількості інформації у використовувані системи обліку кілька разів. Також встановлено: що більша чисельність персоналу (особливо адмінперсоналу), то більша кількість персональних комп'ютерів використовується на підприємстві, що є цілком логічним. Тобто комп'ютеризації господарських процесів віддають перевагу підприємства із вищим значенням показника чисельності працівників, який є одним із критеріїв визначення розміру сільськогосподарських підприємств.

За результатами аналізу взаємозв'язку між напрямками використання Інтернету та очікуваними змінами у результаті застосування інформаційних і комп'ютерних технологій встановлено, що підприємства, які усвідомлюють необхідність використання таких технологій для покращення системи обліку, або не використовують Інтернет для отримання та передачі звітності, або у них його немає (відповідні коефіцієнти кореляції рівні 0,20 та 0,26, а фактичні значення коефіцієнти Стьюдента менші за граничний рівень та становлять 1,08 та 1,48, відповідно) (табл. 2, 3). Аналогічно, використовуючи Інтернет у процесі виробництва продукції, керівники господарюючих суб'єктів не бачать перспективності інформатизації саме цієї сфери господарської діяльності (парний коефіцієнт кореляції відповідних чинників склав 0,07, а фактичний рівень коефіцієнта Стьюдента – 0,38, що суттєво менше за критичне значення критерію), що є необґрунтованим.

Таблиця 1. Результати кореляційного аналізу взаємодії чинників комп'ютеризації та інформатизації сільськогосподарських підприємств

Факторна ознака	Результативна ознака		
	кількість комп'ютерів	використання мереж	існування власного сайту
<i>Парний коефіцієнт кореляції</i>			
Чисельність персоналу, в т. ч. : адміністративного	0,76	0,37	0,67
Ведення електронного документообігу	0,64	0,27	0,46
	-	0,64	-
<i>Фактичний t -критерій Стьюдента</i>			
Чисельність персоналу, в т. ч. : адміністративного	6,25	2,14	4,89
Ведення електронного обліку	4,47	1,48	2,76
	-	4,48	-

Примітка: критичне значення t -критерію Стьюдента становить $t_{кр}(24;0,05) = 2,06$.

Таблиця 2. Парні коефіцієнти кореляції між фактичними цілями використання мережі Інтернет сільськогосподарськими підприємствами та потенційними ефектами від інформатизації окремих сфер їх господарювання

Сфери використання мережі Інтернет	Сфера діяльності, у межах якої можливо збільшити ефективність			
	управління рівнем забезпечення технікою, ресурсами	система обліку	виробництво продукції	збут продукції
Організація закупівель сировини та матеріалів	0,4072	-	-	-
Отримання банківських послуг	-	0,5575	-	-
Отримання статистичних та податкових форм звітності	-	0,1971	-	-
Передача статистичних та податкових форм звітності	-	0,2646	-	-
Використання у виробничому процесі	-	-	0,0703	-
Отримання інформації про конкурентів	-	-	-	0,0650
Розміщення реклами та інформацію про продукцію власного виробництва	-	-	-	0,2736
Наявність власного сайту	-	-	-	0,4425

Розуміючи необхідність інформатизації та комп'ютеризації процесу реалізації продукції, сільськогосподарські підприємства тим не менш у переважній більшості не використовують комп'ютерні засоби з метою вивчення конкурентів та розміщення реклами продукції власного виробництва (фактичні значення *t* -критерію Стьюдента для відповідних коефіцієнтів кореляції – 0,35 та 1,53 – менші за граничне, що свідчить про відсутність кореляційного зв'язку). Це вказує на недовикористання потенціалу сільськогосподарських підприємств у сферах виробництва, збуту та обліку.

Водночас існує тісний кореляційний зв'язок між рівнем можливості підвищення ефективності збуту сільськогосподарської продукції через застосування засобів інформатизації та фактом існування сайту у виробників (перевищення фактичного рівня коефіцієнта Стьюдента $t_{факт} = 2,66$ критичного значення $t_{крит} = 2,06$ вказує на значущість парного коефіцієнта кореляції, який рівний 0,44, та, відповідно, існування тісного кореляційного зв'язку між відповідними факторами). Зокрема, підприємства, які сприймають мережу Інтернет як засіб активізації їх збутової діяльності, здебільшого мають власні сайти, які передусім мають використовуватись саме з метою реалізації продукції. І навпаки: підприємства, керівництво яких впевнено у безперспективності інформатизації процесів реалізації, не створюють сайт.

Таблиця 3. Фактичний рівень t -критеріїв Стьюдента для парних коефіцієнтів кореляції між фактичними цілями використання мережі Інтернет та потенційними ефектами від інформатизації окремих сфер діяльності сільськогосподарських підприємств

Сфери використання мережі Інтернет	Сфера діяльності, у межах якої можливо збільшити ефективність			
	управління рівнем забезпечення технікою, ресурсами	система обліку	виробництво продукції	збут продукції
Організація закупівель сировини та матеріалів	2,4008	-	-	-
Отримання банківських послуг	-	3,6164	-	-
Отримання статистичних та податкових форм звітності	-	1,0828	-	-
Передача статистичних та податкових форм звітності	-	1,4774	-	-
Використання у виробничому процесі	-	-	0,3794	-
Отримання інформації про конкурентів	-	-	-	0,3510
Розміщення реклами та інформацію про продукцію власного виробництва	-	-	-	1,5317
Наявність власного сайту	-	-	-	2,6575

Примітка: критичне значення t -критерію Стьюдента становить $t_{кр}(24; 0,05) = 2,06$.

За результатами опитування встановлено, що більшість сільськогосподарських підприємств не використовують Інтернет з метою отримання інформації про конкурентів та розміщення реклами. Це не узгоджується із оцінкою респондентів можливості збільшити результативність збутової діяльності шляхом інформатизації. З одного боку, керівники підприємств погоджуються із можливістю незначного підвищення ефективності збуту через інформатизацію, проте з іншого – не використовують Інтернет як основний та найбільш доступний інструмент інформаційного забезпечення, передусім потенційних споживачів, з цією метою (відповідні коефіцієнти кореляції склали 0,07 та 0,27, а фактичні критерії Стьюдента – 0,35 та 1,53 – є значно меншими за критичний рівень).

Між активністю застосування Інтернету з метою закупівлі сировини і матеріалів та оцінкою потенційної можливості збільшити результативність процесів управління рівнем забезпечення технікою і ресурсами виявлено тісний кореляційний зв'язок (парний коефіцієнт кореляції рівний 0,41, фактичний рівень коефіцієнта Стьюдента – 2,31). Такий результат отримано у зв'язку із тим, що наразі сільськогосподарські підприємства дуже рідко застосовують мережу Інтернет у процесі закупівель сировини і матеріалів. Це узгоджується із думкою керівництва про неперспективність інформатизації сфери матеріального забезпечення виробництва. Однак таке сприйняття об'єктивно необхідної комп'ютеризації та інформатизації є суттєвою перешкодою розвитку цих процесів у галузі сільського господарства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Відповідно до результатів проведеного дослідження сформульовано такі висновки:

1. Найбільш широко сільськогосподарські підприємства використовують переваги електронного документообігу. Також встановлено: що більша кількість адміністративного персоналу підприємства, то більше комп'ютерів у них застосовується. Це свідчить про існування прямого зв'язку між величиною підприємства та рівнем його комп'ютеризації.

2. Негативною є відсутність зв'язку між переліком сфер господарської діяльності, у межах яких сільськогосподарські підприємства впроваджують інформаційні та комп'ютерні технології, та сферами господарювання, в яких керівництво очікує суттєвих позитивних змін у разі розвитку відповідних процесів. Наприклад, використовуючи Інтернет у процесі виробництва продукції, керівники господарюючих суб'єктів не бачать перспективності інформатизації саме цієї сфери господарської діяльності.

3. Сільськогосподарські підприємства, керівництво яких наголошує на доцільності використання мережі Інтернет як засобу активізації їх збутової діяльності, здебільшого мають власні сайти, які передусім мають використовуватись з метою реалізації продукції. Однак на практиці виробники сільськогосподарської продукції не застосовують мережу Інтернет для розміщення реклами. Це свідчить

про недостатнє використання можливостей, які виникають у результаті створення власних сайтів.

4. Встановлено, що керівництво сільськогосподарських підприємств не погоджується із перспективністю використання мережі Інтернет у процесі ресурсного забезпечення виробничих процесів. Це суперечить тенденції до розширення онлайн ринків сировини та матеріалів для сільськогосподарського виробництва, які характеризуються нижчими цінами та ширшим асортиментом порівняно із місцевими регіональними ринками (особливо тими, що концентруються на значній відстані від районних та обласних центрів і характеризуються поганим дорожнім сполученням із ними).

У подальших дослідженнях важливим є аналіз практики використання інформаційних технологій за кордоном та адаптація їх досвіду до сучасних умов України. Також у перспективі необхідно розробити практичні рекомендації інноваційного оновлення інформаційного забезпечення вітчизняних сільськогосподарських підприємств із урахуванням проблеми нестачі у них грошових коштів.

Список літератури

1. Гриненко, С. П. Система точного землеробства як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємницьких формувань / С. П. Гриненко // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 117–119.
2. Іванова, В. В. Роль інформаційної стратегії в діяльності підприємств АПК / В. В. Іванова // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 72–76.
3. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні: зб. аналіт. доп. / М. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк, Т. О. Ісакова; за заг. ред. Д. В. Дубова. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
4. Криворучко, І. М. Використання комп'ютерних технологій в державному управлінні агропромисловим виробництвом / І. М. Криворучко // Економіка АПК. – 2000. – № 3. – С. 23–28.
5. Кропивко, М. Ф. Інформатизація в управлінні агропромисловим виробництвом / М. Ф. Кропивко. – К. : ІАЕ УААН, 1997. – 252 с.
6. Курасова, М. А. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий на основе внедрения Интернет-технологий / М. А. Курасова: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05. – Москва, 2005. – 219 с.
7. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело. – 1992. – 701 с.
8. Семенюк, Е. П. Україна в сучасному інформаційному просторі / Е. П. Семенюк // Інформ. і ринок. – 1996. – № 2. – С. 8–11.
9. Сидорчук, О. В. Головні вимоги до інформаційного забезпечення агропромислового виробництва / О. В. Сидорчук // Вісник аграрної науки. – 2005. – № 9. – С. 5–9.
10. Ткачук, В. В. Роль керівника в регулюванні інформаційних потоків управлінського процесу / В. В. Ткачук // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 9–11.
11. Ульяновченко, О. В. Інформаційне забезпечення та управління ресурсами сільськогосподарських підприємств / О. В. Ульяновченко // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 307–314.
12. Хопкінс, Д. Сучасні інформаційні технології в сільському господарстві / Д. Хопкінс, М. Морхарт. – Служба економічних досліджень МСГ США // Пропозиція. – 2001. – № 12. – С. 34–35.
13. Ярова, І. І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. І. Ярова // Економіка України, № 12. – 2006. – С. 48–53.

References

1. Hrynenko, S. P. (2008). Systema tochnoho zemlerobstva yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemnytskykh formuvan. Ekonomika APK, 6, 117–119.
2. Ivanova, V. V. (2007). Rol informatsiinoi stratehii v diialnosti pidpriemstv APK. Ekonomika APK, 1, 72–76.
3. Ozhevan, M. A., Hnatiuk, S. L., Isakova, T. O. (2011). Informatsiini tekhnolohii yak faktor suspilnykh peretvoren v Ukraini. Kyiv : NISD.
4. Kryvoruchko, I. M. (2000). Vykorystannia kompiuternykh tekhnolohii v derzhavnomu upravlinni ahropromyslovym vyrobnytstvom. Ekonomika APK, 3, 23–28.
5. Kropyvko, M. F. (1997). Informatyzatsiia v upravlinni ahropromyslovym vyrobnytstvom. Kyiv : IAE UAAN.
6. Kurasova, M. A. (2005). Sovershenstvovanye marketynhovoii deiatelnosti predpriiatyi na osnove vnedreniia Internet-tekhnologii. Moskva.
7. Meskon, M. Kh. & Khedoury, A. F. (1992). Osnovy menedzhmenta. Moskva : Delo.
8. Semeniuk, E. P. (1996). Ukraina v suchasnomu informatsiinomu prostori. Inform. i rynek, 2, 8–11.
9. Sydoruchuk, O. V. (2005). Holovni vymohy do informatsiinoho zabezpechennia ahropromysloвого vyrobnytstva. Visnyk ahrarynoi nauky, 9, 5–9.
10. Tkachuk, V. V. (2008). Rol kerivnyka v rehuliuванні informatsiinykh potokiv upravlinskoho protsesu. Ekonomika APK, 11, 9–11.
11. Ulianchenko, O. V. (2007). Informatsiine zabezpechennia ta upravlinnia resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv. Visnyk KhNAU, 3, 307–314.

-
12. *Khopkins, D. & Morkhart, M. (2001). Suchasni informatsiini tekhnolohii v silskomu hospodarstvi. Sluzhba ekonomichnykh doslidzhen MSH SShA. Propozytsiia, 12, 34–35.*
 13. *Yarova, I. I. (2006). Internet yak instrument prosuvannia produktii promyslovykh pidpriemstv. Ekonomika Ukrainy, 12, 48–53.*

Стаття надійшла до редакції 04.12.2014 р.

Юлія Сергіївна ШИПУЛІНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет
E-mail: shipulina.j@gmail.com

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Шипуліна, Ю. С. Методичні засади діагностики стану інноваційної культури підприємства [Текст] / Юлія Сергіївна Шипуліна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 269-279. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Одним із факторів забезпечення інноваційного розвитку підприємства є інноваційна культура. Найбільш успішні вітчизняні і зарубіжні підприємства формують і розвивають ІК як один з головних факторів забезпечення їх конкурентоспроможності.

Мета. Розробити та провести апробацію методичних засад комплексної діагностики стану ІК підприємства.

Результати. У статті розроблено методичні засади діагностики стану інноваційної культури підприємства, які містять: послідовність та зміст процедур діагностики; бальну та нормалізовану шкали для оцінки стану складових інноваційної культури підприємства та їх елементів, визначено співвідношення бальних та нормалізованих оцінок. Запропоновано та апробовано методичний підхід до експертної оцінки підсистем та елементів ІК. Удосконалено методичні засади з вибору дій для управління складовими ІК за результатами їх діагностики. Отримані результати істотно поглиблюють методичні засади управління розвитком ІК підприємства на етапі комплексної діагностики її стану, стану окремих складових та їх елементів.

Ключові слова: інноваційна культура підприємства; алгоритм оцінки; процедури оцінки; шкала оцінки; діагностика стану; управління розвитком.

Yulia Sergiyivna SHYPULINA

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Marketing and Innovative Activity Management,
Sumy State University
E-mail: shipulina.j@gmail.com

**METHODICAL FOUNDATIONS OF DIAGNOSTICS
OF THE ENTERPRISE INNOVATION CULTURE**

Abstract

Introduction. One of the factors of ensuring of innovation development is innovative culture (IC). The most successful domestic and foreign enterprises form and develop IC as one of the major factors for competitiveness.

Purpose of the study is to develop and test methodical foundations of the complex diagnosis of the company's IC condition.

Results. The methodical principles of company's IC diagnostics are described in the article. They include sequence and contents of diagnostic procedures; scoring and normalized scale for assessment of IC components of the enterprise; the comparison of the scoring and normalized assessments. The author has proposed and tested methodical approach to expert evaluation of subsystems and components of IC. Methodical principles of action selection for IC control are improved according to the results of their diagnosis. The results have significantly deepen methodical principles of IC development on the stage of complex diagnosis, the condition of separate components and their elements.

Keywords: *innovative culture of the enterprise; assessment algorithm; assessment procedures; rating scale; diagnosis of the state; development management.*

JEL classification: M14

Вступ

Світова економіка, починаючи з 2005 р., увійшла в спадну хвилю 5-го економічного циклу і це падіння, згідно з теорією М. Кондратьєва [7], буде продовжуватися щонайменше до 2025 р. У цих умовах як окремими підприємствами, так і національними економіками загалом ведеться активний пошук нових напрямів свого розвитку здебільшого на базі створення і впровадження нової продукції, технологій її виготовлення, методів управління тощо, тобто напрямів інноваційного розвитку. А це передбачає різку активізацію інноваційної діяльності. Одним з факторів її забезпечення є інноваційна культура підприємства (ІК) як складова його корпоративної культури. Практика свідчить, що найбільш успішні вітчизняні і зарубіжні підприємства формують і розвивають ІК як один з головних факторів забезпечення їх високої конкурентоспроможності. Цілеспрямоване управління ІК передбачає попередню діагностику її стану, виявлення "вузьких місць" і резервів розвитку. Проте у вітчизняній практиці у більшості випадків таке управління відбувається суто інтуїтивно, а точна діагностика стану ІК внаслідок відсутності науково обґрунтованих і адаптованих до умов України методик практично не проводиться, що робить процеси управління нею неефективними. Таким чином постає проблема підвищення ефективності управління ІК підприємств на основі діагностики її стану. Її розв'язання дозволить цілеспрямовано управляти процесами формування і розвитку ІК вітчизняних підприємств і установ, підвищити за рахунок цього їх інноваційну активність, забезпечити високу конкурентоспроможність на національному і зарубіжних ринках.

Питання управління розвитком ІК, оцінки і діагностування стану ІК організацій досліджувалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. У працях К. Камерона [6] та Е. Шейна [16] викладено основи діагностики та управління за її результатами організаційною (корпоративною) культурою підприємства, складовою якої є ІК. У роботі Н. В. Смолинської [14] запропоновано підходи до оцінки організаційної культури інноваційного розвитку підприємства, тобто розглядається лише організаційні аспекти ІК. Д. А. Платонова [12] пропонує методичний підхід до оцінки корпоративної культури підприємства з позицій формування інноваційно-сприятливого середовища. Проте розглядаються лише окремі аспекти ІК, що не дозволяє скласти цілісного уявлення про її стан. Е. А. Ларичева [8] пропонує підхід до узагальненої оцінки "індексу інноваційної культури" і не аналізує стану її окремих елементів. У роботі [13] запропоновано вести оцінку ІК підприємства за шести складовими: ресурси, процеси, цінності, поведінка, клімат та успіх. Вони разом містять 54 елементи, стан яких оцінюється експертами за 5-бальною шкалою. Визнаючи практичну зорієнтованість цього підходу, хочемо зазначити, що він більшою мірою орієнтований на західну практику ведення бізнесу і потребує адаптації до вітчизняних умов. Окрім того, виокремлені шість складових є такими, що частково перетинаються і оцінюють одні й ті самі аспекти ІК, що може привести до похибок. У роботах А. Ніколаєва [10], Г. В. Островерхової [11], О. І. Вікарчука [3] встановлено окремі складові ІК підприємства, проте методичні засади її оцінки чітко не розглядаються. І. Федулова [15] пропонує методику оцінки готовності підприємства до інноваційного розвитку в основному на основі фінансово-економічних показників. П. П. Лутовинов, С. А. Мельникова [9] пропонують авторський підхід до оцінки ІК персоналу машинобудівного підприємства. Проте вони розглядають не всі складові, зокрема, не враховують інтелектуально-креативну. Фактично вони оцінюють кадровий потенціал. У роботі В. В. Зубенко [4] ІК розглядається як одна із стадій (завершальна) розвитку організаційної культури підприємства, після чого підприємство отримує новий поштовх до розвитку і переходить на наступний його рівень.

Проте, незважаючи на наявні напрацювання, невирішеною є проблема розробки і наукового обґрунтування критеріальної бази та методичних засад діагностування ІК підприємств. Існуючі підходи або ж є надто узагальненими, що не дозволяє діагностувати стан окремих підсистем і елементів ІК, або ж орієнтовані лише на окремі складові ІК і не дозволяють всебічно аналізувати її стан, що ускладнює розробку системи управлінських заходів, спрямованих на розвиток ІК. Окрім того, розробки зарубіжних фахівців потребують адаптації до вітчизняних умов, їх важко застосовувати у наявному вигляді.

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка і апробація методичних засад комплексної діагностики стану ІК підприємства, що дозволило б обґрунтовано і цілеспрямовано формувати систему заходів з управління її розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження

Діагностика стану ІК є ефективною, коли точно визначено її структуру. У роботах [18-20] сформовано структуру ІК підприємства, яка містить три складові: організаційну, мотиваційну, інтелектуально-креативну. Відповідно до цього сформовано систему критеріїв для оцінки окремих елементів складових ІК (рис. 1).



Рис. 1. Критеріальна база для оцінки елементів складових (підсистем) інноваційної культури підприємства (авторська розробка)

Для оцінки за цими критеріями запропоновано наступну шкалу показників (рис. 2).

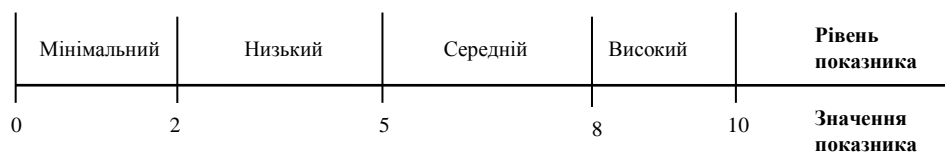


Рис. 2. Шкала для оцінки стану елементів складових ІК підприємства (авторська розробка)

Інтегральну оцінку i -ї складової ІК підприємства (O_i) слід розраховувати як середньозважену оцінок її елементів:

$$O_i = \sum_{j=1}^n (O_j \times b_j), \quad (1)$$

де O_j та b_j – відповідно, оцінка за шкалою на рис. 2 j -го елемента i -ї складової ІК підприємства та її вагомість; n – кількість елементів i -ї складової.

Отримані інтегральні оцінки складових (як і їх елементів) ІК з метою їх використання для прийняття рішень з управління ІК доцільно перевести у нормалізовані. Шкалу переводу подано у табл. 1.

Таблиця 1. Співвідношення оцінок за різними шкалами (авторська розробка)

Оцінка за порядковою шкалою	Бальна оцінка (O)	Нормалізована оцінка
-----------------------------	-----------------------	----------------------

Мінімальний рівень (ІК практично відсутня)	$1 \leq O < 2$	0
Низький рівень	$2 \leq O \leq 5$	1
Середній рівень	$5 < O \leq 8$	2
Високий рівень	$8 < O \leq 10$	3

Автором показано [19], що на формування і розвиток ІК підприємства впливає ІК суспільства. Звідси випливає, що, окрім ІК власне аналізованого підприємства, слід оцінювати ІК суспільства. Для цього може бути застосований авторський підхід [19].

Слід зазначити, що діагностика ІК не є самоціллю, вона є основою прийняття ефективних управлінських рішень.

Залежно від співвідношення рівнів ІК підприємства і ІК суспільства виконується оцінка шансів на створення і впровадження у виробництво інновацій певного типу (рис. 3). Залежно від отриманих результатів приймають рішення про необхідність проведення системи заходів щодо мотивування розвитку і підвищення рівня ІК аналізованого підприємства.

Рівень інноваційної культури суспільства

		Високий	Середній	Низький
Рівень інноваційної культури підприємства	Низький	1. Поліпшувальні	2. Проблемний варіант	3. Шансів на успіх немає
	Середній	4. Ординарні	5. Ординарні	6. Поліпшуючі
	Високий	7. Радикальні	8. Радикальні	9. Ординарні

Рис. 3. Матриця для оцінки шансів на створення і впровадження інновацій різних типів [5]

Узагальнюючи вищевикладене, ми розробили послідовність процедур (алгоритм) діагностики ІК підприємства (рис. 4).

Для апробації запропонованого методичного підходу відповідно до алгоритму на рис. 4 проведено діагностику стану інноваційної культури дослідницько-виробничого машинобудівного підприємства (м. Суми), яке займається виробництвом насосів, компресорів та гідравлічних систем.

1. *Оцінка елементів і складових (підсистем) ІК підприємства.* У таблицях 2-4 подано результати експертної оцінки стану елементів підсистем ІК. До групи експертів (12 осіб) увійшли керівники і провідні фахівці підприємства, а також науковці кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ.

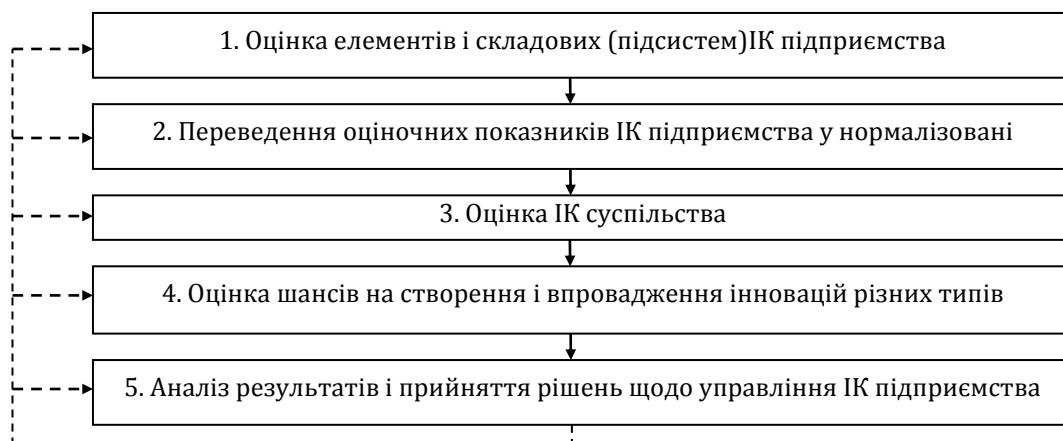


Рис. 4. Укрупнений алгоритм діагностики ІК підприємства (авторська розробка)

Таблиця 2. Оцінка елементів організаційної складової ІК підприємства (авторська розробка)

Критерії	Оцінки експертів: вагомість; значення	Усереднена оцінка
----------	---------------------------------------	-------------------

оцінки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вагомість	Значення
1.1	0,1 6	0,1 6,5	0,1 8	0,1 7	0,1 7	0,1 6	0,1 6,5	0,1 7	0,1 6	0,1 7	0,1 7,5	0,1 6	0,10	6,71
1.2	0,1 5	0,1 4,5	0,05 3,5	0,1 5	0,05 5	0,1 5,5	0,05 4	0,1 6	0,1 6	0,1 6	0,1 5	0,1 5,5	0,09	5,08
1.3	0,1 8,5	0,1 7	0,1 8	0,1 7,5	0,1 8,5	0,1 7	0,1 7	0,1 7	0,1 7,5	0,1 7	0,1 6,5	0,1 6	0,10	7,29
1.4	0,1 7,5	0,1 7	0,1 8	0,1 7,5	0,1 8,5	0,1 7	0,1 7	0,1 7	0,1 6,5	0,1 8	0,1 8	0,1 7	0,10	7,42
1.5	0,15 8	0,1 9	0,2 7,5	0,1 8	0,15 9	0,1 7	0,25 8	0,1 8	0,1 7,5	0,1 8	0,1 8	0,1 7	0,13	7,92
1.6	0,1 4	0,1 3	0,1 5	0,1 4,5	0,1 6,5	0,1 4	0,1 5	0,1 6	0,1 7	0,1 6	0,1 6	0,1 5	0,10	5,17
1.7	0,1 5	0,1 6	0,1 5	0,1 5	0,1 4	0,1 5	0,1 6,5	0,1 7	0,1 7	0,1 8	0,1 6,5	0,1 5	0,10	5,83
1.8	0,1 6	0,1 7	0,1 9	0,1 8	0,1 7,5	0,1 7	0,05 7,5	0,1 8	0,1 6	0,1 7	0,1 6	0,1 7	0,10	7,17
1.9	0,1 7	0,1 6	0,1 5	0,1 8	0,1 9	0,1 6	0,1 7	0,1 6	0,1 7	0,1 7	0,1 7,5	0,1 8	0,10	6,96
1.10	0,05 9	0,1 8	0,05 8	0,1 7	0,1 8	0,1 6	0,05 8	0,1 7	0,1 6	0,1 6	0,1 7	0,1 8	0,09	7,33

Таблиця 3. Оцінка елементів мотиваційної складової ІК підприємства (авторська розробка)

Критерії оцінки	Оцінки експертів: вагомість; значення												Усереднена оцінка	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вагомість	Значення
1.1	0,125 7	0,125 7	0,125 7	0,1 6	0,1 6,5	0,125 7	0,2 7	0,125 7,5	0,15 7	0,125 7	0,1 7	0,1 7	0,125	6,92
1.2	0,125 7	0,1 7	0,125 7	0,2 7	0,2 7	0,1 6	0,125 7	0,125 6	0,1 6	0,1 7	0,1 7,5	0,1 6	0,125	6,71
1.3	0,125 6	0,125 6	0,125 6	0,1 7	0,1 6	0,15 7	0,125 6,5	0,125 7	0,1 5	0,15 6,5	0,15 7	0,15 7	0,127	6,42
1.4	0,125 7	0,15 6,5	0,125 6	0,15 6	0,1 6,5	0,125 7	0,1 7	0,125 6	0,15 7	0,1 7	0,1 7	0,15 7	0,125	6,67
1.5	0,125 7	0,1 6,5	0,125 6	0,1 6	0,15 7	0,15 7	0,1 6,5	0,125 7	0,1 6	0,1 6	0,2 7,5	0,1 6	0,123	6,54
1.6	0,125 6	0,1 5	0,125 6	0,15 5	0,1 6	0,1 6	0,15 5	0,125 6	0,15 6	0,1 6	0,15 6	0,15 6	0,127	5,75
1.7	0,125 8	0,15 7,5	0,125 8	0,1 8	0,1 7	0,2 7	0,05 8	0,125 7,5	0,1 7	0,2 7	0,1 8	0,1 7	0,123	7,50
1.8	0,125 7	0,15 7	0,125 6	0,1 6	0,15 7	0,05 7	0,15 6	0,125 6	0,15 6	0,125 7	0,1 6	0,15 7	0,125	6,50

Таблиця 4. Оцінка елементів інтелектуально-креативної складової ІК підприємства (авторська розробка)

Кри-	Оцінки експертів: вагомість; значення	Усереднена оцінка
------	---------------------------------------	-------------------

терії оцінки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ваго мість	Значення
1.1	0,05 5	0,1 6	0,05 6	0,03 5	0,1 6	0,05 7	0,05 6	0,03 5	0,05 6	0,03 6	0,05 5	0,02 5	0,051	5,67
1.2	0,1 7	0,05 8	0,05 8	0,02 7	0,05 7	0,05 8	0,03 7	0,05 7	0,05 6	0,05 7	0,1 8	0,03 7	0,053	7,25
1.3	0,1 7	0,15 8	0,2 8	0,2 8	0,1 6	0,15 7	0,2 7	0,15 7	0,1 8	0,15 8	0,1 8	0,12 7	0,143	7,42
1.4	0,25 8	0,2 7	0,2 7	0,15 8	0,15 6	0,25 7	0,1 7	0,15 8	0,15 7	0,3 7	0,25 7	0,2 8	0,196	7,25
1.5	0,25 7	0,2 6	0,2 7	0,25 8	0,3 6	0,3 8	0,25 8	0,25 7	0,2 7	0,25 6	0,2 7	0,25 7	0,242	7,00
1.6	0,03 5	0,05 5	0,05 6	0,15 7	0,05 6	0,05 6	0,05 7	0,05 7	0,1 7	0,02 7	0,05 6	0,05 6	0,058	6,25
1.7	0,15 6	0,15 6	0,15 7	0,1 6	0,15 5	0,05 5	0,2 7	0,12 6	0,2 6	0,1 6	0,2 6	0,2 5	0,148	5,92
1.8	0,07 7	0,1 6	0,1 5	0,1 8	0,1 7	0,1 7	0,12 7	0,2 7	0,15 6	0,1 6	0,05 7	0,13 7	0,11	6,75

За допомогою коефіцієнта конкордації перевіримо ступінь узгодженості думок експертів для кожної складової окремо.

Оскільки в табл. 2 є пов'язані ранги в оцінках експертів, зробимо їх переформування. Переформування рангів проводиться без зміни думки експерта. На основі проведеного переформування будеться матриця рангів (табл. 5).

Таблиця 5. Ранжування елементів організаційної складової ІК підприємства (авторська розробка)

Критерії оцінки	Ранги експертів												Сума рангів	d	d ²
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1.1	4.5	5	7.5	4.5	4	5	3.5	6	2.5	5.5	7.5	4.5	60	-6	36
1.2	2.5	2	1	2.5	2	3	1	2	2.5	2	1	3	24.5	-41.5	1722.25
1.3	9	7	7.5	6.5	7.5	8.5	6	6	9.5	5.5	4.5	4.5	82	16	256
1.4	7	7	7.5	6.5	7.5	8.5	6	6	5	9	9.5	7	86.5	20.5	420.25
1.5	8	10	5	9	9.5	8.5	9.5	9.5	9.5	9	9.5	7	104	38	1444
1.6	1	1	3	1	3	1	2	2	7	2	2.5	1.5	27	-39	1521
1.7	2.5	3.5	3	2.5	1	2	3.5	6	7	9	4.5	1.5	46	-20	400
1.8	4.5	7	10	9	5	8.5	8	9.5	2.5	5.5	2.5	7	79	13	169
1.9	6	3.5	3	9	9.5	5	6	2	7	5.5	7.5	9.5	73.5	7.5	56.25
1.10	10	9	7.5	4.5	6	5	9.5	6	2.5	2	6	9.5	77.5	11.5	132.25
Σ	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660		6157

Розрахунок значення показника d (табл. 5) проводиться за формулою 2[2]:

$$d_i = \sum_{i=1}^n x_{ij} - \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij}}{n}, \quad (2)$$

де i, j – порядковий номер критерію оцінки та експерта; n, m – кількість критеріїв оцінки та експертів; x_{ij} – значення i -го критерію, визначене j -м експертом.

Перевірка правильності складання матриці (табл. 5) проводиться шляхом розрахунку контрольної суми [2]:

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = \frac{(1+n) \cdot n}{2}. \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^{10} x_{ij} = \frac{(1+10) \cdot 10}{2} = 55.$$

Суми за стовбцями таблиці однакові та дорівнюють показнику контрольної суми, тому можна зробити висновок, що матриця побудована правильно.

Для розрахунку коефіцієнта конкордації, що показує ступінь узгодженості думок експертів, використовуємо формулу 4 [2].

$$W = \frac{d^2}{\frac{1}{12}m^2 \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^m T_j} \quad (4)$$

$$T_j = \sum_{i=1}^L (t_e^3 - t_e), \quad (5)$$

де R_{ij} – це оцінка за i -м фактором, яка віддана j -м експертом, m – загальна кількість експертів; n – кількість факторів; L – кількість груп пов'язаних (однакових) оцінок, t_e – кількість пов'язаних оцінок у кожній групі.

$$\begin{aligned} T_1 &= [(2^3-2) + (2^3-2)]/12 = 1. \\ T_2 &= [(3^3-3) + (2^3-2)]/12 = 2.5. \\ T_3 &= [(4^3-4) + (3^3-3)]/12 = 7. \\ T_4 &= [(2^3-2) + (2^3-2) + (2^3-2) + (3^3-3)]/12 = 3.5. \\ T_5 &= [(2^3-2) + (2^3-2)]/12 = 1. \\ T_6 &= [(3^3-3) + (4^3-4)]/12 = 7. \\ T_7 &= [(2^3-2) + (3^3-3) + (2^3-2)]/12 = 3. \\ T_8 &= [(5^3-5) + (3^3-3) + (2^3-2)]/12 = 12.5. \\ T_9 &= [(4^3-4) + (2^3-2) + (3^3-3)]/12 = 7.5. \\ T_{10} &= [(4^3-4) + (3^3-3) + (3^3-3)]/12 = 9. \\ T_{11} &= [(2^3-2) + (2^3-2) + (2^3-2) + (2^3-2)]/12 = 2. \\ T_{12} &= [(2^3-2) + (3^3-3) + (2^3-2) + (2^3-2)]/12 = 3.5. \\ \sum T_i &= 1 + 2.5 + 7 + 3.5 + 1 + 7 + 3 + 12.5 + 7.5 + 9 + 2 + 3.5 = 59.5. \end{aligned}$$

$$W = \frac{6157}{\frac{1}{12} \cdot 12^2 \cdot (10^3 - 10) - 12 \cdot 59.5} = 0.55.$$

Значення коефіцієнта конкордації свідчить про наявність середнього ступеня узгодженості думок експертів. Для перевірки значущості коефіцієнта конкордації розрахуємо критерій узгодженості Пірсона (формула 6) [2]:

$$X^2 = \frac{d^2}{\frac{1}{12}mn(n+1) + \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^m T_j} \quad (6)$$

$$X^2 = \frac{6157}{\frac{1}{12} \cdot 12 \cdot 10 \cdot (10 + 1) + \frac{1}{10 - 1} \cdot 59.5} = 59.55$$

Отримане значення показника порівняємо з табличним значенням [1] для числа ступенів свободи $K=9$ ($n-1=10-1=9$) при заданному рівні значущості $\alpha=0,05$ [16, с. 921]. Оскільки розрахункове значення перевищує нормативне, то це свідчить про те, що коефіцієнт конкордації не є випадковою величиною. Тобто бальну оцінку експертів можна використовувати для подальших досліджень.

Аналогічні розрахунки було проведено для мотиваційної та інтелектуально-креативної складових ІК підприємства.

Для мотиваційної складової коефіцієнт конкордації склав 0,5, критерій узгодженості Пірсона – 41,68, що набагато більше табличного (14,068).

Для інтелектуально-креативної складової: коефіцієнт конкордації -0,51, критерій Пірсона – 42,71 > табличного (14,068).

Далі розраховуємо інтегральні оцінки окремих складових, а також ІК підприємства загалом за формулою (1).

$$O_{\text{орг}} = (6,71 \cdot 0,1 + 5,08 \cdot 0,09 + 7,29 \cdot 0,1 + 7,42 \cdot 0,1 + 7,92 \cdot 0,13 + 5,17 \cdot 0,1 + 5,83 \cdot 0,1 + 7,17 \cdot 0,1 + 6,96 \cdot 0,1 + 7,33 \cdot 0,09) = 6,73.$$

$$O_{\text{мот}} = (6,92 \cdot 0,125 + 6,71 \cdot 0,125 + 6,42 \cdot 0,127 + 6,67 \cdot 0,125 + 6,54 \cdot 0,123 + 5,75 \cdot 0,127 + 7,5 \cdot 0,123 + 6,5 \cdot 0,125) = 6,62.$$

$$O_{\text{інкр}} = (5,67 \cdot 0,051 + 7,25 \cdot 0,053 + 7,42 \cdot 0,143 + 7,25 \cdot 0,196 + 7 \cdot 0,242 + 6,25 \cdot 0,058 + 5,92 \cdot 0,148 + 6,75 \cdot 0,11) = 6,83.$$

$$O_{\text{інтегр}} = (6,73 \cdot 0,3 + 6,62 \cdot 0,3 + 6,83 \cdot 0,4) = 6,74.$$

Вагомості груп критеріїв оцінки елементів ІК підприємств (0,3; 0,3; 0,4) було попередньо визначено у [17]. Результати розрахунків свідчать, що інноваційна культура підприємства знаходиться на середньому рівні.

2. *Переведення оціночних показників ІК підприємства у нормалізовані.* Результати подано у табл. 6.

Таблиця 6. Оцінка складових ІК підприємства за нормалізованою шкалою (авторська розробка)

Оцінка за порядковою шкалою	Бальна оцінка (O)			Нормалізована оцінка (див. табл. 1)		
	$O_{орг}$	$O_{мот}$	$O_{ін.кр}$	$O_{орг}$	$O_{мот}$	$O_{ін.кр}$
Мінімальний рівень (ІК практично відсутня)						
Низький рівень						
Середній рівень	6,73	6,62	6,83	2	2	2
Високий рівень						

Нормалізовані показники табл. 6 використовуються для оптимізаційних розрахунків щодо вибору інструментів для розвитку (підвищення рівня) ІК підприємства [20].

3. *Оцінка ІК суспільства.* Інтегральна оцінка стану ІК суспільства розрахована за методикою автора [19] як середньозважена комплексних оцінок стану окремих її функцій (інноваційної, селективної, трансляційної). Вона становить 4,25 ($3,67 \times 0,3 + 4,41 \times 0,45 + 4,65 \times 0,25$), що свідчить про низький рівень ІК суспільства.

4. *Оцінка шансів на створення і впровадження інновацій різних типів.*

Підставивши розраховані значення інтегральних показників оцінки рівня ІК підприємства та ІК суспільства до матриці на рис. 3, можна зробити висновки про те, що для аналізованого підприємства шанси на ринковий успіх мають лише поліпшувальні інновації (див. 6-й квадрант матриці).

5. *Аналіз результатів і прийняття рішень щодо управління ІК підприємства.* Вибір управлінських дій здійснюється за результатами нормалізованої оцінки стану складових ІК (див. табл. 6). Рекомендації щодо вибору подано у табл. 7.

Для наведеного прикладу згідно з табл. 7 рекомендуються коригувальні дії щодо підвищення рівня організаційної, мотиваційної, інтелектуально-креативної складових ІК. Їх фактичні і очікувані (після внесення коректив) оцінки слід порівнювати з оцінками відповідних складових ІК основних конкурентів для уточнення коригувальних заходів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підводячи підсумки, зазначимо, що нами розроблено методичні засади діагностики стану ІК підприємства, які, зокрема, містять:

- послідовність та зміст процедур діагностики;
- бальну та нормалізовану шкали для оцінки стану складових ІК підприємства та їх елементів, визначення співвідношення бальних та нормалізованих оцінок. Бальна шкала використовується для встановлення рівня ІК та її елементів, нормалізована – для вибору заходів щодо управління розвитком інноваційної культури;
- запропоновано та апробовано методичний підхід до експертної оцінки елементів ІК;
- удосконалено методичні засади з вибору дій для управління складовими ІК.

Отримані результати істотно поглиблюють методичні засади управління розвитком ІК підприємства на етапі комплексної діагностики її стану, стану окремих складових та їх елементів.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на накопичення статистичних даних щодо наявності і характеру взаємозв'язку між рівнем ІК підприємств промисловості (як основної галузі вітчизняної економіки) і результативністю їх інноваційної діяльності.

Таблиця 7. Рекомендації щодо вибору дій з управління складовими інноваційної культури (за даними [17], удосконалено автором)

Стан інноваційної культури	Нормовані оцінки складових інноваційної культури			Управлінські рішення
	I_o	I_M	I_l	
Високий	3	3	3	Підтримка досягнутого рівня. Реагування на зміни стану зовнішнього середовища
	2	3	3	
	3	2	3	

	3	3	2	
Середній (загалом, достатній)	3	2	2	Коригувальні дії щодо підвищення рівня відповідних складових. Порівняння зі станом інноваційної культури основних конкурентів і внесення відповідних коректив.
	2	3	2	
	2	2	3	
	2	2	2	
Низький	1	1	1	Комплекс дій щодо підвищення рівня пріоритетних складових, в ідеалі – усіх
	3 або 2	1	1	
	1	3 або 2	1	
	1	1	3 або 2	
Незбалансованість інноваційної культури	3 або 2 або 1	3 або 2 або 1	0	Формування складових інноваційної культури (з $I_i = 0$). Підвищення рівня складових з $I_i = 1$
	3 або 2 або 1	0	3 або 2 або 1	
	0	3 або 2 або 1	3 або 2 або 1	
Інноваційна культура не сформована	3 або 2 або 1	0	0	Формування інноваційної культури, з урахуванням наявності її окремих елементів
	0	3 або 2 або 1	0	
	0	0	3 або 2 або 1	
Інноваційна культура практично відсутня	0	0	0	Формування інноваційної культури "з нуля"

Список літератури

- Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа : учебное пособие / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 222с.
- Буре, В. М., Парилина Е. М. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник / В. М. Буре, Е. М. Парилина. — СПб. : Издательство «Лань», 2013. — 416 с.
- Вікарчук, О. І. Еволюція формування інноваційної культури / О. І. Вікарчук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 310-314.
- Зубенко, В. В. Инновационная культура в системе организационной культуры предприятия / В. В. Зубенко // Экономика и управление. – 2007. – № 4-5. – С. 93-97.
- Ілляшенко, С. М. Факторний аналіз стану інноваційної культури підприємства / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Економічний часопис XXI, 2014. – № 3-4. – С. 31-34.
- Камерон, К. К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин: Пер. с англ. / Под ред. И. А. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.
- Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : "Экономика", 1989. – 387 с.
- Ларичева, Е. А. Развитие инновационной культуры на предприятии / Е. А. Ларичева // Вестник Брянского государственного технического университета, 2009. – № 2 (22). – С. 128-133.
- Лутовинов, П. П. Оценка инновационной культуры персонала машиностроительного предприятия / П. П. Лутовинов, С. А. Меленькина // Вестник УЮрГУ. – 2012. – № 9. – С. 68-72.
- Николаев, А. Инновационное развитие и инновационная культура [Электронный ресурс] / А. Николаев. – Режим доступа: http://vasilieva.a.narod.ru/ptpu/9_5_01.htm.
- Островерхова, Г. В. Инновационность организационной культуры как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности / Г. В. Островерхова // Бизнес Информ. – 2013. – № 8. – С. 101-105.
- Платонова, Д. А. Активизация инновационной деятельности методом формирования корпоративной культуры предприятия. Автореф. дис... канд. . экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения. – Санкт-Петербург, 2009. – 24 с.
- Развитие инновационной культуры предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constructorus.ru/uspex/razvitie-innovacionnoj-kultury-predpriyatiya.html>.
- Смолинська, Н. В. Організаційна культура інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Дис... канд. . экон. наук: 08. 00.04 / НУ "Львівська політехніка" – Львів, 2014. – 208 с.

15. Федулова, І. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І. Федулова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – № 124, 125. – С. 36-40.
16. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. 3-е изд. : Пер с англ. / Под ред. Т. Ю. Ковалевой. – СПб: Питер, 2007. – 336 с.
17. Шипуліна, Ю. С. Вплив інноваційної культури на організацію і результативність діяльності підприємства інноватора / Ю. С. Шипуліна // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2013. -№ 3(42). – С. 77-83
18. Шипуліна, Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 132-138.
19. Шипуліна, Ю. С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного розвитку організації: методичні засади оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 236-246.
20. Шипуліна, Ю. С. Підходи до оптимізації структури інструментів і методів формування та розвитку інноваційної культури підприємств / Ю. С. Шипуліна // Вісник НТУ "ХПІ", 2013. – № 44 (1017). – С. 137-145.

References

1. Basovskyi, L. E. (2001). *Teoriya ekonomycheskoho analiza [Theory of Economic Analysis]*. Moskva. : INFRA-M [in Russian].
2. Bure, V. M. & Parylyna, E. M. (2013). *Teoriya veroiatnostei y matematycheskaia statystyka [Theory of Probability and Mathematical Statistics]*. SPb. : Yzdatelstvo «Lan» [in Russian].
3. Vikarchuk, O. I. (2013). *Evolutsiia formuvannia innovatsiinoi kultury [Evolution forming of the innovative culture]*. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable economic development*, 3, 310-314 [in Ukrainian].
4. Zubenko, V. V. (2007). *Ynnovatsyonnaia kultura v systeme orhanyzatsyonnoi kultury predpriyatiya [Innovation culture in the organizational culture of the enterprise]*. *Ekonomyka y upravlenye – Economics and Management*, 4-5, 93-97 [in Russian].
5. Illiashenko, S. M. & Shypulina, Yu. S. (2014). *Faktornyi analiz stanu innovatsiinoi kultury pidpriemstva [Factor analysis of the enterprise innovation culture]*. *Ekonomichnyi chasopys XXI – Economic Journal XXI*, 3-4, 31-34 [in Ukrainian].
6. Kameron, K. K. (2001). *Dyagnostyka y yzmenenye orhanyzatsyonnoi kultury [Diagnosing and Changing of Organizational Culture]*. (Y. A. Andreeva, Trans). SPb: Pyter [in Russian].
7. Kondratev, N. D. (1989). *Problemy ekonomycheskoi dynamyky [Problems of Economic Dynamics]*. Moskva. : Ekonomyka [in Russian].
8. Larycheva, E. A. (2009). *Razvytye ynnovatsyonnoi kultury na predpriyatiy [Development of innovation culture in the enterprise]*. *Vestnyk Brianskoho hosudarstvennogo tekhnicheskogo unyversyteta – Bulletin of Bryansk State Technical University*, 2 (22), 128-133 [in Russian].
9. Lutovynov, P. P. (2012). *Otsenka ynnovatsyonnoi kultury personala mashynostroytelnoho predpriyatiya [Evaluation of the innovation culture of staff engineering enterprise]*. *Vestnyk UlurHU – Bulletin of the Ural State University Law*, 9, 68-72 [in Russian].
10. Nikolaev, A. *Ynnovatsyonnoe razvytye y ynnovatsyonnaia kultura [Innovative development and innovation culture]* (n. d.). vasilieva. narod.ru Retrieved from http://vasilieva. narod.ru/ptpu/9_5_01. htm [in Russian].
11. Ostroverkhova, H. V. (2013). *Ynnovatsyonnost orhanyzatsyonnoi kultury kak ynstrument povysheniya efektyvnosti ynnovatsyonnoi deiatelnosti [Innovative organizational culture as a tool to enhance innovation]*. *Byznes Ynform – Business Inform*, 8, 101-105 [in Russian].
12. Platonova, D. A. (2009). *Aktyvyzatsiya ynnovatsyonnoi deiatelnosti metodom formyrovaniya korporativnoi kultury predpriyatiya [Activation of innovative activity by formation of corporate culture of the enterprise]*. *Extended abstract of candidate's thesis. St. Petersburg: Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation* [in Russian].
13. *Razvytye ynnovatsyonnoi kultury predpriyatiya [Development of innovative enterprise culture]* (n. d.). constructorus.ru Retrieved from <http://constructorus.ru/uspex/razvitie-innovacionnoj-kultury-predpriyatiya. html> [in Russian].
14. Smolynska, N. V. (2014). *Orhanizatsiina kultura innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv [The organizational culture of innovative engineering companies]*. *Candidate's thesis. Lviv: Lviv Polytechnic* [in Ukrainian].
15. Fedulova, I. (2011). *Pidkhody do otsinky rivnia hotovnosti pidpriemstva shchodo innovatsiinoho rozvytku [Approaches to assess the level of preparedness of the enterprise on innovative development]*. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika – Bulletin of Kiev National University. Taras Shevchenko. Economy*, 124, 125, 36-40 [in Ukrainian].

-
16. Shein, E. (2007). *Orhanyzatsyonnaia kultura y lyderstvo [Organizational culture and leadership]*. SPb: Pyter [in Russian].
 17. Shypulina, Yu. S. (2013). *Vplyv innovatsiinoi kultury na orhanizatsiiu i rezultatyvnist diialnosti pidpriemstva innovatora [The impact of innovation culture for the organization and performance of the company innovator]*. *Prometei: rehionalnyi zbirnyk naukovykh prats z ekonomiky – Prometheus: regional collection of papers on economics*, 3(42), 77-83 [in Ukrainian].
 18. Shypulina, Yu. S. (2010). *Innovatsiina kultura orhanizatsii: sutnist, struktura, pidkhody do otsinky [Innovation culture of the organizations: nature, structure, approaches to assessing]*. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, 2, 132-138 [in Ukrainian].
 19. Shypulina, Yu. S. (2013). *Innovatsiina kultura yak osnova spriatlyvoho seredovyshcha innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii: metodychni zasady otsinky [Innovative culture as a basis of the favorable environment for organisation innovative development: methodical bases of estimation]*. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, 1, 236-246 [in Ukrainian].
 20. Shypulina, Yu. S. (2013). *Pidkhody do optymizatsii struktury instrumentiv i metodiv formuvannia ta rozvytku innovatsiinoi kultury pidpriemstv. Visnyk NTU "KhPI"*, 44 (1017), 137-145.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Борис Олегович ЯЗЛЮК

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та менеджменту природокористування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: bor_1978@ukr.net

**ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ
РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ДЕРЖАВИ**

Язлюк, Б.О. Фундаментальні та прикладні економічні механізми підприємств при реалізації соціальних інвестицій як основа інноваційного розвитку держави [Текст] / Борис Олегович Язлюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. - № 2. – С. 280-285. ISSN 1993 – 0259.

Анотація

У цей важкий період для української економіки, коли державний бюджет перебуває під тиском, загострюється економічна криза і безробіття, рівень бідності населення зростає щодня, відчуття соціальної незахищеності досягли рекордного максимуму. В умовах невизначеності та спричинених конфліктами ситуацій актуалізується необхідність пошуку нових інноваційних підходів до формування нової регіональної стратегії напрямів модернізації економіки та підвищення соціально-економічної безпеки регіонів. Це дасть можливість соціально-економічного зростання і не призведе до відпливу людських ресурсів до інших країн.

Метою дослідження є узагальнення понятійної сутності категорії «соціальні інвестиції», розроблення комплексних рекомендаційних механізмів фундаментального та прикладного характеру, залучення соціальних інвестицій як основи інноваційного розвитку держави.

У статті обґрунтовано необхідність реалізації соціальних інвестицій. Розроблені пропозиції забезпечать збільшення останніх у нашій державі.

Ключові слова: соціальні інвестиції; прикладні механізми; інновації; розвиток держави.

Borys Olegovych YAZLYUK

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of Economics and Management of Natural Resources,
Ternopil National Economic University
E-mail: bor_1978@ukr.net

**FUNDAMENTAL AND APPLIED ECONOMIC MECHANISMS OF ENTERPRISES DURING
PROCESSING OF SOCIAL INVESTMENTS AS A BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT**

Abstract

In this difficult period for Ukrainian economy when the state budget is in critical condition, economic crisis and unemployment increase rapidly. The standard of living and social tension are deteriorating and reaching their maximum rates. Under conditions of uncertainty and conflict situations it has appeared the necessity to search for new innovative approaches to new regional strategy of modernization of economy and improvement of regional social and economic security. It will enable the social and economic growth and eliminate the outflow of human resources abroad.

The objectives of the research are generalization of essence for notion “social investments”, elaboration of complex fundamental and applied recommendations, and attraction of social investments as a basis of state innovative development.

Thus, the research project deals with the comprehensive study of the necessity of state social investments. Our suggestions will enable increase of social investments in our country.

Вступ

У цей важкий період для вітчизняної економіки, коли державний бюджет перебуває під тиском, загострюється економічна криза і безробіття, рівень бідності населення зростає щодня, відчуття соціальної незахищеності досягло рекордного максимуму [8]. В умовах невизначеності та спричинених конфліктами ситуацій актуалізується необхідність та пошук нових інноваційних підходів до формування нової регіональної стратегії вектору просторової модернізації економіки як забезпечення та гарантування соціальної безпеки і конкурентоспроможності в період кризових явищ при реалізації стратегічної регіональної політики та напрямів підвищення соціально-економічної безпеки регіонів [7]. Це дасть можливість для визначальних чинників соціального та економічного зростання і не призведе до впливу людських ресурсів до інших країн.

До визначальних чинників економічного зростання, що безпосередньо впливають на ефективність процесу відтворення, відносяться структурні зміни. Сучасні соціально-економічні та геополітичні реалії поставили перед Україною вимогу оновлення структури виробництва, вдосконалення механізмів технологічного розвитку. Слід зазначити, що структурні процеси охоплюють широке коло економічних пропорцій, основними серед яких є виробничі, галузеві (за видами економічної діяльності), технологічні (за територіальним розташуванням і розвитком продуктивних сил). Вирішальну роль у забезпеченні позитивної динаміки економічних процесів відіграють пропорції промислового виробництва за галузями та видами промислової діяльності [6, с. 58].

Актуальність обраної теми дослідження зумовлена необхідністю розроблення комплексних механізмів фундаментального та прикладного характеру залучення соціальних інвестицій як основи інноваційного розвитку держави. Недостатній рівень розгляду цих проблем, а також багатоаспектність та дискусійність зумовили необхідність вивчення питання соціальних інвестицій та їх інноваційного залучення.

У сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми соціальних інвестицій досліджували І. С. Благун, А. В. Бондаренко, І. В. Буртняк, В. М. Геєць, Е. М. Лібанова, Г. П. Малицька, Л. О. Омелянович, А. В. Серяков, В. І. Топіха, Л. І. Федулова, А. П. Шихвердієв та ще багато інших.

Проведений нами аналіз та зроблена оцінка виявили вузьку спеціалізацію соціальних інвестицій у дослідженнях вчених, що викликає розбіжності у їх трактуванні та класифікації. Дискусії щодо соціально-економічної сутності соціальних інвестицій та їх вплив на людський розвиток ще не отримали фундаментального та комплексного прикладного відображення в соціальній економічній літературі, що зумовлює інтерес до цієї проблематики.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є узагальнення понятійної сутності категорії «соціальні інвестиції», розроблення комплексних рекомендаційних механізмів фундаментального та прикладного характеру залучення соціальних інвестицій як основи інноваційного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інновації та інвестиції вкрай необхідні на сьогодні в медицині, освіті, науці, що є рушійною силою економічного зростання і джерелом життєвої сили. Це може різко змінити структуру, і тим самим викликати зсув парадигми в суспільстві, що уможливить швидке економічне зростання, прорив, щоб подолати численні кризи (фінансову, продовольчу і т. д.), і виробити власні важелі, які нейтралізують нинішні загрози.

Тому необхідним та своєчасним для стійкого розвитку економіки держави сьогодні є соціальні інвестиції.

Основними соціальними складовими механізму стійкого розвитку є : соціальна відповідальність, соціальна інтеграція, подолання масової апатії та утриманських настроїв у суспільстві, ефективна підтримка нужденних, висока якість населення, ефективний працівник та ефективний власник [3, с. 7].

Соціальне інвестування, на думку А.В. Бондаренко, Л. О. Омелянович, – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкта інвестування [4, с. 201].

А. П. Шихвердієв та А.В. Серяков під соціальними інвестиціями розуміють вкладення, корисний ефект від яких поширюється як на суспільство, так і на компанію [5, с. 122]. У цьому трактуванні об'єкт вкладення є невизначеним, а соціальний ефект у результаті соціальних інвестицій не є визначальним.

На думку Е. М. Лібанової, в основі високого соціального статусу основними компонентами є людський капітал. Як зазначено у монографії [2, с. 151], поняття «людський капітал» означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, оскільки капітал набувається та збільшується завдяки інвестуванню (через обмеження поточного споживання) і дає тривалий економічний ефект. Отже, інвестиції в людський капітал зокрема та соціальні інвестиції загалом сприятимуть підвищенню соціального статусу людини та покращенню якості життя.

На основі проведеного аналітичного аналізу джерел дослідження можемо зробити свій узагальнювальний висновок: «Соціальні інвестиції – це комплексні вкладення в людський капітал через пакети або сформовані портфелі пільг та послуг: медицини, освіти, науки і т. д. (що дасть можливість підготовки більш кваліфікованої робочої сили), при використанні новітніх технологій у поєднанні з раціональним використанням природних ресурсів, через стратегічні програми інноваційного розвитку, що допомагатиме людям протягом усього їхнього життя.

На основі цього сформуємо визначення взаємопов'язаних між собою понять: соціально-інвестиційна стратегія, соціально-інвестиційний інструмент, соціальні підприємства, соціально-інвестиційний ринок.

Соціально інвестиційна стратегія – це розробка пакетів або формування портфелів пільг чи надання послуг та впровадження їх через інструменти на соціально-інвестиційному ринку відповідно до цілей. У межах реалізації стратегії може бути активізація для великого та сталого соціального інвестиційного ринку держави та фінансування соціальної сфери, підтримки соціальних підприємств та їх громад.

Соціально-інвестиційні інструменти покликані, щоб допомогти задовольняти потреби у стійкій інклюзивній стратегії зростання та збільшенню соціальних показників через соціальний інвестиційний ринок, які впливатимуть на поведінку економічних суб'єктів і споживачів та зрушенню у бік ресурсозберігальної економіки. Особлива увага повинна звертатись на наслідки економічних інструментів з соціальної та екологічної діяльності, а також на економічну конкурентоспроможність.

Соціальні підприємства – це підприємства, які вирішують соціальні чи екологічні проблеми та працюють з громадами для покращення життя населення. Соціальні підприємства можуть містити благодійні некомерційні підприємства, які фінансують соціальні проекти. Більшість соціальних підприємств реінвестують свій прибуток у громадах.

Уряд повинен бути зацікавлений у соціальних підприємствах, тому що соціальні підприємства створюватимуть робочі місця та можуть вирішити багато питань соціальної сфери.

Соціальний інвестиційний ринок покликаний допомагати соціальним благодійним організаціям та підприємствам, надаючи капітал, який вони потребують.

На сьогодні потреба у соціально інвестиційному ринку постійно зростає. Закордонний досвід демонструє цілу низку переваг, разом із економічним зростанням, боротьбою з соціальними проблемами і підтримкою державних реформ.

Для того, щоб активізувалися бізнес-структури на соціально інвестиційному ринку нашої країни, необхідні податкові пільги (підприємствам, організаціям та компаніям). Для отримання податкових пільг бізнес-структури повинні мати намір і залучити фінансування в соціальні інвестиції від свого прибуткового капіталу. Це можна реалізувати через пропаганду інформаційно-просвітницької програми, яка буде спрямована на залучення соціальних інвестицій.

Україна стикнулася з величезними проблемами :

- економічна криза – безробіття і рівень бідності та соціальної ізоляції (незахищеності) з кожним роком досягають рекордних максимумів. Це дало величезний поштовх витоку людських ресурсів з України, у той час, коли державний бюджет перебуває на мінімальній межі та під тиском спричинених конфліктами ситуацій;
- демографічні зміни – за останній період різко скоротився рівень народжуваності, чисельність населення працездатного віку в Україні скорочується, у той час, як частка літніх людей зростає.

Повинні бути знайдені рішення для забезпечення стійких і ефективних систем соціального захисту.

Отже, на сьогодні соціальні інвестиції мають важливе значення для нашого суспільства, однак багато хто побоюється робити такі інвестиції через непередбачувані правові бар'єри. Спробуємо сформулювати рекомендації щодо соціальних інвестицій благодійних організацій, забезпечуючи чіткість навколо визначення соціальних інвестицій і, нарешті, усуваючи бар'єри для інновацій у цій зростаючій сфері.

На основі цього ми можемо сформулювати основні прикладні економічні механізми та пропозиції, вкрай необхідні для реалізації реформ та активізації соціально-інвестиційного ринку нашої держави:

1. В Україні нині повністю відсутні податкові стимули для корпоративних благодійників. Тому вкрай необхідно розробити систему податкового стимулювання благодійної діяльності бізнесу.

Для активізації та стимулювання благодійної діяльності і вкладення інвестицій у соціальну сферу пропонуємо прийняти наступні зміни до законодавства з оподаткування:

- необхідно надати платникам податку на прибуток права зменшити отриману в поточному податковому періоді оподатковуваний прибуток на суму грошових коштів, перерахованих

платником податків некомерційним організаціям у вигляді пожертвувань (один відсоток виручки від реалізації), і одного відсотка позареалізаційних доходів. На основі цього пропонуємо надати платникам податків право вибору між поточними витратами на спонсорство, проведення розіграшів та пожертвами некомерційним організаціям, які створюють платникам податків позитивний імідж і відповідний ефект від яких буде довгостроковим;

- прописати в нормі закону та визначити пожертвуванням на формування або поповнення цільового капіталу некомерційних організацій благодійною діяльністю, якщо такі пожертвування здійснюються з метою, яка відповідає благодійній діяльності;
- усунути бар'єри та перепони для безоплатної передачі товарів народного споживання в якості гуманітарної допомоги нужденним. Для цього необхідно прирівняти оподаткування товарних пожертвувань до оподаткування у вигляді утилізації товарів народного споживання.

Також пропонуємо розглянути можливість внесення витрат бізнесу на соціальні програми, до переліку витрат, що знижують базу оподаткування з податку на прибуток.

У перспективі пропонуємо розглянути можливість введення додаткових податкових заходів стимулювального характеру, зокрема, пільги з податку на прибуток і ПДВ для соціальних підприємств, що займаються інвестуванням у соціальну сферу.

2. Обов'язково потрібно сформувати систему морального стимулювання та заохочення недержавних «донорів», зокрема корпоративних (громадські відзнаки: статуси, нагороди та ін.). А також заохочення до процесу соціальних інвестицій українських компаній, поки ще не залучених, вкладати в освіту. Для цього ввести посаду, обласного і державного рівня, відповідального за формування державної політики у сфері корпоративної соціальної відповідальності та благодійності, за розробку і впровадження державної Концепції сприяння розвитку корпоративної соціальної відповідальності та соціальних інвестицій. Співпрацювати зі ЗМІ, насамперед із телебаченням, яке повинно регулярно висвітлювати діяльність соціальних інвесторів та реалізовані ними соціальні проекти.

3. З метою підвищення рівня привабливості об'єкта соціальних інвестицій для недержавних «донорів» потрібне сприяння їх сталому розвитку. Для цього необхідно підтримати розвиток соціального підприємництва. Варто усунути адміністративні перепони та бар'єри для ведення діяльності, що приносить дохід, зокрема через скасування вимоги ведення окремого обліку у випадку, якщо застосовується спрощена система оподаткування. Крім того, треба забезпечити доступ до інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу центрам підтримки підприємництва. Передбачити можливість створення центрів інновацій у соціальній сфері на базі чинних ресурсних центрів.

Необхідно забезпечити реальний доступ до державного замовлення, прозорість конкурсних процедур і їх результатів, а також громадський контроль у цій сфері. Вважаємо за доцільне, зокрема, надати відповідні повноваження громадським радам при органах виконавчої влади.

Розробити, прийняти і затвердити «Дорожню карту» (підтримка доступу організацій до надання послуг у соціальній сфері).

4. Для стимулювання створення нових соціальних підприємств спростити систему реєстрації, передбачивши можливість заявної форми в електронному вигляді з реєстрацією за місцем проживання (це насамперед вирішить питання вимушених переселенців у зв'язку з конфліктною політичною ситуацією). На період до трьох років спростити для них порядок звітності та оподаткування у разі, якщо вони не претендують на особливий податковий статус, у тому числі при незначних одноразових порушеннях ведення обліку обмежуватися попередженнями. Для невеликих соціальних підприємств передбачити звітність та облік за аналогією з індивідуальними приватними підприємцями. Для соціальних підприємств, що не претендують на особливий податковий статус, який планується надавати соціально орієнтованим організаціям, привести процедури реєстрації, звітності та добровільної ліквідації у відповідність до тих, які передбачені для малого бізнесу. Упроваджувати програми державної фінансової підтримки початківців соціальних підприємств на рівні суб'єктів і муніципалітетів.

5. Розвивати «культуру» оцінки проектів з метою підвищення якості їх роботи та ефективності соціальних інвестицій. Запровадити обов'язкове проведення незалежної оцінки проектів та публікацію їх результатів у випадку, якщо проекти фінансуються з державних джерел. Організаціям - операторам президентських грантів показати приклад відкритості та прозорості, публікуючи в публічному просторі переліки всіх поданих на конкурси та підтриманих проектів, а також звіти про їх реалізацію, про витрачені кошти. Сприяти вдосконаленню системи відкритих даних міністерств соціального блоку і активно залучати до використання відкритих даних для оцінки результатів їх власних проектів.

6. З метою системного розвитку соціального інвестування рекомендувати всім міністерствам соціального блоку визначити заступників міністрів, відповідальних за розвиток взаємодії з недержавними інвесторами та перейти на винятково конкурсну, прозору і відкриту підтримку проектів. Доручити Міністерству економічного розвитку і торгівлі України координувати цю діяльність.

7. Запропонувати бізнес-асоціаціям з метою подальшої підтримки сприяти розвитку корпоративного волонтерства, що втілюється, зокрема, в передачі навичок корпоративного управління, маркетингу, фінансового планування, управління персоналом. Стимулювати входження представників бізнесу в керуючі ради з метою розвитку культури корпоративного управління та підзвітності в секторі соціального інвестування.

Вкладення соціальних інвестицій означатиме політику держави, спрямовану на зміцнення здоров'я, навичок і потенціалу людей та їх підтримку повною мірою, участь у зайнятості та соціальному житті. Основні напрямки політики повинні передбачати якісний догляд за дітьми, навчання, охорону здоров'я (мається на увазі профілактика, а не лікування, що знизить потреби в пільгах), пошук нових робочих місць (при необхідності для інвалідів – адаптованих робочих місць та допомога при реабілітації), що дасть можливість нашому суспільству отримати більш високу продуктивність, високу зайнятість, вищі показники здоров'я та соціальну інтеграцію, більше процвітання і краще життя населення, відповідно до певних соціальних та екологічних цінностей.

Вкладати соціальні інвестиції необхідно з самого початку в дітей та молодих людей, що дозволить розширити їх можливості в житті з поступовим переходом до зрілого віку, за допомогою реінтеграції в суспільство і трудову діяльність, що поліпшить доступ до ринку праці і, таким чином, до кращого соціального захисту, зокрема, після виходу на пенсію.

Вважаємо, що благодійний сектор давно потрібен у нашому суспільстві, що дозволить багатьом благодійним організаціям певнено прогресувати в напрямку соціальних інвестицій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Наше дослідження є роботою, яка обґрунтовує необхідність найбільш важливих аспектів реалізації соціальних інвестицій держави.

Можемо констатувати той факт, що на сьогодні в нашій країні необхідні соціальні інвестиції як вкладення в людський капітал. Це означатиме політику, спрямовану на зміцнення навичок і потенціалу людей та їх підтримку, на зайнятість та участь у соціальному житті. Основні напрямки політики повинні охоплювати дошкільне навчання, освіту, якісний догляд за дітьми, охорону здоров'я, пошук роботи, допомогу і реабілітацію інвалідам, а також учасникам, які брали участь у ліквідації наслідків політичного конфлікту в окремих регіонах нашої держави.

Погіршення соціальної ситуації і проблеми стійкості соціального захисту вимагає дій по всій країні. Необхідно розробити портфель (пакет) по реалізації соціальних інвестицій держави та модернізувати свої системи соціального забезпечення з підготовки людей, щоб протистояти небезпеці життя, тим самим зменшуючи необхідність усунення наслідків. Освоєння досвіду, процесу реформ, із зацікавленими сторонами і фондів у Європі по відношенню до соціальних інвестицій дозволить забезпечити виконання в повному обсязі і в нашій державі.

Сподіваємося, що ці рекомендації можуть бути розглянуті і затверджені парламентом, з подальшим удосконаленням. Усе це повинно привести до збільшення інтересу у сфері соціальних інвестицій до благодійності та визнання того, що благодійні кошти можуть бути застосовані, щоб досягти фінансових та соціальних результатів.

Список літератури

1. Благун, І. С. Прогнозування економічних і соціальних процесів: навчальний посібник / І. С. Благун, І. В. Буртняк, Г. П. Малицька. – Івано-Франківськ : Плай, 2012. - 156 с.
2. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково - аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
3. Лібанова, Е. М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. М. Лібанова // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С.3–14.
4. Бондаренко, А. В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально - економічного розвитку держави / А. В. Бондаренко, Л. О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – №5(79). – С. 201-203.
5. Шихвердиев, А. П. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности / А. П. Шихвердиев, А. В. Серяков // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета // Сыктывкарский государственный университет. – Электрон. вестник – Сыктывкар : СыктГУ, 2008. – №4. – С.121–134.
6. Федулова, Л. І. Перспективи інноваційного розвитку України / Л. І. Федулова // Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні С. 58-76 [Електронний режим доступу] <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19809/05-Fedulova.pdf?sequence=1>.

-
7. Язлюк, Б. О. Інноваційна стратегія вектору просторової модернізації економіки як гарантування безпеки та конкурентоспроможності регіону в період кризових явищ / Б. О. Язлюк // Зб. наук. праць Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2013. – Вип. 33. – Частина I. – С. 72-75 [Серія: Економічні науки.]
 8. Язлюк, Б. О. Інноваційно-інвестиційні та прикладні соціально-економічні стратегії розвитку регіонів з інтенсивним використанням природних ресурсів / Б. О. Язлюк // Наука молода. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – Вип. 22.

References

1. Blahun, I. S., Burtnyak, I. V., Malitskaya, G. P. (2012). *Forecasting economic and social processes*. Ivano-Frankivsk: Play.
2. Libanova, E. M. (2006). *Human Development in Ukraine: Opportunities and Directions Social Investment*. Kyiv : Institute of Demography and Social Studies of Ukraine, State Statistics Committee of Ukraine.
3. Libanova, E. M. (2010). *The social orientation of the market economy as a prerequisite for the consolidation of society*. *Bulletin of National Academy of Sciences of Ukraine*, 8, 3-14.
4. Bondarenko, A. V., Omelyanovych, L. A. (2009) *Social investment as a factor in the socio-economic development*. *Herald of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture*, 5 (79), 201-203.
5. Shyhverdyev, A. P., Seryakov, A.V. (2008). *Kachestvennyj indeks social'nyh investicij kak pokazatel' jeffektivnosti korporativnoj social'noj otvetstvennosti*. *Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie jekonomiki Severa*. *Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravlenija i venchurnogo investirovanija Syktyvkerskogo gosudarstvennogo universiteta*, 4, 121-134.
6. Fedulova, L. I. (2005). *Prospects for Innovation Development Ukraine. Prospects innovation and investment development in Ukraine*. Retrieved from : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19809/05-Fedulova.pdf?sequence=1>.
7. Yazlyuk, B. O. (2013). *Innovative vector spatial strategy of economic modernization as security and competitiveness of the region during the crisis*. *Collection. Science. works Cherkassy. state. techn. Univ. - Cherkasy, Cherkasy State Technological University*, 33 (1), 72-75.
8. Yazlyuk, B. O. (2014). *Innovation and investment and applied socio-economic development strategy regions with intensive use of natural resources*. *Young Science*, 22.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2014 р.

Тетяна Володимирівна ЯКИМЧУК

асистент кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій
E-mail: tanyayakymchuk@mail.ru

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Якимчук, Т. В. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств молочної промисловості [Текст] / Тетяна Володимирівна Якимчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 286-290. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Активізація інвестиційної діяльності підприємств молочної промисловості є важливою передумовою підвищення їх конкурентоспроможності в умовах збільшення на вітчизняному ринку продукції іноземних виробників та в умовах зниження рівня доходів населення країни. Крім того, обґрунтований вибір інвестицій та ефективний інвестиційний менеджмент мають важливе значення для розвитку підприємств, для удосконалення їх матеріально-технічної та сировинної бази. Вибір об'єктів інвестування та управління інвестиційними проектами передбачають пошук необхідних фінансових ресурсів.

Мета. Проаналізувати основні джерела фінансування інвестиційних проектів підприємств з виробництва молочних продуктів та морозива.

Метод (методологія). Аналіз, синтез, узагальнення, описовий метод.

Результати. У нинішніх умовах функціонування підприємств молочної промисловості вибір інвестиційних проектів обмежений обсягом доступних фінансових ресурсів, що і перешкоджає вирішити основні проблеми в галузі. Ситуація обумовлена наявністю чистого збитку майже щороку протягом аналізованого десятирічного періоду. Серед підприємств молочної промисловості приблизно половина працювали збитково, що не дозволило їм фінансувати інвестиційні проекти за рахунок власних коштів. У структурі валюти балансу переважають позикові кошти, що свідчить про використання зовнішніх ресурсів фінансування інвестицій. З урахуванням рівня кредитної ставки для багатьох підприємств використання кредиту та лізингу є неефективним. Винятком можуть бути тільки високорентабельні інвестиційні проекти. У цих умовах важливе значення має пошук та залучення прямих іноземних інвестицій. Для цього підприємствам молочної промисловості необхідно вирішити низку проблем, серед яких і проблеми в системі управління.

Ключові слова: інвестиції; інвестиційний проект; підприємства; джерела фінансування; самофінансування; кредитування; молочна промисловість.

Tetyana Volodymyrivna YAKYMCHUK

Assistant,
Department of Management,
National University of Food Technologies,
E-mail: tanyayakymchuk@mail.ru

FINANCIAL SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITY OF DAIRY INDUSTRY ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Activation of investment activity of the dairy industry enterprises is important prerequisite to the improvement of their competitiveness in terms of increasing foreign manufactured products in the domestic market and in terms of decreasing the level of people's income in the country. In addition, the reasonable choice of investments and effective investment management are essential for the development of enterprises, for the improvement of their material and technical and resource bases. The choice of investment projects and management of the investment projects require searching of necessary financial resources.

Purpose of the study is to analyze the main sources of financing of the investment projects of dairy industry enterprises.

Method (methodology). Analysis, synthesis, generalization, and descriptive method have been used in the course of the study.

Results. In the current conditions of the dairy industry selection of investment projects is limited by the available financial resources. The situation is caused by annual net losses during the analyzed decennial period. As for the dairy industry enterprises we have to stress upon the situation that approximately half of them have worked ineffective and they cannot finance the investment projects at own expense. In the structure of the balance borrowed funds dominate. The enterprises use mostly external resources for financing of their investment projects. It has been determined that level of loan interest rates usage of credit and leasing for many enterprises is inefficient. Highly profitable investment projects can be an exception. Under these conditions, foreign direct investment is important source of funding. It has been also proved that the dairy industry enterprises must solve a number of problems, including problems in the management system.

Keywords: investment; investment project; enterprise; sources of funding; self-financing; loans; dairy industry.

JEL classification: E22, G32, L66

Вступ

Економічні події останніх років не минули молочну галузь України. Змінились не тільки умови господарювання підприємств, але й зменшилась їх кількість – найменш конкурентоздатні підприємства не змогли опиратись впливу чинників кризових явищ і змушені були припинити свою діяльність. До кінця 2012 року на ринку України згідно з офіційною статистикою залишилось 412 підприємств з виробництва молочних продуктів та морозива, близько 20 з яких можна назвати лідерами молочної промисловості з загальною часткою виробленої ними продукції близько 70 %. В умовах діяльності, що склались сьогодні, підприємства прагнуть зберегти свої позиції на ринку та досягти стабільної ефективності господарювання. Попередні дослідження показали, що для забезпечення конкурентоспроможного розвитку молокопереробним підприємствам варто вирішити низку завдань, а саме:

- модернізувати підприємства, використовувати сучасні техніку та маловідходні й ресурсозберігаючі технології, які сприятимуть підвищенню рентабельності виробництва;
- удосконалити менеджмент підприємств, маркетингові комунікації, інформаційні системи;
- сприяти розвитку сировинних баз для забезпечення потреб підприємств у якісній сировині-молоці.

Вирішення вищеперерахованих завдань базується на цілеспрямованому та систематичному здійсненні інвестицій. Попри усвідомлення вченими та представниками молочної галузі нагальних проблем та вирішальної ролі інвестицій у їх розв'язанні, сучасні темпи інвестиційної діяльності досліджуваних підприємств залишаються недостатньо високими. Однією з найвагоміших причин такого стану є відсутність достатнього фінансового забезпечення інвестиційних проєктів. Реалізація останніх у 2008 році була призупинена багатьма молочними підприємствами (в т. ч. компаніями «Галичина» та «Люстдорф») у зв'язку з обмеженістю доступу до кредитних ресурсів, яка виникла під впливом світової фінансової кризи [6, с. 126], боротьба з наслідками якої, крім того, відобразилась на обсягах інвестицій у наступних роках. Так у 2009-2010 рр. обсяги інвестицій в основний капітал зменшились на 36,8 % у 2009 році та на 14,1 % у 2010 році, порівняно з відповідним попереднім роком. Крім того, на результатах господарської діяльності підприємств, особливо на діяльності невеликих підприємств та тих, що мали проблеми в системі управління, позначився також вступ України до СОТ. Тільки у 2011 році відбулося зростання інвестицій до рівня докризового періоду, до 1218,7 млн грн, що стало наслідком діяльності молокопереробних підприємств у 2010 році, що у свою чергу було обумовлено переважно підвищенням цін на молочні продукти та початком виходу промислових підприємств з кризи. Несуттєве зниження обсягу інвестицій у 2012 році, на 9,6 %, пов'язане з низькою купівельною спроможністю населення та зі складними умовами функціонування підприємств загалом.

Хоча протягом останніх років підприємства з виробництва молочних продуктів та морозива входили в п'ятірку найбільш інвестиційно активних та інвестиційно привабливих серед підприємств усіх галузей харчової промисловості, проте залучені інвестиції та рівень ефективності їх використання не дозволили вирішити всі проблеми підприємств досліджуваної галузі, а їх інвестиційна привабливість обумовлена порівняно нетривалим виробничим циклом, наявністю постійного попиту на продукцію, швидким товарооборотом, що позитивно впливає на період окупності інвестиційних проєктів.

Мета та завдання статті

У зв'язку з динамічністю економічної системи питання пошуку необхідних фінансових ресурсів для забезпечення витрат на здійснення інвестиційних проєктів знову і знову стають актуальними. Хоча в минулому дослідженню цих питань і присвячені роботи багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, нині необхідно вирішувати фінансові труднощі підприємств різних галузей, породжені новими

умовами середовища їх функціонування. Тому на сьогодні важливим завданням не лише практики, а й науки є пошук доступних джерел фінансування інвестицій як важливого чинника розвитку кожного підприємства. Тож мета статті – проаналізувати сучасний стан фінансового забезпечення довгострокових інвестицій молокопереробних підприємств як невід'ємної частини формування інвестиційної стратегії та обґрунтування доцільності здійснення інвестицій.

Серед основних способів фінансування інвестицій у сучасній економічній літературі звичайно розглядають самофінансування, акціонування, кредитне фінансування та лізинг. У нашій роботі розглянемо можливість використання молокопереробними підприємствами кожного із зазначених способів для визначення потенційно можливого джерела фінансування інвестиційної діяльності досліджуваних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Самофінансування передбачає використання для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів власних фінансових ресурсів підприємства. Можливість використання цього способу розглядають насамперед і, як відомо, власні фінансові ресурси підприємств поповнюються в результаті одержання доходів від господарської діяльності та містять такі складові елементи: статутний фонд (формується при створенні організації, за рахунок додаткових внесків учасників підприємства), нерозподілений прибуток звітного й попереднього періодів, амортизаційні відрахування, доходи та резерви майбутніх періодів. З вищевказаних складових власних коштів на практиці найчастіше для фінансування інвестицій використовують прибуток та амортизаційні відрахування [4], які й будуть розглянуті нижче.

Прибуток – це основна передумова забезпечення фінансування відтворення матеріально-технічної бази та розвитку підприємства. Проте, згідно з результатами проведеного аналізу, протягом досліджуваного десятирічного періоду тільки у 2006 році всім підприємствам з виробництва молочних продуктів та морозива вдалось досягти позитивного фінансового результату від звичайної діяльності від оподаткування і чистого галузевого прибутку. Ці випадковості мали тимчасовий характер. На низькі значення показників результативності діяльності підприємств галузі в інші роки могли впливати не тільки зовнішні чинники (експортний потенціал галузі, інтеграційні процеси та ін.), але й результативність та ефективність управління всіма видами діяльностей окремих підприємств галузі.

Що стосується амортизаційних відрахувань як складової власних фінансових ресурсів, то їх сума безпосередньо пов'язана із станом основних засобів. Значення коефіцієнту зношення протягом аналізованого періоду складало в середньому близько 0,43. Загалом, за значеннями останнього можна сказати, що суттєвих змін матеріально-технічної бази підприємств молочної галузі за аналізований період не відбулось попри порівняно високу їх інвестиційну привабливість. На багатьох підприємствах цієї галузі експлуатується значна частина морально застарілого обладнання, що відповідно перешкоджає впровадженню безвідходних технологічних процесів, підвищенню якості і конкурентоспроможності продукції. Такий стан основних засобів негативно впливає на інші результати діяльності молокопереробних підприємств – підвищується собівартість виробництва, що тягне за собою зниження прибутку від реалізації молочної продукції і збільшення терміну окупності інвестиційних проектів. Підвищення собівартості одиниці продукції через стан основних засобів відбувається внаслідок: недостатньої завантаженості виробничих потужностей; енергоємності молочної продукції, наявності надлишкових витрат праці, збільшення витрат на утримання та експлуатацію наявного обладнання. Тож у зв'язку з окресленим станом основних засобів на вітчизняних молочних підприємствах амортизація як джерело інвестування для багатьох з них використовуватись не може.

Згідно з даними Державного комітету статистики України самофінансування – це основний спосіб забезпечення інвестиційних проектів фінансовими ресурсами: вітчизняних промислових підприємств протягом аналізованого періоду і застосовувати його доцільно у випадку, коли рентабельність діяльності підприємства нижча відсотків за користування кредитом. Власні кошти промислових підприємств протягом аналізованого періоду становили більше половини у структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал. Що стосується фінансового забезпечення інвестиційних потреб підприємств з виробництва молочних продуктів та морозива, то структура джерел фінансування інвестицій відрізняється від такої структури промислових підприємств. На відміну від останніх, у підприємств молочної галузі України спостерігається стійка тенденція до зменшення обсягу власного капіталу у структурі валюти балансу, що свідчить про переважання позикових та залучених коштів для фінансування господарської діяльності загалом, хоча рентабельність діяльності підприємств галузі була нижча за кредитку ставку. Остання у 2012 році становила не менше 16 %. Загалом галузь має дуже низький рівень рентабельності активів, який протягом аналізованого періоду у 2006 році досяг максимального значення, яке складало 4,8 %, при тому, що в цей період ставка кредитування суб'єктів господарювання приблизно дорівнювала 13 % [5].

З кожним роком підприємства з виробництва молочних продуктів та морозива все більше залежать від зовнішніх джерел фінансування. Більшу частину цих зобов'язань складають поточні, до яких

належать і короткострокові кредити банків. Отже, можна говорити про переважаюче використання короткострокових кредитів банків для фінансування інвестицій частиною підприємств галузі, що підтверджує нездатність багатьох з них упроваджувати вартісні інновації. Частка довгострокових зобов'язань, у тому числі – довгострокових кредитів банків, які і могли спрямовуватись на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів, була незначною у структурі джерел фінансування підприємств досліджуваної галузі. Варто зауважити тенденцію збільшення довгострокових зобов'язань з 2003 до 2008 року включно, потім під впливом фінансово-економічної кризи спостерігається зменшення їх частки у структурі джерел фінансування, яка почала збільшуватись тільки у 2011 році, коли діяльність підприємств дещо стабілізувалась.

Крім того, у зв'язку з тим, що тільки трохи більше половини підприємств (50,2 % у 2011 році) з виробництва молочних продуктів та морозива за аналізований період отримували чистий прибуток, тобто змогли досягти ефективності у господарюванні, то ця частина підприємств тільки і мала можливість залучати кредити для фінансування інвестиційних проектів та використовувати лізинг як один із різновидів кредиту, що і дозволило деяким з них досягти стратегічних цілей їх розвитку, покращити стан матеріально-технічної бази, розширити виробничий потенціал та підвищити їх конкурентоспроможність на ринку. Адже банки висувають перелік вимог до юридичних осіб, які планують отримати кредит, і серед цих вимог [1]: стійке фінансове становище, прибутковість діяльності, відсутність простроченої або надмірної заборгованості.

Крім того, обмеженим джерелом інвестування можна назвати і акціонування, яке тільки для прибуткових підприємств може стати ефективною формою залучення інвестиційних ресурсів. Так, наприклад, з 1999 року «Галактон» неодноразово здійснював додаткові випуски акцій [2]. А акції агрохолдингу ПАТ «Укрпродуктгруп», одного з лідерів молочних продуктів, котируються на Лондонській фондовій біржі, що дозволило компанії одержати близько 6 млн фунтів інвестицій, які були спрямовані на модернізацію потужностей з виробництва основних видів продукції [3].

У цих фінансових умовах для багатьох підприємств з виробництва молочних продуктів та морозива досить складно вирішити проблеми та вийти з перманентного кризового стану. Тому багато науковців тільки у випадку залучення прямих іноземних інвестицій вбачають можливість вирішення проблем підприємствами галузі, які є одними з найбільших реципієнтів. Тим більше, що у цьому випадку вкладник зацікавлений у ефективному використанні інвестованих коштів. У цьому випадку підприємства повинні відповідати низці критеріїв. Крім фінансових показників, які відображають здатність підприємства генерувати необхідні грошові потоки та свідчать про рівень ефективності прийнятих управлінських рішень у попередніх періодах, важливе значення мають якісні показники діяльності кожного підприємства, які потенційний інвестор ураховує при виборі об'єкту інвестування. Так стратегічного інвестора цікавить не тільки фінансовий аспект діяльності підприємства, а й здатність підприємств залишатися конкурентоздатним на ринку у періоди кризи та виникнення непередбачених ситуацій. Тому про ефективність управління також свідчать: частка ринку підприємства, канали збуту продукції, взаємовідносини з постачальниками сировини та дистриб'юторами продукції, здатність працівників делегувати повноваження, їх рівень кваліфікації, наявність управлінського обліку, наявність ефективної стратегії тощо. Ці характеристики також впливають на результати діяльності підприємств і свідчать про певні досягнення керівників підприємств.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити наступні висновки щодо фінансового забезпечення інвестиційної діяльності молокопереробних підприємств. Підприємства-лідери молочної галузі мають вибір у джерелах фінансування їх діяльності, на відміну від збиткових підприємств, які опинились у досить скрутному становищі, що нагадує «замкнуте» коло: власних коштів на інвестиційну діяльність не вистачає, кредитування обмежене, стан основних засобів погіршується і, як наслідок, незадовільні результати діяльності, що перешкоджають розвитку підприємств. Відповідно, сьогодні основною причиною відмови від інвестиційних проектів є проблеми з їх фінансуванням. Значна кількість підприємств заклопотана виплатою старих кредитів, а ті, які не обтяжені кредитними зобов'язаннями, не можуть за рахунок лише власних коштів здійснювати модернізацію виробництва чи вкладати кошти у розвиток власної матеріально-технічної та сировинної бази.

Надалі доцільно розглянути способи вирішення не тільки фінансових, а й інших проблем підприємств досліджуваної галузі, що перешкоджають їх розвитку та впровадження інвестиційних проектів.

Список літератури

1. Банк народний капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.nkbank.com.ua/ua/uridichnim-osobam/umovi-kredituvannya-iuridichnich-os-b-v-at-nk-bank>>.
2. Борщ, Л. М. Інвестування: теорія і практика [Текст] / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 685 с. – ISBN 966-346-263-9.

-
3. Коденська М. Ю. Інвестиційна складова аграрно-промислової інтеграції [Текст] / М. Ю. Коденська, Ю. О. Нестерчук // Економіка АПК. – К., 2011. №3. – С. 45-51.
 4. Морзун, О. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності молокопереробних підприємств [Текст] / О. Морзун // Економіка АПК. – К., 2010. – №2. – С. 135-138.
 5. Національний банк України: офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua/control/uk/allinfo>>.
 6. Силивончик, А. Бесцельномолочный [Текст] / А. Силивончик, Г. Татаренко // Бизнес. – 2008. – №48. – С. 124-127.
 7. Статистична інформація щодо основних показників соціально-економічного, демографічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

References

1. Bank People's Capital. (2014). Retrieved from: <http://www.nkbank.com.ua/ua/uridichnim-osobam/umovikredituvannya-iuridichnich-os-b-v-at-nk-bank>.
2. Borsch, L. M. & Gerasimova, S. V. (2007). *Investment: Theory and Practice*. Kyiv: Knowledge.
3. Kodenska, M. Y. & Nesterchuk, Y. O. (2011). *The Investment Component of the Agro-industrial Integration*. Kyiv: The economy of AIC.
4. Morhun, O. (2010). *Financial Support of Innovative Activities of Dairy Industry Enterprises*. Kyiv: The economy of AIC.
5. National Bank of Ukraine. (2014). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.
6. Silivonchik A., Tatarenko G. (2008). *Without Whole-milk*. Kyiv: Business.
7. *Statistical information about the main indicators of the socio-economic and demographic development in Ukraine*. (2014). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2014 р.

Світлана Вікторівна МАЛОВИЧКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЕВОЛЮЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Маловичко, С. В. Еволюційні засади розвитку електронної комерції [Текст] / Світлана Вікторівна Маловичко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 291-297. ISSN 1993 – 0259.

Анотація

Вступ. Розглянуто сутність і особливості еволюційного розвитку електронної комерції. Визначені основні етапи еволюції останньої в секторі B2C, охарактеризовано переваги та недоліки кожного етапу. Проаналізовано основні тенденції розвитку електронної комерції у світі. Наведено рекомендації стосовно стимулювання розвитку електронної комерції в Україні. Предметом дослідження є підприємства електронного бізнесу.

Мета роботи. Метою роботи є аналіз еволюційного розвитку електронної комерції, дослідження поглядів вчених щодо визначення сутності тенденцій, передумов виникнення та розвитку електронної комерції.

Метод (методологія). У праці використано методи логічного аналізу при визначенні історичних засад розвитку електронної комерції у світі та в окремих регіонах, що дозволить виявити загальні тенденції її розвитку та екстраполювати їх на бізнес-реалії українських підприємств, узагальнення - при визначенні основних недоліків електронної комерції, які формуються при переведенні діяльності підприємства із сфери реальної торгівлі у сферу електронної торгівлі, графічний та табличний методи при наведенні поточних результатів досліджень.

Результат. Результатом роботи є виявлення закономірностей та причинно-наслідкових зв'язків розвитку електронної комерції. Сферою застосування результатів дослідження є практична діяльність підприємств електронної економіки.

Ключові слова: електронна комерція; електронний бізнес; еволюція; розвиток; електронна торгівля.

Svitlana Viktorivna MALOVYCHKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing and Management
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi

EVOLUTIONARY PRINCIPLES OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC COMMERCE

Abstract

Introduction. The essence and characteristics of the evolutionary development of e-commerce are considered in the article. The main stages of evolution of e-commerce B2C are determined. The advantages and disadvantages of each stage are described. The basic trends of e-commerce development in the world are analysed. Recommendations as for the stimulation of the development of e-commerce in Ukraine are given. The object of study is the enterprise of e-business.

Objective. The aim is to analyze the evolution of e-commerce, to research scientists' points of view as for the determination of the nature of trends and preconditions for the development of electronic commerce.

Method (methodology). The paper uses the methods of logical analysis for determination of the historical foundations of e-commerce in the world and in some regions. It will allow to identify common trends of its development and extrapolate them to the business realities of Ukrainian enterprises; method of synthesis which is used for determination of the main drawbacks of e-commerce, which form from the transfer of the company activity from the field of real trade into the sphere of e-commerce; graphic and tabular methods which are used to hover

current research results.

Results. *The result of the work is the identification of the patterns and causal relationships of development of e-commerce. The sphere of application of research results is the practical activity of enterprises of e-economy.*

Keywords: *e-commerce; e-business; evolution; development; e-commerce.*

JEL classification: F100, F190

Вступ

Новітня історія людства диктує нові умови здійснення бізнес-взаємин. Посилення конкуренції, глобалізація ринків, стрімкий науковий прогрес у сфері комунікацій та інформаційних технологій мушує підприємців до пошуку нових сучасних методів здійснення господарської діяльності. У цих умовах одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності фірми стає використання інструментарію електронної комерції. Активний розвиток інформаційних технологій, бурхливі трансформації у сфері Інтернет-технологій та стійке прагнення до комунікацій відкривають підприємствам нові можливості для здійснення економічної діяльності.

З кожним роком все більше підприємств звертаються до переваг електронної комерції, що дозволяє покращити показники прибутку, підвищити імідж в очах потенційних та ключових покупців і бізнес-партнерів, швидко вийти на нові, раніше не досяжні ринки.

Аналіз історичних засад розвитку електронної комерції у світі та в окремих регіонах дозволить виявити загальні тенденції її розвитку та екстраполювати їх на бізнес-реалії українських підприємств. Розвиток електронної комерції в минулому та тепер допоможе нівелювати існуючі ризики у цій сфері, скоротити час на впровадження основних механізмів з урахуванням минулого досвіду, більш ефективно застосовувати наявний інструментарій для підвищення ефективності діяльності окремого суб'єкта господарювання та країни загалом. Підприємці у всьому світі швидко відкривають для себе нові можливості Інтернет: швидкий доступ до ринку збуту, який є за обсягом найбільшим у світі, мінімізація витрат на здійснення господарської діяльності в Мережі, широкі можливості до використання маркетингових інструментів на новому, більш високому, рівні тощо. Отже, дослідження основних тенденцій розвитку електронного ринку, його еволюційних передумов потребує більш ґрунтовного і глибокого аналізу.

Інтерес до питань електронної комерції та електронного бізнесу у своїй науковій діяльності виявляють такі закордонні вчені, як: Б. Буста, Е. Вілкас, К. Е. Кендалл, С. В. МакКарті, Б. Р. Маршалл, Е. Мелз, К. Рігельсфорд, П. Стейнбарт, І. Шарп та інші; серед вітчизняних науковців це Ю. Багрин, А. Длигач, І. Дубинський, С. Ковальчук, І. Литовченко, М. Окландер, В. Пилипчук, Н. Писаренко, В. Полонець та багато інших. Глибокі дослідження щодо розвитку електронної комерції в Україні було зроблено Кудіної О. Ю. [1] та Креденець О. В. [2]. Проте питання еволюції електронної комерції потребує більш детального аналізу, їх глибоке дослідження впливатиме на можливість розробки ефективної оптимальної стратегії підприємства на електронному ринку.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є аналіз еволюційного розвитку електронної комерції, вивчення поглядів вчених щодо визначення сутності тенденцій та передумов виникнення та розвитку електронної комерції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Протягом останніх десятиріч спостерігаються тенденції стрімкого розвитку інформаційних технологій, появи нових способів комунікацій у суспільстві та бізнесі, нових інструментів його ведення та комунікаційного впливу (табл. 1).

Отже, однією з найбільш розвинених та популярних інформаційних технологій є Інтернет. Незважаючи на простоту ведення електронного бізнесу, відкритість, доступність та демократизм, останній є середовищем достатньо агресивним та малодослідженим, тому потребує від підприємців, що прагнуть до його опанування та ведення, серйозної правової освіти, грамотної проробленої стратегії, гнучкої тактики здійснення операцій та чіткої регламентації цілей та задач (табл. 2).

Таблиця 1. Основні етапи еволюції інформаційних технологій [розроблено автором на основі 3-5]

Етапи еволюції інформаційних технологій				
Періодизація	(1940-1960рр.)	(1960-1980рр.)	(1980-1990рр.)	(початок 90-х років до нинішнього часу)
Характеристика	Створення та використання ЕОМ першого і другого покоління (лампові напівпровідникові). Характерні риси цього етапу: програмування в машинних кодах, поява блок-схем, програмування в символічних адресах, розробка бібліотек стандартних програм, автокодів, машинно-орієнтованих мов.	Поява міні-ЕОМ на великих інтегральних схемах. З'явилися операційні системи другого покоління, що працюють у трьох режимах: реального часу, поділу часу і у пакетному режимі.	Поява персонального комп'ютера - інструмента, який дозволяє формалізувати і зробити широкодоступними для автоматизації багато процесів діяльності підприємств. Розпочалося впровадження інформаційних технологій в усі сфери діяльності; широкорозповсюдились діалогові операційні системи, автоматизовані робочі місця (АРМ), експертні системи, бази знань, локальні обчислювальні мережі, розподілена обробка даних.	У цей період розробляються інформаційні технології для автоформалізації знань, мета - повна інформатизація суспільства. З'явилися портативні ЕОМ, графічні ОС Windows, нові технології: об'єктно орієнтовані, гіпертекст, мультимедіа. Йде формування баз знань усіх галузей діяльності. Відбувається інформатизація суспільства. Проходить створення глобально орієнтованих інформаційних технологій на основі Інтернет-засобів.

Таблиця 2. Етапи еволюції електронної комерції у світі [розроблено автором на основі 6-7]

Назва етапу	Період	Характеристика етапу	Основні ідеї
Період становлення	50-60-ті роки	Епоха "Mainframe-based" додатків. Одними з перших таких застосувань були програми для транспорту - замовлення квитків, а також обмін даними між різними службами для підготовки рейсів. Поява технологій автоматизації продажів і впровадження автоматизованих систем управління корпоративними ресурсами. У 1960-х американські компанії American Airlines і IBM приступають до створення системи автоматизації процедури резервування місць на авіарейси. Таким чином, система SABRE (Semi - Automatic Business Research Environment) робить повітряні перельоти доступнішими для рядових пасажирів, допомагаючи їм орієнтуватися в тарифах і рейсах, число яких постійно зростає. Завдяки автоматизації процесу розрахунку тарифів при резервуванні місць знижується вартість послуг.	Завпровадження "Mainframe-based" додатків. Розробка і впровадження система SABRE (Semi - Automatic Business Research Environment)
Період фрагментаризації	70-ті роки	У США був утворений спеціальний комітет TDCC (Transportation Data Coordination Committee), завданням якого стало узгодження 4-х індустріальних стандартів, що вже склалися, для різних транспортних систем - авіації, залізничного і автомобільного транспорту. Результати діяльності цієї комісії лягли в основу нового стандарту для організації електронного обміну даними між організаціями - EDI (Electronic Data Interchange).	Застосування Electronic Data Interchange. Існування двох стандартів: - європейського та американського. Початок руху за об'єднання EDI-стандартів

Продовження таблиці 2

Назва етапу	Період	Характеристика етапу	Основні ідеї
		Стандарт дістав назву – ANSI X.12 (host - based). Водночас в Англії відбуваються такі ж процеси – пошук стандартних рішень для обміну даними. Але тут головна орієнтація була на торгівлю. З'явився набір стандартів Tradacoms для міжнародної торгівлі. Саме його Європейська економічна комісія – UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) приймає як міжнародні стандарти GTDI (General – purpose Trade Data Interchange standards).	
Період розвитку	80-90-ті роки	На базі стандартів GTDI з'являється міжнародний стандарт EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport), прийнятий ISO (ISO 9735). Як транспортне середовище EDIFACT використовує стандарт електронної пошти X.400 (підмножина X.435). Віхи розвитку самого стандарту X.400 - версії 1984, 1988, 1992 років, стали і етапами розвитку EDIFACT. Але в США X.12 залишився основним стандартом для взаємодії корпорацій за допомогою EDI.	Поява нового стандарту EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport)
Період кастомізації	1990-1995 роки	У 1997 році було заплановано остаточне об'єднання EDIFACT і X.12, але реально це не сталося, оскільки на порядок денний для EDI вийшла інша, актуальніша проблема – можливість проведення операцій Електронної Комерції через Інтернет. Бурхливе зростання Інтернету, пов'язане із появою Web-технологій, змусило аналітиків EDI кардинально переглянути свої плани щодо подальшого розвитку Електронної Комерції. З'явився новий тип бізнесу - роздрібна торгівля через Інтернет. А оскільки Інтернет був (і залишається) дешевшим середовищем для передачі інформації, ніж концепція електронної пошти через накладені приватні мережі (VAN), то був створений стандарт EDIINT (EDIFACT over Internet) на базі стандартів для електронної пошти Інтернет – SMTP/S – MIME.	Поява Web-технологій. Поява роздрібної торгівлі через Інтернет
Період стандартизації	В 1996-2000 рр.	Співтовариство Commerce Net (www.commerce.net) (дуже відома і впливова організація по сприянню розвитку бізнесу в Інтернет) провела низку тестів по перевірці сумісності різних комерційних реалізацій EDIINT. Тестування пройшло успішно, але було виявлено цілий перелік недоліків пропонованого стандарту (в основному це пов'язано з питаннями сумісності стандарту S – MIME) і доки його не прийнято. У 1997 році з'явився ще один стандарт – OBI (Open Buying on the Internet). У стандарті декларуються принципи, яким повинне відповідати програмне забезпечення для Електронної Комерції, що підтримує відкриті Інтернет-стандарти. OBI спирається на EDIINT, але зачіпає значно більший клас питань стандартизації усіх форм взаємодії між організаціями, залученими в повний цикл купівлі-продажу-постачання	Використання стандарту OBI (Open Buying on the Internet)
Період мульти-атрибутивності та конвергенції	2000-ті роки до тепер	Використання усіх можливостей електронної комерції всіма суб'єктами взаємодії, використання елементів традиційної та електронної торгівлі	Синергія зусиль контрагентів у сфері електронної комерції

Розглянемо еволюційний розвиток електронної комерції в секторі B2C як у найбільш поширеному (табл. 3).

Таблиця 3. Етапи еволюції електронної комерції в секторі B2C

№	Назва етапу	Характеристика етапу	Переваги та недоліки
1	Електронний обмін даними	На цьому етапі здійснюється захищений обмін електронними документами між діловими партнерами за допомогою комп'ютерних мереж. Циркуляція інформації про різноманітні бізнес-транзакції (замовлення на купівлю, рахунки, ордери на відвантаження тощо) відбувається з використанням стандартних форматів повідомлень. Програмне забезпечення електронного обміну даними здійснює конвертацію внутрішніх форматів документів компанії в стандартні формати, що специфікуються різноманітними міжнародними і галузевими протоколами	Переваги використання електронного обміну даними полягає у скороченні витрат на папір, друковані пристрої та скорочує витрати робочого часу на здійснення операцій пересилання інформації. Недоліки – технологія використовується, як правило, лише великими корпораціями для взаємодії з найбільш значимими партнерами
2	Поява і функціонування електронних ринків	Об'єднання інформаційних, торгових, розрахункових, комунікаційних та інших мереж може здійснюватись не лише на рівні окремих підприємств, а на макrorівні	Переваги: широкі можливості виходу на нові ринки збуту Недоліки: не розробленість правового забезпечення електронного бізнесу, що спричиняє деякі складності
3	Розвиток електронних центрів	Електронні центри розширюють застосування електронних ринків, які часто концентруються винятково на проведенні транзакцій. Вони інтегрують і оптимізують велике різноманіття додаткових бізнес-процесів, що виходять за межі стандартних купівлі-продажу.	Переваги: реалізація додаткових послуг і унікальних можливостей поглиблюють довіру споживачів та їх лояльність

За кордоном історично першими виявилися моделі електронної комерції, що належать до категорії B2C. У середовищі Інтернету був перенесений звичний механізм MoTo-угоди (MailOrder - TelephoneOrder). Замовлення покупця оброблялось шляхом заповнення форми на web-сайті продавця, оплата товару здійснювалась через пластикові карти. Після цього товар доставлявся поштою або за допомогою кур'єрської служби. На цьому етапі розвитку електронної комерції не було мови про які-небудь системи оплати за допомогою Інтернету [8].

На основі аналізу еволюції інформаційних технологій та електронної торгівлі доцільно розглянути основні тенденції її розвитку у майбутньому:

- індивідуалізація роботи та комунікацій з клієнтами;
- стрімкий розвиток мобільної електронної комерції;
- поширення використання електронної комерції в секторі B2B;
- модернізація та удосконалення інформаційних, комп'ютерних пристроїв;
- спрощення доступу до мережі Інтернет;
- сприйняття електронної комерції як частки життя;
- розвиток електронної торгівлі завдяки розвитку соціальних мереж;
- широке застосування новітніх способів платежів;
- конвергенція традиційного та електронного бізнесу, одержання на цій основі синергетичного ефекту.

Можна надати такі рекомендації стосовно стимулювання розвитку електронної комерції в Україні:

- удосконалення правового регулювання ринку електронної комерції в Україні, в тому числі інтеграції у світове правове поле сфері електронного бізнесу;
- інформатизація суспільства стосовно переваг та можливостей електронної комерції;
- спрощення оподаткування суб'єктів господарської діяльності, що є гравцями електронного ринку;
- підтримка та контроль за безпекою обміну електронними даними тощо.

Однак не треба перебільшувати значущість та можливості, що надає електронна комерція, доцільним є аналіз і нівелювання основних її недоліків:

- недостатня безпека даних, що передаються через Internet – комп'ютерні підробки і шахрайство та порушення таємниці особистого життя в умовах можливості чіткої фіксації хто, що, коли і в кого купував;
- якість комунікацій (розвиток мережі комунікацій, мала пропускна спроможність каналів та низька швидкість передачі інформації), особливо характерна для вітчизняного сегмента електронної комерції;
- мале поширення автоматизованих систем управління виробничою, торговельною, фінансовою діяльністю корпоративного рівня;
- невизначеність реального існування контрагента;
- незнання правил ведення іноземного бізнесу;
- відсутність в окремих випадках універсальних стандартів взаємодії та сумісності при роботі в глобальній мережі;
- невизначеність низки юридичних та фінансових питань, зокрема захист прав інтелектуальної власності та прав споживачів, вимоги до форми угод, їх юрисдикцію і відповідальність за неналежне виконання, захист інформації, регулювання криптографії, тарифи на виконання операцій, оподаткування угод та митні тарифи [9, с. 14].

Електронна комерція – це вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних та комунікаційних технологій [10, с. 24], отже, визначення проблем та перспектив її розвитку є досить актуальним.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що нами здійснено наступне:

- виявлено та охарактеризовано основні етапи еволюції інформаційних технологій;
- узагальнено етапи еволюції електронної комерції у світі;
- систематизовано етапи еволюції електронної комерції в секторі B2C;
- висвітлено основні тенденції розвитку електронної комерції;
- надано рекомендації стосовно стимулювання розвитку електронної комерції в Україні;
- розглянуто основні недоліки електронної комерції на сучасному етапі.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка системи електронної комерції підприємств, дослідження правового регулювання взаємин в електронному бізнес-просторі, аналіз перспектив розвитку ринку електронної комерції у світі та за окремими регіонами.

Список літератури

1. Кудіна, О. Ю. Розвиток електронної торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного простору [Текст] / О. Ю. Кудіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1(4). — С. 196-202.
2. Креденець, О. В. Стан і тенденції розвитку електронної роздрібної торгівлі в українському секторі мережі Internet [Текст] / О. В. Креденець // Вісник Львівської комерційної академії. — 2011. — № 34. — С. 268-272.
3. Клейнер, Я. С. Новые информационные технологии в менеджменте / Я. С. Клейнер, И. Ю. Древицкая, В. В. Дорофиев. — Х: Основа, 2002. — 106 с. — ISBN 5-7339-0300-7
4. Самойленко, С. В. Реклама в Интернете: реалии и «виртуалии». [Текст] / В. Самойленко. // Маркетинг и реклама. - 2004. - N1. - С. 35-4 - ISBN 5-7805-0709-0.
5. Стрелец, И. А. Новая экономика и информационные технологии / И. А. Стрелец. - М.: Экзамен, 2003. - 254 с. - ISBN 5-94692-216-5
6. Глобальные компьютерные сети [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bourabai.ru/einf/chapter116.htm>.
7. Полковников, Е. В. Материалы к курсу по электронной коммерции [Электронный ресурс] / Е. В. Полковников. — Владивосток. — 2002. — Режим доступа: http://www.kpmit.dvgu.ru/library/polkovnikov_lectures_ecommerce/index.phtm.
8. Холмогоров, В. Интернет-маркетинг. Краткий курс / В. Холмогоров. — 2-е издание — СПб.: Питер, 2005. — 272 с.
9. Шалева, О. І. Електронна комерція: навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 216 с.
10. Тардаскіна, Т. М. Електронна комерція : навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. — Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. — 244 с.

References

1. Kudina, O. Yu. (2011). Rozvytok elektronnoi torhivli v umovakh stanovlennia hlobalnoho informatsiinoho prostoru. Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu, 1(4), 196-202.
2. Kredets, O. V. (2011). Stan i tendentsii rozvytku elektronnoi rozdrubnoi torhivli v ukrainskomu sektori merezhi Internet. Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii, 34, 268-272.

-
3. Klejnep, Ja. S., Dpevickaja, Ju., Dopofienko, V. V. (2002). *Novye infomacionnye tehnologii v menedzhmente*. – Kharkiv : Osnova.
 4. Samojlenko, S. V. (2004). *Reklama v Internete: realii i «virtualii»*. *Marketing i reklama*, 1, 35-40.
 5. Strelec, I. A. (2003). *Novaja jekonomika i informacionnye tehnologii*. Moskow : Jekzamen.
 6. *Global'nye komp'juternye seti (n.d.)*. Rezhim dostupu: <http://bourabai.ru/einf/chapter116.htm>.
 7. Polkovnikov, E. V. (2002). *Materialy k kursu po jelektronnoj kommercii*. Vladivostok. Retrieved from: http://www.kpmit.dvgu.ru/library/polkovnikov_lectures_ecommerce/index.phtm.
 8. Kholmohorov, V. (2005). *Ynternet-marketynh. Kratkyi kurs*. SPb.: Pyter.
 9. Shaleva, O. I. (2011). *Elektronna komertsii*. Kyiv : Tsentri uchbovoi literatury.
 10. Tardaskina, T. M., Strelchuk Ye. M., Tereshko, Yu. V. (2011). *Elektronna komertsii*. Odesa : ONAZ im. O. S. Popova.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2014 р.

Юлія Геннадіївна БОЧАРОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського(м. Кривий Ріг)
E-mail: u.g.bocharova@list.ru

**КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК СТРАТЕГІЧНА АЛЬТЕРНАТИВА
КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Бочарова, Ю. Г. Конкурентне співробітництво як стратегічна альтернатива конкуренції в умовах глобалізації [Текст] / Юлія Геннадіївна Бочарова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 298-303. ISSN 1993 – 0259.

Анотація

У статті розглянуто сутність, функції та сучасні моделі конкуренції. Проаналізовано зміни та визначено особливості конкуренції в умовах глобалізації. Встановлено, що: 1) конкуренція є невід'ємним атрибутом розвитку; 2) сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння сутності поняття «конкуренція» - виділяють три підходи до розуміння сутності цього терміну: поведінковий (конкуренція розглядається як зіткнення, боротьба, змагання суб'єктів господарювання), структурний (конкуренція розглядається через сукупність факторів, які визначають та впливають на розвиток підприємств) та функціональний (конкуренція розглядається через її роль та функції в економіці); 3) під впливом процесу глобалізації відбуваються як якісні, так і кількісні зміни - до кількісних особливостей конкуренції в умовах глобалізації належать збільшення кількості суб'єктів та об'єктів конкуренції, до якісних – зміна суб'єктів, об'єктів, принципів, форм, методів та характеру конкуренції, розвиток конкурентного співробітництва; 4) конкуренція в ринковій економіці виконує наступні функції: регульовальну; аллокаційну; адаптаційну (стимулювальну); інтеграційну; контролю; 5) сьогодні фіксується посилення зв'язку між конкуренцією та співробітництвом, які поєднуються у найрізноманітніших комбінаціях. Обґрунтовано необхідність розгляду конкурентного співробітництва як стратегічної альтернативи конкуренції в умовах глобалізації. Встановлено, що взаємодія між суб'єктами конкурентних відносин, яка реалізується за допомогою стратегії конкурентного співробітництва, дозволяє не лише досягти синергетичного ефекту, але й змінити характер конкурентної «гри» з антагоністичного на неантагоністичний, і, як наслідок, забезпечити вигравш від такої взаємодії для кожного із зазначених суб'єктів, найбільш ефективний розвиток галузі, найкраще задоволення потреб споживачів та ін.

Ключові слова: глобалізація; конкуренція; співробітництво; конкурентне співробітництво; кооперація.

Yulia Gennadiivna BOCHAROVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of International Economics and Tourism,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi
E-mail: u.g.bocharova@list.ru

**THE COMPETITIVE COOPERATION AS STRATEGIC ALTERNATIVE OF THE COMPETITION
UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS**

Abstract

In the article the essence, functions and models of competition are considered. Changes and features of competition in the context of globalization are identified. It has been found out that: 1) competition is an inherent part of development; 2) there is no single approach to understanding the essence of the concept of "competition" today - there are three approaches to understanding the essence of the term: behavioral (competition is seen as a clash, struggle, competition of business entities), structural (the competition is viewed through the totality of the factors determining and influencing enterprise development) and functional (competition is considered in terms of its role

and function in the economy); 3) under the influence of the process of globalization both qualitative and quantitative changes take place - quantitative characteristics of competition in the context of globalization include the increase of number of subjects and objects of competition, quality characteristics include change of subjects, objects, principles, forms, methods and nature of competition, the development of competitive cooperation; 4) competition in a market economy performs the following functions: adjustable; allocative; adaptation (stimulating); integration; controlling; 5) today it is fixed the strengthening of the links between competition and cooperation, which are combined in a variety of combinations. The necessity of analyzing the competitive cooperation as a strategic alternative of the competition in the context of globalization is considered. It has been found out that interaction between the subjects of competitive relationship which is implemented through competitive cooperation strategy allows not only to achieve a synergetic effect, but also a change in the competitive nature of "play" from antagonistic to non-antagonistic. And as a result it allows assuring the positive result from this interaction for each of these subjects, the most effective development of the industry, the best meeting the needs of consumers and so on.

Keywords: globalization, competition, collaboration, competitive cooperation, cooperation.

JEL classification: F120

Вступ

Незважаючи на той факт, що перші цілісні положення теорії конкуренції були сформульовані в середині XVIII століття та розвинені такими видатними вченими, як С. Кoen, П. Кругман, А. Курно, К. Маркс, А. Маршал, Дж. Міль, Р. Нельсон, Р. Парк, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, С. Уінтер, Ф. Хайєк, Е. Чемберлен, Й. Шумпетер та ін., сьогодні як з боку наукової спільноти, так і з боку представників бізнесу продовжує спостерігатися значний науковий та практичний інтерес до цього феномену. Як стверджують Н. М. Нілова та Т. О. Семененко, «...XX ст. у світовому економічному розвитку без сумніву можна назвати століттям конкуренції. Саме у цей час конкуренція як явище набуло міжнародної та глобальної значущості» [1]. Інтерес до феномену конкуренції обумовлений тим, що: 1) конкуренція є невід'ємним атрибутом розвитку; 2) конкуренція як атрибут розвитку, який «...неможливий поза часом» [2, с. 105], постійно видозмінюється та еволюціонує під впливом глобалізаційних процесів паралельно із змінами, які відбуваються в умовах господарювання. Таким чином, сьогодні існує нагальна потреба у дослідженні та визначенні особливостей конкуренції в умовах глобалізації.

Визначенню особливостей конкуренції в умовах глобалізації присвячено роботи Чернеги О. Б.[3], Козловської О. В., Акерман Е. Н. [4], Шнипко О. С. [5], Гончарук Т. І.[6], Портера М., Мура Дж., Норде Р., Поленске К., Брандербурґера А. та Нейбаффа Дж. [7] та ін. Однак, незважаючи на внесок зазначених вище вчених, сьогодні особливості конкуренції визначені досить фрагментарно, потребують подальшого аналізу та розвитку.

Мета та завдання статті

Беручи до уваги все зазначене вище, ми окреслили мету нашої роботи як визначення кількісних та якісних особливостей конкуренції в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Етимологічно слово «конкуренція» походить з латинської мови, від латинського «*concurrere*», яке означає «стикатися», «зіштовхуватися» [8], і в найбільш широкому значенні розуміється як боротьба між економічними суб'єктами за володіння, розпорядження та використання економічних благ.

Однак, як свідчить проведений аналіз[1-12], сьогодні можна виокремити три найбільш розповсюджених підходи до розуміння сутності поняття «конкуренція»:

1. Поведінковий, у межах якого конкуренція розглядається як зіткнення, боротьба, змагання суб'єктів господарювання. Під впливом процесу глобалізації відбуваються зміни суб'єктів, які беруть участь у конкурентній боротьбі. Так сьогодні сформовано підґрунтя для перенесення уваги дослідників з вивчення конкуренції між товаровиробниками до її проявів на мезо- та макрорівні. Таким чином, нині об'єктом аналізу є не тільки конкуренція на мікрорівні, а й конкуренція на квазімікро-, мезо-, квазімезо-, макро- та глобальному рівнях (рис. 1).

2. Структурний – акцентує увагу на аналізі структури ринку та конкурентного середовища, тобто тих факторів, які визначають та впливають на розвиток підприємств в умовах конкуренції. На сьогодні теоретично обґрунтовані особливості чотирьох класичних моделей конкуренції: досконалої (чистої), монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії.

3. Функціональний – акцентує увагу на ролі конкуренції в економіці. На сьогодні теоретично доведено, що конкуренція в ринковій економіці виконує наступні функції: регульовальну – регулює діяльність економічних суб'єктів шляхом формування низки можливостей та обмежень для їх

функціонування на тому або іншому ринку; аллокаційну – виступає гарантом дотримання критерію «максимальної віддачі» та ефективного використання суб'єктами ринку ресурсів та благ; адаптаційну (стимульовальну) – змушує агентів ринку до постійного розвитку та інновацій; інтеграційну – змушує агентів ринку до взаємодії; контролю – змушує суб'єктів ринку дотримуватися єдиних правил і норм конкурентної поведінки.

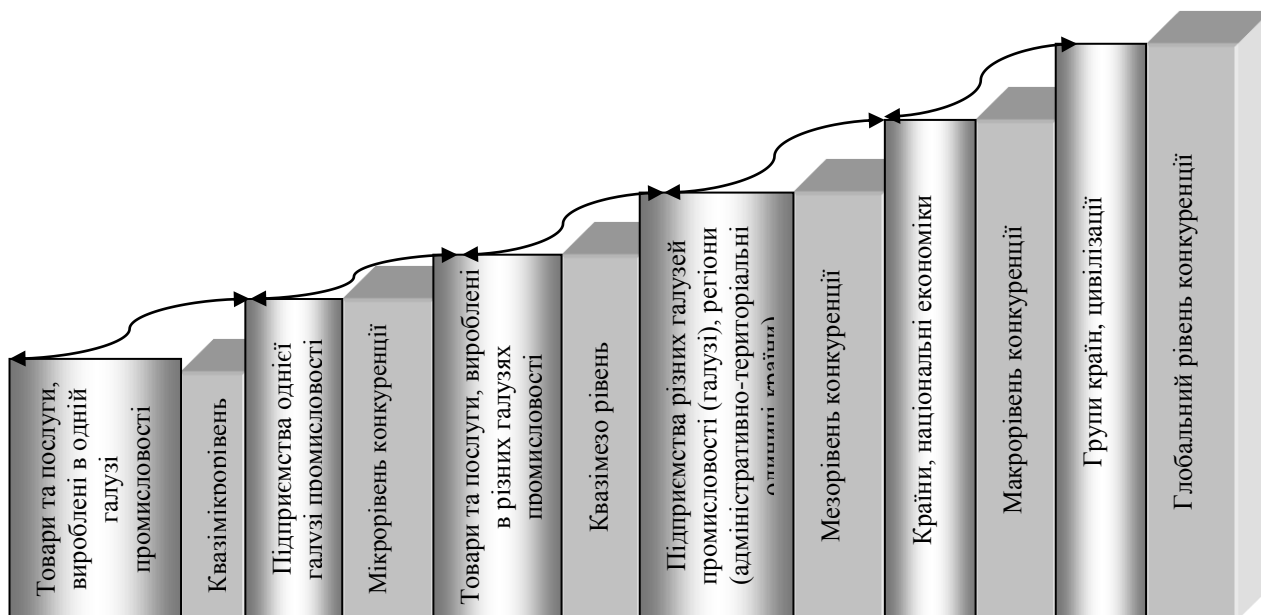


Рис. 1. Суб'єктна структура конкурентних відносин в умовах глобалізації [3]

Як наголошує Фатхутдінов Р. А., сьогодні фіксуються зміни не лише у розумінні сутності поняття «конкуренція», але й у характері конкуренції як рушійної сили та результату процесу розвитку. Такі зміни, як зазначає дослідник, тісно пов'язані «... із якісними змінами об'єктів, появою нових суспільних форм інновацій, а також трансформацією внутрішніх та зовнішніх зв'язків між цими об'єктами» [9, с. 81] і суб'єктами суспільних відносин. У зв'язку із цим багато вчених-економістів, які займаються проблемами конкуренції, слушно зауважують, що характер конкуренції на сучасному етапі розвитку визначається такими об'єктивними процесами, як «...глобалізація, поляризація ринків... процес розмивання галузевих меж, зростання технологізації у формі швидкого розширення інформаційних та комунікаційних технологій, дерегулювання ринків» [6], змін у факторних витратах, змін у технологіях та ін. При цьому вони зазначають, що під впливом цих об'єктивних тенденцій на сучасному етапі розвитку світового господарства конкуренція характеризується такими особливостями: одночасність, багатоаспектність; динамізм, агресивність [6, с. 141-142].

А. Брандербургер та Дж. Нейбафф, намагаючись підкреслити зміни, які відбуваються у конкурентних відносинах у період глобалізації, її дуалістичний характер, навпаки, акцентують увагу на зростаючому комплементарному зв'язку між конкуренцією та співробітництвом і, як наслідок, появою теорії «співконкуренції» (співробітництво плюс конкуренція), яка, на їх думку, найкращим чином відображає сучасні тенденції розвитку. Так, Брандербургер А. та Нейбафф Б. стверджують: «...Бізнес – це співробітництво, коли мова йде про випікання пирога, і конкуренція – коли стоїть питання про його поділ. Іншими словами, це Війна за Мир» [7, с. 15]. При цьому вони зазначають, що «...У світі, де бізнес – війна, є переможці та переможені... Однак сучасне ділове спілкування зовсім інше: необхідно уважно слухати клієнтів, співпрацювати з постачальниками, створювати команди, стратегічні партнерства навіть із конкурентами... Комбінація конкуренції та співробітництва передбачає більш динамічні взаємовідносини між сторонами, ніж ... «конкуренція» та «співробітництво» самі по собі.... Ми повинні конкурувати та співпрацювати одночасно» [7]. Аналогічної думки дотримується Л. І. Федулова, яка стверджує, що в умовах глобалізації відбувається зміна парадигм конкуренції – відбувається заміна принципу «конкуренція з усіма, а співробітництво з обраними» на принцип «конкуренція з обраними, а співробітництво з іншими» [10]. Поділяючи думку про розвиток в умовах глобалізації стратегій, які поєднують конкуренцію та співробітництво, Дж. Ф. Мур розробив теорію «коеволюції» [5, с. 39-40], у межах якої середовище бізнесу розглядається як «...живе природне середовище (екологічну екосистему), у якому відбувається не тільки боротьба, але й еволюція, співробітництво та взаємозалежність.... У ній об'єднані вплив зовнішнього середовища, конкуренції та еволюції...» [5, с. 39-40]. Дотримуючись схожих поглядів, Р. Норде вводить для характеристики сучасного стану конкуренції поняття «кооперація» [5,

с. 42]; К. Поленське розглядає конкуренцію як єдність трьох процесів: власне конкурентної боротьби, кооперації та співробітництва [5, с. 42-43] та ін. Ульяновченко Ю. О. зазначає, що «...зміст конкуренції полягає не в тому, щоб знищити суперника, і не в тому, щоб компанії-суперники виснажували свої сили у війнах за споживача. Мета конкуренції полягає в забезпеченні ефективного розвитку галузі і оптимальному задоволенні потреб ринку. З цього неминуче випливає висновок про те, що в компаніях-конкурентах є не тільки особисті, а й спільні інтереси [11]. Аналогічні погляди має Котляров І. Д., який стверджує: «Успіх підприємства у сучасних ринкових умовах визначається його спроможністю організувати ефективну взаємодію із зовнішнім середовищем. У літературі по маркетингу така взаємодія у явній та неявній формі поділяється на «позитивну» (відносини співробітництва, які фірма будує із постачальниками, кінцевими споживачами та маркетинговими посередниками) та «негативну» (відносини суперництва, які виникають у компанії з її конкурентами)» [12, с. 83].

Як зазначає Ніколь Голер фон Равенсбург, в умовах глобалізації одночасно діють дві групи факторів: фактори, які стримують розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва ("Pull" factors), та фактори, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва ("Push" factors). Так, до факторів, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва, він відносить: розвиток інформаційних технологій, розвиток глобалізації та інтернаціоналізації, специфіку сучасного етапу розвитку та маркетингових циклів, підвищення вимог постачальників – тенденція до прийняття системних рішень; до факторів, які стримують розвиток підприємницьких мереж та кооперації – доступ до ринків та ресурсів, переваги спеціалізації та виробничі витрати, фактор часу (економія часу), переваги трансакційних витрат, наявність ефекту кривої досвіду [13].

Як стверджує Котляров І. Д., «історично склалося уявлення про конкуренцію як про неперервну боротьбу між підприємствами за одного і й того самого споживача. Будь-які спроби мінімізувати напруження конкурентної боротьби... розглядаються як антиринкові та переслідуються за законом)... співробітництво між компаніями, яке організоване у формі, яка не перешкоджає конкуренції, дозволило б заощадити ресурси підприємств... та поліпшити якість обслуговування споживача.... Таке співробітництво можна реалізувати шляхом взаємодії у тих напрямках, у яких інтереси компаній збігаються ... - це загальні цілі, при збереженні суперництва при досягненні цілей окремих компаній – приватних цілей. До загальних цілей відносяться наступні: 1) протидія конкурентам із інших галузей, які пропонують на цільовому ринку певної галузі товари-субститути; 2) створення єдиних стандартів обслуговування споживачів та контроль над їх дотриманням; 3) лобіювання інтересів галузі; 4) спільне обслуговування споживачів; 5) ведення конкуренції добросовісними методами. Приватними цілями є: 1) протидія конкурентам, які намагаються звабити покупців; 2) нарощування частки ринку; 3) збільшення обсягів продажів» [12, с. 84-85]. При цьому Котляров І. Д. звертає увагу на те, що «Ведення конкуренції добросовісними методами складає мінімальний рівень співробітництва з конкурентами, у якому зацікавлене кожне галузеве підприємство. Мова йде про готовність до дотримання неписаних норм цивілізованого ведення бізнесу і відмову від агресивних дій проти конкурентів. Таким чином, у діяльності кожної компанії можна прослідкувати прагнення до конкуренції (досягнення приватних цілей) і до кооперації (досягнення загальногалузевих цілей). Ці тенденції можуть поєднуватися у роботі компаній у найрізноманітніших комбінаціях, але загалом такі комбінації відображають традиції, що склалися у певній галузі» [12, с. 86], «...будь-яка галузь за критерієм типового для підприємств, що її складають, поєднання готовності до конкуренції та до кооперації може бути віднесена до одного з чотирьох типів...»: монополії, хижацької конкуренції, картельної угоди та ефективної конкуренції [11, с. 86] (рис. 2).

Конкуренція	Кооперація	
	Відсутня	Наявна
Відсутня	Монополія	Картельна угода
Наявна	Хижацька конкуренція	Ефективна конкуренція

Рис. 2. Галузева матриця «кооперація-конкуренція»[11]

Як стверджує Котляров І. Д., найбільш ефективною є стратегічна альтернатива, яка передбачає гармонійне поєднання конкуренції та кооперації, оскільки «...саме ця форма конкуренції забезпечує як найбільш ефективний розвиток галузі, так і найкраще задоволення потреб клієнтів за рахунок наявності конструктивного співробітництва між компаніями. Конкуренти сприймаються при такому підході не як вороги, а як суперники та партнери» [12]. Таким чином, взаємодія між суб'єктами конкурентних відносин, яка реалізується за допомогою стратегії конкурентного співробітництва, дозволяє не лише досягти синергетичного ефекту, але й змінити характер конкурентної «гри» з антагоністичного на

неантагоністичний, і, як наслідок, забезпечити виграш від такої взаємодії для кожного із зазначених суб'єктів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки:

1. Сучасна конкуренція набуває ознак глобальної та характеризується низкою специфічних ознак та особливостей.

2. До кількісних особливостей конкуренції в умовах глобалізації належать збільшення кількості суб'єктів та об'єктів конкуренції, до якісних – зміна суб'єктів, об'єктів, принципів, форм, методів та характеру конкуренції, розвиток конкурентного співробітництва.

3. Конкурентне співробітництво є важливою стратегічною альтернативою конкуренції в умовах глобалізації, що дозволяє досягти синергетичного ефекту, забезпечити виграш від взаємодії для кожного із суб'єктів конкуренції.

Список літератури

1. Нілова, Н. М. Конкуренція: дослідження теоретичного підґрунтя [Електронний ресурс] / Н. М. Нілова, Т. О. Семененко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України . - 2012. - Вип. 36. - С. 117-125. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pprbsu_2012_36_15.pdf.
2. Філіпенко, А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
3. Чернега, О. В. Конкурентоспроможність національної економіки: цивілізаційні виміри та особливості управління в умовах глобалізації / [О. В. Чернега, Ю. Г. Бочарова. М-во освіти і науки, молоді та спорту України]. – Донецьк: ООО «Східний видавничий дім», 2011. – 348 с.
4. Козловская, О. В. Конкурентоспособность как системообразующее свойство региона / О. В. Козловская, Е. Н. Акерман // Вестник Томского государственного университета. - Экономика. - 1(2). - 2008. - С. 41-46.
5. Шнипко, О. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку / О. Шнипко // Економіка і прогнозування : Науково-аналітичний журнал . - 01/2005 . - №1 . - С.33-44.
6. Гончарук, Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. І. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 2. — С. 130—145.
7. Бранденбургер, А. Co-operation. Конкурентное сотрудничество в бизнесе: / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф. – М.: ООО «Кейс» : ООО «Омега-Л», 202. – 352 с.
8. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
9. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. - М.: Маркетинг, 2002. – 892с.
10. Федулова, Л. И. Производственная кооперация предприятий Украины и Российской Федерации [Електронний ресурс] / Л. И. Федулова. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/1929-proizvodstvennaya-kooperaciya-predpriyatij-ukrainy-i-rossii.html>.
11. Ульяновченко, Ю. О. Конкуренція та конкурентне середовище в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / Ю. О. Ульяновченко // Теорія та практика державного управління . - 2012. - Вип. 3. - С. 301-310. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpu_2012_3_43.pdf.
12. Котляров, И. Д. Сотрудничество с конкурентами как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия / И. Д. Котляров // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление № 2 / 2010, С.83-90
13. Ravensburg, N. G. Economic and other benefits of the entrepreneurs' cooperative as a specific form of enterprise cluster [Електронний ресурс] / N. G. Ravensburg. – Режим доступу: [http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20 cooperative.pdf](http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20cooperative.pdf).

References

1. Nilova, N. M., Semenenko T. O. (2012). Konkurentsiia: doslidzhennia teoretychnoho pidgruntia. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy, 36, 117-125. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pprbsu_2012_36_15.pdf.
2. Filipenko, A. S. (2007). Hlobalni formy ekonomichnoho rozvytku: istoriia i suchasnist. Kyiv: Znannia.
3. Chernenha, O. V. & Bocharova Yu. H. (2011). Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: tsyvilizatsiini vymiry ta osoblyvosti upravlinnia v umovakh hlobalizatsii. Donetsk: ООО «Skhidnyi vydavnychiy dim».
4. Kozlovskaja, O. V. & Akerman, E. N. (2008). Konkurentosposobnost' kak sistemoobrazujushhee svojstvo regiona. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta, 1(2), 41-46.
5. Shnyupko, O. (2005). Konkurentsiia yak spetsyfychna forma konfliktu i spivisnuvannia subiektiv rynku. Ekonomika i prohnozuvannia : Naukovo-analitychnyi zhurnal, 1, 33-44.

-
6. Honcharuk, T. I. (2004). *Konkurentsiia: suchasna ekonomichna kharakterystyka ta osoblyvosti. Aktualni problemy ekonomiky*, 2, 130-145.
 7. Brandenburger, A. & Nejlbaff, B. (2002). *Co-operation. Konkurentnoe sotrudnichestvo v biznese*. Moskow: Kejs; Omega-L.
 8. *Bol'shoj jekonomicheskij slovar'*. (2008). Moskow.: Institut novoj jekonomiki.
 9. Fathutdinov, R. A. (2002). *Konkurentosposobnost' organizacii v uslovijah krizisa: jekonomika, marketing, menedzhment*. Moskow: Marketing.
 10. Fedulova, L. I. (n.d.). *Proizvodstvennaja kooperacija predpriyatij Ukrainy i Rossijskoj Federacii*. Retrieved from: <http://instituciones.com/general/1929-proizvodstvennaya-kooperaciya-predpriyatij-ukrainy-i-rossii.html>.
 11. Ulianchenko, Yu. O. (2012). *Konkurentsiia ta konkurentne seredovyshe v ahrarnomu sektori ekonomiky. Teoriiia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, 3, 301-310. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpdu_2012_3_43.pdf.
 12. Kotljarov, I. D. (2010). *Sotrudnichestvo s konkurentami kak instrument povyshenija jeffektivnosti dejatel'nosti predpriyatija. Izvestija Dal'nevostochnogo federal'nogo universiteta. Jekonomika i upravlenie*, 2, 83-90.
 13. Ravensburg, N. G. (2011). *Economic and other benefits of the entrepreneurs cooperative as a specific form of enterprise cluster*. Retrieved from: <http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20cooperative.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Андрій Сергійович МАЛОВИЧКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла-Туган-Барановського

ДО ПИТАННЯ ПРО ІНДЕКСАЦІЮ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Маловичко, А. С. До питання про індексацію світової економіки [Текст] / Андрій Сергійович Маловичко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 304-308. ISSN 1993 – 0259.

Анотація

У статті розглянуто деякі зі світових індексів, на основі яких будуються рейтинги країн, що дозволяє оцінити їх роль на світовій арені та міру залучення до таких сучасних процесів, як глобалізація, інтеграція, інтернаціоналізація виробництва та ін. Особлива увага приділена методиці та особливості побудови таких індексів, складність якої полягає у наявності широкого спектру показників різних сфер державної діяльності, що входять до складу індексів. Різноманітність даних та масштаби деяких економік не дозволяють стандартизувати деякі показники, у такому випадку необхідно застосовувати метод панельної нормалізації, що описується у статті. Підкреслюється, що існуюча методика не є еталом для будь-якого рейтингу, бо кожний з них має свої особливості залежно від набору показників, що входять до його складу: такі з представлених у статті показників, як індекс якості життя та індекс задоволеності життям, розраховуються на основі експертних оцінок. Також у статті розглянута методика побудови таких значущих індексів, як KOF-індекс глобалізації, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс людського розвитку, індекс задоволеності життям, індекс якості життя.

Ключові слова: індекс, світовий рейтинг, KOF-індекс глобалізації, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс людського розвитку, індекс задоволеності життям, індекс якості життя.

Andriy Serhiyovych MALOVYCHKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi

TO THE QUESTION OF THE WORLD ECONOMY INDEXING

Abstract

This article discusses some of the world's indices. They have become the basis for the ratings of the countries that allow to evaluate their role on the world stage and extent of their involvement into such modern processes as globalization, integration, internationalization of production and so on. Special attention is paid to the methods and features of these indexes, the complexity of which is caused by the presence of a wide range of different indicators of public activities that make up the index. The variety of data and scales of some economies do not allow to standardize some parameters. In this case it is necessary to apply the method of normalization of the panel, which is described in the article. It is emphasized that the present method is not standard for any rating, because each of them has its own characteristics depending on the set of indicators that are part of it. There are the indicators that are presented in the article: the index of quality of life and life satisfaction index. They are calculated on the basis of expert opinion. Also in this paper it has been considered the method of construction of such important indices as KOF-index of globalization, global competitiveness index, index of human development, life satisfaction index, the index of quality of life.

Keywords: index; world ranking; KOF-index of globalization; global competitiveness index; index of human development; life satisfaction index; the index of quality of life.

Вступ

Рівень та якість життя в країні визначаються великою кількістю показників, в першу чергу тривалістю життя, станом навколишнього середовища, рівнем захворюваності різними хворобами, рівнем безробіття та ін. На сьогоднішній день все більше вчених схиляються до того, що визначення рівня розвитку будь-якої держави необхідно проводити виходячи з комплексу характеристик, які враховували б різні аспекти соціальної, економічної і навіть духовної сфери життя суспільства та держави.

Розгляду особливостей індексації світової економіки присвячені роботи Т. Ю. Черкашиної, Л. М. Капіци, Дж. Тернера та інших.

Особливості індексації світової економіки необхідно розглядати, як інструмент для подальшого удосконалення методики виміру різноманітних показників, що впливають на роль певної держави на світовій арені.

Мета статті

Головною метою даної статті є розгляд найбільш впливових індексів, що відображають рівень розвитку країн світу на сучасному етапі розвитку світового порядку

Виклад основного матеріалу дослідження

Для найбільш чіткого уявлення про рівень розвитку тієї або іншої держави в цілому були введені різні системи класифікації, в основі кожної з яких покладені певні характеристики, за якими країни можна порівняти між собою. Основними рейтинговими класифікаціями є:

1. Рейтинг країн за рівнем глобалізації;
2. Рейтинг країн за рівнем конкурентоспроможності;
3. Рейтинг країн за рівнем соціально-економічного розвитку;
4. Рейтинг країн за обсягом ВВП на душу населення;
5. Рейтинг країн за рівнем задоволеності життям та ін.

Розглянемо сутність та логіку побудови основних рейтингових індексів країн.

Усі індекси розраховуються для окремих країн, однак іноді виконуються розрахунки для регіонів та світу в цілому. Розробники рейтингів притримуються однієї принципової схеми побудови індексів, змінюючи набір індикаторів, способи їх стандартизації та агрегування. Узагальнюючи логіку, що покладена до основи розрахунків всіх індексів, можна виділити п'ять методичних кроків, необхідних для визначення кінцевого значення індексів.

1. На основі теоретичної концепції індексу визначаються індикатори та показники, які увійдуть до індексу, а також, у деяких випадках, до субіндексів.;

2. У зв'язку з тим, що всі показники різномірні а розміри деяких з них залежать від масштабів економіки країни та чисельності її населення, вчені вдаються до процедури стандартизації: абсолютні значення показників поділяють на цифру, що означає величину ВВП чи чисельність населення країни в певний рік. Проте ряд показників не підлягає стандартизації, бо теоретично не залежать від названих факторів. [1];

3. Щоб отримати можливість робити порівняння країн у часі, значення окремих змінних піддаються процедурі панельної нормалізації (panel normalisation). Для розрахунку деяких індексів використовують формулу

Помилка! Не можна створювати об'єкт із кодів полів редагування. (1)

у випадку, якщо значення показника корелює з індексом позитивно, і формулу

$$y = (V_{\max} - V_i) / (V_{\max} - V_{\min}) \quad (2)$$

якщо – негативно. У цій формулі V_{\max} , V_{\min} - максимальне та мінімальне значення змінної за весь час спостереження для всіх країн, V_i - початкове значення змінної в конкретному році для конкретної країни, для якої розраховується індекс, а y – панельно нормалізоване значення даної змінної. Однією з причин, чому такий спосіб нормалізації використовується не завжди і не для всіх індексів, є потенційна необхідність роботи перерахування за умови додавання нових даних, якщо ці значення змінять значення V_{\max} та V_{\min} . Проте саме панельна нормалізація дозволяє співвіднести між собою показники окремих країн як у часі, так і в міжкраїнному порівнянні. [2];

4. Визначення питомої ваги для індивідуальних змінних, частних індексів та субіндексів. У більшості випадків це роблять на основі факторного аналізу (метод головних компонент) та даних щодо частки дисперсії, що пояснюється змінними та факторами.;

5. Розрахунок значення індексу та визначення рейтингу країн у кожному році спостереження.

Необхідно відзначити, що у кожному з індексів представлена послідовність кроків реалізується с власними особливостями.

KOF-індекс глобалізації

На сьогоднішній день існує чотири індекси глобалізації, що дозволяють побудувати рейтинга країн за ступенем залученості у глобальні потоки: індекс глобалізації А. Т. Kearney, KOF-індекс глобалізації, індекс глобалізації CSGR та Global Index. Найпоширенішим є KOF-індекс глобалізації, запропонований Швейцарським економічним інститутом.

KOF-індекс глобалізації включає три виміри глобалізації: економічне, політичне та соціальне. Економічна глобалізація включає в себе обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, обмеження і податки на міжнародну торгівлю і т.ін. Субіндекс економічної глобалізації має два частних індекси, що відображають не тільки фактичні економічні потоки, а й обмеження на переміщення товарів, послуг та капіталів з використанням даних щодо прихованих бар'єрів для імпорту, середньої тарифної ставки, податках на міжнародну торгівлю [3]. Саме ці показники негативно корелюють з рівнем глобалізації.

Соціальна глобалізація виражається через рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, що проживає на території країни, міжнародний туризм, обсяг телефонного трафіку, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури і т. ін. Вона включає три частних індекси, що відображають персональні контакти, інформаційні потоки та культурну близькість. Індекс персональних контактів фіксує прямий вплив індивідів, що живуть в різних країнах, тоді як індекс інформаційних потоків вимірює обмін ідеями та символами [4]. Культурна близькість – найбільш важкий для емпіричної фіксації вимір глобалізації.

Політична глобалізація вимірюється такими показниками, як членство держави в міжнародних організаціях, участь у міжнародних місіях, кількість іноземних посольств в країні і т. ін

Після стандартизації кожна змінна піддається панельній нормалізації. Індекс глобалізації розраховується як сума зазначених складових з ваговими коефіцієнтами 36%, 39% і 25% відповідно. [3] Індекси економічної, соціальної та політичної глобалізації, так само як і загальний індекс, розраховуються з використанням зважених індивідуальних рядів даних, а не на базі агрегованих частних індексів глобалізації більш низького рівня.

Індекс глобальної конкурентоспроможності

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) розраховується за методикою Світового економічного форуму, що заснована на комбінації доступних статистичних даних та результатів опитування керівників крупних компаній. Конкурентоспроможність національних економік визначається чисельними факторами: на стан економіки негативно впливають неефективне управління державними фінансами, високий рівень інфляції та ін., а позитивний вплив здійснюють розвинена транспортна система, рівень захисту прав споживачів і т.д. Разом з інституціональними факторами важливе значення мають рівень освіти, підвищення кваліфікації робочої сили, відкритий доступ до нових знань та технологій.

Індекс глобальної конкурентоспроможності включає два індекси, на основі яких складається рейтинг: індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) та індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), що у сумі розраховуються на базі 113 змінних. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній, що дозволяє охопити широке коло впливаючих на бізнес-клімат факторів, та на одну третину – зі статистичних даних та результатів дослідження, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями. Усі змінні поєднані у 12 груп показників, що визначають національну конкурентоспроможність [5]:

- якість інститутів;
- інфраструктура;
- макроекономічна стабільність;
- охорона здоров'я та початкова освіта;
- вища освіта та професійна підготовка;
- ефективність ринку товарів та послуг;
- ефективність ринку праці;
- розвиненість фінансового ринку;
- рівень технологічного розвитку;
- розмір внутрішнього ринку;
- конкурентоспроможність компаній;
- інноваційний потенціал.

Вибір саме цих змінних обумовлений теоретичними та емпіричними дослідженнями - не один з факторів не в змозі самостійно забезпечити конкурентоспроможність економіки. Таким чином, найбільш

конкурентоспроможними є економіки тих країн, що мають змогу проводити всеосяжну політику, враховуючи весь спектр факторів та взаємозв'язків між ними.

Індекс задоволеності життям

Індекс задоволеності життям (Satisfaction with Life Index) – комбінований показник, що відображає рівень суб'єктивного добробуту людей в країнах світу. На сьогодні рівень задоволеності життям є одним з найважливіших об'єктів досліджень в галузях соціології, економіки та державного управління. Показники задоволеності життям є певною альтернативою показникам економічного зростання, бо мають набагато більше спільного з реальним життям людей, ніж абстрактні економічні теорії. [6]

Індекс задоволеності життям позиціонується як глобальна проекція суб'єктивного добробуту людей на планеті та базується на статистичних даних досліджень різноманітних суспільних процесів. Протягом дослідження аналізуються показники, що надані ООН, Світовим Банком, ОСЕР, СТО, Gallup, Economist Intelligence Unit, New Economics Foundation та інших міжнародних організацій та національних інститутів. Отримані дані аналізуються з позицій охорони здоров'я, економічного добробуту та доступу до освіти.

Індекс людського розвитку

Індекс людського розвитку – сукупний показник рівня розвитку людини в країні, тому його достатньо часто використовують як синонім показників «якість життя» та «рівень життя». Дослідження характеризує рівень життя та соціальний розвиток громадян різних держав, а також системну оцінку тенденцій у відношенні до ключових компонентів розвитку людини. Індекс вимірює досягнення країни з точки зору стану здоров'я, отримання освіти та фактичного прибутку громадян держави за трьома напрямками [7]:

- здоров'я та довготривалість життя характеризуються показником очікуваної тривалості життя при народженні;
- доступ по освіти вимірюється рівнем обізнаності населення на сукупним валовим коефіцієнтом охоплення освітою;
- гідний рівень життя характеризується розміром ВВП на душу населення в долларах США за паритетом купівельної спроможності.

Ці три виміри стандартизують у вигляді числових значень від 0 до 1, середнє геометричне яких представляє собою сукупний показник індексу людського розвитку. Потім держави ранжируються на основі цього показника та класифікуються за чотирма категоріями [8]:

1. Країни з дуже високим рівнем людського розвитку;
2. Країни з високим рівнем людського розвитку;
3. Країни з середнім рівнем людського розвитку;
4. Країни з низьким рівнем людського розвитку.

Охоплення країн дослідженням визначається доступністю даних, тому там, де надійні дані відсутні чи існує значна невизначеність у відношенні до їх точності, держави виключаються з розрахунків.

Індекс якості життя

Індекс якості життя (The Quality of Life Index) – комбінований показник, що вимірює досягнення країн світу та окремих регіонів з точки зору їх можливості забезпечити своїм громадянам благополучне життя. Розраховується індекс якості життя за методикою британського дослідницького центру The Economist Intelligence Unit, що заснована на комбінації статистичних даних та результатів опитування суспільного погляду на життя з відповідних країн.

Індекс якості життя виміре результати су'єктивної задоволеності життям громадян різних країн світу та співвідносить їх з об'єктивними показниками соціально-економічного добробуту громадян цих країн. Індекс складається з дев'яти ключових показників, що відображають різні аспекти якості життя населення [9]:

- здоров'я;
- сімейне життя;
- суспільне життя;
- матеріальний добробут;
- політична стабільність та безпека;
- клімат та географія;
- рівень зайнятості;
- політичні та громадянські свободи;
- гендерна рівність.

За кожною з груп показників виставляється оцінка в балах – від 1 до 10 (з використання тисячних часток). Чим більше балів, тим більш висока оцінка країни за названим критерієм. Фінальний розрахунок індексу передбачає підсумовування показників відповідно до заданої шкали зважування, що визначається дослідницькою групою після консультацій з експертами. [10]

Висновки

Отже, вимірювання рівня розвитку країни за представленими індексами актуалізує деякі методологічні та методичні питання, відповіді на які складають принципи розрахунку рейтингів країн:

- теоретичне обґрунтування параметрів, що включені до індексу – жодень з показників не є випадковим;
- наявність інформації у світових статистичних базах;
- співвідношення даних про всі країни за значний часовий інтервал.

Індекси представляють собою дослідницький інструмент, що дозволяє робити порівняння між країнами та оцінювати показники їх розвитку. Кожен з індексів відображає певний етап у розвитку держави, одна потребує подальшого удосконалення.

Список літератури

1. Лугінін, О. Є. *Статистика*. [Текст] / О. Є. Лугінін. – Київ: Центр учбової літератури, 2007 р. – 608 с.
2. Черкашина, Т. Ю. *Індекси глобалізації: індикатори та логіка побудови* [Текст] / Т. Ю. Черкашина. – Москва: Науковий журнал «Соціологія 4М» №33, 2011 р. – с 136-165.
3. *Індекс глобалізації KOF. Дослідження Центру гуманітарних технологій* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
4. *Офіційний сайт : KOF Index of Globalization* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>.
5. *Офіційний сайт Світового економічного форуму* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
6. *Офіційний сайт OECD better life index* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>.
7. *Офіційний сайт програми ООН з розвитку людини* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>.
8. *Офіційний сайт Організації Об'єднаних націй* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/>.
9. *Офіційний сайт Economist Intelligence Unit* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eiu.com/home.aspx>.
10. *Офіційний сайт організації економічного свіробітництва та розвитку* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.

References

1. *Luhinin, O. Ye. (2007). Statystyka. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.*
2. *Cherkashyna, T. Yu. (2011). Indeksy hlobalizatsiyi: indykatory ta lohika pobudovy. Sotsiolohiya 4M, 33, 136-165.*
3. *Indeks hlobalizatsiyi KOF. Doslidzhennya Tsentru humanitarnykh tekhnolohiy (n.d.). Retrieved from : http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info.*
4. *Ofitsynny sayt : KOF Index of Globalization (n.d.). Retrieved from : http://globalization.kof.ethz.ch.*
5. *Ofitsynny sayt Svitovoho ekonomichnoho forumu (n.d.). Retrieved from : http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015.*
6. *Ofitsynny sayt OECD better life index (n.d.). Retrieved from : http://www.oecdbetterlifeindex.org/.*
7. *Ofitsynny sayt prohramy OON z rozvytku lyudyny (n.d.). Retrieved from : http://hdr.undp.org/en.*
8. *Ofitsynny sayt Orahnyzatsiyi Ob"yednanykh natsiy (n.d.). Retrieved from : http://www.un.org/ru/.*
9. *Ofitsynny sayt Economist Intelligence Unit (n.d.). Retrieved from : http://www.eiu.com/home.aspx.*
10. *Ofitsynny sayt orhanizatsiyi ekonomichnoho svirobitnytstva ta rozvytku (n.d.). Retrieved from : http://www.oecd.org/.*

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Елена Александровна ПЛАХОТНИК

доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой экономики и организации производства
Днепродзержинский государственный технический университет

**ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЫБОРА ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

Плахотник, Е. А. Эффективные механизмы выбора форм организации международного бизнеса в Украине [Текст] / Елена Александровна Плахотник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 309-314. ISSN 1993 – 0259.

Аннотация

Интеграционные процессы в производственном секторе экономики Украины развиваются в направлении формирования сложных, диверсифицированных систем путем объединения производственного потенциала и финансовых возможностей. В статье проведен анализ принципов функционирования и особенностей создания корпоративного механизма управления международными компаниями в Украине. Доказано, что именно на базе финансового механизма формируется капитал компании и осуществляется его дальнейшее распределение и использование, а также максимизация стоимости.

Ключевые слова: *формы ведения бизнеса; транснационализация; международный стратегический альянс; принципы функционирования; капитал; корпоративное управление.*

Olena Oleksandrivna PLAKHOTNIK

Doctor of Economics, Associate Professor,
Head,
Department of Economics and Production Organization,
Dniprodzerzhynsk State Technical University

**EFFECTIVE MECHANISMS OF CHOICE OF FORMS OF INTERNATIONAL BUSINESS
ORGANIZATION IN UKRAINE**

Abstract

Integration processes in the productive sector of economy of Ukraine has been developing in the direction of formation of complicated diversified systems of association of productive potential and financial possibilities. The analysis of principles of functioning and features of creation of corporate mechanisms of management of international companies in Ukraine is conducted. It has been proved that on the basis of financial mechanism the capital of company has been formed. Its further distribution and use are realized. Value maximization also occurs.

Keywords: *forms of conducting business; transnationalization; international strategic capital; principles of functioning; capital; corporate management.*

JEL classification: F23, G300, F020

Введение

В условиях быстро меняющейся хозяйственной среды, ограничения всех видов ресурсов и бурного развития высоких технологий выпуск конкурентоспособной продукции становится прерогативой предприятий, созданных на основе объединения капитала. Интеграционные процессы в производственном секторе экономики Украины развиваются в направлении формирования сложных, диверсифицированных систем путем объединения производственного потенциала и финансовых возможностей.

Ориентация управления на экономические и рыночные критерии эффективности

© Елена Александровна Плахотник, 2014

функционирования отечественных международных корпораций предусматривает усиление требований к адаптивности управления, внедрение современных концепций менеджмента. Принципиально новым направлением в управлении международными корпорациями выступает разработка и внедрение организационных механизмов. Разрешение финансовых и экономических проблем международных предприятий корпоративного типа невозможно без существенного реформирования системы управления многоуровневыми производственными структурами на базе современных методов организационного менеджмента, что и определило выбор темы настоящего исследования.

Проблемам совершенствования систем управления производственно-хозяйственной деятельностью международных предприятий, их ресурсному обеспечению, выбору форм ведения бизнеса и построению эффективных организационных структур посвящено значительное число работ отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Разработки в области менеджмента международных компаний являются объектом изучения исследователей: И. А. Бланка, Дж. Ван Хорна, В. В. Ковалева, Ю. А. Пулякина, Б. А. Райзенберга, О. М. Станиславчика, Н. Н. Тренева, О. М. Тридеда, Р. А. Фатхутдинова, О. М. Ястремской и др. В связи с этим разработка единого подхода к построению организационного механизма производственно-экономической системы со сложной структурой управления – международной корпорации – является актуальной и своевременной задачей.

Цели и задания статьи

Цель статьи состоит в разработке, на основе системного подхода, механизма выбора эффективных форм организации международного бизнеса в Украине, направленного на создание предприятий корпоративного типа, способных в результате своей деятельности увеличивать финансовый результат и обеспечивать эффективность использования ресурсов.

Изложение основного материала исследования

В практике современного международного бизнеса выработаны разнообразные формы международных деловых операций, к числу которых относятся [1]:

- инвестиционные, основанные на использовании прямых и портфельных инвестиций;
- неинвестиционные, основанные на трансграничной совместной деятельности, делегировании функций и партнерстве, распределении и комбинации деятельности, совместном использовании материальных и нематериальных активов, получении совместных трансграничных результатов и их распределении между членами альянса;
- комбинированные, которые основаны на сочетании инвестиционных и неинвестиционных форм транснационализации.

Глобальное движение капитала осуществляется путем рационального выбора (комбинации) инвестиционных и неинвестиционных форм транснационализации. Указанные выше формы осуществления международных деловых операций могут осуществляться путем создания международных стратегических альянсов или транснациональных компаний.

Международный стратегический альянс — формальный или неформальный союз компаний, находящихся в разных странах, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности либо достижения «эффекта масштаба» [2]. Многонациональная компания — объединение, в котором головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы размещены во многих странах мира [3].

Международный стратегический альянс (МСА) представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов и/или структур управления двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них [1].

В широком смысле к МСА относятся функциональные соглашения (например, по совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, развитию производства, совершенствованию продукции, консорциумы и др.), соглашения об участии в активах как с созданием новой организации (например, совместные предприятия), так и без ее образования (взаимный обмен акциями, приобретение небольшой доли участия). Таким образом, МСА являются функциональными структурами, основанными на формальном или неформальном договоре. Организации-учредители осуществляют совместное управление и контроль за совместной деятельностью [4].

К отличительным особенностям МСА следует отнести следующие: 1) комбинация ресурсов партнеров должна быть направлена на создание ценности, общая величина которой превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании ресурсов; 2) две или более организации, объединенные для реализации согласованных целей, остаются независимыми после формирования альянса; 3) фирмы-партнеры совместно делят выгоды от функционирования альянса и осуществляют совместный контроль; 4) организации-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким

стратегическим направлениям деятельности альянса, например развитию технологии, производству продукции и т. п. [5].

Ни один из партнеров по альянсу не может контролировать процесс принятия стратегических решений по широкому кругу проблем бизнеса другим партнером (партнерами). В противном случае альянс перерастает в более интегрированную форму кооперации — финансово-промышленную группу с доминирующей ролью головной компании.

Международные стратегические альянсы играют заметную роль в жизнедеятельности ключевых отраслей мировой экономики. Доля альянсов на рынках различных стран мира (процент от объема иностранных инвестиций) такова: в Южной Корее – 77 %, в Китае – 72 %, в Гонконге – 48 %, в Латинской Америке – 52 %, в Восточной Европе – 54 % [3].

Наиболее высока концентрация МСА в производстве компьютеров, фармацевтике, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности и сфере развлечений. Это объясняется тем, что компании ищут пути сотрудничества с целью снижения характерных для этих отраслей высоких издержек по входу в отрасль, высоких тарифных и/или нетарифных барьеров, значительных технологических и операционных рисков.

Транснациональные компании (ТНК) - форма международного объединения капиталов, когда головная компания имеет свои отделения во многих странах, осуществляя координацию и интеграцию их деятельности [5]. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков и при размещении производства, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами.

Организация, формы и структурные особенности различных МНК могут быть достаточно разнообразными. Тем не менее можно выделить следующие основные принципы, лежащие в основе МНК и отличающие эту форму организации международного бизнеса от других форм международного бизнеса:

- корпоративная целостность, основанная на принципе акционерного участия;
- ориентация на достижение единых для компаний МНК стратегических целей и решение общих стратегических задач;
- наличие единой управленческой вертикали и единого центра контроля в виде холдинговой компании, банка либо группы взаимосвязанных компаний;
- бессрочный характер существования МНК;
- количество стран, в которых действует компания, составляет, как минимум от 2 до 6;
- минимум доли иностранных операций в доходах фирмы должен составлять не менее 25 %;
- владение не менее 25 % «голосующих» акций в трех и более странах;
- многонациональный состав персонала компании и ее высшего руководства.

ТНК лидируют в мировой экономике по различным показателям. Общий объем продаж МНК составляет 5,5 триллиона долларов, или 25 % мирового ВВП. На ТНК приходится, по разным оценкам, от 1/4 до 1/3 мировой торговли. Активы 500 крупнейших небанковских ТНК превысили 30 триллионов долларов, причем 40 % активов было размещено за пределами стран, в которых учреждены головные компании. Общая численность занятых в ТНК превышает 70 миллионов человек. Аналогичная картина наблюдается и в банковской сфере: из 300 крупнейших банков мира около 100 являются транснациональными, при этом около 2/3 операций они ведут в своих государствах и 1/3 — за границей [3].

Функционирование экономики Украины в условиях рыночных отношений привело к увеличению концентрации промышленных производств, а также созданию и развитию корпоративного сектора, как формы организации управленческих полномочий, а также инструмента привлечения и консолидации значительных объемов финансовых ресурсов.

Так за последние годы в нашей стране сформировались крупные корпоративные бизнес-группы, такие как, ЗАО «Систем капитал менеджмент», научно-производственная инвестиционная корпорация «Интерпайп» украинско-американская компания «БАЙЛ Ко Лтд», корпорация «Индустриальный союз Донбасса», группы «УкрСиббанк», «Приватбанк», «Укрпроминвест», «Энерго» и некоторые другие. Помимо укрупнения частных капиталов, продолжается процесс реорганизации государственных предприятий, в том числе в форме корпоратизации. Однако темпы отечественных интеграционных процессов пока не привели к существенным положительным структурным изменениям в экономике страны.

Следует отметить, что образование международного корпоративного сектора в Украине происходит в следующем виде [6]:

- укрупнение частного капитала, в результате чего создается головная компания, которой осуществляется координированное управление структурными подразделениями корпорации;

-
- приватизация (в т. ч. корпоратизация) государственных предприятий, в результате чего часть или все активы переходят в управление частных компаний, контрольный пакет акций может закрепляться за государством, которое через своих представителей координирует процессы управления;
 - реорганизация системы управления крупных государственных и частных предприятий на базе методов корпоративного управления без смены формы собственности и собственника.

При этом основными целями трансформации современных международных корпораций являются [7]:

- развитие организационно-экономических характеристик, то есть совершенствование процессов принятия решений, формирование инновационной структуры, совершенствование информационных процессов, внедрение новых методов управления и т. п.;
- снижение транзакционных издержек, что направлено на сокращение затрат материальных и информационных ресурсов, повышение качества продукции, квалификации работников, реализацию инновационных методов в управлении;
- повышение общего экономического эффекта от функционирования корпоративного комплекса в целом за счет положительного синергетического эффекта, механизмов самоорганизации и т.п.;
- оптимизация тарифной политики за счет четкого согласования доходов и расходов, повышения качества продукции, снижение административных затрат;
- социальная ориентация кадрового менеджмента, в частности формирование «корпоративного духа» компании, развитие партнерских отношений, стимулирование заинтересованности работников в повышении результативности деятельности предприятия, диверсификация методов мотивации;
- повышение социально-экономической отдачи от взаимодействия с внешней средой, улучшение экономических условий, создание позитивного имиджа компании;
- расширение рынков сбыта и прочих хозяйственных взаимоотношений с контрагентами, в частности в области научно-исследовательской деятельности, вертикальной интеграции.

При этом устойчивость международного корпоративного объединения обеспечивается способностью внутренней структуры своевременно реагировать на динамические изменения внешней среды, в виде текущих корректировок управленческих решений, а также оперативных стратегических изменений на уровне цели, задачи и функций процесса управления.

Эффективность корпоративного управления, как уже отмечалось, определяется в первую очередь сокращением расходов, в частности – транзакционных издержек. Например, в Украине уровень таких издержек для крупных корпораций (с численностью работающих более 5000 чел.) по инвестиционной деятельности составляют всего 6 % расходов, что в 2-3 раза ниже, чем аналогичные затраты для производственных предприятий с численностью до 200 чел. (18-24 %) [7].

В этой связи актуальным становится рассмотрение новых для нашей страны методов реализации механизма корпоративного управления. Одной из форм управления деятельностью современных предприятий, появившейся в ходе осуществления структурной перестройки экономики Украины, является корпоративное управление. Крупные предприятия, создаваемые в целях аккумуляции капиталов и повышения эффективности производства, объединяли финансовые, промышленные, банковские, инвестиционные организационные структуры и сферы деятельности.

В результате чего отечественная экономическая теория и практика доказала, что в рамках крупных предприятий, которые реализуют корпоративные методы управления, легче организовать сложные технологические процессы, повысить качество продукции и услуг, обеспечить конкурентоспособность, обеспечить внедрение инновационных и венчурных разработок, а также обеспечить финансовый результат и социальную отдачу.

В отечественной экономической литературе еще не сложилось четкого представления о сущности отдельных категорий, связанных с реализацией механизма корпоративного управления, в частности, базового понятия – «корпорация». Обычно корпоративные образования рассматривают как разновидность акционерных обществ, либо результат одноименного процесса приватизации объектов государственной собственности. Однако, корпорация более емкое понятие, включающее в себя как организационно-правовые особенности функционирования, так и принципы построения системы финансирования, управления персоналом, подразделениями и т.п.

В западной экономической литературе также принято называть корпорацией акционерное общество. В переводе с латыни «corporatio» означает объединение, товарищество. Американская правовая доктрина предусматривает наличие следующих критериев для классификации механизмов управления на предприятии к классу корпоративных [6]:

- форма организации – юридическое лицо;
- ограниченная ответственность участников (акционеров);
- бессрочное существование предприятий;
- инвесторы корпорации имеют полную свободу в передаче своих акций;

– функции стратегического управления и координации реализуются на централизованной основе.

В отечественном правовом поле корпорация, в трактовке Хозяйственного кодекса Украины, представляет собой разновидность организационной формы функционирования предприятия в зависимости от способа его создания (основания). Предприятие с корпоративным управлением может быть создано двумя либо более основателями по их совместному решению, действовать на основании объединения имущества, предпринимательской или трудовой деятельности участников, их общего управления делами. Корпорацией в нашей стране могут быть не только акционерные предприятия, но и основанные двумя либо более участниками. Последнее определение немного расширяет значение категории «корпорация» в отечественной хозяйственной практике.

На основе проведенного краткого анализа существующих организационных и сущностных подходов к реализации механизма корпоративного управления в отечественной и зарубежной практике обобщим основные принципы его функционирования:

Принцип 1. Коалиционность, то есть объединения двух и более участников в виде их имущественного (финансовых, материальных и прочих ресурсов) либо неимущественного вклада (предпринимательства, трудовых усилий и т. п.). В частном случае реализация корпоративного механизма управления может быть связана с объединением различных видов экономической деятельности, например, финансово-промышленные группы.

Принцип 2. Хозяйственное единство предусматривает создание отдельного предприятия (юридического лица) которое координирует использование объединенных ресурсов.

Принцип 3. Согласованность интересов участников и структурных подразделений хозяйственного комплекса.

Принцип 4. Максимизация общего и частных экономических эффектов функционирования производственного комплекса в целом.

Наиболее гибким инструментом реализации корпоративных методов управления является акционирование, а именно - распределение прав участников на базе их долевого вклада в уставной фонд хозяйственного комплекса. Главным преимуществом данной формы организации капитала предприятия является мобильность финансовых ресурсов и снижение степени риска участников, однако, есть и недостатки – возможность потери контроля над деятельностью производственного комплекса в целом. Несмотря на все вышеизложенное все же акционерная форма организации корпоративного управления капиталом предприятия является преобладающей и в украинской хозяйственной практике.

Кроме акционерных коммерческих объединений, в нашей стране существует еще одна разновидность реализации корпоративного механизма управления, а именно государственные корпорации, которые обычно представлены естественными монополиями. Условно государственное корпоративное управление может быть классифицировано по форме организации на следующие группы: полностью государственное управление, объединения государственных предприятий и частных фирм, предприятия с долей государственного капитала.

Предприятия, созданные на основе принципа исключительно государственного управления, представлены обычно естественными монополиями, то есть хозяйствами, использующими уникальные технологии или ресурсы, а их продукция является приоритетной или стратегически важной для страны. Управляемость в таких государственных предприятиях обеспечивается:

- делегированием части прав оперативного управления головному унитарному предприятию;
- заключением договора с уполномоченным государственным предприятием;
- действием и условием договора о создании и реализации методов корпоративного управления либо решениями государственных или местных властей.

При объединении государственных предприятий и частных фирм на базе корпоративного механизма управления обычно реализуются две задачи: создание унитарного предприятия с частным сектором для поддержания научно-технического и производственного потенциала в отдельных сферах экономики; создание крупного территориально-разрозненного объединения с большим числом дочерних фирм для соблюдения принципов государственной социальной и экономической политики. В данных условиях методы корпоративного управления позволяют: гарантировать приоритет государственных интересов в стратегических сферах экономики; концентрировать ограниченные запасы ресурсов под государственным контролем; развивать рыночные отношения в приоритетных сферах хозяйствования; снижать государственные расходы на обеспечение населения продуктами и услугами общественного сектора.

Производственные предприятия с долей государственного капитала, реализующие методы корпоративного управления, обычно связаны с возможностью получения дополнительной прибыли в государственном секторе экономики. Чаще всего такая форма организации реализуется в виде государственного заказа путем создания нового предприятия либо финансирования, с условием передачи части акций государству, целевых государственных программ. Особенности

функціонування підприємств такої групи схожі з класическими комерческими організаціями, нацеленними на максимізацію прибутку.

Выводы и перспективы дальнейших изысканий

Аналізуючи принципи функціонування і особенности створення корпоративного механізму управління міжнародними компаніями в Україні видно, що фінанси являються центральним ланкою даного механізму. Іменно на базі фінансового механізму формується капітал компанії і здійснюється його подальше розподілення і використання, а також максимізація цінності.

Список литературы

1. Батлер, У. Э. Основные черты российского открытого акционерного общества и американской корпорации / У. Э. Батлер // Государство и право. – 2012. – № 7. – С. 79-86.
2. Богачев, С. В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций / С. В. Богачев; НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2009. – 236с.
3. Буряк, П. Ю. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні/ П. Ю. Буряк, Н. Б. Татарина // Фінанси України. – № 6. – 2011. – С. 114-120.
4. Данько, М. Реорганизация предприятий в контексте формирования корпоративных структур / М. Данько // Экономика Украины. – №1. – 2012. – С.64-77.
5. Рудык, Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н. Б. Рудык. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 456 с.
6. Самофалов, П. П. Напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами на ринку цінних паперів та збільшення доходів бюджетів / П. П. Самофалов // Фінанси України. – №4. – 2011. – С.124-132.
7. Тренев, Н. Н. Методология стратегического управления предприятием на основе самоорганизации / Н. Н. Тренев // Аудит и финансовый анализ. – №4. – 2012. – С. 36-74.

References

1. Batler, U. Y. (2012). *Osnovnye cherty rossijskogo otkrytogo akcionernogo obshhestva i amerikanskoj korporacii. Gosudarstvo i pravo*, 7, 79-86.
2. Bogachev, S. V. (2009). *Kapitalotvorcheskaja funkcija promyshlennyh korporacij. Doneck*.
3. Buriak P. Yu. & Tataryna, N. B. (2011). *Korporatyvne upravlinnia: osoblyvosti rozvytku v Ukraini. Finansy Ukrainy*, 6, 114-120.
4. Dan'ko M. (2012). *Reorganizacija predpriyatij v kontekste formirovanija korporativnyh struktur. Jekonomika Ukrainy*, 1, 64-77.
5. Rudyk, N. B. (2013). *Rynok korporativnogo kontrolja: slijanja, zhestkie pogloshhenija i vykupy dolgovym finansirovaniem. Moscow: Finansy i statistika*.
6. Samofalov P. P. (2011). *Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia derzhavnymy korporatyvnymy pravamy na rynku tsinnykh paperiv ta zbilshennia dokhodiv biudzhetyv. Finansy Ukrainy*, 4, 124-132.
7. Trenev, N. N. (2012). *Metodologija strategicheskogo upravlennja predprijatijem na osnove samoorganizacii. Audit i finansovyj analiz*, 4, 36-74.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 18
№ 2
2014 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 19.12.2014 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-14
Умовно-друк. арк. 39,38. Обл.-вид. арк. 27,55.
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.