

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 26
№ 1

Тернопіль
2016

Економічний аналіз

Том 26. № 1.

2016 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 4 від 22 грудня 2016 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 України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

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.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 26. – № 1. – 188 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

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

Іонін Є. Є., д. е. н., проф., Донецький національний університет, м. Вінниця (Україна)

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

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

Крупка Я. Д., 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)

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/>

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2016

© «Економічний аналіз», 2016

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2016

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

<i>Васіна Алла Юріївна</i> Інноваційний механізм структурних перетворень національної економіки	9
<i>Денисов Олег Євгенійович</i> Глобалізаційний вимір економічної безпеки держави	19
<i>Колтунович Олександр Сергійович</i> Механізми нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України	28
<i>Приходько Ірина Валеріївна</i> Особливості розвитку світового ринку біотехнологічної продукції	32
<i>Ханін Олександр Григорович</i> Метод χ^2 - кластеризації в задачах маркетингу	38

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Григорська Олена Станіславівна</i> Новели структуризації фінансової політики держави	43
<i>Костецький Володимир Володимирович</i> Особливості здійснення фінансового оздоровлення підприємства	50
<i>Лиса Олена Володимирівна</i> Фінансова безпека суб'єктів господарювання в сучасних умовах	58
<i>Полінюк Наталія Ігорівна</i> Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів управління в умовах демократизації суспільства	65

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

<i>Крепак Олена Олександрівна</i> Механізм управління прибутковістю банку	73
<i>Момот Олександр Михайлович</i> Дилеми теоретичної концептуалізації транснаціонального банківського капіталу	77

Сіухіна Катерина Миколаївна

Теоретичні основи економічного аналізу резервів банку

83

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Витвицька Уляна Ярославівна

Розвиток методологічних засад оцінювання ефективності інвестицій

92

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Гнатенко Євгенія Петрівна

Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві

99

Єгорова Олена Володимирівна,

Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна, Рудич Алла Іванівна

Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств:
галузевий аспект

106

Ковальчук Тетяна Миколаївна, Худик Ольга Богданівна

Методологічні засади стратегічного аналізу прибутку

113

Кравченко Марина Олегівна

Застосування методів нечіткої логіки для визначення інтегрального показника фінансової стійкості підприємств

123

Ліганенко Ірина Віталіївна

Мотиваційний механізм підвищення ефективності процесів інтелектуалізації діяльності підприємств

130

Власюк Валерій Євгенович, Синюк Аліна Олександрівна,

Підгірний Андрій Тарасович

Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки

136

Угоднікова Олена Ігорівна, Ключіна Маргарита Анатоліївна

Брендинг туристського підприємства: теоретичні засади та інноваційні підходи

144

Струніна Леся Валеріївна

Обґрунтування управлінських рішень в інноваційній діяльності підприємства

149

Пласконь Світлана Андріївна, Кармелюк Ганна Іванівна,

Сенів Галина Василівна

Математичне моделювання процесу функціонування аграрних формувань

156

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Адамик Оксана Василівна

Розмежування понять «автоматизовані», «комп'ютерні» та «інформаційні» системи бухгалтерського обліку: трансформація елементів методу

163

Лаговська Олена Адамівна, Шайдецька Інна Ігорівна

Корпоративні конфлікти та інформаційна асиметрія: причини і шляхи подолання

170

Фатенок-Ткачук Алла Олександрівна, Данилко Антоніна Ростиславівна

Облікові процедури контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками

179

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

<i>Vasina Alla Yuriyivna</i> Innovation mechanism of national economy structural transformations	9
<i>Denysov Oleg Yevgeniyovych</i> Globalisation aspect of state economic security	19
<i>Koltunovych Oleksandr Sergiyovych</i> Mechanisms of investment potential growth of innovation and technological modernization of certain economic sectors of Ukraine	28
<i>Prykhodko Iryna Valeriyivna</i> Features of the world market development of biotech products	32
<i>Khanin Oleksandr Hryhorovych</i> X ² - clustering method in the problems of marketing	38

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Grygorska Olena Stanislavivna</i> Novellas of structuring of state financial policy	43
<i>Kostetskyy Volodymyr Volodymyrovych</i> Features of implementation of financial rehabilitation of the enterprise	50
<i>Lysa Olena Volodymyrivna</i> Financial security of a business entity in modern conditions	58
<i>Polyniuk Nataliia Ihorivna</i> Mechanism of formation of financial resources of local authorities in terms of society democratization	65

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Krepak Olena Oleksandrivna</i> Mechanism of management of bank profitability	73
<i>Momot Oleksandr Mykolayovych</i> Dilemmas of theoretical conceptualization of transnational banking capital	77
<i>Siukhina Kateryna Mykolayivna</i> Theoretical foundations of economic analysis of bank reserves	83

THEORY AND PRACTICE OF INVESTMENT ANALYSIS

Vyvytska Uliana Yaroslavivna

Development of methodological principles of evaluation of investments effectiveness

92

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Hnatenko Yevheniya Petrivna

Algorithm of analysis of the main fixed assets in enterprise

99

Yehorova Olena Volodymyrivna, Dorohan'-Pysarenko Lyudmyla Oleksandrivna, Rudych Alla Ivanivna

Analysis of fixed assets of agricultural enterprises: branch aspect

106

Kovalchuk Tetyana Mykolayivna, Khudyk Olha Bohdanivna

Methodological principles of the strategic analysis of income

113

Kravchenko Maryna Olehivna

Application of fuzzy logic methods to determine the integral indicator of financial stability of enterprises

123

Lihanenko Iryna Vitaliyivna

Motivation mechanism for increasing the efficiency of processes of the enterprises activity intellectualization

130

Vlasyuk Valeriy Yevgenovych, Syniuk Alina Oleksandrivna, Pidgirnyi Andriy Tarasovych

Improvement of financial statements of the enterprises in order to increase the investment attractiveness of the domestic economy

136

Uhodnikova Olena Ihorivna, Klyukina Marharyta Anatoliyivna

Branding of tourism enterprise: theoretical concepts and innovative approaches

144

Strunina Lesia Valeriivna

Reasoning of managerial decisions in enterprise's innovative activity

149

Plaskon' Svitlana Andriyivna, Karmelyuk Hanna Ivanivna, Seniv Halyna Vasylivna

Mathematical modelling of the process of agricultural units functioning

156

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION BASE OF ECONOMIC ANALYSIS

Adamyk Oksana Vasylivna

Difference between concepts "automated", "computer" and "information" accounting systems: transformation of elements of the method

163

Lahovs'ka Olena Adamivna, Shaydets'ka Inna Ihorivna

Corporate conflicts and information asymmetry: causes and ways of overcoming **170**

Fatenok-Tkachuk Alla Oleksandrivna, Danylko Antonina Rostyslavivna

Accounting control procedures of liabilities to suppliers and contractors **179**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 338.1

Алла Юрїївна ВАСІНА

кандидат економічних наук,
доцент,
докторант кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: vasina70@mail.ru

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Васіна, А. Ю. Інноваційний механізм структурних перетворень національної економіки [Текст] / Алла Юрїївна Васіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 9-18. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано роль інноваційного механізму у формуванні можливостей залучення інноваційного ресурсу в процеси структурних перетворень національної економіки. Наголошено на чинниках, які обумовлюють доцільність формування інноваційного механізму структурування національної економіки на засадах мережевого підходу. Акцентовано увагу на низькій інноваційній активності підприємств та їх слабкій ініціативі щодо участі в інноваційних кластерах, що не сприяє формуванню прогресивних тенденцій інноваційно-структурної модернізації економіки. Окреслено проблеми, які вимагають першочергового вирішення в контексті розвитку інноваційної інфраструктури в Україні. Вказано на слабку орієнтацію елементів інфраструктури фінансового ринку щодо фінансування інноваційної діяльності та необхідність формування інституційних умов їх залучення до реалізації інноваційних процесів. Обґрунтовано доцільність застосування цільового підходу до вироблення й реалізації інноваційного механізму структурування національної економіки на основі використання стратегій, цільових програм, проектів, що сприятиме об'єктивізації та системному репрезентуванню цілей, засобів, ресурсного забезпечення. Визначено концептуальні засади удосконалення інноваційного механізму структурної модернізації економіки на основі окреслення та узгодження критеріїв структурної та інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційний механізм; інноваційна економіка; інноваційна діяльність; структура економіки; структурні перетворення; інноваційні мережі.

Alla Yuriyivna VASINA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Management and Public Administration,
Ternopil National Economic University
E-mail: vasina70@mail.ru

INNOVATION MECHANISM OF NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

Abstract

The role of innovative mechanism in the formation of the ability to attract the innovative resource into the process of structural transformation of the national economy is substantiated. The factors that determine the feasibility of forming of the innovative mechanism of the national economy structuring on the basis of a network approach are emphasized. The attention is focused on the low innovation activity of the enterprises and their weak initiative to participate in the innovative clusters, which do not promote the progressive tendencies of innovation and structural modernization of the economy. The problems that must be solved primarily in the context of innovation

© Алла Юрїївна Васіна, 2016

infrastructure in Ukraine are outlined. The attention is paid to the poor orientation of the financial market infrastructure as for funding innovation activity. The necessity to create the institutional conditions for their involvement in the innovation process is analysed. It has been proved the expediency of a targeted approach to the developing and implementing of the innovative mechanism of the national economy structuring through the use of the strategies, programs and projects that contribute to the objectification and systematic presentation of purposes, assets, resources. The conceptual bases of improving of the innovative mechanism of structural modernization of the economy on the basis of definition and coordination of the criteria of the structural and innovation policy are defined.

Keywords: *innovation mechanism; innovation economy; innovation activity; economic structure; economic transformations; innovation networks.*

JEL classification: **O10, O32, O38**

Вступ

Формування структури економіки постіндустріального суспільства знаходиться в площині інноваційної моделі розвитку країни. Ця умова впливає із загального тренду оновлення глобальної економічної системи через здійснення стратегічного структурно-інвестиційного маневру перш за все на базі нагромадженого світового науково-технологічного потенціалу і переходу до структурно-інноваційної трансформації національних економік на основі активізації 6-го і 7-го технологічних укладів, прагнення сконцентрувати високотехнологічний потенціал, зосереджений у розвинених країнах, на інтелектуальних видах діяльності і розширенні інноваційного відтворення засобів праці, створенні нанотехнологій і біотехнологій у взаємозв'язку з інформаційними й енергетичними проривними технологіями, спроможними стати базисом для подальшого переходу до інформаційно-інтелектуальної структури нової інноваційної економіки [1, с. 8]. Є очевидним, що в сучасних умовах посилення зовнішніх і внутрішніх загроз, збереження цілісності України, забезпечення її національної безпеки, гідного рівня життя громадян, належне позиціонування в глобальному світовому просторі знаходиться в прямій залежності від спроможності українського суспільства й економіки здійснити технологічний, інноваційний прорив. Вироблення ґрунтовних, дієвих підходів до розв'язання цього важливого й надскладного завдання та органічне вмонтування їх у систему структурного реформування детермінується інноваційним механізмом структурування національної економіки.

Питання залучення інноваційного потенціалу до вирішення завдань економічного і соціального розвитку знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних науковців: Ю. М. Бажала, В. А. Вергуна, В. С. Дубовика, А. І. Землянкін, О. В. Комеліної, І. І. Лях, М. О. Новицького, І. Ю. Підоричевої, О. Б. Саліхової, К. О. Січкаренка, Н. В. Смородинської, О. І. Струпницького, Л. І. Федулової. Водночас складність та багатоаспектність проблем інноваційно-структурного оновлення економіки вимагає подальших досліджень інноваційного механізму її структурних перетворень.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження інноваційного механізму структурування національної економіки та діагностування його спроможності забезпечити її структурні характеристики відповідно до вимог інноваційної моделі розвитку. У контексті досягнення мети визначено такі завдання: обґрунтувати роль інноваційного механізму у формуванні можливостей залучення інноваційного ресурсу в процеси структурних перетворень національної економіки; здійснити оцінку інноваційного механізму структурування національної економіки на засадах мережевого аналізу; визначити концептуальні засади удосконалення інноваційного механізму структурної модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

В умовах швидкого розвитку економіки знань, поширення соціальної орієнтації нових технологій, посилення технологічної й організаційної конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, досягнення цілей структурного оновлення, розв'язання проблем щодо структурних характеристик національної економічної системи може бути ефективним за умови якомога повнішого використання інновацій. При цьому важливим моментом, який повинен враховуватись при формуванні методологічних засад структурних перетворень, є те, що проблема обмеженості пропозиції капіталу і праці може бути вирішена через спрямування інвестицій в інновації, і насамперед ті, що стосуються розвитку знань й технологій. Слід брати до уваги, що в умовах, коли у світі чітко проступає ядро нового технологічного укладу (нано-, біо- й інфотехнології, виробництво яких зростає у світі з темпами 35 % у рік), технологічна політика багатьох провідних країн полягає в тому, щоб залучити фінансові засоби саме у розвиток нового технологічного укладу [2].

Для України необхідність зосередження підвищеної уваги на питаннях вироблення дієвих інноваційних механізмів структурування економіки підсилюється глибокими структурними диспропорціями у всіх видах структури національної економічної системи та вкрай неефективним використанням наявного економічного потенціалу, який за своїми кількісно-якісними показниками міг би стати основою подолання кризових явищ та формування нових векторів розвитку. Наочним підтвердженням цього слугує рейтинг України за Глобальним інноваційним індексом (Global Innovation Index, GIІ) за критеріями, що його формують. У 2015 році за цим індексом Україна зайняла 64 місце серед 141 країни світу, при цьому її позиції за критеріями індексу були такими: інститути – 98 місце; людський капітал і дослідження – 36; інфраструктура – 112; ринковий досвід – 89; бізнесовий досвід – 78; отримані знання та технології (науково-практичні результати) – 34; результати творчої діяльності – 75 [3]. Тобто чітко простежується нерівномірний розвиток різних складових інноваційності, коли високий рівень розвитку людського капіталу і досліджень, науково-практичних результатів залишається слабо залученим до інноваційних процесів через низький рівень розвитку інфраструктури, інститутів, ринкового досвіду, тобто складових, що формують інституційний та організаційний аспект механізму формування й запровадження інновацій.

Складною проблемою структурного оновлення економіки України на інноваційних засадах є подолання негативної тенденції щодо скорочення його інвестиційного забезпечення. Починаючи з 2010 року, внаслідок загострення соціально-економічної та політичної кризи, в Україні стрімко падає рівень інвестування економіки, і у 2015 році через доповнення негативних чинників фактором війни на сході країни він склав всього 13,8 % (табл.1).

Таблиця 1. Інвестування економіки України [4]

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Капітальні інвестиції в економіку, млн грн	189061	259932	293692	267728	219420	273116
ВВП у фактичних цінах, млн грн	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1979458
Рівень інвестування економіки, % до ВВП	16,9	19,3	20,1	17,6	13,8	13,8
Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн грн	8995,9	9591,3	10558,5	11161,1	10320,3	12223,2
Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, % до ВВП	0,80	0,71	0,72	0,73	0,65	0,62

Низький рівень інвестування української економіки практично паралізує її інноваційну структурування, оскільки рівень достатності інвестицій для забезпечення економічного розвитку на засадах технологічної модернізації, що визначається дотриманням норми інвестування відносно ВВП, є важливим індикатором інвестиційної безпеки держави [5, с. 4], і за оцінками фахівців його задовільне значення має становити 25 % [6, с. 229]. Поглиблення негативної тенденції скорочення фінансування науково-технічного розвитку, яке у 2010 році перебувало на рівні 0,80 % до ВВП, а в 2015 році – на рівні 0,62 % до ВВП, задовільним значенням якого вважається 2 % від ВВП [7], розцінюється науковцями як посилення загроз інноваційній безпеці держави [5, с. 5]. За такої ситуації актуалізується необхідність підвищення дієвості інноваційного механізму структурування економіки та інвестиційного забезпечення його реалізації.

З огляду на інституційну архітектуру функціонування економічної системи, інноваційний механізм її структурування може бути визначений як сукупність державних, ринкових і громадських інститутів, що містять певний набір важелів, способів, методів впливу на масштаби і напрями інноваційної діяльності. Оскільки механізму інноваційного забезпечення трансформації структури економіки притаманна багатосуб'єктність, яка репрезентована органами влади, суб'єктами господарювання, науковими установами й організаціями, ринковими й громадськими інституціями, то саме їх ціннісні орієнтири та інтереси детермінують його (механізму) структуру та функціонування. Базуючись на поєднанні засад ринкової самоорганізації та державного регулювання економіки, інноваційний механізм її структурування охоплює сукупність методів і способів, які виробляються й застосовуються державними та бізнесовими інституціями для розвитку й підтримки інноваційних процесів, що зумовлює зміну структури економіки.

У сучасних умовах формування інноваційного механізму структурування національної економіки визначається такими чинниками: інтенсифікацією обміну різними видами ресурсів, у т.ч. інноваційними, як на рівні підприємств, так і регіонів, країн; посиленням взаємозалежності між ринком капіталів і новими технологіями; розвитком глобальної мережевої економіки; поширенням нових форм

протистояння ризикам при здійсненні інноваційної діяльності, за яких конкуренція протистояння доповнюється або повністю замінюється партнерськими відносинами; розвитком інноваційної системи країни; формуванням мережевої моделі інновацій, коли вони створюються спільно учасниками різних мережевих співтовариств, які, вступаючи у відносини колаборації (кооперації), формують певну екосистему [8, с. 27].

За таких умов ефективність інноваційного механізму структурування національної економіки визначається набуттям ним ознак мережевої системи, за якої б простежувалося прагнення її елементів – суб'єктів інноваційної діяльності, формувати таку модель організації останньої, яка б органічно взаємодоповнювала позитиви державного регулювання та ринкової самоорганізації, мінімізувала можливості домінування чи то ієрархії, чи то ринку, висуваючи на передній план питання налагодження ефективних відносин та взаємозв'язків між ними (суб'єктами) в межах мережевих структур, заради спільного досягнення інноваційних цілей. У цьому зв'язку набуває значущості дослідження інноваційного механізму структурних перетворень з використанням мережевого аналізу, в центрі якого, на відміну від інших методів, не конкретна організація, індивід чи група, а взаємозв'язки між ними [9, с. 129], що дозволяє: простежити формування й реалізацію мотивів здійснення інноваційної діяльності як на основі ринкових механізмів саморозвитку, так і під впливом держави; оцінити форми погодження інтересів та об'єднання зусиль щодо створення й залучення інноваційного потенціалу органів влади, суб'єктів підприємництва, елементів інфраструктури; прослідкувати координацію діяльності суб'єктів інноваційної діяльності і виявити на цій основі можливості розв'язання структурних проблем.

Основними елементами інноваційного механізму виступають: 1) інноваційно активні підприємства різних форм власності, венчурні підприємства; 2) наукові організації та елементи інноваційної інфраструктури – центри поширення науково-технічної інформації, технополіси, технопарки, інноваційні структури, інкубатори інноваційного бізнесу, центри трансферту технологій, наукові парки, інжинірингові фірми, консалтингові фірми; 3) елементи інфраструктури фінансового ринку – банки, інноваційні фонди, венчурні фонди, фінансові інститути; 4) органи влади; 5) взаємовідносини між суб'єктами інноваційної діяльності. Розкриття суті та форм прояву мережевих відносин, що ініціюються суб'єктами інноваційного механізму, з огляду на цілі їх функціонування, створює передумови для ідентифікації можливостей та бар'єрів для підвищення синергетичного ефекту в напрямі структурного оновлення національної економіки.

Відправна роль у реалізації інноваційного механізму структурної трансформації економіки належить суб'єктам підприємництва, оскільки мотивацією до здійснення інноваційної діяльності для них виступає розширення можливості максимізувати отримання підприємницького доходу в умовах посилення конкуренції в результаті запровадження інновацій. Ефективна реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємствами можлива за умови врахування вимог інституційного середовища та налагодження взаємовідносин з його елементами для пошуку балансу інтересів при виробленні прийнятних умов реалізації інноваційної активності. Однак частка інноваційно активних підприємств в економіці України є дуже малою, у 2012-2014 рр. вона складала всього 14,6 %, що на 6,4 % менше ніж у 2010 р. Ще більш ускладнює ситуацію те, що з 14,6 % інноваційно активних підприємств технологічні інновації здійснювали тільки 9,5 % [10].

Із загальної кількості інноваційно активних підприємств, що функціонували в економіці України у 2012-2014 рр., найбільша частка припадала на підприємства переробної промисловості (20,3 %), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (18,6 %), інформації та телекомунікації (16,3 %). При цьому за видами економічної діяльності інноваційні промислові підприємства у 2014 році охоплювали таку частку: виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів – 38,2 %; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 34,0 %; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 29,6 %, виробництво машин і устаткування – 25,2 %, виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення – 25,0 % [11]. Така ситуація засвідчує брак радикальних інновацій у високотехнологічних видах діяльності, низьку активність суб'єктів підприємництва в питаннях формування інноваційного потенціалу розвитку та відсутність належних передумов для структурного оновлення економіки на інноваційній основі. Підтвердженням цього також є структура інноваційних витрат підприємств із технологічними інноваціями, в якій у 2014 році 77,6 % загального обсягу становили витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, лише 8,6 % – на виконання внутрішніх науково-дослідних робіт (НДР), 4,2 % – на придбання зовнішніх НДР, 3,9 % – на придбання зовнішніх знань у інших підприємств і організацій і 5,7 % – на іншу інноваційну діяльність, разом із дизайном, навчанням, маркетингом [12]. Це є свідченням того, що в умовах поглиблення соціально-економічної нестабільності й непослідовної державної економічної політики, основу інноваційного механізму суб'єктів господарювання складає інструментарій ситуаційного управління, зорієнтований на врахування кон'юнктури ринку, отримання швидкої, максимальної віддачі від вкладених інвестицій з найменшими ризиками. Переважання таких підходів у поведінці агентів української економіки впродовж тривалого

періоду не сприяло формуванню прогресивних тенденцій структурного оновлення останньої, а зумовило регресивні структурні зрушення. Забезпечуючи в більшості інерційний характер розвитку інноваційної діяльності, прагнення підприємств щодо її здійснення на стратегічних засадах залишається незначним, що негативно відображається на ефективності інноваційного механізму структурування національної економіки загалом.

При вкрай низькому рівні внутрішніх НДР, незначних обсягах придбання зовнішніх НДР і зовнішніх знань у інших підприємств і організацій, суб'єкти підприємницької діяльності залишаються недостатньо активними щодо налагодження співпраці в питаннях розвитку технологічних інновацій як з іншими підприємствами, так і елементами ринкової інфраструктури, що є наслідком як значних внутрішньоорганізаційних проблем бізнесових структур, так і нерозвинутості інституційного середовища їх функціонування. Так у 2012-2014 рр. тільки 18,1 % підприємств з технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами й організаціями, у т. ч. університетами, науково-дослідними інститутами [12]. Тобто засади мережевих відносин, здатних задіяти потенціал синергетичного прориву в напрямі інноваційної орієнтації підприємницької діяльності, реалізуються дуже слабо, відносини між суб'єктами інноваційної діяльності мають здебільшого фрагментарний характер, не підкріплюються довгостроковими угодами, що зумовлює розбалансованість інноваційного механізму структурних перетворень, несприйнятливості вітчизняною економікою досягнень науково-технічного прогресу.

Досвід розвинутих зарубіжних країн, зокрема Італії, Німеччини, США, Фінляндії, Франції, свідчить про ефективність активізації інноваційних процесів на основі розвитку кластерних мережевих структур та значну роль останніх в удосконаленні технологічної, секторальної, територіальної структури економіки. Відзначаючи специфіку інноваційного кластеру, науковці розуміють його як неформальне об'єднання вертикально індивідуальних підприємств, органів державного управління, громадських організацій, вищих навчальних закладів і т. д.), що передбачає чітко орієнтовану мережеву структуру, провідними складовими якої є: а) поширення нових знань, технологій та інновацій; б) ефективна трансформація винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги [13].

Спроможність інноваційних кластерів спрямовувати розвиток економіки в напрямі динамічного інноваційно-структурного оновлення, як свідчить досвід розвинутих країн, забезпечується такими їх характеристиками, як: урахування особливостей економічного потенціалу країни, національної специфіки та вироблення інноваційних моделей їх ефективного використання; встановлення економічних зв'язків на основі довгострокових контрактів та вертикальних і горизонтальних взаємодій між різними бізнес-суб'єктами та їх довготривалої взаємозалежності, як правило, взаємовигідної, обумовленої принципом синергизму [14]; гнучке реагування на вимоги ринків на основі мобілізації ресурсів, запровадження ефективних моделей розподілу ризиків, використання адаптивних структур управління, що базуються на поєднанні ресурсних можливостей та коопераційних зв'язків учасників кластерної мережі; поєднання конкуренції й співробітництва між фірмами – учасниками кластеру, що сприяє взаємопідсиленню мотиваційних чинників їх інноваційного розвитку; побудова кластерних мереж на основі довгострокових партнерських угод, що дозволяє використовувати кластерні стратегії як інструмент реалізації стратегій розвитку.

Належним чином оцінюючи роль інноваційних кластерів в інноваційному розвитку економіки, уряди зарубіжних країн виступають ініціаторами їх створення та суб'єктами проведення державної політики підтримки з використанням інструментарію прямого фінансування, пільгового оподаткування учасників кластерних утворень, підтримки розвитку інфраструктури страхування ризиків, створення фондів упровадження інновацій, захисту інтелектуальної власності [15].

Через політичну нестабільність та посилення ризиків, зумовлених системною кризою, в Україні не набула розвитку кластерна ініціатива ні з боку Уряду, ні з боку суб'єктів господарювання, фінансових установ, наукових організацій. Попри те, що формування засад державної кластерної політики розпочалось в Україні ще у 2008 році, законодавчо-нормативна база розвитку інноваційних кластерів все ще залишається не розробленою, що не дозволяє скористатись наявними передумовами для формування кластерних мереж (зокрема потенціалом науково-дослідних організацій, можливостями залучення фінансових ресурсів, що пропонуються міжнародними організаціями в межах кредитної і грантової допомоги під конкретні проекти) і використати кластерні ініціативи для розв'язання структурних проблем.

Стримувальний вплив на реалізацію процесів інноваційного оновлення економіки здійснює низький рівень розвитку в Україні інноваційної інфраструктури, що закріплює тенденцію збільшення розриву між розробниками інноваційної продукції та підприємствами, що впроваджують її у виробництво. З метою розвитку в Україні інноваційної інфраструктури, спроможної створити передумови для реалізації всіх етапів інноваційних процесів, назріла гостра необхідність подолання проблем, пов'язаних із невизначеністю та незакріпленістю у законодавчо-нормативних актах усіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури; запровадженням дієвих механізмів стимулювання інвестування розвитку

нових форм інноваційної інфраструктури; врегулюванням питання щодо залучення земельних ділянок для створення об'єктів інноваційної інфраструктури; удосконаленням механізму передачі інноваційних продуктів і технологій промисловим підприємствам; покращенням інвестиційного забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури на засадах державно-приватного партнерства; створенням дієвих організаційних та економічних механізмів стимулювання розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури. Це набуває особливої значущості у зв'язку з тим, що в умовах інтенсивного розвитку процесів технологічної фрагментації виробництва, поширення тенденцій заміни вертикально інтегрованих корпорацій повного циклу мережевими структурами, відокремлення продуктових інновацій від одиничного виробництва і розподілу етапів їх розробки і виготовлення між окремими структурами [16, с. 29], обмін технологіями між підприємствами, налагодження зв'язку між дослідженням і виробництвом, розвиток трансферу технологій виступають базовими умовами якісних структурних змін, і сприятливе середовище для цього має забезпечити інноваційна інфраструктура.

Значною в інноваційному механізмі є роль інфраструктури фінансового ринку, яка має сприяти вирішенню питань ресурсного забезпечення інноваційних процесів, оскільки серед причин, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності, неінноваційні підприємства насамперед називають такі, як: відсутність коштів у межах підприємства; відсутність кредитів або прямих інвестицій; труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій [12]. В умовах обмеженості власних ресурсів, відсутності фінансової підтримки з боку держави, складності залучення кредитних ресурсів, низької зацікавленості вітчизняних й іноземних інвесторів вкладати кошти в ризиковані інноваційні проекти, суб'єкти господарювання практично позбавлені реальної можливості ресурсного підкріплення втілення своєї інноваційної ініціативи.

Досвід розвинутих країн свідчить про значну роль венчурного фінансування в розвитку інноваційної діяльності. В Україні цей спосіб залучення фінансових ресурсів для здійснення інноваційних проектів не набув належного поширення, попри те, що значні можливості для цього можуть бути сформовані в межах використання потенціалу венчурних інститутів спільного інвестування. Однак, прагнучи мінімізувати ризики, венчурні фонди ухиляються від фінансування інноваційних процесів, зосереджуючись на фінансуванні менш ризикових і більш прибуткових проектів. Бар'єрами налагодження ефективної співпраці суб'єктів підприємництва і венчурних фондів є: відсутність прямої фінансової участі держави у венчурних фондах та виробленні їх інвестиційної політики; низька дієвість економічного стимулювання венчурних інвесторів; невідпрацьованість механізму страхування ризиків венчурних інвесторів; законодавча неврегульованість організаційних основ створення і функціонування венчурних фондів.

Слабкою є орієнтація на фінансування інноваційної діяльності банківських установ. Так, якщо у 2010 р. кредити складали 7,8 % у загальному обсязі фінансового забезпечення інноваційної діяльності, то у 2015 р. – тільки 0,8 % [10, с. 151]. Така ситуація зумовлена: низьким рівнем капіталізації банків та зменшенням обсягів довгострокових ресурсів; переважаючою орієнтацією банківських кредитів на фінансування поточної діяльності із швидким обігом грошових коштів; високою вартістю кредитних ресурсів; високою ризикованістю кредитування інноваційних проектів; нерозробленістю механізму правового врегулювання державного гарантування та страхування кредитів на інновації. Це актуалізує необхідність активізації участі держави у формуванні інституційних умов налагодження співпраці банківського сектору з суб'єктами господарювання та інституціями інноваційної інфраструктури в питаннях фінансового забезпечення інноваційних процесів шляхом: стимулювання створення банками підрозділів венчурного інноваційного кредитування; запровадження пільгового оподаткування прибутку банків, одержаного від кредитування інновацій; державного страхування кредитів на здійснення інноваційних проектів; дотування державою відсоткових ставок по кредитах на інновації.

Участь держави у виробленні й реалізації інноваційного механізму структурних перетворень економіки базується на використанні арсеналу методів та засобів, спрямованих на: визначення й підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; розроблення й реалізацію інноваційних програм; створення законодавчо-нормативної бази розвитку інноваційної діяльності; запровадження механізмів пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; фінансову й кредитну підтримку реалізації інноваційних проектів; стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури та кредитування інноваційних проектів. Однак, за відсутності стратегії соціально-економічного розвитку країни, програмного закріплення цілей та механізмів структурної перебудови національної економіки, непослідовності та неузгодженості інноваційної та інвестиційної політики, практично відсутні передумови для системного вироблення інноваційного механізму цілеспрямованого структурування економіки. Попри те, що за роки незалежності було прийнято значну кількість законодавчо-нормативних актів у сфері регулювання інноваційної діяльності, не було забезпечено їх належної узгодженості та вироблення чітких алгоритмів реалізації в межах національної інноваційної системи, яка так і не набула законодавчого закріплення та змісту єдиного механізму сприяння зародженню й

реалізації інновацій на основі забезпечення узгодженого розвитку науки, освіти та наукоємного виробництва.

Упродовж останніх років в Україні складається ситуація, коли положення законодавчих актів, що визначають пряму фінансову підтримку державою розвитку наукової, науково-технічної діяльності, освіти, сприяння інноваційній діяльності практично нівелюються Законами про Державний бюджет. Так у 2007-2015 рр. обсяг фінансування з державного бюджету наукових та науково-технічних робіт не перевищував 0,41 % ВВП, а у 2015 році складав 0,21 % ВВП [17] при нормі 1,7 %, визначеній Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Це свідчить, що держава не виконує свої зобов'язання щодо формування базових умов інноваційного розвитку економіки, належним чином не реалізує завдання цілеспрямованого запуску каталізаторів перманентного оновлення структури національної економічної системи на інноваційній основі.

З огляду на довгостроковість цілей інноваційного забезпечення структурних перетворень національної економіки, необхідність залучення великих обсягів ресурсів та поєднання різноманітних управлінських інструментів для їх досягнення, з метою підвищення ефективності державної участі у виробленні й реалізації інноваційного механізму структурування економіки доцільним є застосування цільового підходу на основі таких методів, як: управління за цілями, управління за результатами, програмно-цільовий і проектний методи управління. Управлінськими формами, які гіпотетично спроможні комплексно й органічно поєднати зазначені методи, є: стратегії, цільові програми, проекти, що дозволяють взаємоузгоджено й системно репрезентувати цілі, ресурси й засоби їх досягнення. Однак в українській практиці управління структурними перетвореннями значні можливості цих форм для досягнення синергетичного ефекту використовуються неповно. Так через непослідовність проведення економічної політики не набули законодавчо-нормативного закріплення проекти таких важливих документів, як Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року; внаслідок недостатнього розроблення інституційно-правового забезпечення та механізмів реалізації в Україні не вдалось використати потенціал інституту національних проектів для вирішення структурних проблем економіки. Часткові завдання структурної модернізації економіки держава вирішує з використанням такого інструменту, як державні цільові програми (ДЦП). Однак через дефіцит бюджетних коштів Уряд вдається до оптимізації кількості цільових програм, що зужує можливості прямого державного впливу на процеси інноваційного забезпечення структурування економіки. У 2015 році, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, реалізувалось 38 ДЦП, з яких тільки три науково-технічні із обсягом фінансування 0,7 млрд грн, що складало 1,3 % загального фактичного обсягу фінансування всіх програм, які реалізувались [18].

Значні можливості консолідації ресурсів у напрямку інноваційного забезпечення структурних змін пов'язуються із застосуванням проектного підходу, який гіпотетично може застосовуватися для розв'язання проблем різної складності й масштабності, забезпечувати високі показники ефективності, формуючи передумови об'єднання зусиль держави та бізнесу при чіткому розподілі сфер відповідальності. Законом України «Про інноваційну діяльність» [19] (ст.17) визначено, що суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може надаватись фінансова підтримка шляхом: повного безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів; повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; надання державних гарантів комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; майнового страхування реалізації інноваційних проектів, що дає державі можливість вагомого впливу на активізацію інноваційно-структурного оновлення економіки. Однак через дефіцит бюджетних коштів, важелі державної фінансової підтримки інноваційних проектів застосовуються дуже обмежено. Низькою є і активність суб'єктів господарювання щодо представлення інноваційних проектів для отримання фінансової підтримки. Так із серпня 2007 року по жовтень 2013 року в Державному реєстрі інноваційних проектів було зареєстровано всього 16 проектів [20].

Висока ризиковість, складність організації, пролонгованість ефекту інноваційних процесів та низький рівень їх узгодженості щодо досягнення часткових та загальних суспільних цілей розвитку актуалізує необхідність закладення в основу формування інноваційного механізму орієнтацію на досягнення цілей державної структурної політики із залученням потенціалу ринкових та державних інституцій. Тобто базовою методологічною основою має виступати підпорядкування механізмів цілям політики як передумова збалансування інтересів, мобілізації зусиль, здійснення прориву. Ігнорування цих методологічних засад, переважаюче ринкове регулювання інноваційних процесів без належного доповнювального впливу з боку держави та її низька дієвість щодо здійснення інтеграційної, координаційної, регулювальної функцій щодо формування інноваційного механізму структурування

економіки зумовили ситуацію, коли наявні можливості переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку не тільки не використовуються, але й переходять до розряду загроз.

У цьому зв'язку важливим є визначення критеріїв вироблення й реалізації інноваційного механізму на підставі окреслення та узгодження критеріїв структурної та інноваційної політики. Аналіз структурних проблем та середовища розвитку економіки України свідчить, що до критеріїв її структурної перебудови, досягнення яких вимагає нового рівня інноваційного забезпечення, слід зарахувати: забезпечення соціального розвитку на рівні європейських стандартів; здійснення реіндустріалізації економіки; забезпечення обороноздатності країни та національної безпеки; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; забезпечення цілісності економіки та збалансованого розвитку регіонів; зниження ресурсоємності та підвищення екологічності національної економіки; забезпечення інтеграції національної економіки в глобалізоване середовище.

Реалізація інноваційної політики в напрямі досягнення наведених критеріїв структурного оновлення економіки може бути ефективною за умови її орієнтації на: розвиток технологій VI укладу (системної біотехнології, генної інженерії, біомедицини, клітинних технологій; наноматеріалів, нанофотоники, наноелектроніки, нанотехніки; телекосмічних, електромагнітних цифрових технологій голографічних систем), забезпечення їх приросту 40-70 % на рік; розвиток ресурсозберігальних і екологічно безпечних технологій; інноваційна модернізація галузей реальної економіки; розширення переліку і нарощування обсягів інноваційної продукції; формування, захист і ефективне використання інтелектуального потенціалу; розвиток інноваційної інфраструктури; розширення переліку інноваційних проектів; збільшення кількості інноваційно активних підприємств; підвищення конкурентоспроможності економіки за рахунок більш інтенсивного запровадження прогресивних технологій.

У контексті забезпечення цілеспрямованих структурних перетворень економіки перед державою постає завдання щодо спрямування суб'єктів інноваційної діяльності на досягнення комплексу окреслених критеріїв, формування сприятливого інституційного середовища ефективного їх функціонування на основі участі в інноваційних мережевих структурах.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи, можна зробити наступні висновки: інноваційний механізм структурування економіки базується на поєднанні вияву ринкової самоорганізації ринкових агентів та державного регулювання інноваційної діяльності й охоплює сукупність методів і способів, що виробляються й застосовуються державними та бізнесовими інституціями для розвитку й підтримки інноваційних процесів, що зумовлює зміну структури економіки; з огляду на багатосуб'єктність інноваційної діяльності, механізм її здійснення в орієнтації на структурне оновлення економіки доцільно розглядати як мережеву систему, побудовану на взаємовигідних відносинах, здатних забезпечити синергетичний ефект щодо формування інноваційної структури економіки; низький рівень інноваційного розвитку економіки України є наслідком спонтанного характеру інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що сформувався під впливом ринкового механізму та прагнення оминати ризики й отримати швидкі вигоди за відсутності належної підтримки держави; інноваційний механізм структурування економіки України не забезпечує покращення її структурних характеристик через порушення при його формуванні принципів цільової орієнтації, системності й цілісності, відсутність стабільних зв'язків між його елементами; з метою підвищення ефективності інноваційного механізму структурного оновлення національної економіки необхідним є узгодження структурної та інноваційної державної політики, вироблення дієвих важелів державного регулювання інноваційної діяльності і залучення на цій основі інноваційного потенціалу до формування прогресивних структурних характеристик національної економічної системи. Подальшого дослідження потребують питання залучення інноваційного потенціалу підприємств до вирішення структурних проблем економіки.

Список літератури

1. Новицкий, Н. А. Концептуальные основы взаимодействия инвестиционно-структурной и инновационной политики [Текст] / Н. А. Новицкий. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – С. 8.
2. Федулова, Л. И. Особенности сценария прорывной технологической политики в Украине [Электронный ресурс] / Л. И. Федулова. – Режим доступа: <http://oaji.net/articles/2014/245-394370350.pdf>.
3. The Global Innovation Index 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>.
4. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. Київ, 2016. – С. 209,365,484. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України [Текст] – К.: НІСД, 2014. – С. 4-5.

6. Сухоруков, А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія [Текст] / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – С. 229.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
8. Смородинская, Н. В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста [Текст] / Н. В. Смородинская // Инновации. – 2014. – №7(189). – С. 27.
9. Михайлова, О. В. Сети в политике и государственном управлении: монография [Текст] / О. В. Михайлова. – М. : ИД КДУ, 2013. – 332 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України, Київ, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Кількість інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності у 2014 році/ Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України. – С. 313. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
12. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012-2014 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
13. Вергун, В. Адаптація міжнародного механізму державної підтримки розвитку інноваційних кластерів в Україні [Текст] / В. Вергун, О. Струпицький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – №1(42). – С. 36.
14. Дубовик, В. С. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5907/17-Dubovyk.pdf?sequence>.
15. Ленчук, Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс] / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин – Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-str>.
16. Січкаренко, К. О. Мережева організація інноваційної діяльності: наукова доповідь [Текст] / К. О. Січкаренко; НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". – К., 2015. – С. 29.
17. Наукова та науково-технічна діяльність у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.
19. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
20. Державний реєстр інноваційних проєктів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/innovacijni-proekti/derzhavnij-reestr-innovacijnix-proektiv.html>.

References

1. Novickij, N. A. (2011). *Konceptual'nye osnovy vzaimodejstviya investicionno-strukturnoj i innovacionnoj politiki* [Conceptual basis of interaction of investment and structural and innovation policy]. Moscow: Institut jekonomiki RAN.
2. Fedulova, L. I. (2014). *Osobennosti scenarija proryvnoj tehnologicheskoy politiki v Ukraine* [Peculiarities of scenario of the groundbreaking technological policy in Ukraine]. Retrieved from: <http://oaji.net/articles/2014/245-1394370350.pdf>.
3. *The Global Innovation Index 2015*. (2015). Retrieved from: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>.
4. *Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2015 rik*. (2016) [Statistical annual report of Ukraine 2015]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, p.209,365,484. Retrieved from: <http://vvv.ukrstat.gov.ua>.
5. *Priorytety investytsijnoho zabezpechennia strukturnykh reform u promyslovosti Ukrainy*. (2014) [Priorities of investment provision of the structural reforms in the industry of Ukraine]. Kyiv, NISD, p. 4-5.
6. Sukhorukov, A. I. (2012). *Modeliuvannia ta prohnozuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy* [Modeling and forecasting of the social-economic development of the regions of Ukraine]. Kyiv, NISD. p. 229.
7. *Metodychni rekomendatsii schodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy, zatverdzeni nakazom Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 r. № 1277*. (2013). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.

-
8. Smorodinskaja, N. V. (2014). *Setevye innovacionnye jekosistemy i ih rol' v dinamizacii jekonomicheskogo rosta* [Network innovation ecosystems and their role in the dynamization of the economic growth]. *Innovacii*, 7(189), 27.
 9. Mihajlova, O. V. (2013). *Seti v politike i gosudarstvennom upravlenii*. [Networks in the policy and public management]. Moscow: ID KDU.
 10. *Naukova ta innovatsijna diial'nist' Ukrainy, 2015 rik.* (2016) [Scientific and innovation activity of Ukraine, 2015.]. Statystychnyj zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Kyiv, 2016. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 11. *Kil'kist' innovatsijno aktyvnykh promyslovykh pidprijemstv za vydamy ekonomichnoi diial'nosti u 2014 rotsi.* [The number of innovation and active industrial enterprises by the types of economic activity in 2014]. (2014). Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2014 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – p. 313. Retrieved from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 12. *Obstezhennia innovatsijnoi diial'nosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2012-2014 rokiv (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu)* [Observation of the innovative activity in the economy of Ukraine within the period 2012-2014 (under the international methodology)]. (2015). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
 13. Verhun, V., Strupnyts'kyj, O. (2014). *Adaptatsiia mizhnarodnoho mekhanizmu derzhavnoi pidtrymky rozvytku innovatsijnykh klasteriv v Ukraini* [Adaptation of the international mechanism of the state support of the innovation clusters development in Ukraine]. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, (42).
 14. Dubovyk, V. S. (2009). *Formuvannia innovatsijnykh klasteriv iak metodu aktyvizatsii innovatsijnoi diial'nosti v ekonomitsi rehionu* [Formation of innovation clusters as a method of activation of innovation activity in the economy of the region]. Retrieved from: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5907/17-Dubovyk.pdf?sequence>.
 15. Lenchuk, E. B., Vlaskin, G. A. (2010). *Klasternyj podhod v strategii innovacionnogo razvitija zarubezhnykh stran* [Cluster approach in the strategy of innovation development of the foreign countries]. Retrieved from: <http://institutiones.com/strategies/1928-klasterij-podhod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-str>.
 16. Sichkarenko, K. O. (2015). *Merezheva orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti: naukova dopovid'* [Network organization of innovation activity: scientific report]. NAN Ukrainy, DU "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy". Kyiv, 29.
 17. *Naukova ta naukovo-tekhnichna diial'nist' u 2015 rotsi* [Scientific and technological research in 2015]. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 18. *Stan vykonannia derzhavnykh tsil'ovykh prohram u 2015 rotsi* [State of fulfillment of the state targeted programs in 2015]. (2016). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>.
 19. *Pro innovatsijnu diial'nist'*. (2002). Zakon Ukrainy [Law of Ukraine on "Innovation activity"]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
 20. *Derzhavnyj reistr innovatsijnykh proektiv.* (2016). [State register of the innovation projects]. Retrieved from: <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tekhnologij/innovacijni-proeikti/derzhavnij-reestr-innovacijnix-proektiv.html>.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2016 р.

Олег Євгенійович ДЕНИСОВ

кандидат економічних наук,
докторант,
Університет економіки та права «КРОК»

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ВИМІР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Денисов, О. Є. Глобалізаційний вибір економічної безпеки держави [Текст] / Олег Євгенійович Денисов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 19-27. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сутність та структура процесу глобалізації є надзвичайно складними та суперечливими. Це зумовлює наявність великої кількості дискусійних позицій серед підходів науковців. Питання щодо ефективності оцінки рівня економічної безпеки держави було і залишається об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Фахівці, які досліджують зазначену проблематику, доволі часто висувають різновекторні судження. Вони декларують суперечливі позиції щодо сутності, етапів розвитку, основних чинників, проявів глобалізації, її взаємодії із суспільним та економічним життям, визначення шляхів і напрямків виявлення суперечностей постіндустріальної глобалізації. У цих концепціях відсутній єдиний підхід до визначення процесу глобалізації.

Мета. Метою статті є дослідження впливу глобалізаційних процесів на рівень економічної безпеки держави. Особлива увага звертається на питання конкурентоспроможності національної економіки та розкривається її зв'язок з економічною безпекою.

Метод (методологія). Для досягнення мети використано комплекс загальнонаукових методів наукових досліджень: методи аналізу та синтезу, системного та факторного аналізу.

Результати. Обґрунтовано важливість стимулювання розвитку саме національної економіки, який шляхом прискорення суспільно-економічного прогресу здатний забезпечити належний рівень економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека; рівень безпеки; національна безпека; держава; категорія «безпека»; глобалізація; глобалізаційний процес; конкурентоспроможність.

Oleg Yevgeniyovych DENYSOV

PhD in Economics,
Doctoral Student,
University of Economics and Law "KROK", Kyiv

GLOBALISATION ASPECT OF STATE ECONOMIC SECURITY

Abstract

Introduction. The essence and structure of globalization are extremely complex and contradictory. This causes a large number of controversial positions among the approaches of the scientific establishment. The issue of effectiveness of economic security evaluation has been and remains the subject of study of many domestic and foreign scientists. Experts who study the mentioned problems often impose multi-vector judgment. They declare controversial opinions concerning the nature and stages of development, the main factors, globalization effects and its interaction with the social and economic life, identifying ways and directions of post-industrial globalization contradictions evaluation. There is no single approach to the definition of globalization in these concepts.

Purpose. This article aims to explore the impact of globalization processes on the level of economic security. The research focuses on the issue of competitiveness of the national economy and reveals its relationship to economic security.

Method (methodology). To achieve the goal the author has used a set of scientific methods of research: method of analysis and synthesis, method of system and factor analysis.

Results. The author emphasizes the importance of stimulating the development for the national economy, by accelerating social and economic progress, which would provide the appropriate level of economic security.

Keywords: *economic security; safety; national security; state security category; globalization; globalization; competitiveness.*

JEL classification: F52, F62

Вступ

Сутність та структура процесу глобалізації є надзвичайно складними та суперечливими. Це зумовлює наявність великої кількості дискусійних позицій серед підходів науковців. Фахівці, які досліджують зазначену проблематику, доволі часто висувують різновекторні судження. Вони декларують суперечливі позиції щодо сутності, етапів розвитку, основних чинників, виявів глобалізації, її взаємодії із суспільним та економічним життям, визначення шляхів і напрямків виявлення суперечностей постіндустріальної глобалізації. У цих концепціях відсутній єдиний підхід до визначення процесу глобалізації. При цьому одні вчені розуміють його як процес зростання взаємозв'язків і взаємозалежності окремих країн та їх економік, який мав прецеденти й у минулому. Інші науковці стверджують, що глобалізація – це абсолютно новий процес, що розпочався лише в 70-х рр. ХХ ст., хоча й є органічно пов'язаним із більш загальним процесом інтернаціоналізації господарського (і не лише) життя.

Питання щодо ефективності оцінки рівня економічної безпеки держави було і залишається об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. Алькеми, В. Терехова, В. Грушко, О. Захарова, К. О'Рурк (К. O'Rourke), Дж. Вільямсона (J. Williamson), Р. Робертсона (R. Robertson), К. Омае (K. Omae), В. Коллонтай, Г. В. Казаченко, В. П. Пономарьова, О. Ляшенко, О. Г. Білорус, О. Зернецька, Д. Лук'яненко, О. Соколенко, П. Курмаєва, М. Ляхович, І. Матюшенко, А. Ткач, С. Фомішина, Ю. Макогона та ін.

Мета статті

Метою статті є дослідження впливу глобалізаційних процесів на рівень економічної безпеки держави, а також визначення зв'язку конкурентоспроможності національної економіки з економічною безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток сучасної світової економіки тривалий час рухається в напрямку активної фінансово-економічної інтеграції та уніфікації. Описаний процес має назву глобалізації.

Межі національних економік, з погляду фінансової та економічної глобалізації, дедалі рідше використовуються для здійснення сегментації внутрішнього ринку. Це зумовлює взаємну залежність ключових фінансових центрів та формує нові транснаціональні механізми накопичення та руху світового капіталу, підтвержуючи тим самим чинну тенденцію до формування єдиного загальносвітового інвестиційного середовища, що передбачає тотальну інтеграцію ринків та капіталів окремих країн.

Унаслідок цього послаблюються (а іноді взагалі зникають) економічні кордони між державами та створюються нові транскордонні механізми накопичення та руху капіталів.

Позитивним аспектом інтернаціоналізації національних економік є перехід країн від господарств закритого (внутрішнього) типу до економіки відкритого типу. Проте водночас цей процес передбачає певну фінансово-економічну амбівалентність, що проявляється перш за все у постійно зростаючій залежності економік одних країн від інших. Це спонукало Європейську Раду в Турині (29.03.1996 р.) визначити економічну глобалізацію одним з ключових викликів, що постали перед Європейським Союзом наприкінці ХХ ст.

Ефект світової фінансово-економічної глобалізації суттєво трансформує окремі національні економіки. Так, з одного боку, економічна глобалізація має сукупність встановлених правил, що базуються на дерегуляції та приватизації національних економік для зміцнення їх конкурентоспроможності та підвищення рівня привабливості для іноземних інвестицій. Це дає змогу рухатися товарам та послугам, а також капіталу разом із робочою силою, незважаючи на наявні внутрішньодержавні перепони. У результаті цього процесу формуються стійкі економічні зв'язки між національними економіками, об'єднуються національні процеси відтворення, відбувається зближення соціальних та інституційних структур окремих країн.

З іншого боку, цей процес має достатньо відчутні негативні наслідки, зокрема мова йде про досить неоднозначний вплив його на національні економіки та світове господарство загалом. Глобальні фінансово-економічні процеси посилюють загострення позицій міжнародної конкуренції, а також впливають на процес маніпулювання істотними фінансовими ресурсами і, як наслідок, несуть загрозу для країн, що мають нижчий рівень доходів. Відтак багаті економіки стають багатшими, а бідні – ще біднішими. Таким чином загальносвітова дисторсія інтенсивно зростає.

Не слід отожднювати поняття «глобалізація» та «інтернаціоналізація» національних економік. Аргументація, що вони взаємодіють на взаємовигідних умовах (торгівля, капіталовкладення, кредити), є

хибною, оскільки існуюча фінансово-економічна глобалізація не супроводжується прогресуючим розвитком значної кількості країн світу.

Сьогодні все більше звертають увагу на національну конкурентоспроможність. Вона передбачає встановлення стійкого підґрунтя для розвитку кожної окремої економіки та зумовлює відповідний рівень національної фінансово-економічної безпеки.

Це впливає на формування параметрів макроекономічної безпеки держави. Взагалі макроекономічна політика має сформувати таке середовище, яке б сприяло стабілізації та стійкому розвитку національної економіки, а також посилювало б її конкурентні позиції.

Конкурентоспроможність окремо взятої економіки є достатньо багатозначним поняттям. Воно передбачає, що:

- країна має можливість оперативного досягати високих темпів економічного зростання;
- країна має високий рівень продуктивності факторів виробництва;
- країна здатна створити внутрішні умови, які дадуть змогу підприємствам успішно конкурувати на міжнародних ринках.

При цьому перші дві позиції асоціюються з прискоренням економічного зростання, а також підвищенням рівня соціальних стандартів. Відповідно, національна конкурентоспроможність не має передбачати зовнішньоекономічну конкуренцію: внутрішнє бізнес-середовище може бути дуже продуктивним, але при цьому абсолютно усуваються зовнішньоекономічні відносини. Це і зумовлює їх відмінність від третьої позиції, в межах якої конкурентоспроможність проявляється саме на міжнародній арені.

Отже, фундаментальним є стимулювання розвитку саме національної економіки, що є підґрунтям для суспільного прогресу та могутності країни в макроекономічному відношенні.

Кожна окрема економіка характеризується певними параметрами розвитку продуктивних сил, типом самої системи, а також станом ринкових відносин, характером суспільного відтворення, специфікою господарського механізму, рівнем життя й існуючими зовнішньоекономічними зв'язками.

Таким чином, співвідношення цих параметрів свідчить про існування значних відмінностей у різних країнах. Через необхідність посилення рівня економічної безпеки держава в макроекономічному масштабі вивчає:

- стан економічного потенціалу та його розміщення;
- національний ринок;
- рівень підтримання економічної динаміки та рівноваги;
- роль країни у глобальній економіці;
- рівень її втручання в економічні процеси країни;
- необхідність модифікації національного економічного порядку тощо.

Належний рівень забезпечення цих позицій впливає на формування сприятливих умов для виходу національного ринку на високий конкурентоспроможний рівень у системі міжнародних економічних відносин [1].

Залучення різних суб'єктів у процес забезпечення належного рівня економічної безпеки дає змогу виокремити дві ключові позиції: широкий формат та вузький.

У широкоформатному трактуванні економічна безпека є сукупністю певних механізмів, що створюють умови для спільного ефективного існування суб'єктів. У вузькому розумінні економічна безпека є процесом узгодження економічних інтересів різних економічних агентів. Вузькоформатне трактування спирається на чітко визначені критерії інституційної реалізації економічної безпеки, насамперед – мікроекономічних суб'єктів.

Саме тому, економічна безпека в цьому розумінні відображає результативність компромісних процесів у пошуках єдності та взаєморозуміння між різними економічними суб'єктами в процесі ведення господарської діяльності незалежно від середовища [2].

Отже, в умовах глобалізації світової економіки відбувається процес формування трьох рівнів протистоянь інтересів:

Перший – макрорівень. На цьому рівні, використовуючи конкуренцію, виборюють максимізацію своєї цільової функції окремі суб'єкти господарської діяльності та держава;

Другий – взаємодія мікро- та макрорівнів. На цьому рівні держава як макроекономічний суб'єкт створює конкретні умови для функціонування суб'єктів макрорівня;

Третій – взаємодія макро-, мікро- та мегарівнів. На цьому етапі міжнародні економічні інституції створюють штучні умови для економічних суб'єктів, які оперують у глобальному економічному середовищі. Створені на макрорівні, ці умови є формою реалізації державного інтересу, який має повною мірою відповідати інтегральному суспільному інтересу, який формується, спираючись на існуючі національні цінності. На мегарівні втілюються міжнародні інтереси, які здатні як відповідати, так і суперечити інтегральному суспільному інтересу.

Процес адаптації окремого економічного інтересу до рамкових умов обох рівнів впливає на формування національного економічного інтересу. Цей процес є поетапним та здійснюється в середовищі, яке поєднує в собі як економічні, так і політичні, соціальні та інші фактори, враховуючи при цьому внутрішні економічні інтереси, політичну активність різних сил та організацій. Крім цього, не слід залишати поза увагою потенційні реакції на прийняті рішення в процесі визначення цілей з боку окремих держав, частиною яких вони є [3].

Макроекономічні показники свідчать про стан, у якому перебуває економіка країни, ступінь її розвиненості, стабільності та збалансованості.

Отже, макроекономічна політика має спрямовуватись насамперед на підвищення рівня економічної безпеки держави та створення сприятливих умов для надпродуктивного функціонування її системи господарювання. Ефективність політики прямо пропорційна макроекономічній кон'юктурі. Динаміка макроекономічних процесів формує логіку ведення підприємницької діяльності. Саме тому держава має спрямовувати свої зусилля на забезпечення належного рівня макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності, а також підтримувати такий рівень економічної безпеки, при якому можливо реально займатися підприємницькою діяльністю.

Категорія «конкурентоспроможність національної економіки» має надзвичайно тісний зв'язок із категорією «економічна безпека». Враховуючи той факт, що «економічна безпека» визначається як здатність до розширеного самовідтворення з метою задоволення потреб суспільства та держави на встановленому рівні, нівелювання дестабілізуючого впливу чинників, що створюють загрозу стійкому розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання, конкурентоспроможність може розглядатися як показник належного рівня економічної безпеки [4].

Конкурентоспроможність країни свідчить про здатність окремо визначених підприємств, галузей, а також економіки загалом успішно конкурувати на ринках з іншими учасниками. Це вимагає належної конкурентоздатної (на всіх ринках) та високоефективної державної політики, яка має бути спрямована насамперед на забезпечення економічної безпеки держави.

Нижче пропонуємо більш детально зупинитись на рівні взаємозв'язку конкурентоспроможності країн та їх економічної безпеки.

Чинна теорія конкурентоспроможності, яку впровадив М. Портер (M. Porter) у книзі «The Competitive Advantage of Nations» [5], особливу увагу звертає на концепцію нецінової конкуренції.

Зазвичай ключовими чинниками забезпечення добробуту та могутності країни є відповідне географічне розташування, наявність природних ресурсів та сприятливих цін на працю й природні ресурси. Враховуючи сучасний рівень впливу інтернаціоналізації, глобалізації та лібералізації на міжнародні економічні відносини, акценти фокусуються на продуктивності праці, володінні новітніми технологіями, а також на можливості побудови ефективного економічного середовища, яке б сприяло технологічному лідерству, а також виробленню відповідної конкурентної стратегії.

Сучасні підходи до визначення конкурентоспроможності держави, що прийняті офіційними міжнародними організаціями, де-факто збігаються з теорією М. Портера, відображаючи при цьому абсолютно новий етап еволюції такої економічної категорії, як «конкурентна перевага».

Під конкурентоспроможністю ОЕСР розуміють здатність компаній, галузей, регіонів і націй забезпечувати відносно високий рівень доходів та заробітної плати, залишаючись при цьому відкритими для міжнародної конкуренції. Аналогічну позицію поділяють американські вчені Д. Доллар і Є. Вульф. Вони вважають, що конкурентоспроможність країни прямо залежить від її здатності успішно поєднувати міжнародну торгівлю на базі високих технологій та продуктивність виробництва з високими доходами й заробітною платою [6].

Отже, поняття конкурентоспроможності не можна розглядати без урахування стану розвитку міжнародних економічних відносин між країнами.

Постіндустріальний рух та глобалізація суттєво впливають на розуміння пріоритетів національних економік. Вони ставлять питання стосовно необхідності збереження та утримання національної конкурентоспроможності.

Сталий розвиток економіки є можливим за умови реалізації [7]:

- потенціалу раціонального долучення до процесів світового господарювання;
- балансу національної конкурентоспроможності з урахуванням стратегічних інтересів громадян і суспільства загалом, зберігаючи при цьому цілісність національного економічного простору.

Саме це і зумовлює зацікавленість науковців цим питанням та створює дослідницьке поле для розуміння змін, що відбуваються.

Сутність та структура процесу глобалізації є надзвичайно складною та суперечливою. Це зумовлює наявність великої кількості дискусійних позицій серед підходів науковців. Фахівці, які досліджують зазначену проблематику, доволі часто висувають різновекторні судження. Зокрема, у працях таких дослідників, як К. О'Рурк (K. O'Rourke), Дж. Вільямсона (J. Williamson), Р. Робертсона (R. Robertson),

К. Омае (К. Omae), а також В. Коллонтай, Г. Казаченко, В. Пономарьова, О. Ляшенко є протилежні позиції щодо сутності, етапів розвитку, основних чинників, проявів глобалізації, її взаємодії із суспільним та економічним життям, визначення шляхів і напрямків подання суперечностей постіндустріальної глобалізації.

У цих концепціях відсутній єдиний підхід до визначення процесу глобалізації. При цьому одні вчені формулюють його як процес зростання взаємозв'язків і взаємозалежності окремих країн та їх економік, який мав прецеденти й у минулому [8; 9]. Інші науковці стверджують, що глобалізація – це абсолютно новий процес, що розпочався лише в 70-х рр. ХХ ст., хоча й є органічно пов'язаним із більш загальним процесом інтернаціоналізації господарського (і не лише) життя.

До того ж вказана група дослідників не визначила єдиний підхід до розуміння сутності процесу глобалізації. Вчені поділяють погляд, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір ступеня інтенсивності взаємних зв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином – нову якість цих контактів. Тобто мова йде про принципово інший світовий рівень економічної організації.

Так низка науковців фокусуються на економіці, що здатна діяти як єдиний організм у режимі реального часу в масштабах всього світу [10, с. 105], інші ж навпаки наполягають на поглядах формування єдиного, взаємопов'язаного світу, що є цілісним за своїми загальними контурами та внутрішнім зв'язком елементів, і формування структур глобальної керованості [11, с. 183-191].

Українські вчені доволі плідно працюють над формуванням та оприлюдненням фундаментальних засад глобальної економіки з метою підвищення ефективності функціонування народного господарства країн та окремих корпоративних структур. Найбільш суттєвий внесок у це зробили такі науковці, як: О. Білорус, О. Зернецька, Д. Лук'яненко, О. Соколенко, П. Курмаєв, М. Ляхович, Ю. Макогон, І. Матюшенко, А. Ткач, С. Фомішин та інші. Проте дослідження тривають, оскільки невирішеними лишилося ще багато як теоретичних, так і практичних питань.

Сучасне середовище варто розглядати як багатокomпонентну систему, що складається з кількох рівнів, між якими існують пропорційні зв'язки. Проте світ не продукт глобалізації. Його системність сформувалась у результаті виникнення самого інституту світового господарства і від початку мала ієрархічну структуру. Світова економіка зазнавала змін під тиском процесів поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва.

Внутрішні структурні зв'язки змінювали та ускладнювали світову економіку. Протягом всієї історії її існування світова економічна система була ієрархією зі своїми лідерами й аутсайдерами, що періодично змінювались унаслідок геополітичної ролі тих чи інших держав.

Отже, сама глобалізація не змінила системну сутність світової економічної системи, вона була лише ще однією сходинкою на шляху її розвитку.

Глобалізація змінила чинники конкурентоспроможності національної економіки. Насамперед це стосується світового економічного співтовариства, коли сукупність більш-менш взаємозалежних країн перетворилась на стійку систему, що містить соціуми як елементи єдиного всесвітнього економічного організму, поєднані масштабними виробничо-збутовими структурами, принципово новою фінансовою системою та планетарною інформаційною мережею.

Відтворювальна взаємозалежність зробила національні економіки складовими елементами глобального господарського організму. Особливо очевидно є взаємозалежність у високотехнологічних галузях економіки, де широко практикується міжнародне виробниче кооперування. Так при додаванні до цього появи світового фінансового ринку та мережі Інтернет, абсолютно зрозумілим стає той факт, що модель сучасного світового господарства радикально відрізняється від моделі першої половини ХХ ст.

Зміни у структурному та динамічному напрямку руху світової економіки сьогодні виявляються у дедалі більшій прозорості національних економік, обсягів світової торгівлі та інвестицій, появи загальних стандартів виробництва, споживання, торгівлі, фінансів та ін.

Проте глобалізація – це не спонтанний процес, більше того, уряди країн чітко усвідомлюють свою позицію в міжнародній економіці. Стабільність та можливості країн прямо залежать від ефективності дій, спрямованих на асиміляцію позитивних і компенсацію негативних наслідків процесу глобалізації.

«Парадокс Нейсбітта» досліджує взаємодію автоматизації та інтеграції в період глобалізаційних трансформацій. Відповідно до його положень рівень глобалізації знаходиться в прямій залежності від сили її невеликих учасників [1]. Дж. Нейсбітт зосереджується на динаміці. З одного боку, фокус його уваги спрямований на політичну незалежність та самоврядування, з іншого — на формування самостійних економічних об'єднань.

Глобалізація в різних сферах, чи то економічній, чи то інформаційній, чи то культурній, завжди рухається поряд із процесом національного самовизначення. Саме прагнення до самовираження є потужним стимулом до соціального, економічного та політичного розвитку, що має враховувати умови світової інформаційної відкритості й інтенсифікації інтеграційних процесів.

Проте не варто забувати, що процес відродження національної свідомості обов'язково стикається із захисною реакцією суспільства, що протистоїть руйнівному впливу глобалізаційних процесів.

Економіка визначає це як розрив певних усталених зв'язків, що сформувалися всередині країни, деградацію неконкурентоспроможних виробництв, загострення безробіття; у сфері культури й ідеології цей процес супроводжується агресивним проникнення чужих для певного суспільства ідей, цінностей, патернів поведінки. При цьому істотне соціальне, економічне та ідеологічне потрясіння суспільства запускає різку зворотну реакцію, що інколи переростає у відверто войовничий націоналізм або релігійний фундаменталізм [12].

Однак розмаїття підходів та висновків все таки підштовхує більшість сучасних дослідників спиратися на уявлення про складний світ як певну глобальну спільноту, як цілісність, що має суттєву різницю зі складовими частинами світової спільноти.

Погляди такого науковця, як З. Луцишин, репрезентують бачення, відповідно до якого однією з найважливіших властивостей глобалізаційного процесу є загальнопланетарна єдність. При цьому відправною точкою існування системи він, спираючись на складно-системні концепції, визначає достатність або недостатність тих факторів, що здатні компенсувати зовнішній або внутрішній вплив на систему. Саме тому він визначає поняття наступним чином: «Глобалізація — це сукупність взаємодіючих та взаємозалежних процесів, що проходять у загальнопланетарному масштабі, при цьому кожний з них має власні окремі механізми саморегуляції» [13].

Узагалі процес глобалізації де-факто полягає у різкому розширенні та ускладненні структурних взаємозв'язків і взаємозалежностей як між громадянами, так і між країнами. Він розкривається через формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів, а також робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, міжетнічних і міжконфесійних конфліктів та безпеки [14, с. 160].

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що глобалізаційний процес виходить далеко за економічну площину. Він охоплює практично всі основні сфери діяльності суспільства, в тому числі політику, ідеологію, культуру, а також і самі умови існування суспільства.

Також варто зауважити, що глобалізаційний процес витісняє національні відносини економічними. Національні господарства після досягнення певного рівня розвитку, починають визначати характер, форми та механізми міжнародних відносин, що інколи супроводжується імперативним встановленням способів господарського спілкування між країнами.

Історія свідчить, що на внутрішньоекономічні відносини завжди звертають більшу увагу, аніж на міжнародні. Наприклад, Голландія зразка XVIII ст. та Англія зразка XIX ст. були для свого часу не лише творцями реального економічного прогресу, а й еталоном розвитку для інших європейських країн. Пізніше, у XX ст. їх місце зайняли США.

Слід зазначити, що, з урахуванням особливостей процесу становлення наднаціональних фінансових та інших ринків та виробничо-збутових структур, світові економічні відносини все більше займають провідну позицію, тоді як внутрішньодержавні відносини не мають іншого варіанту, як адаптуватися до нових правил глобальної економіки.

Світове господарство щороку посідає все більш значущу позицію відносно внутрішньодержавного. Світовий простір поступово перетворюється на єдину сферу великого бізнесу, створюючи принципово нові умови, коли географія розміщення продуктивних сил, галузева структура інвестицій, виробництва та збуту визначаються суб'єктами господарювання з урахуванням світової кон'юнктури, а економічні підйоми та спади набувають світових обсягів. Загальносвітова орієнтація транснаціональних корпорацій пропорційно зменшує вплив національних економік. Фактично, вони стають на рівень вище, займаючи наднаціональний рівень.

Процес глобалізації – об'єднання всього світу навколо єдиної системи фінансово-економічних, суспільно-політичних та культурних зв'язків, що спираються на принципово нові технології та способи взаємозв'язку. Цьому процесу передував значний шлях еволюції [15, с. 47].

Визначення глобалізаційного процесу як принципово нової форми зв'язків у світовому господарстві є достатньо дискусійним. Зрозуміло, що інформація завжди рухалась світом, проте пізніше, як і будь-які інші об'єкти господарських зв'язків, її рух ставав все більш інтенсивним. Де-факто, вона, не створивши нових міжнародних господарських зв'язків, переформатувалась, здобувши принципово нову характеристику. Складно заперечити тому, що сам факт трансляції норм та правил господарювання (що віднині спирається на технології) виник як новий спосіб світового конкурентного протистояння.

Зважаючи на вищенаведене, варто акцентувати увагу безпосередньо на тому, що трансляція стандартів поведінки спирається на нові технології, причому саме завдяки належному їй специфічному інструментарію, виникнення якого припало на останні роки.

М. Інтрілігейтор, висвітлюючи глобалізаційні процеси, характеризує її як форму міжнародної конкуренції: «Глобалізація – величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах все більш відкритої, інтегрованої світової економіки, якій не відомі

кордони» [16, с. 112]. Зазначена форма пов'язується вченим не лише з традиційними різновидами зовнішньоекономічних зв'язків, а й з наступними процесами, що підсилюють інтенсивність цих зв'язків:

- інформаційно-технологічний прогрес;
- спрощення торгівельного процесу, а також інші форми економічної лібералізації;
- розширення сфери діяльності організацій за допомогою нових засобів зв'язку;
- уніфіковані та стандартизовані правила ринкової економіки та вільної торгівлі;
- перехід до прогресивно-технологічних комунікацій (особливості культурного розвитку другої половини ХХ ст.).

Л. Кляйн також досліджував цей аспект глобалізаційного процесу: «На деяких територіях експортоорієнтовані підприємства вже тривалий час виконують повністю або лише частково замовлення, що мають виробничий або науково-дослідний характер для іноземних компаній. Після виконання таких замовлень готовий продукт (виріб або його частина) пакується та транспортується у визначене місце. Хоча така практика не є інноваційною, її масштаби зростають та охоплюють нові продукти та території. Виробництво отримало мобільність, воно більше не вимагає мобільності робочої сили для виконання поставлених цілей» [17, с. 118].

Останнім часом наукова думка дедалі більше схиляється до сценарію розвитку глобалізаційних процесів у концепції сталого розвитку [18, с. 221; 3]. Так, зокрема, документи Конференції ООН із навколишнього середовища та розвитку, що проходила в Ріо-де-Жанейро у 1992 р., матеріалах Всесвітнього саміту стосовно сталого розвитку, що проходив у Південно-Африканській Республіці у 2002 р., а також інші міжнародні доповіді та наукові праці розвивають цю тезу.

Більшість науковців-дослідників дотримуються концепції, що сталий розвиток покликаний забезпечити збалансоване вирішення соціально-економічних питань, а також проблем збереження сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб суспільства.

На сьогодні така модель має лише теоретичний характер та, незважаючи на це, вона політично є проголошеною та підтриманою більшістю держав (відповідні стратегічні програми та плани розроблені у 100 країнах). Проте досвіду реального її втілення на сьогодні ще не задекларовано.

Світове співтовариство все ще дотримується консервативної позиції, дотримуючись нестійкої моделі розвитку. Цим і зумовлюється постійний ризик глобальної кризи або навіть катастрофи. Перехід на нову модель – сталого розвитку, відкриє в процесі глобалізації принципово нову характеристику, яка реалізується у межах нової цивілізаційної парадигми.

Зрозуміло, що процес глобалізації об'єктивно веде до розмивання та знецінення регульовальних функцій держави як окремого суб'єкта. Як наслідок, можливість захисту національної економіки від небажаних впливів зникає. Також перестають регулюватись будь-які економічні, соціальні та культурні процеси, оскільки вони вже перетнули державний кордон та стали самостійними і незалежними.

Світові економічні процеси в результаті цих трансформацій майже не підлягають будь-якому державному регулюванню.

Традиційні важелі державного макроекономічного регулювання (напр. імпорتنі обмеження, експортні дотації) дедалі більше втрачають свій вплив. Кожна нова сходинка змушує уряди враховувати позицію інших країн, інтереси яких можуть постраждати. До того ж свій вплив нарощують недержавні суб'єкти міжнародних економічних відносин, які мають можливості нівелювати очікуваний ефект від ужитих заходів.

Зазначені загрози мають залежність від невідповідної зовнішньоекономічної політики, яку ведуть розвинені країни. Вони, претендуючи на роль глобального центру, насправді ним не є, оскільки у своїх поглядах не йдуть далі власних національних інтересів. Адже впроваджені митні обмеження, які прикриваються державною антидемпінговою політикою, насправді покликані захищати ресурсні переваги економічно розвинених країн.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Глобалізаційний процес виходить далеко за економічну площину. Він охоплює практично всі основні сфери діяльності суспільства, в тому числі політику, ідеологію, культуру, а також і самі умови існування суспільства. Цей процес витісняє національні відносини економічними. Національні господарства після досягнення певного рівня розвитку починають визначати характер, форми та механізми міжнародних відносин, що інколи супроводжується імперативним встановленням способів господарського спілкування між країнами.

Визначення глобалізаційного процесу як принципово нової форми зв'язків у світовому господарстві є достатньо дискусійним. Зрозуміло, що інформація завжди рухалась світом, проте пізніше, як і будь-які інші об'єкти господарських зв'язків, її рух ставав все більш інтенсивним. Де-факто, вона, не створивши нових міжнародних господарських зв'язків, переформатувалась, здобувши принципово нову

характеристику. Складно заперечити тому, що сам факт трансляції норм та правил господарювання виник як новий спосіб світового конкурентного протистояння.

Держави прагнуть стати членами клубу заможних країн і готові боротися з ними за свою частку у світовому виробництві. Фактично це є запозиченням споживчих і господарських стандартів одних країн іншими і спричиняє зростання розриву в доходах, що відбувається разом із глобалізацією. Адже розвинені країни вже досягли тих цілей, яких починають разом із ними прагнути країни, що розвиваються. Останнім для успішної участі у світогосподарських зв'язках потрібні інші, їх власні цілі.

Список літератури

1. Рокоча, В. В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки [Текст] / В. В. Рокоча // Економічна теорія. – 2014. – Вип. 36. – С. 28-36.
2. Головащенко, В. Влияние нестабильной экономической среды на безопасность компании [Електронний ресурс] / В. Головащенко. – Режим доступу: <http://www.8cent-emails.com/vlijanie-nestabilnoj-jekonomicheskoy-sredy>
3. Гаджиев, К. С. Геополитика / К. С. Гаджиев. – М.: Логос, 1998. – С. 262-263.
4. Жаліло, Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005.
5. Портер, М. Конкурентні переваги націй / М. Портер. – Нью-Йорк.: Фрі-Прес, 1980.
6. Доллар, Д. Конкурентоспроможність, конвергенція та міжнародна спеціалізація / Д. Доллар, Є. Н. Вульф. – Кембрідж: МассЕмАйТі Прес, 1993.
7. Чубукова, О. Ю. Система економічної безпеки (екосестейт): сутність, структура / О. Ю. Чубукова, Т. Є. Воронкова // Ефективна економіка. – 2014. – №2.
8. Туган-Барановський, М. И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М. И. Туган-Барановский. – К.: Наук. думка, 2004. – 368 с.
9. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
10. Кейнс, Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 432 с.
11. Кругман, П. Возвращение Великой депрессии / П. Кругман. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.
12. Халецька, А. А. Умови глобалізації національних та всесвітніх економічних відносин / А. А. Халецька // Ефективна економіка. – 2012. – №3.
13. Желіховська, М. В. Сучасні тенденції побудови стратегії конкурентоспроможної компанії / М. В. Желіховська, Т. В. Донченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2006. – Ч. III. – С. 1024–1029.
14. Луцишин, З. О. Глобалізація світу та проблеми економічної безпеки держави / З. О. Луцишин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. – 2001. – Вип. 25. – С. 34–42.
15. Стукало, А. Глобализация мировой экономики / А. Стукало, Т. Авдеева // Международная жизнь. – 2000. – №5. – С. 52.
16. Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку/ колективна монографія. За ред. В. Ф. Бесєдіна, А. С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2006. – 592 с.
17. Губайдуллина, Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках. – М.: ЭКО. – 2003. – №3. – С. 20-33.
18. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.

References

1. Rokocha, V. V. (2014). Economic interests and values as a system element of national economic security. *Economichna teoriya*, 36, 28-36.
2. Golovaschenko, V. (2014). *Influence of unstable economic environment on the security company*. Retrieved from: <http://www.8cent-emails.com/vlijanie-nestabilnoj-jekonomicheskoy-sredy>.
3. Gadzhiev, K. S. (1998). *Geopolitics*. Moscow: Logos.
4. Zhalilo, J. A. (2005). *The competitiveness of Ukraine's economy under globalization*. Kyiv: NISS.
5. Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
6. Dollar, D., & Wolff, E. N. (1993). *Competitiveness, convergence, and international specialization*. Cambridge: Mass, MIT Press.
7. Chubukova, O. J. & Voronkova T. E. (2014). System of economic security (ecosestate): essence and structure. *Efektivna ekonomika*, 2.
8. Tugan-Baranovsky, M. I. (2004). *Industrial crises. Outline of the Social History of England*, Kiev: Naukova dumka.

-
9. Kondratiev, N. D. (1989). *The problems of economic dynamics*. Moscow: Ekonomika.
 10. Keynes, J. M. (1993). *Selected Writings*. Moscow: Ekonomika.
 11. Krugman, P. (2009). *Return of the Great Depression*. Moscow: Eksmo.
 12. Haletska, A. A. (2012). Globalization terms of national and worldwide economic relations. *Efektivna ekonomika*, 3.
 13. Zhelihovska, M. V. (2006). Modern trends in building competitive strategies of the company. Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i pryvlechenyya inostrannykh investitsiy, Donetsk: Donetsk National University, Part III, pp. 1024-1029.
 14. Lutsyshyn, Z. O. (2001). *Globalization of the world and the problems of economic security. Actualni problem miznarodnyh vidnosyn*. Kyiv: Kyiv National University by Taras Shevchenko, Institute of International Relations, vol. 25, pp. 34-42.
 15. Stukalo, A., & Avdeeva, T. (2000). World economy globalization. *Mezhdunarodnaya zisn*, 5, 52.
 16. Besedina, V. F., & Muzichenko, A. S. (2006). Ukraine economics: investment and innovation development problems, Kiev: NDEI.
 17. Gubaidullina F. C. (2003). Transnational corporations in new markets. *EKO*, 3, 20-33.
 18. Bilorus, O. G., Lukyanenko, D. G. (2001). *Globalization and development security*. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2016 р.

Олександр Сергійович КОЛТУНОВИЧ

кандидат економічних наук

МЕХАНІЗМИ НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОКРЕМИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Колтунович, О. С. Механізми нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України [Текст] / Олександр Сергійович Колтунович // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 28-31. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретико-методологічні та прикладні аспекти інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України, визначено пріоритетні напрями нарощення інвестиційного потенціалу, розроблено механізми з активізації процесів модернізації та інноваційного розвитку економіки України.

Мета. Метою статті є вирішення теоретико-методологічних та прикладних завдань із визначення механізмів нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України.

Метод (методологія). У процесі дослідження використовувались методи теоретичного узагальнення – для дослідження інституціонального забезпечення інноваційно-технологічної модернізації в зарубіжних країнах; системний підхід – для обґрунтування пріоритетних напрямів та механізмів нарощення інвестиційного потенціалу процесів модернізації та інноваційного розвитку; методи аналізу і синтезу – для виявлення конкурентних переваг національних програмних документів.

Результати. Обґрунтовано поняття «інноваційно-технологічна модернізація»; визначено пріоритетні напрями та механізми нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України; запропоновано низку першочергових заходів з регулювання проблем модернізації та інноваційного розвитку у високотехнологічних експортоорієнтованих секторах промисловості.

Ключові слова: інноваційно-технологічна модернізація; інвестиційний потенціал; реінтеграція; кластери.

Oleksandr Sergiyovych KOLTUNOVYCH

PhD in Economics

MECHANISMS OF INVESTMENT POTENTIAL GROWTH OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL MODERNIZATION OF CERTAIN ECONOMIC SECTORS OF UKRAINE

Abstract

Introduction. In the article, the theoretical and methodological and applied aspects of innovation and technological modernization of certain sectors of Ukraine are considered. The priority areas of increasing of investment potential mechanisms are defined. The mechanisms to enhance the processes of modernization and innovation development of economy of Ukraine are worked out.

Purpose. The aim of the article is to address theoretical and methodological and applied problems of the mechanisms of increasing the investment potential of innovation and technological modernization of certain sectors of the economy of Ukraine.

Method (methodology). The study has used the methods theoretical generalization (to study the institutional support of innovation and technological upgrading in foreign countries); method of system approach (to justify the priority areas and mechanisms for increasing the investment potential of the processes of modernization and innovation development); methods of analysis and synthesis (to identify the competitive advantages of national policy documents).

Results. *The concept of «innovation and technological modernization» has been proved. The priorities and mechanisms for increasing the investment potential of innovation and technological modernization of certain sectors of Ukraine are determined. A number of urgent measures to resolve the problems of modernization and innovative development in high-tech export industry sectors is defined.*

Keywords: *innovation and technological modernization; investment potential; reintegration; clusters.*

JEL classification: O12

Вступ

Дослідження механізмів нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України є надзвичайно важливим питанням у нинішніх соціально-економічних умовах. За вкрай низької інвестиційної привабливості України, низьких кредитних та інвестиційних рейтингів міжнародних рейтингових агентств, непідйомних умов кредитування банками всередині країни реальний сектор економіки потребує кардинальних трансформацій на інвестиційному напрямку розвитку країни. Особливо складна ситуація у високотехнологічних секторах промисловості України.

Мета статті

Метою статті є вирішення теоретико-методологічних та прикладних завдань із визначення механізмів нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження

В умовах стагфляції економіка України потребує інституційних трансформацій та активізації процесів інноваційно-технологічної модернізації економіки України. Спад промислового виробництва останніх років спричинений значними втратами обсягів експорту високотехнологічної продукції, насамперед – через втрату традиційних ринків збуту. За підсумками 9 місяців 2016 року Україна експортувала товарів на суму 25,8 млрд дол., що на 8,7 % менше аналогічних показників минулого року. У 2015 році експорт товарів скоротився на 29,3 %, у 2014 році – на 13,5 %, у 2013 році – на 8,0 % [1].

За нашими розрахунками, до кінця 2016 року загальний експорт не перевищить 34 мільярдів доларів, скоротившись таким чином у зіставленні з 2015 роком на 4,1 млрд дол., у зіставленні з 2013 роком – на 29,4 млрд дол. або практично у два рази. Падіння експорту продукції призвело до скорочення обсягів промислового виробництва. Починаючи з 2012 року, обсяги промислового виробництва постійно скорочуються, особливо високотехнологічні сектори економіки [2].

Сутність інноваційно-технологічної модернізації як економічної категорії можна визначити як систему відносин різних економічних суб'єктів з приводу раціонального та сталого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва конкретних наукоємних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня населення, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів.

Проблеми розробки та впровадження інноваційних розробок тісно пов'язані з ефективністю реалізації інноваційних проектів і програм у межах національних стратегічних планів та програм. Реалізація інноваційних процесів, пов'язаних з розробкою нових технологій, нових видів продукції, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, маркетингового чи іншого характеру, вимагає не тільки витрат ресурсів, але й використання спеціальних організаційно-економічних інструментів.

30 листопада 2011 року Європейська комісія офіційно оголосила про створення нової програми «Горизонт-2020» (Horizon 2020/H2020), призначеної об'єднати фінансування досліджень та інновацій у ЄС. Ця програма впроваджуватиметься в період з 2014 по 2020 роки та дозволить полегшити виконання науково-дослідних та інноваційних робіт і підвищити їх ефективність, а також стимулюватиме зростання та більшу зайнятість, зважаючи на важливі завдання, які стоять перед нашим суспільством. Назва нової програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій «Горизонт-2020» відбиває прагнення забезпечити розвиток нових ідей, економічне зростання й робочі місця на майбутнє. При цьому Україна не повною мірою використовує потенціал та надані додаткові фінансові можливості [3].

Досвід зарубіжних країн у сфері інноваційної політики підтверджує, що саме на національному рівні визначаються інституційні передумови для подальшого формування і розвитку процесів інноваційно-технологічної модернізації. Особлива роль належить податковим механізмам стимулювання до новаторства та комерціалізації наукових розробок, а також їх упровадження в економічні процеси [4, с. 67].

При цьому конкурентоспроможність національних економік країн ЄС визначають саме національні інноваційні стратегії та програми інноваційного розвитку. Насамперед це стосується таких країн, як Австрія, Бельгія, Німеччина, Італія, Іспанія та Великобританія [5-6].

З метою нарощення механізмів інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України доцільно розвивати систему податкових та тарифних пільг, які підтримують діяльність підприємств з комерціалізації результатів НДДКР та розробки технологій. Для підтримки більшого числа проектів у межах виділених бюджетних асигнувань слід переходити від їхнього прямого кредитування до практики компенсації ставки банківських кредитів та використання коштів інноваційного фонду як гарантії для залучення банківського капіталу у сферу інновацій, підтримки венчурного та лізингового фінансування.

Раціональну інвестиційну політику за цим напрямом не можна розглядати тільки як додаткову фінансову підтримку окремих проектів. Необхідна активна довгострокова діяльність, стратегічними напрямками якої є створення регіональної інноваційної системи, державний протекціонізм вітчизняних технологій і розробок, формування і захист ринку науково-технічної продукції, забезпечення якості продукції.

Для ефективної організації процесу інвестиційного забезпечення інноваційно-технологічної модернізації необхідно як центральну ланку створити відповідне агентство у формі акціонерного товариства або некомерційної організації з участю як співзасновників профільних міністерств і відомств, великих підприємств. Основними функціями агентства повинні стати моніторинг потреб у нових розробках, консультування з питань розвитку наукомісткого бізнесу. Необхідно сформувати розгалужену мережу професійних організацій у цій сфері бізнес-інкубаторів, технопарків та інноваційно-технологічних центрів, консалтингових фірм, малих інноваційних підприємств, організацій по стандартизації, сертифікації та забезпечення якості продукції.

Враховуючи те, що інвестиційна привабливість України останніми роками значно скоротилась необхідно використати унікальну можливість розвитку інноваційно-технологічних центрів і вузівських технопарків на базі виробництв і сформувати їх мережу у всіх великих промислових містах.

Досвід країн ЄАЕС показав, що розміщення в таких центрах (на прикладі «Сколково») на пільгових умовах малих фірм з розробки і виробництва наукомісткої продукції можна здійснити за сприяння міністерств, відомств та спеціальних фондів [7-8].

Актуальною на сьогодні є фінансова підтримка патентування найбільш перспективних винаходів. З метою активізації патентної роботи в Україні необхідно надати інноваційним об'єктам статус головної установи з організації патентно-винахідницької діяльності, налагодити його постійну взаємодію з державним патентним відомством. При цьому особливо важливим є стимулювання інноваційної активності на промислових підприємствах, розвиток заводського сектору науки, якісного та абсолютно нового приладобудування. Необхідно за допомогою податкових та інших пільг створити умови, що дозволяють господарюючим суб'єктам, які вкладають кошти в інноваційний розвиток виробництва, отримати реальну вигоду.

Бюджетна політика сьогодні повинна бути орієнтована на максимально можливе наближення рівня фінансування сфери науки до норми, встановленої законодавством України. Необхідно підвищувати ефективність використання наявних коштів, концентрувати бюджетні кошти на пріоритетних напрямках, підтримувати провідні наукові школи, а також залучати приватний капітал.

Бюджет науки повинен містити витрати на підтримку інфраструктури наукової діяльності (регіональний патентний та бібліотечний фонди, якісне експериментальне обладнання та прилади, організацію конференцій, зарубіжних стажувань, експертизи тощо) і на базове фінансування державних наукових організацій. Загалом система державного фінансування науково-дослідних розробок та витрачання організаціями виділених асигнувань повинна унеможливлувати нецільове використання бюджетних коштів та забезпечувати ефективність їх використання.

З урахуванням складної економічної ситуації необхідно значно збільшити фінансування прикладних досліджень і розробок, що сприяють економічному підйому та виходу із кризи. Слід розробити і впровадити в практику механізми фінансування комерційно-ефективних прикладних досліджень на поворотній основі. З цією метою необхідно розглянути можливість створення законодавчої бази для фінансування з державного бюджету прикладних досліджень і розробок, що мають високу комерційну значущість, на умовах часткової або повної поворотності коштів.

При виділенні асигнувань на наукові дослідження необхідно здійснювати як адресне надання грантів колективам науковців, так і програмно-цільове фінансування. Останні мають використовуватися у випадках, коли сукупність проектів спрямована на досягнення єдиної кінцевої мети. У тих випадках, коли програми складені із взаємопов'язаних між собою проектів, доцільно переходити на систему грантів.

Система грантів діє з метою підтримки найбільш сильних проектів і учених, забезпечення свободи наукової творчості, мобільності у постановці та вирішенні проблем і добре зарекомендувала себе в роботі низки державних і міжнародних фондів. Грант за розміром повинен бути достатнім для виконання проекту. Це є необхідною умовою підвищення відповідальності за результативність проекту. Зокрема, необхідно збільшити розмір грантів Фонду фундаментальних досліджень у регіоні. Грант

повинен містити кошти на підтримку інфраструктури організацій. Необхідно розвивати співробітництво міжнародних фондів з відповідними інвестиційними фондами за паритетним фінансування проектів з метою залучення додаткових коштів.

Найважливішим завданням раціонального використання ресурсів є забезпечення конкурсного відбору на основі високоякісної експертизи наукових і науково-технічних проектів. Цьому будуть сприяти організація незалежної експертизи проектів на платній основі, підвищення відповідальності експертів, періодична ротація складу експертних організацій. Поряд з прямою державною підтримкою науки та інновацій необхідно розробити комплекс непрямих методів їх стимулювання, що містить податкові пільги, механізми прискореної амортизації, пільгові тарифи і т. д.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті запровадження механізмів нарощення інноваційно-технологічної модернізації очікується:

- збільшення частки випуску інноваційної продукції та послуг інноваційного характеру в загальному обсязі продукції;
- збільшення кількості та обсягів профінансованих інноваційних проектів;
- збільшення кількості залучених у регіоні передових зарубіжних технологій;
- збільшення кількості придбаної конструкторсько-технологічної документації, ліцензій та патентів на інноваційні технології;
- збільшення темпів зростання високотехнологічних і середньотехнологічних секторів економіки України;
- збільшення частки високотехнологічних і середньотехнологічних секторів у структурі промисловості в межах окремих регіонів;
- зростання поінформованості та популяризація теми інновацій серед населення та підприємництва;
- створення збалансованого, розвинутого сектору досліджень і розробок, що має оптимальну інституційну структуру та забезпечує розширене відтворення знань, конкурентоспроможного на світовому ринку;
- створення ефективної інноваційної системи, вбудованої в глобальну інноваційну систему, що забезпечить взаємодію сектору досліджень і розробок з вітчизняним підприємницьким сектором і відповідно за основними параметрами інноваційним системам розвинутих зарубіжних країн.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>.
3. Постійне Представництво Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_uk.
4. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети: інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом ВРУ з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України, 520 с.
5. Європейський парламент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://www.europarl.europa.eu>.
6. Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.
7. Євразійська економічна комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurasiancommission.org>.
8. Євразійський банк розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eabr.org>.

References

1. *The State Statistics Service of Ukraine*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. *The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*. (2016). Retrieved from: <http://me.gov.ua>.
3. *The Delegation of the European Union to Ukraine*. (2016). Retrieved from: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_uk.
4. *Innovation policy abroad: concepts, strategies, priorities*. (2016). Information and analytical materials prepared by the Verkhovna Rada of Ukraine and the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, 520 p.
5. *The European Parliament*. (2016). Retrieved from: <http://www.europarl.europa.eu>.
6. *The European Commission*. (2016). Retrieved from: <http://ec.europa.eu>.
7. *The Eurasian Economic Commission*. (2016). Retrieved from: <http://www.eurasiancommission.org>.
8. *Eurasian Development Bank*. (2016). Retrieved from: <http://www.eabr.org>.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2016 р.

Ірина Валеріївна ПРИХОДЬКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ БІОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Приходько, І. В. Особливості розвитку світового ринку біотехнологічної продукції [Текст] / Ірина Валеріївна Приходько // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 32-37. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Зростання чисельності населення та брак природних ресурсів спричинили перехід генної інженерії на новий етап свого розвитку, який, однак, супроводжується постійними суперечками щодо якості та безпечності такої продукції. З упевненістю можна стверджувати, що генетично модифікована продукція відкриває перед людством як нові перспективи, так і ймовірні загрози, адже низка наукових досліджень вказують на небезпечність ГМ-продукції, яка призводить до різноманітних захворювань у людей та можливих несприятливих ефектів на довкілля. Сьогодні існує цілий перелік причин щодо застережень до генетично модифікованої продукції: недостатня інформованість споживачів щодо походження цих продуктів, неоднозначне їх сприйняття з позиції безпечності чи небезпечності тощо. Одночасно з поширенням генетично модифікованої продукції (ГМО) у багатьох країнах світу спостерігається рух «за екологічно чистою продукцією» та функціонування «зон, вільних від ГМО». Кожна країна обирає свій підхід щодо використання чи обмеження у своєму житті генетично модифікованої продукції.

Метою роботи є проаналізувати та оцінити перспективи реалізації інноваційних підходів у функціонуванні світового ринку біотехнологічної продукції. Дослідити феномен генетично модифікованої продукції та висвітлити основні особливості розвитку світового ринку ГМО.

Метод (методологія). У дослідженні використано методи узагальнення, логічний та аналізу.

Результати. Систематизовано тлумачення категорії «генетично модифікована продукція». Досліджено еволюцію світового ринку біотехнологічної продукції. Розглянуто особливості вирощування генетично модифікованої продукції у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, та узагальнено світову практику регулювання ГМО. Окреслено перспективи застосування біотехнологій на основі досвіду державного регулювання країн ЄС та США. Визначено основні фактори впливу на механізми функціонування світового ринку генетично модифікованої продукції.

Ключові слова: генетично модифікована продукція; біотехнологічна продукція; світовий ринок; зона, вільна від ГМО; покоління ГМ-культур; маркування; режим доступу ГМО на ринок; безпечність продукції; ризику; економічна ефективність.

Iryna Valeriyivna PRYKHODKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economic Relations,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru

FEATURES OF THE WORLD MARKET DEVELOPMENT OF BIOTECH PRODUCTS

Abstract

Introduction. *The population growth and the natural resources lack have caused the genetic engineering transition to a new stage of the development, however, it is accompanied by the constant disputes about the quality and the safety of such products. We can assert that the genetically modified products open up the new prospects and possibilities for the humanity, but we have to emphasize on the possible threats. A number of scientific researches that point to the GM products danger, that leads to the various diseases and possible unfavorable effects on the environment. Today there are a lot of reasons for warning about the genetically modified products. They are the lack of the consumers awareness about the origin of these products, their ambiguous perception from the point of view of safety or unsafety of these products. Along with the GMOs spreading simultaneously in many countries, there is a movement for "the environmentally friendly products" and "zones free from GMOs" functioning. Each country chooses its own approach on the way how to use or to limit the genetically modified products consumption in their lives.*

Purpose of the study is to analyze and to evaluate the innovative prospects approaches in the functioning of the world market of biotech products; to investigate the phenomenon of genetically modified products; to highlight the main features of the global market of GMOs.

Method (methodology). *The following methods of investigation are used in our research: method of generalization, method of logics, method of abstraction and analysis.*

Results. *The interpretation of the "genetically modified products" category has been systematized. The evolution of the world market of biotech products has been shown. The features of genetically modified products in the developed countries and in the developing countries have been considered. The world practice of GMOs' regulation has been generalized. The prospects of the biotechnology application on the basis of the experience of the EU and the USA state regulation have been outlined. The main factors of influence on the genetically modified products of world market have been identified.*

Keywords: *genetically modified products and biotech products; global market; zone free from GMOs; generation of GM crops; labeling of goods; access regime of GMOs to the market; product safety; food risks; economic efficiency.*

JEL classification: F140, Q160

Вступ

Проблеми генетично модифікованої продукції висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед українських фахівців варто назвати дослідження Б. Баласиновича, Н. Брюнової, Л. Гізбулліної, М. Голубкова, В. Гузирь, Я. Жукової, А. Комарової, О. Кривогубової, Б. Левенка, Т. Лозинської, Д. Олійника, Е. Орлової, Ю. Остап'юка, М. Роїка, Н. Салиги, І. Сороки, О. Юлевич, Ю. Ярошевської та ін. Серед іноземних дослідників генетично модифікованої продукції можна виокремити роботи К. Андерсона, Г. Бейкера, Н. Бессоффа, Т. Бурнгама, А. Ваї-Кіт Чена, К. Джеймса, Е. Долана, П. Енгстлера, А. Йен-Тінг Вонга, К. Картера, Ш. Нільсен, Ш. Робінсона, Д. Санчез, К. Тірфелдер та ін.

Однак питання визначення особливостей світового ринку біотехнологічної продукції висвітлені частково, що визначає актуальність теми дослідження.

Мета та завдання статті

Метою роботи є аналіз та оцінка перспектив функціонування світового ринку біотехнологічної продукції, а також дослідити феномен генетично модифікованої продукції та висвітлити основні особливості та чинники розвитку світового ринку ГМО.

Основними завданнями є: визначити поняття сутності генетично модифікованої продукції, дослідити еволюцію світового ринку біотехнологічної продукції, виокремити особливості вирощування генетично модифікованої продукції у різних країнах світу, проаналізувати методи державного регулювання ГМО у розвинутих країнах та визначити основні фактори впливу на механізм функціонування світового ринку генетично модифікованої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження

У Картахенському протоколі з біобезпеки міститься таке визначення генетично модифікованих організмів: «живий змінений організм» означає будь-який живий організм, що володіє новою комбінацією генетичного матеріалу, яку отримано завдяки використанню сучасної біотехнології (Картахенський протокол з біобезпеки, стаття 3) [1, с. 419].

Д. Санчез розуміє під ГМО зміну генетичного матеріалу рослини або іншого організму з використанням методів генної інженерії [2, с. 4].

А. Йен-Тінг Вонг та А. Вай-Кіт Чен визначають ГМО як продукцію, отриману з організмів, у яких генетичний матеріал був змінений штучним чином [3].

Виробництво, обіг і використання ГМО регламентують такі міжнародні нормативно-правові акти: Конвенція про біологічне різноманіття Ріо-де-Жанейро від 5 червня 1992 р., Картахенський протокол про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття Монреаль (Канада) від 29 січня 2000 р., Кодекс Аліментаріус (Codex Alimentarius) 1999 р., Конвенція «Про доступ до інформації, участі громадськості в процесі прийняття рішень і доступ до правосуддя з питань, що стосуються навколишнього середовища» (Данія) 1998 року.

Перші генно-інженерні сорти сільськогосподарських рослин з'явилися у виробництві у 1992 році. У наш час генетично модифіковані (ГМ) сорти кукурудзи, сої, олійного ріпаку та бавовни активно культивують у багатьох країнах, а продукція, що при цьому одержується, надходить на світовий ринок. Крім того, ГМ-сорти папайї, картоплі, рису, гарбуза і цукрового буряку вже потрапили на ринок або є на різних стадіях випробувань. За оцінками експертів, у глобальному масштабі ГМ-культури вирощуються приблизно на 4 % усіх оброблюваних земель у світі [1, с. 409].

Історично існували три типи компаній у сфері біотехнологій: так звані нові біотехнологічні фірми (наприклад, Plant Genetic System, яка зараз є частиною Bayer Crop Science), агрохімічні фірми (наприклад, Syngenta, Monsanto, Bayer, BASF) та насінневі компанії (наприклад, Pioneer Hi-Bred, зараз входить до DuPont) [4, с. 55].

Б. Баласинович та Ю. Ярошевська у своєму дослідженні виокремлюють три покоління ГМ-культур:

Перше покоління – рослини, модифіковані з метою надання їм стійкості до біотичних і абіотичних факторів. Наприклад, стійкість до комах-шкідників (СК – стійкий до комах; англ. IR – insect resistance або Bt – *Bacillus thuringiensis* – бактерії, гени якої використовуються) – модифікації кукурудзи, бавовнику; до використання гербіцидів (ГС – гербіцидо-стійкий; англ. – herbicide-tolerance crops), тобто продовження життєдіяльності після загибелі оточуючих бур'янів – модифікації сої, кукурудзи, бавовнику, ріпаку. Проводиться розробка та комерційно вирощуються модифікації, стійкі до вірусних (наприклад, папайя), грибкових і бактеріальних інфекцій. Також є культури, стійкі до абіотичних факторів (морозу, посухи тощо).

Друге покоління – рослини, модифіковані з метою поліпшення їх властивостей. Наприклад, насіння олійних культур із зміненим профілем жирних кислот, високоамілазна кукурудза, лінії рослин із підвищеним вмістом незамінних амінокислот, мінералів і вітамінів. Також відомий «золотий» рис, який містить значну кількість провітаміну А.

Третє покоління – організми, які модифіковані з метою використання при виробництві ферментів, хімічних сполук для фармакологічних препаратів, пластмас, здатних розкладатися, тощо. Дослідження знаходяться на початковому етапі [5].

Під впливом учених, суспільства та міжнародних організацій країни також поділилися у поглядах на ГМО. Існує три основні групи: 1) країни, що відкрито виступають за використання та поширення нових досягнень генної інженерії та вважають необов'язковим маркування ГМО; 2) країни, де зовсім заборонено ввезення та вирощування генної сільськогосподарської продукції; 3) країни, що входять до Європейського Співтовариства.

До першої групи належать країни, у яких трансгенними культурами засіяно найбільшу площу, вони виступають за використання та розповсюдження нових досягнень генної інженерії та вважають необов'язковим маркування ГМО. Це такі країни: США, Канада, Австралія, Мексика, Аргентина і Бразилія. Друга група – країни, де зовсім заборонено ввезення та вирощування генної сільськогосподарської продукції, це країни Африки, Малайзії, окремі латиноамериканські країни. До третьої групи належить Європейське Співтовариство. Тут проводять власні генні розробки, обмежуючи ввезення трансгенних рослин з інших країн, і намагаються враховувати ставлення споживачів до питання ГМО [6].

У межах міжнародної торгівлі ГМ-продукцією розглядаються наступні режими доступу на ринки держав: «політика нульової толерантності», «політика мінімальної присутності», «політика випадкової присутності» [7].

«Політика нульової толерантності» означає, що в імпорті продовольчих товарів або кормів не повинні міститися сліди ГМО, стосовно яких не було отримано відповідного дозволу на ввезення.

«Політика мінімальної присутності» позначає мінімальні межі змісту визначеної лінії ГМО в продукції, яка повинна пройти процедуру погодження хоча б в одній країні світу на основі проведення наукової оцінки біологічної безпеки, реалізованої відповідно до положень «Кодексу аліментаріус».

«Політика випадкової присутності» вказує на присутність визначеної лінії ГМО у продукції, яка не пройшла відповідні дослідження в жодній країні світу з вимогами до оцінки харчової безпеки згідно з положеннями «Кодексу аліментаріус».

Офіційно поняття «зона, вільна від ГМО» вперше прозвучало 24 вересня 1998 р. у заяві британського відділення Партії природного закону, яка закликала владу графств Великобританії до створення зони, вільної від ГМО. Досі немає чіткого визначення цього терміну. Як правило, під «зоною, вільною від ГМО» розуміють будь-яку територіальну одиницю, організацію або співтовариство, глави яких під час узгодження з їх жителями або членами приймають рішення про відмову від вирощування, та/або розповсюдження, споживання ГМ-насіння, культур, продуктів і створюють систему контролю за виконанням цього рішення [6].

Загальна методика оцінки ризиків можливих несприятливих ефектів ГМО передбачає такі етапи: виявлення будь-яких нових генотипних і фенотипних характеристик, пов'язаних з наявністю трансгенів, які можуть викликати несприятливу дію ГМО на здоров'я людини і довкілля; оцінювання ймовірності виникнення несприятливих наслідків, виходячи з інтенсивності, тривалості і характеру впливу генетично модифікованого організму на людину або на потенційно приймаюче середовище; оцінювання наслідків у разі, коли така несприятлива дія дійсно відбуватиметься; оцінювання сукупного ризику, що викликається ГМО, на основі визначення ймовірності виникнення і наслідків виявлених несприятливих ефектів; здійснення рекомендацій щодо визначення, чи є ризики припустимими, разом, якщо це необхідно, із визначенням стратегій для регулювання таких ризиків [1, с. 418-419].

Серед потенційних ризиків для здоров'я людини, пов'язаних з використанням генно-інженерних організмів, розглядають такі: синтез нових для реципієнтного організму білків – продуктів трансгенів, що можуть бути токсичними або алергенними; зміна активності окремих генів живих організмів під впливом вставлення чужорідної ДНК, внаслідок чого може статися погіршення споживчих властивостей продуктів харчування, що одержують з цих організмів; горизонтальна передача трансгенів іншим організмам, зокрема маркерних генів стійкості до антибіотиків від ГМО мікроорганізмам травного тракту [1, с. 422].

За даними 2014 р., частка промислово розвинутих країн (перш за все США) у світовому виробництві ГМ-культур склала 72 % (11,3 млрд дол. США), країни, що розвиваються – 28 % (4,4 млрд дол. США). При цьому, незважаючи поки на відставання країн, що розвиваються, за фізичними обсягами виробництва генетично модифікованих культур, вони демонструють значний потенціал розвитку в цій сфері. Ще в 2010 році країни, що розвиваються, значно скоротили розрив з розвинутими країнами у сфері виробництва ГМ-культур [7]. Значне скорочення розриву між розвинутими та країнами, що розвиваються, в процесі виробництва сільськогосподарських ГМ-культур можна пояснити тим, що розвинуті країни Європи продовжують залишатися осторонь від розвитку виробництва такої продукції. У цих країнах обсяг пропозиції продовольства, а також доходи значно вищі, ніж у країнах, що розвиваються. Тому європейці продовжують ставитись критично до дозволу виробництва ГМ-продукції для комерційного використання. У країнах, що розвиваються, співвідношення ціна-якість сильно відрізняється від існуючого у розвинутих країнах, та до розвитку виробництва ГМ-продукції у комерційних цілях населення цих країн ставиться більш спокійно. Говорячи про світовий ринок ГМО, необхідно зазначити, що сьогодні країни, що розвиваються, здебільшого є реципієнтами посівного матеріалу з розвинутих країн світу (переважно зі США). Однак останніми роками багато країн, що розвиваються, серед яких Бразилія, Індія, Аргентина та Китай, почали розвивати власні біотехнології [7].

У 2015 р. фермери Латинської Америки, Азії та Африки колективно вирощували генетично модифіковану продукцію на площі 97,1 млн га, що становить 54 % від 179,7 млн га біотехнологічних культур у світі (порівняно з 53 % у 2014 р.), тоді як промислово розвинуті країни використовували 82,6 млн га, або 46 % (порівняймо з 47 % у 2014 р.). З 28 країн, що вирощували генетично модифіковані культури у 2015 році, 20 країн – це країни, що розвиваються, та 8 – промислово розвинуті країни [8].

Європейський Союз розглядає генетично модифіковані організми як результат спеціального процесу виробництва. Тому було розроблено окрему соціальну систему правил поведінки з ГМО, що набула чинності на початку 90-х років. До 2004 р. в ЄС діяв неофіційний мораторій на затвердження нових ГМО [4, с. 59].

До найважливіших нормативно-правових актів ЄС щодо ГМО належать: Директива 90/219/ЄЕС, доповнена директивою 98/81/ЄС про обмежене використання генетично модифікованих мікроорганізмів, що регулює дослідження та виробничу діяльність із використанням ГМ-мікроорганізмів у закритому середовищі; Директива 2001/18/ЄС про навмисний випуск у навколишнє середовище генетично модифікованих організмів, що регулює експериментальне вивільнення ГМО в навколишнє середовище та розміщення ГМО на ринку; Регламент ЄС 1829/2003 про генетично

модифіковані продукти харчування та корми, що регулює розміщення на ринку ГМО продуктів харчування та кормів; Регламент ЄС 1946/2003 про транскордонний рух ГМО за винятком зумисного переміщення в межах Співтовариства, що регулює переміщення ГМО між ЄС та іншими країнами; Регламент ЄС 1830/2003 щодо відстеження і маркування ГМО та відстеження продуктів харчування і кормів, що вироблені із ГМО, що регулює маркування та відстеження ГМО [4, с. 60].

Американський підхід до генетично модифікованих організмів базується на продукті, а не на процесі виробництва та розглядає біотехнологію як безпечну за своєю природою, а її продукти як такі, що не відрізняються від немодифікованих аналогів. У результаті в США не прийнято жодного окремого закону про ГМО, і використовується законодавство, що було прийняте для звичайних продуктів. Так ГМО регулюються Законом про захист рослин, Федеральним Законом про харчові продукти, медикаменти та косметику, Федеральним Законом про інсектициди, фунгіциди та родентициди та Законом про контроль токсичних речовин. У США питання щодо регулювання ГМО належать до компетенції Управління з санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів США (FDA), Департаменту сільського господарства США (USDA), Агентства з охорони навколишнього середовища США (EPA). Розмежування їх повноважень встановлено Федеральною системою регулювання біотехнологій, що діє з 1986 року [4, с. 70]. У США не існує вимог до маркування ГМО, оскільки продукти із таким вмістом не вважаються еквівалентними звичайним продуктам. Проте продукти з вмістом ГМО так само підлягають обов'язковому маркуванню, як будь-які інші продукти, що призводять до особливих ризиків для здоров'я людини та довкілля внаслідок, наприклад, вмісту алергену чи зміни харчових властивостей [4, с. 76].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отож, проблема вирощування та поширення генетично модифікованої продукції є складним питанням, на яке впливає чимало чинників як внутрішніх (економічна вигода від швидкого вирощування біотехнологічної продукції, зростання продуктивності у сільському господарстві, виклики глобальної продовольчої безпеки), так і зовнішніх (інтернаціоналізація господарського життя, поширення інновацій, стрімке розповсюдження ГМ-технологій, зростання торговельної взаємозалежності країн).

Можна також зробити висновок, що у різних країнах ставлення до біотехнологічної продукції різне. З одного боку, можна виокремити американський підхід, за яким прослідковується позитивна підтримка використання генетично модифікованої продукції, з іншого – європейський, який обмежує використання та розповсюдження такої продукції.

Список літератури

1. Юлевич, О. І. Біотехнологія [Текст] / О. І. Юлевич, С. І. Ковтун, М. І. Гиль. – Миколаїв: МДАУ, 2012. – 476 с.
2. Санчез, Д. Генетично модифіковані культури: як ставлення до нової технології спливають на її сприйняття [Текст] / Д. Санчез. – Австралійська рада наукових академій, 2015. – 25 с.
3. Йен-Тінг Вонг, А. Генетично модифікована продукція у Китаї та США: основи регулювання та захист інтелектуальної власності [Текст] / А. Йен-Тінг Вонг, А. Вай-Кіт Чен // Наука про продукти харчування та людський добробут. – 2016. – №5. – С. 124-140.
4. Баласинович, Б. ГМО: виклики сьогодення та досвід правового регулювання [Електронний ресурс] / Б. Баласинович, Ю. Ярошевська. – Режим доступу до ресурсу: www.adp-ukraine.de/images/knigi/final_for_web1.pdf.
5. Жукова, Я. Економічні аспекти вирощування генетично модифікованих культур [Текст] / Я. Жукова, Ц. Король, М. Вакулєнко // Товари і ринки. – 2014. – №1. – С. 36-48.
6. Кривогутова, О. Є. Загальний огляд проблеми державного регулювання генетично модифікованих організмів [Текст] / О. Є. Кривогутова // Вісник АМСУ. – 2013. – №2(9). – С. 188-193.
7. Голубков, М. А. Актульное состояние мировой торговли продовольственной продукцией, произведенной на основе использования современных биотехнологий [Текст] / М. А. Голубков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №12. – С. 76-92.
8. Джеймс, К. Десять главных фактов о биотехнологических ГМ культурах за первые 20 лет на рынке с 1996 – 2015 гг. [Електронний ресурс] / К. Джеймс. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.isaaa.org>.

References

1. Yulevych, O., Kovtun, M., Gyl I. (2012). *Biotechnology*. Mykolaiv, MDAU, 476p.
2. Sanchez, D. (2015). *Genetically modified crops: how attitudes to new technology influence adoption*. Australian Council of Learned Academies, 25p.
3. Yuen-Ting, Wong, A., Wai-Kit, Chan, A. (2016). Genetically modified foods in China and the United States: a primer of regulation and intellectual property protection. *Food Science and Human Wellness*, 5, 124-140.

-
4. Balasynovych, B. *GMOs: challenges and experience of legal regulation*. Retrieved from: www.adp-ukraine.de/images/knigi/final_for_web1.pdf.
 5. Zhukova, Y., Korol, M., Vakulenko, M. (2014). Economic aspects of GMOs' growing. *Goods and markets*, 1, 36-48.
 6. Kryvogubova, O. (2013). Introduction to state regulation of genetically modified organisms. *Visnyk AMSU*, 2(9), 188-193.
 7. Golubkov, M. (2015). Modern world trade of goods produced by using biotechnology. *Russian foreign vestnik*, 12, 76-92.
 8. James, K. *Ten main facts about GMOs for 20 years from 1996-2015*. Retrieved from: <http://www.isaaa.org>.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2016 р.

Олександр Григорович ХАНІН

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри алгебри та математичного аналізу,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
E-mail: a.hanin@bigmir.net

МЕТОД χ^2 - КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В ЗАДАЧАХ МАРКЕТИНГУ

Ханін, О. Г. Метод χ^2 - кластеризації в задачах маркетингу [Текст] / Олександр Григорович Ханін // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 38-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Необхідність кластеризації даних виникає в багатьох практичних задачах, зокрема задачах маркетингу. Групування в певному розумінні близьких об'єктів дозволяє підходити до вивчення кожної групи з єдиної позиції, наприклад, пропонувати єдину маркетингову стратегію. Існує чимало методів кластеризації, кожен з яких може давати свої результати, відмінні від інших. Таким чином, вважається, що кластеризація є лише методом попереднього, розвідувального аналізу даних. Нами пропонується метод кластеризації, який ґрунтується на порівнянні емпіричного та теоретичного розподілів за допомогою критерію узгодженості χ^2 , що дозволяє здійснювати, незалежно від розподілу генеральної сукупності, статистично обґрунтоване групування багатовимірних даних, тобто проводити кластеризацію з певною, наперед заданою ймовірністю похибки. Метод реалізований програмно в середовищі Delphi.

Ключові слова: теоретичний та вибірковий розподіли; біноміальний розподіл; розподіл Стьюдента; критерій узгодженості χ^2 ; довірчий інтервал; інструмент Excel «Пошук розв'язків»; кластерний аналіз; маркетинг.

Oleksandr Hryhorovych KHANIN

PhD in Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor,
Department of Algebra and Mathematical Analysis,
Eastern European National University named after Lesya Ukrainka
E-mail: a.hanin@bigmir.net

χ^2 - CLUSTERING METHOD IN THE PROBLEMS OF MARKETING

Abstract

The need for data clustering occurs in many practical problems, in particular in the problems of marketing. The similar objects grouping allows to study each group with a unified position, for example, we can propose a unified marketing strategy. There are many clustering methods. Each of these methods can produce the results that are different from others. Thus, it is believed that the clustering method is the only preliminary, exploratory data analysis. We propose a method of clustering on the basis of a comparison of empirical and theoretical distributions using χ^2 consistency test. This test allows, regardless of the population distribution, statistically valid grouping of multidimensional data. That is, we can realize clustering with some prescribed probability of error. The method is implemented in Delphi software environment

Keywords: theoretical and sample distribution; binomial distribution; Student distribution; χ^2 consistency criterion; confidence interval; Excel tool "Search of solutions"; cluster analysis; marketing.

JEL classification: C120

Вступ

У задачах маркетингу часто виникає необхідність кластеризації даних, тобто автоматичного розбиття певної множини об'єктів (населення, товарів, підприємств, регіонів тощо) на підмножини (групи), які об'єднують схожі, у певному розумінні, об'єкти. Існує чимало методів кластеризації, які відрізняються як способом обробки даних, так і обраним ступенем схожості об'єктів, що групуються в один кластер [1]. Деякі з них реалізовані у відомих програмах обробки статистичних даних, таких, як SPSS Statistics чи STATISTICA. Так чи інакше, цим методам властивий один і той самий недолік: це методи розвідувального аналізу [2, с. 129], які дають можливість вивчити структуру даних, але не роблять жодних статистичних висновків. Запропонований нами метод, який може застосовуватися в багатьох випадках, є ідейно та обчислювально простим та дозволяє, незалежно від розподілу генеральної сукупності, формулювати певні статистичні висновки, що робить результат кластеризації статистично обґрунтованим.

Мета статті

Мета статті – на основі запропонованої нами раніше методології порівняння двох вибіркового розподілів за допомогою критерію χ^2 [3] запропонувати метод кластерного аналізу даних, що мають довільний розподіл, який дозволить на певному рівні значущості приймати статистично обґрунтовані рішення про належність об'єкта певному кластеру.

Виклад основного матеріалу дослідження

У ході будь-якого методу багатовимірної кластеризації виникає необхідність певного нормування даних по кожному виміру для того, щоб кожен з вимірів був однаково врахований при обчисленні відстані між об'єктами, тобто фактично обирається однаковий масштаб по кожному з вимірів (якщо не стоїть задача надати якомусь з них більший пріоритет). Наш метод передбачає попереднє нормування даних так, щоб вектор вимірів по кожному об'єкту становив статистичний розподіл відносних частот, тобто кожен вимір знаходиться в межах від 0 до 1, а їх сума дорівнювала 1. Таким чином, відбуватиметься кластеризація об'єктів за статистичним розподілом певних ознак. Наприклад, нехай розглядаються результати маркетингового дослідження по кожному регіону України, яке полягає у виборі респондентами одного з 4 запропонованих факторів вибору як найбільш пріоритетного:

Таблиця 1. Результати маркетингового дослідження: кількість респондентів по регіонах України, які обрали певний фактор як найбільш пріоритетний

Регіони	Разом	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	579	24	182	107	266
Області					
Вінницька	319	69	95	8	147
Волинська	530	26	109	19	376
Дніпропетровська	1182	51	147	46	938
Донецька	847	25	295	74	453
Житомирська	169	12	75	6	76
Закарпатська	159	15	50	6	88
Запорізька	1044	82	604	49	309
Івано-Франківська	315	15	107	25	168
Київська та м. Київ	3617	220	940	360	2097
.....					
Тернопільська	305	58	66	6	176
Харківська	973	75	292	61	545
Херсонська	367	57	157	22	130
Хмельницька	331	141	97	17	76
Черкаська	405	64	170	17	154
Чернівецька	228	26	96	13	93
Чернігівська	284	33	51	17	183

Для кожного регіону, поділивши кількість респондентів, які обрали певний фактор, на загальну кількість опитаних, отримуємо відносну частоту, яку будемо інтерпретувати як оцінку ймовірності, яка випадково вибрана у певному регіоні, того, що людина обере як найбільш пріоритетний певний фактор.

**Таблиця 2. Розподіл відносних частот за факторами вибору (пріоритетами)
за регіонами України**

Разом	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	0,04	0,31	0,19	0,46
Області				
Вінницька	0,22	0,30	0,02	0,46
Волинська	0,05	0,21	0,04	0,71
Дніпропетровська	0,04	0,12	0,04	0,79
Донецька	0,03	0,35	0,09	0,53
Житомирська	0,07	0,44	0,04	0,45
Закарпатська	0,09	0,32	0,04	0,55
Запорізька	0,08	0,58	0,05	0,30
Івано-Франківська	0,05	0,34	0,08	0,53
Київська та м. Київ	0,06	0,26	0,10	0,58
.....				
Тернопільська	0,17	0,64	0,01	0,17
Харківська	0,19	0,22	0,02	0,58
Херсонська	0,08	0,30	0,06	0,56
Хмельницька	0,16	0,43	0,06	0,36
Черкаська	0,43	0,29	0,05	0,23
Чернівецька	0,16	0,42	0,04	0,38
Чернігівська	0,11	0,42	0,06	0,41

Було б доцільно об'єднати в один кластер такі регіони, розподіл відносних частот за факторами вибору в яких з певною наперед заданою ймовірністю збігається з деяким еталонним, теоретичним розподілом. Однак у нашій ситуації такий розподіл принципово невідомий, оскільки ми маємо справу лише з емпіричними даними.

В основу методу кластеризації покладемо ідею порівняння емпіричних χ^2 -розподілів [3]. На першому кроці кластеризації регіонів виберемо будь-який регіон як еталонний, наприклад Житомирську область (у таблиці виділена жирним шрифтом). Побудуємо для еталонного регіону по кожному фактору довірчий інтервал надійності 95 % для теоретичної ймовірності, що випадково опитана в цьому регіоні людина вибере як найбільш пріоритетний саме вказаний фактор (надійність може бути й іншою, але наперед заданою). Об'єм вибірки по еталонній (Житомирській) області за таблицею 1 становить $n=169$. Будемо по черзі розглядати вибір випадково взятою людиною кожного фактору як найбільш пріоритетного як «успіх», а решти – як «невдачу». Наприклад, вибір «Фактору1» вважатимемо «успіхом». Тоді ми матимемо справу з біноміальним розподілом, для теоретичної ймовірності якого легко побудувати двосторонній асимптотичний довірчий інтервал будь-якої надійності [4, с. 400-401]. Так вибіркова оцінка невідомого стандартного відхилення теоретичної ймовірності «успіху» .

$$s_n = \sqrt{\frac{w_{yчн}(1-w_{yчн})}{n}} \approx 0,002,$$

де $w_{yчн} \approx 0,07$ – відносна частота «успіху» (див. таблицю 2).

Тоді права межа довірчого інтервалу становить

$$w_{yчн} + t_{0,95} \cdot s_n \approx 0,108,$$

де $t_{0,95} \approx 1,96$ – відповідний квантиль двостороннього розподілу Стьюдента з $n-1=168$ ступенями вільності (в Excel-2010 його можна знайти за допомогою функції СТЬЮДЕНТ.ОБР.2Х(0,05;168)), ліва становить

$$w_{yчн} - t_{0,95} \cdot s_n \approx 0,032.$$

Тобто з надійністю 95 % теоретична ймовірність p , що навмання вибрана у Житомирській області людина обере в якості найбільш пріоритетного «Фактор1», знаходиться в інтервалі (0,032; 0,108).

Так само побудуємо довірчі інтервали надійності 95 % для теоретичних ймовірностей, які відповідають іншим факторам.

Таблиця 3. Межі довірчих інтервалів надійності 95 % для теоретичних ймовірностей, що відповідають факторам вибору для Житомирської (еталонної) області

Фактори вибору	Ліва межа довірчого інтервалу	Права межа довірчого інтервалу
Фактор1	0,032	0,108
Фактор2	0,365	0,515
Фактор3	0,010	0,070
Фактор4	0,375	0,525

χ^2 - відстань між емпіричним та теоретичним розподілом знаходиться за формулою [5, с. 454]:

$$\chi^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^r \frac{(v_i - np_i)^2}{p_i}, \quad (1)$$

де r – кількість груп, на які розбиті дані (в нашому випадку – кількість факторів вибору, тобто $r=4$);
 p_i – теоретичні ймовірності. У нашому випадку це ймовірності, що навмання вибрана людина в еталонній (Житомирській) області обрє як найбільш пріоритетний i -ий фактор ($i=1,2,3,4$). Ці ймовірності нам невідомі, але ми встановили довірчі інтервали, в яких вони знаходяться (див. таблицю 3);

v_i – вибіркові частоти кожної групи (в нашому випадку – кількість респондентів по іншому (не еталонному) регіону, які обрали i -ий фактор як найбільш пріоритетний. Див. таблицю 1);

n – об'єм вибірки (в нашому випадку n дорівнює загальній кількості опитаних респондентів по іншому (не еталонному) регіону. Див. таблицю 1).

Таким чином, ми будемо довірчі межі певної надійності для теоретичного (еталонного) розподілу, за допомогою яких на першому кроці будемо порівнювати за критерієм χ^2 емпіричні розподіли по решті регіонів з розподілом по еталонному регіону.

В один кластер з еталонним об'єднаємо регіони, емпіричні розподіли за факторами вибору в яких значуще не відрізняються за критерієм χ^2 від теоретичного розподілу для еталонного регіону (Житомирської області). Оскільки нам невідомі точні значення теоретичних ймовірностей p_i еталонного регіону (тобто теоретичний розподіл), замінимо їх на такі значення з довірчих відрізків (тобто з довірчих інтервалів, разом із їх кінцями), які зроблять значення χ^2 у виразі (1) найменшим з можливих, тим самим при перевірці гіпотези про узгодженість розподілів ми мінімізуємо похибку 1-го роду. Знайти мінімум виразу (1) по p_i ($i=1,2,3,4$) на декартовому добутку довірчих відрізків можна, використавши, наприклад, такий інструмент Excel, як «Пошук розв'язків» [3]. Зауважимо, що довірчі відрізки не повинні містити нульові значення. Якщо це трапилося, тобто значення відносних частот для деяких категорій дуже малі, варто об'єднати ці категорії з іншими.

Якщо отриманий мінімум є більшим за критичне значення (квантиль розподілу, оберненого до χ^2 з $r-1=4-1=3$ ступенями вільності, який відповідає ймовірності 0,95. В Excel-2010 його можна знайти за допомогою функції ХИ2.ОБР.ПХ(0,05;3)), то розглянутий регіон не входить в один кластер з еталонним, у протилежному випадку регіони об'єднуються в один кластер. Після порівняння кожного з решти регіонів з еталонним закінчується формування першого кластера.

Наступним кроком як еталонний береться регіон, який не потрапив у перший кластер, і аналогічним чином формується другий кластер. Процес кластеризації повторюється, поки кожен регіон не потрапить у певний кластер.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропонований метод дає можливість за допомогою критерію узгодженості χ^2 в багатьох практичних задачах, зокрема задачах маркетингу, швидко проводити статистично обґрунтований кластерний аналіз довільно розподілених даних з визначеною наперед ймовірністю похибки кластеризації.

Список літератури

1. Нейский, И. М. Классификация и сравнение методов кластеризации [Электронный ресурс] / И. М. Нейский. – Режим доступа: http://it-claim.ru/Persons/Neyskiy/Article2_Neyskiy.pdf.
2. Пилипчук, А. В. Организация фирменных торговосбытовых систем в агропромышленном комплексе Беларуси / А. В. Пилипчук. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 178 с.
3. Ханін, О. Г. Методологічні особливості застосування критерію узгодженості χ^2 в практичних задачах економіки, соціології та маркетингу / О. Г. Ханін // Економічний аналіз. – 2015. – Том 22. – № 1. – С. 67-70.
4. Сигел, Э. Практическая бизнес-статистика / Э. Сигел. – М.: Вильямс, 2002. – 1056 с.
5. Крамер Г. Математические методы статистики / Г. Крамер. – М.: Мир, 1976. – 648 с.

References

1. Neiskiy, I. M. *Classification and comparison of the clustering methods*. Retrieved from: http://it-claim.ru/Persons/Neyskiy/Article2_Neiskiy.pdf.
2. Pylypchuk, A. V. (2011). *Organization of sales and marketing systems in the agricultural sector of Belarus*. Minsk: The Institute of System Research in Agroindustrial Complex NAS of Belarus.
3. Khanin, O. G. (2015). Methodological features of χ^2 consistency criteria in the practical problems of Sociology, Economics and Marketing. *Economic analysis*, 22, 1, 67-70.
4. Siegel, A. (2011). *Practical Business Statistics*. Moscow: Wilyams.
5. Kramer. H. (1999). *Mathematical Methods of Statistics*. Moscow: Mir.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2016 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.132

Олена Станіславівна ГРИГОРСЬКА

аспірантка кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: hal_murad@ukr.net

НОВЕЛИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Григорська, О. С. Новели структуризації фінансової політики держави [Текст] / Олена Станіславівна Григорська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 43-49. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті наведено точки зору вчених щодо структуризації фінансової політики держави. Врахування результатів критичного аналізу підходів фахівців дало змогу удосконалити науковий підхід до структуризації фінансової політики держави та з'ясувати особливості реалізації фінансової політики кожного виду.

Мета. Метою наукового дослідження є розвиток наукового підходу до структуризації фінансової політики держави з огляду на множинну існуючих класифікаційних ознак, з урахуванням стратегії й тактики її проведення.

Результати. У статті охарактеризовано види фінансової політики держави. Запропоновано виокремлення ознак класифікації фінансової політики, таких, як: компонентний склад, економічні завдання, часовий вимір, сфери колообігу фінансових ресурсів, спосіб планування, механізм дії, рівень проведення, територія. На основі критичного аналізу теоретичних підходів до класифікації фінансової політики держави обґрунтовано відмінності в сучасних підходах та акцентовано увагу на політиці економічного зростання; політиці стабілізації; політиці обмеження ділової активності тощо. Це дозволило упорядкувати ознаки класифікації фінансової політики та враховувати специфіку реалізації кожного виду фінансової політики залежно від стадії розвитку економіки країни.

Ключові слова: фінансова політика; структуризація фінансової політики; бюджетна політика; антициклічна фінансова політика; дискреційна фінансова політика.

Olena Stanislavivna GRYGORSKA

PhD Student,
Department of Finance,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: hal_murad@ukr.net

NOVELLAS OF STRUCTURING OF STATE FINANCIAL POLICY

Abstract

Introduction. This paper presents the point of view of scientists on structuring of state financial policy. Consideration of the results of the critical analysis approach has given a possibility to scientists to improve the scientific approach to structuring financial policy and to clarify the peculiarities of each type of financial policy.

Purpose. The aim of the research is to develop a scientific approach to structuring of state financial policy on the basis of current set of classification features, taking into account the strategy and tactics of its implementation.

Results. In the article the types of financial policy have been described. Features of classification of financial policy, such as component structure, economic objectives, time measurement, the circulation areas of financial resources, planning method, mechanism of action, and the level of, the territory have been defined. On the basis of critical analysis of theoretical approaches to the classification of financial policy, the differences in existing approaches have been grounded. The attention has been focused on economic growth, political stabilization, policy of restricting

© Олена Станіславівна Григорська, 2016

business activity and etc. This fact has allowed to identify the features of the classification of state financial policy and to consider the specific implementation of each type of financial policy depending on the stage of development of the economy.

Keywords: *financial policy; financial policy structuring; fiscal policy; anti-cyclical fiscal policy; discretionary fiscal policy.*

JEL classification: E 62

Вступ

Фінансова політика як самостійна сфера діяльності держави в області фінансових відносин виступає як найважливіший засіб реалізації державної політики в будь-якій області громадського життя, тому фінансова політика є основоположним елементом у системі управління фінансами. У зв'язку з цим важливо систематизувати множину видів фінансової політики та з'ясувати, які є особливості реалізації фінансової політики кожного виду.

Питання структуризації фінансової політики держави розглядали у своїх працях такі відомі вітчизняні науковці, як О. Д. Василик, О. П. Кириленко, С. Л. Лондар, В. М. Опарін, В. М. Федосов та ін. Вагомий внесок у вивчення цієї проблематики зробили й зарубіжні вчені, зокрема Д. Брюммерхофф, І. М. Вільгоненко, Л. С. Грінкевич, Р. Масгрейв, Т. А. Саттарова. Узагальнення наукових думок у площині цього дослідження засвідчує, що у працях вітчизняних вчених і практиків, присвячених теоретичним проблемам, відсутнє як однозначне тлумачення поняття фінансової політики, так і характеристика її складових. Зазначене обумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є розвиток наукового підходу до структуризації фінансової політики держави з огляду на множину існуючих класифікаційних ознак, з урахуванням стратегії й тактики її проведення. Досягнення вказаної мети можливе за умови вирішення завдань: критичного аналізу та узагальнення підходів до виділення різновидів фінансової політики держави та формування на цій основі уточненого видового переліку фінансової політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розгляд наявних в економічній літературі підходів до структуризації фінансової політики довів, з одного боку, їх неупорядкованість, а з іншого – неповноту застосовуваних класифікаційних ознак.

Так Л. С. Грінкевич переконана в тому, що державна фінансова політика має такі профільні спеціалізовані складові, як: фінансово-інституціональна політика; бюджетна політика; валютна політика; грошово-кредитна політика; інвестиційна політика; податкова політика; митна політика; політика міжбюджетних відносин; грошово-емісійна політика; позикова політика; фінансово-контрольна політика; фінансово-ліцензійна політика; політика страхування і резервування; тарифна політика; цінова політика; інші [5, с. 18]. У зазначеному підході привертає увагу надмірна, з нашої точки зору, деталізація видів фінансової політики. Зокрема, дискусійною є доцільність виокремлення грошово-кредитної та грошово-емісійної політик, бюджетної та міжбюджетної політик тощо.

І. М. Вільгоненко до елементів фінансової політики відносить: податкову політику; бюджетну політику; грошово-кредитну політику; цінову політику; митну політику; соціальну політику; інвестиційну політику; політику в галузі міжнародних фінансів. Додатково у структурі фінансової політики дослідниця зазначає такі самостійні напрями, як антимонопольна, валютна, кредитна і страхова політики [6, с. 7]. На наш погляд, важко погодитись із віднесенням антимонопольної політики до складу елементів фінансової політики держави, адже антимонопольна політика є комплексом економічних, законодавчих та адміністративних заходів, спрямованих на обмеження умов виникнення і функціонування монополій і захист конкурентного ринку.

А. О. Макаренко [7] у складі макроекономічної фінансової політики розрізняє: монетарну (грошову) політику, курсову (валютну) політику, бюджетну політику, резервну політику, антиінфляційну політику, кредитну політику, боргову політику (політику запозичень), податкову політику, тарифну політику (на послуги інфраструктурних монополій). Відмінністю цього підходу є розмежування монетарної та антиінфляційної політик. Така позиція має право на існування, адже, з одного боку, таргетування інфляції забезпечується завдяки застосуванню центральним банком монетарних інструментів, а з іншого, існують і немонетарні інструменти антиінфляційної політики, до яких відносять скорочення державних видатків, обмеження зростання заробітних плат, податкове регулювання тощо.

Н. С. Танклевська у структурі фінансової політики держави виокремлює: податкову, бюджетну, валютну, боргову, інвестиційну, грошово-кредитну, страхову, цінову, митну політики та політику щодо управління фінансами [8; с. 202]. Суперечливою є позиція дослідниці стосовно виділення такого

різновиду фінансової політики, як політика щодо управління фінансами, оскільки фінансова політика, за своєю суттю і є політикою щодо управління фінансами.

У необхідності виокремлення цінової політики в структурі фінансової переконана Т. А. Саттарова [9]. Автор обґрунтовує свою думку тим, що державний вплив на ціни підпорядковується глобальним цілям державного регулювання економіки, цілям кон'юнктурної та структурної політики, стримування інфляції. Цінова політика передбачає тісний взаємозв'язок з податковою і бюджетною політиками, оскільки держава, як особливий суб'єкт фінансових відносин, прямим чином впливає на ціни, вводячи або скасовуючи відповідні обмеження, у тому числі – змінюючи облікову ставку, встановлюючи податкові пільги, тарифи, закріплюючи спеціальні методи і способи державного ціноутворення в законодавстві тощо.

На думку Р. Масгрейва, основою фінансової політики є бюджетна, а решта її напрямів є другорядними [10, с. 18]. При цьому перерозподіл доходів, як зазначає Р. Масгрейв, може здійснюватися:

- через податково-трансферний механізм, яким є прогресивне оподаткування домогосподарств з високими доходами та субсидування домогосподарств з низькими доходами;
- через прогресивне оподаткування високоприбуткових груп населення з метою фінансування державних послуг, таких, як державне житлове будівництво, що приносить вигоду саме незахищеним домогосподарствам;
- оподаткуванням товарів, що купуються переважно споживачами з високими доходами, та субсидуванням товарів, що купуються переважно споживачами з низькими доходами [10].

Д. Брюмерхофф зазначає, що державну фінансову політику слід поділяти на три великі цільові групи: розподіл, перерозподіл і стабілізація (антициклічна політика) [11, с. 13]. При цьому, на думку вченого, при розподілі мова йде про вплив на використання фінансових ресурсів, при перерозподілі змінюються результати розподілу, при стабілізації (протидії циклічності) передбачається згладжувати коливання, викликані ринковою економікою (кон'юнктурою попиту та пропозиції). Запропонований підхід є вельми актуальним, зважаючи на перманентне виникнення кризових явищ в економіці та нагальну необхідність проведення антициклічної політики. Водночас у такому трактуванні не враховується вплив держави на формування фінансових ресурсів, які вже потім розподіляються та перерозподіляються.

На циклічності розвитку економіки також зосереджена увага Н. М. Сабітової [12], яка підкреслює важливість проведення урядами різних країн антициклічної фінансової політики, пов'язаної зі стабілізацією економіки. Політика стабілізації реалізується через монетарні й бюджетні інструменти. До монетарних інструментів дослідниця відносить: процентні ставки, обсяг грошової маси, обов'язкових резервів тощо. Використання бюджетних інструментів передбачає зростання або зменшення видатків бюджетів, податкового навантаження (що, відповідно, веде до зміни величини бюджетного дефіциту і державного боргу). Як податкова політика, так і політика державних витрат впливають на сукупний попит та, як наслідок, на рівень економічної активності, зайнятості та інфляцію. Використання відповідного набору фінансових інструментів визначає тип або модель фінансової політики. Кейнсіанська модель фінансової політики орієнтована на застосування бюджетних інструментів, монетаристська модель фінансової політики – на використання грошових інструментів, головним чином шляхом контролю за обсягом грошової маси (або контролю за відсотковими ставками). При цьому вважається, що за допомогою таких інструментів можливо досягти лише стабілізації цін.

Б. М. Хомелянський [13, с. 100] акцентує увагу на тому, що фінансова політика має стратегію й тактику. Стратегія є довгостроковою політикою, розрахованою на реалізацію великомасштабних завдань, а тактика спрямована на використання фінансів для досягнення короткострокових, поточних цілей. З таким розставленням акцентів важко погодитися у повному обсязі, адже розмежування понять «стратегія» і «тактика» за терміном їх реалізації є неочевидною відмінністю, оскільки більш важливим є зміст стратегії й тактики: у першому випадку – це напрями дій, а у другому – це способи, методи і інструменти реалізації цих напрямів.

З позиції О. С. Колесова [14], стратегія і тактика відрізняються:

- по-перше, тим, що стратегія визначає насамперед напрям діяльності, а тактика повинна, відповідно до стратегії, передбачати перелік конкретних заходів;
- по-друге, термінами реалізації (довготривалим і короткостроковим);
- по-третє, ступенем деталізації (у першому випадку розробляються тільки головні, основні показники, зі значеннями контрольних цифр, а в другому випадку міститься велика кількість даних із уточненням їх конкретних величин);
- по-четверте, тим, що всі тактичні цілі й завдання, а також шляхи їх досягнення повинні бути обов'язково складовими частинами стратегії і розроблятися тільки на її основі, а також реалізовуватися із її урахуванням.

Н. Х. Токаєв [15] вважає, що фінансово-бюджетна політика має бути ліберальною, консервативною або агресивною, фіксуючи у своєму змісті різні характеристики стану суспільства. Однак дослідник

залишає без відповіді питання про те, які саме характеристики стану суспільства обумовлюють вибір того чи іншого різновиду фінансової політики.

О. В. Тарасов [16] розглядає фінансову політику як компонент економічної політики, поряд з промисловою. Автор відносить фінансово-інформаційну політику до фази обміну та розподілу фінансових ресурсів, а фінансово-структурну політику – до фази накопичення фінансових ресурсів. За рівнем проведення О. В. Тарасов ранжує фінансову політику на макроекономічну, мезоекономічну та мікроекономічну, а за територіальною ознакою виокремлює державну, регіональну та місцеву.

М. А. Забалуєва [17] вважає, що необхідно виокремити інвестиційну складову фінансової політики, що, за її міркуваннями, обумовлено особливою значущістю активізації інвестиційних процесів на всіх рівнях економічної системи. При цьому діяльність у частині мобілізації фінансових ресурсів для здійснення інвестицій є невід'ємною складовою всього інвестиційного процесу. З огляду на зазначене, автор пропонує не розглядати відокремлено фінансову та інвестиційну політики як різновиди економічної політики держави, а говорити про єдину фінансово-інвестиційну політику.

Економісти також виокремлюють три таких види фінансової політики, як політика економічного зростання; політика стабілізації; політика обмеження ділової активності [18]. Під політикою економічного зростання розуміють систему фінансових заходів, спрямованих на зростання фактичних обсягів валового національного продукту та підвищення рівня зайнятості. Така стимулювальна фінансова політика передбачає зростання державних витрат та зниження податкового навантаження.

Фінансова політика стабілізації проводиться, якщо уряд використовує заходи фіскальної політики та політики державних витрат, намагаючись таким чином стримати обсяг випуску продукції на її типовому для певної країни рівні та підтримати стабільність цін. При цьому, є помилковим розуміння того, що політика стабілізації підміняє стимулювальну та стримувальну фінансову політику в їх прагненні до вирівнювання економічної ситуації в країні, оскільки між цими поняттями існують серйозні відмінності. Наприклад, політика економічного зростання може проводитися державою і в період, коли в країні прийнятний рівень виробництва вже перевищений та виробництво прагне до його потенційного рівня, у той час, як стабілізаційна політика таких цілей не переслідує.

Фінансова політика обмеження ділової активності спрямована на зменшення реального обсягу ВВП порівняно з його потенційним рівнем та застосовується урядом у період піднесення з метою уникнути кризи перевиробництва та інфляції, яка виникає разом із надлишковим попитом. Стримувальна політика характеризується зменшенням витрат уряду та підвищенням податків.

Також виокремлюють дискреційну фінансову політику, або політику, що проводиться безпосередньо урядом, та недискреційну фінансову політику, яка реалізується за допомогою фінансових стабілізаторів.

Під дискреційною політикою розуміється свідоме маніпулювання податками та витратами держави з метою зміни реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контролю за інфляцією та прискорення економічного зростання.

Під недискреційною фінансовою політикою розуміють низку властивостей податкової системи до самостійної стабілізації, що дозволяє регулювати економічну діяльність у країні без безпосередньої участі будь-яких управлінських органів. Однак регулювання економіки неможливо здійснювати винятково за допомогою вбудованих стабілізаторів, тому проведення дискреційної політики є вкрай важливим.

І. А. Мирошніков [19] звертає особливу увагу на фінансову політику стійкого економічного зростання як частину економічної політики, яка за допомогою наявних у держави фінансових інструментів, основними з яких є податково-бюджетні, грошово-кредитні та інвестиційні, спрямована на досягнення стійких темпів зростання економіки.

Фінансова політика стійкого економічного зростання об'єднує дві складові:

- перша складова спрямована на розвиток людського фактору та поділяється на: політику з управління «базовими» галузями (охорона здоров'я, правопорядок, освіта), політику із стимулювання народжуваності, політику із розвитку сільського господарства, політику із фінансування фундаментальної науки, базових та передових напрямків прикладної науки, політику розвитку малого бізнесу;
- друга складова містить фінансову політику безпосередньо в галузі регулювання макроіндикаторів, що дозволить втілити в життя концепцію, пов'язану з тим, що фінансову макрополітику неможливо буде здійснювати ефективно в довгостроковій перспективі без опори на «базу», якою є здорове, освічене, культурне населення, тобто у фінансовій політиці потрібно насамперед перемістити пріоритети з макроіндикаторів на «базу».

Також особливістю підходу дослідника є те, що він у складі фінансової політики виокремлює політику в галузі управління резервним фондом. Основними видами фінансової політики, на думку дослідника, є: класична, кейнсіанська, планово-директивна та індикативна.

Вчений впевнений, що фінансова політика повинна складатися із двох елементів: по-перше, фінансової політики, що спрямована на розвиток «бази», при цьому під «базою» автор розуміє ті

соціально значущі галузі, без яких неможливий розвиток суспільства; по-друге, фінансової політики в галузі регулювання макроіндикаторів.

Підтримуємо автора в тому, що в фінансовій політиці варто змістити пріоритети з макроіндикаторів на «базу», тобто на розвиток людського капіталу, без якого неможливо покращити стан виробничого сектору.

Л. Гордієнко [20], на відміну від інших авторів, виокремлює види фінансової політики за способом регулювання (рефляційна та дефляційна) та за способом розробки (науково-обґрунтована, волюнтаристична). З таким підходом важко погодитись, оскільки рефляційна та дефляційна політики є підвидами антициклічної фінансової політики, а не є самостійними видами. До того ж, важко подати існування волюнтаристичного виду фінансової політики в чистому вигляді, адже дійсно, може бути застосування командного методу управління шляхом прийняття довільних рішень у суперечливих умовах та обставинах, однак таке «ручне» керування може бути лише частковим.

Відаючи належне науковим здобуткам згаданих дослідників, зауважимо, що окремі класифікаційні ознаки, з-поміж запропонованих вище, є недостатньо точно сформульованими. Зважаючи на викладене, вважаємо за необхідне упорядкувати ознаки класифікації фінансової політики (табл. 1).

Таблиця 1. Систематизація видів фінансової політики

Ознаки класифікації	Види фінансової політики
За компонентним складом	Бюджетна політика, податкова політика, митна політика, боргова політика, грошово-кредитна політика
За економічними завданнями	Політика стабілізації, політика економічного зростання, політика стримування ділової активності
За часовим виміром	Поточна фінансова політика (фінансова тактика), перспективна фінансова політика (фінансова стратегія)
За сферою колообігу фінансових ресурсів	Політика формування фінансових ресурсів, політика розподілу фінансових ресурсів, політика перерозподілу фінансових ресурсів,
За способом планування	Планово-директивна політика, індикативна політика
За механізмом дії	Дискреційна політика, недискреційна політика
За рівнем проведення	Макроекономічна, мезоекономічна, мікроекономічна
За територією	Державна, місцева

**Складено автором*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Окреслені точки зору вчених свідчать про те, що в економічній літературі досі не сформовано єдиної наукової позиції щодо структуризації фінансової політики держави. У наведених підходах авторів спостерігаємо змішування різноманітних форм та видів фінансової політики, що ще раз підтверджує необхідність прийняття її чіткої класифікації. Врахування результатів критичного аналізу підходів фахівців дало змогу удосконалити науковий підхід до структуризації фінансової політики держави через визначення таких ознак, як компонентний склад, економічні завдання, часовий вимір, сфери колообігу фінансових ресурсів, спосіб планування, механізм дії, рівень проведення, територія. Запропонована класифікація дає змогу систематизувати множину видів фінансової політики держави та враховувати специфіку останньої залежно від стадії розвитку економіки країни. Враховуючи, що ефективна реалізація фінансової політики держави можлива за умови існування дієвого фінансового механізму, подальші розвідки повинні бути спрямовані на з'ясування особливостей функціонування такого механізму в Україні.

Список літератури

1. Василик, О. Д. Теорія фінансів: [підруч.] / О. Д. Василик – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
2. Кириленко, О. П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика): [навч. посіб.] / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
3. Лондар, С. Л. Фінанси: [навч. посіб.] / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.

-
4. Федосов, В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [моногр.] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; за наук. ред. В. Федосова – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
 5. Государственные и муниципальные финансы России: учеб. пособ. / Л. С. Гринкевич [и др.]. – М.: КНОРУС, 2007. – 560 с.
 6. Вильгоненко, И. М. Финансовая политика как разновидность правовой политик государства / И. М. Вильгоненко, Л. П. Степанова // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2014 – № 1(80). – С. 112-121.
 7. Макаренко, А. А. Факторы, определяющие макроэкономическую финансовую политику, и их влияние на финансовую политику микроуровня [Электронный ресурс] / А. А. Макаренко // Сервис в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – Режим доступа: <http://electronic-journal.rguts.ru>.
 8. Танклевська, Н. С. Формування сучасної парадигми фінансової політики розвитку сільського господарства країни / Н. С. Танклевська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Випуск 9(2). – С.197-203.
 9. Саттарова, Т. А. Финансовая политика современного государства / Т. А. Саттарова // Правовое государство: теория и практика. – 2012. – № 3(29). – С. 21-25.
 10. Масгрейв, Р. Государственные финансы: теория и практика [Пер. с англ.] / Р. Масгрейв, П. Масгрейв – М.: Бизнес Атлас, 2009 – 716 с.
 11. Брюммерхофф, Д. Теория государственных финансов [Пер. 7-го нем. изд.] / Д. Брюммерхофф; Редкол. А. Л. Кудрин; В. Д. Дзгоев. – Владикавказ: Пионер-Пресс, 2001. – 480 с.
 12. Сабитова, Н. М. Государственная финансовая политика: проблема целей / Н. М. Сабитова // Финансы и кредит. – 2010. – № 27. – С. 8-14.
 13. Хомелянский, Б. Н. Парадоксы современной финансовой политики / Б. Н. Хомелянский // Сибирская финансовая школа: Аваль. – 1999. – № 1. – С. 100-104.
 14. Колесов, А. С. Финансовая политика государства: методология оценки и повышения результативности: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.10 / А. С. Колесов; [Место защиты: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный университет"]. – Санкт-Петербург, 2015. – 383 с.
 15. Токаев, Н. Х. Финансовая политика: направления осуществления и степень реализации / Н. Х. Токаев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Том 6. – № 4. – Часть 3. – С. 153-155.
 16. Тарасов, А. В. Сущность финансовой политики и ее место в системе государственной экономической политики регулирования экономических интересов / А. В. Тарасов // Экономические науки. – 2015. – 8(129). – С. 34-38.
 17. Забалуева, М. А. Содержание финансовой политики и финансового механизма привлечения инвестиций / М. А. Забалуева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 2. – С. 116-121.
 18. Айриева, А. Н. Проблемы формирования и реализации финансовой политики в России / А. Н. Айриева // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2012. – Том 12. – № 2. – С. 43-47.
 19. Мирошников, И. А. Финансовая политика устойчивого экономического роста национальной экономики: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / И. А. Мирошников; [Место защиты: Кубан. гос. ун-т]. – Краснодар, 2009. – 170 с.
 20. Гордієнко, Л. А. Перспективи розвитку державної фінансової політики / Л. А. Гордієнко // Держава та регіони: Державне управління. – 2015. – № 4. – С. 20-24.

References

1. Vasylyk, O. D. (2000). *Teoriia finansiv*. Kyiv: NIOS.
 2. Kyrylenko, O. P. (2002). *Finansy (teoriia ta vitchyzniiana praktyka)*. Ternopil: Aston.
 3. Londar, S. L., Tymoshenko, O. V. (2009). *Finansy*. Vinnytsia: Nova Knyha.
 4. Fedosov V., Oparin V., Lovochkin, S. (2002). *Finansova restrukturyzatsiia v Ukraini: problemy i napriamy*. Kyiv: KNEU.
 5. Grinkevich, L. S. (2007). *Gosudarstvennye i municipal'nye finansy Rossii*. Moscow: KNORUS.
 6. Vil'gonenko, I. M., Stepanova, I. M. (2014). *Finansovaja politika kak raznovidnost' pravovoj politik gosudarstva*. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V. N. Tatishheva*, 1(80), 112-121.
 7. Makarenko, A. A. (2009). *Factory, opredeljajushhie makroekonomicheskiju finansovuju politiku, i ih vlijanie na finansovuju politiku mikrourovnja*. *Servis v Rossii i za rubezhom*, 1. Retrieved from: <http://electronic-journal.rguts.ru>.
 8. Tanklevska, N. S. (2013). *Formuvannia suchasnoi paradyhmy finansovoi polityky rozvytku silskoho hospodarstva krainy*. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 9(2), 197-203.
-

-
9. Sattarova, T. A. (2012). Finansovaja politika sovremennogo gosudarstva. *Pravovoe gosudarstvo: teorija i praktika*, 3(29), 21-25.
 10. Masgrejv, R., Masgrejv, P. (2009). *Gosudarstvennye finansy: teorija i praktika*. Moscow: Biznes Atlas.
 11. Brjummerhoff, D. (2001). *Teorija gosudarstvennyh finansov*. Vladikavkaz: Pioner-Press.
 12. Sabitova, N. M. (2010). Gosudarstvennaja finansovaja politika: problema celej. *Finansy i kredit*, 27, 8-14.
 13. Homeljanskij, B. N. (1999). Paradoksy sovremennoj finansovoj politiki. *Sibirskaja finansovaja shkola : Aval'*, 1, 100-104.
 14. Kolesov, A. S. (2015). *Finansovaja politika gosudarstva: metodologija ocenki i povyshenija rezul'tativnosti*. Sankt-Peterburg: Sankt-Peterburgskij gosudarstvennyj universitet.
 15. Tokaev, N. H. (2008). Finansovaja politika: napravlenija osushhestvlenija i stepen' realizacii. *Jekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 4, 153-155.
 16. Tarasov, A. V. (2015). Sushhnost' finansovoj politiki i ee mesto v sisteme gosudarstvennoj jekonomicheskopolitiki regulirovanija jekonomicheskich interesov. *Jekonomicheskie nauki*, 8(129), 34-38.
 17. Zabalueva, M. A. (2010). Soderzhanie finansovoj politiki i finansovogo mehanizma privlechenija investicij. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta*, 2, 116-121.
 18. Ajrieva, A. N. (2012). Problemy formirovanija i realizacii finansovoj politiki v Rossii. *Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Serija Jekonomika. Upravlenie. Pravo*, 2, 43-47.
 19. Miroshnikov, I. A. (2009). *Finansovaja politika ustojchivogo jekonomicheskogo rosta nacional'noj jekonomiki*. Krasnodar: Kuban. gos. un-t.
 20. Hordiienko, L. A. (2015). Perspektivy rozvytku derzhavnoi finansovoi polityky. *Derzhava ta rehiony: Derzhavne upravlinnia*, 4, 20-24.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2016 р.

Володимир Володимирович КОСТЕЦЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: kvv.scales@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Костецький, В. В. Особливості здійснення фінансового оздоровлення підприємства [Текст] / Володимир Володимирович Костецький // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 50-57. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення заходів фінансового оздоровлення підприємств. Наведено практику застосування способів відновлення платоспроможності боржника.

Мета. Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних та практичних підходів до визначення заходів, форм та методів фінансового оздоровлення підприємства, а також доцільності його здійснення в умовах кризи.

Метод (методологія). Використано такі методи дослідження економічних явищ і процесів: наукової абстракції (теоретичні узагальнення найбільш суттєвих підходів до фінансового оздоровлення), графічний (схематична візуалізація алгоритму здійснення фінансового оздоровлення підприємств).

Результати. Надано пропозиції щодо застосування заходів фінансового оздоровлення на підприємствах, що дасть змогу надалі використовувати його як інструмент в організаційно-економічному механізмі антикризового управління.

Ключові слова: фінансове оздоровлення підприємства; санація підприємства; антикризове управління; джерела фінансування санаційних заходів; санаційна спроможність; платоспроможність.

Volodymyr Volodymyrovych KOSTETSKYY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance of Business Entities and Insurance,
Ternopil National Economic University
E-mail: kvv.scales@gmail.com

**FEATURES OF IMPLEMENTATION
OF FINANCIAL REHABILITATION OF THE ENTERPRISE**

Abstract

Introduction. Domestic and foreign approaches to defining measures of financial recovery of the enterprises are considered in the article. Practice of application of ways to restore the solvency of the debtor is shown.

Purpose. The aim of the article is to investigate and generalize theoretical and practical approaches to determining the measures, forms and methods of financial recovery of the company, as well as its implementation and feasibility in crisis conditions.

The method (methodology). The following methods of investigation of economic phenomena and processes: method of abstraction (theoretical generalization of the most significant approaches to financial rehabilitation), graphical method (schematic visualization of algorithm of implementation of the enterprises financial rehabilitation).

Results. The proposals for the application of measures to financial rehabilitation of enterprises have been formed. They can help to re-use such rehabilitation as a tool in the organizational and economic mechanism of crisis management.

Keywords: financial recovery of the company; reorganization of the company; crisis management; sources of financing of sanation measures; sanation capacity; solvency.

Вступ

За умов фінансової та політичної нестабільності робота підприємств нерідко супроводжується різноманітними кризовими ситуаціями, наслідком чого може стати фінансова неспроможність або банкрутство. Незважаючи на позитивні зрушення в економіці протягом останніх років, унаслідок світової фінансової кризи багато підприємств України вже перебувають у кризовому стані і стикнулися з проблемою загрози банкрутства. З метою вирішення проблем фінансової стабілізації та подальшого розвитку підприємств необхідно виявити та подолати причини виникнення кризових явищ. Саме тому актуальними стають проблеми проведення фінансового оздоровлення з метою виведення підприємств з фінансової кризи. Вчасне застосування санаційних заходів сприятиме стабілізації економічної ситуації в Україні загалом, оскільки банкрутство підприємств основних ланок економіки завдає значних збитків не лише їхнім власникам та кредиторам, а й державі, стаючи причиною зменшення податкових надходжень до бюджету та зростання безробіття.

З посиленням економічної, політичної, соціальної нестабільності спостерігається зростання інтересу з боку науковців і практиків до теоретичного обґрунтування можливих шляхів подолання кризових явищ на підприємстві та їх застосування, у тому числі заходів з фінансового оздоровлення діяльності. Особливої уваги заслуговують підходи до механізму оздоровлення підприємств, досліджені науковцями І. А. Бланком, В. І. Грачовою, Т. П. Гудзь, І. В. Зятковським, І. Н. Карпунь, А. М. Поддєрьогінім, О. О. Терещенком, А. В. Череп, А. В. Чупісом та ін. Проте залишаються недостатньо обґрунтованими низка питань, що пов'язані із тлумаченням сутності фінансового оздоровлення підприємства, виокремлення його форм й видів, визначення його змісту, економічної ефективності та доцільності здійснення фінансового оздоровлення підприємства.

Мета статті

Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних та практичних підходів до визначення заходів, форм і методів фінансового оздоровлення підприємства, а також доцільності його здійснення в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Процедура фінансового оздоровлення належить до числа найважливіших засобів антикризового управління.

Поняття фінансового оздоровлення підприємства, що наводиться в нормативних документах, відображає процесуальні особливості процедури банкрутства і містить, на наш погляд, вузьке тлумачення «фінансового оздоровлення», що зводить його лише до відновлення платоспроможності та погашення заборгованості перед кредиторами на дуже жорстких умовах, хоча зазвичай під цим терміном розуміється більш широке коло питань – поліпшення фінансово-економічних показників, збільшення вартості підприємства, його капіталізації.

Запорукою виживання і стабільності підприємств у будь-яких економічних умовах є забезпечення їх ефективної діяльності та фінансової стійкості. Ефективне управління фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання насамперед викликає необхідність подальшого розвитку теоретичних уявлень і методологічного інструментарію для оцінки фінансових закономірностей його розвитку у ринковому середовищі. Базовою категорією цих уявлень є широке розуміння явища «фінансового оздоровлення».

Усі управлінські рішення в царині формування і використання фінансових ресурсів та організації грошового обороту підприємства тісно пов'язані між собою і мають прямий або непрямий вплив на результати його фінансової діяльності. Ефективне управління фінансами підприємства формує необхідний ресурсний потенціал високих темпів операційної діяльності підприємства, забезпечує постійне зростання власного капіталу, підвищує його конкурентну позицію на товарному і фінансовому ринках, забезпечує стабільний економічний розвиток у стратегічній перспективі. Тим самим цілям служить і одне з основних системних завдань фінансового менеджменту – забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем його фінансової стійкості та платоспроможності на всіх етапах розвитку і забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу й активів, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.

Фінансова рівновага підприємства дуже мінлива в динаміці. Її зміна на будь-якому етапі розвитку підприємства визначається його реакцією на зміну зовнішніх і внутрішніх умов господарської діяльності. Окремі з цих умов підсилюють конкурентну позицію і ринкову вартість підприємства, інші, навпаки, викликають кризові явища в його фінансовому розвитку. Об'єктивність вияву цих умов у динаміці визначає необхідність постійної готовності фінансових менеджерів до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства на будь-якому етапі його економічного розвитку. Фінансове оздоровлення на

організаційному рівні становить комплекс заходів, які стосуються фінансів, виробництва, маркетингу, персоналу.

Слід мати на увазі, що фінансове оздоровлення підприємства є загальним оздоровленням підприємства на основі використання фінансового інструментарію, а оздоровлення фінансів – процедура приведення фінансів у нормативний стан. При цьому, фінансове оздоровлення можна трактувати в широкому і вузькому розумінні [2, с. 262].

У першому випадку фінансове оздоровлення характеризується стабілізацією фінансового стану підприємства, викликаного структурними елементами кризових явищ на основі застосування фінансових управлінських технік і технологій шляхом зміни його фінансової політики.

У другому випадку, фінансове оздоровлення – це політика і комплекс заходів, спрямованих не тільки на усунення безпосередніх причин виникнення кризи на тій чи іншій стадії життєвого циклу підприємства, а на нейтралізацію чинників, які погіршують фінансово-економічний та господарський стан підприємства, тобто передбачає як санацію, так і сукупні процедури фінансового менеджменту як системні заходи формування ресурсного потенціалу та забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства.

Фінансове оздоровлення і у вузькому, і в широкому розумінні передбачає, перш за все, нейтралізацію негативних наслідків, досягнення фінансової рівноваги, яке може відрізнятися за своїми характеристиками і властивостями як короткострокове і довгострокове.

Нині багато підприємств, здійснюючи господарську діяльність, опиняються в складному фінансовому становищі, подолання якого вимагає не тільки мобілізації всіх внутрішніх ресурсів підприємства, а й пошуку зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз досвіду виведення низки підприємств з кризи показує, що вони, як правило, концентрують свої зусилля на реалізації короткострокових заходів фінансового оздоровлення. Однак практика доводить, що більш успішно фінансове оздоровлення проходить у тих підприємств, яким вдається здійснювати ефективні інвестиційні заходи. Вони не тільки «виживають», а й посилюють свої позиції на ринку.

Проблема оздоровлення рано чи пізно виникає практично перед кожним підприємством, позаяк це безпосередньо пов'язано із теорією циклічності створення, розвитку і припинення діяльності суб'єкта господарювання, що на практиці означає дії законів ринкової економіки. Підприємство для виживання має постійно оновлюватися. На рис. 1 наведені різні варіанти реалізації життєвого циклу підприємства: зона А – подальший розвиток підприємства; зона Б – санація підприємства «в чистому вигляді»; зона В – процедура банкрутства. Кожен з варіантів реалізації кривої життєвого циклу відрізняється своїми особливостями і розглядається індивідуально [7].

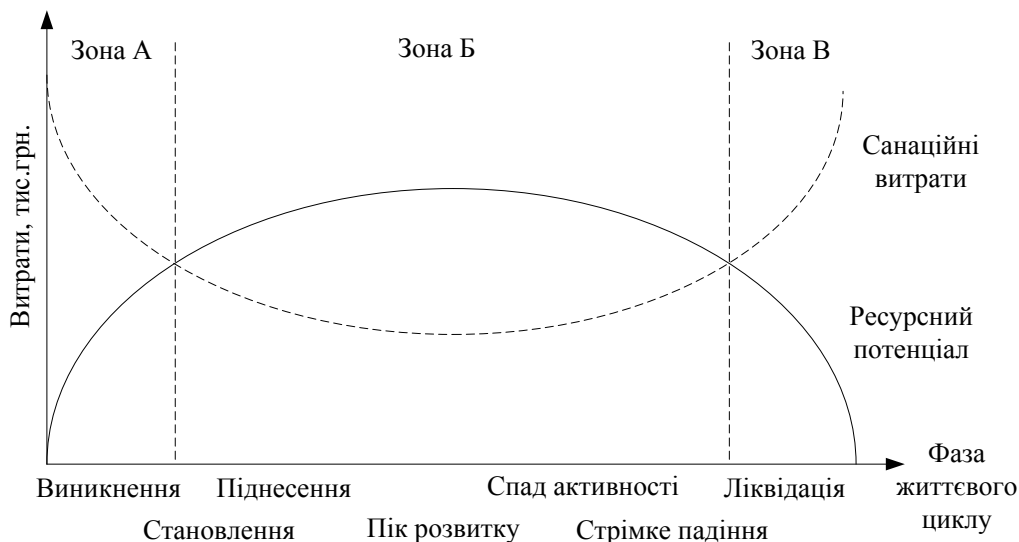


Рис. 1. Зміна співвідношення накопиченого потенціалу ресурсів та їх витрат у процесі санації на етапах життєвого циклу підприємства [10, с. 216]

Ефективність фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання загалом багато в чому залежить від уміння керівництва розробити таку стратегію розвитку бізнесу, яка дозволила б досягти бажаних результатів, не піддаючи свою діяльність зайвим ризикам.

Стратегію фінансового оздоровлення підприємства (тобто санацію) розглянемо як комплекс реорганізаційних заходів по відновленню платоспроможності підприємства, його життєстійкості, попередженню банкрутства чи підвищенню конкурентоспроможності. Вона націлена на збереження

підприємства шляхом розробки і реалізації комплексної програми його оздоровлення й розвитку та містить систему ревізійних заходів, спрямованих на виявлення та усунення неефективних структурних елементів і зон, пошук та використання прихованих резервів й додаткових стимулів.

Відновлення платоспроможності є кінцевою метою лише початкового етапу, що дозволяє не допустити розвиток ситуації банкрутства. У стратегічній або більш віддаленій перспективі фінансове оздоровлення підприємства має бути спрямоване на оптимальне використання його потенційних можливостей щодо формування прибутку, а отже, на підтримку довгострокової фінансової стійкості [6, с. 57]. Взагалі потрібно зазначити, що сучасний темп змін на ринку настільки великий, що стратегічне планування – єдиний спосіб формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей.

Захисна стратегія орієнтована на пом'якшення часового обмеження антикризового процесу та отримання додаткового часу для проведення більш дієвих заходів та нормалізації становища. Тому її розробка буде доцільною на початкових стадіях життєвого циклу підприємства (виникнення, становлення) і з розвитком стрімкого спаду діяльності (на рис. 1 – зони А та В). Уведення такого обмеження при виборі винятково захисної стратегії пояснюється тим, що масове застосування господарюючими суб'єктами заходів згортання призведе до глибокої кризи національної економіки. Це значно ускладнить формування загальних передумов досягнення фінансового благополуччя підприємств, що опинилися в скрутному становищі.

Вибір наступальної стратегії буде раціональним у разі наявності часу для здійснення активних санаційних заходів на основі накопичених внутрішніх ресурсів (на рис. 1 – зона Б). При цьому використання зовнішньої фінансової допомоги спрямовується на розширення виробничого, маркетингового, інвестиційного потенціалу, зміцнення фінансового та кадрового потенціалу. Особливість наступальної стратегії виявляється в тому, що вона забезпечує досягнення стійкого ефекту фінансового оздоровлення шляхом реалізації мети прориву. Економіко-правовий інститут банкрутства дозволяє ефективно поєднувати заходи наступальної та захисної стратегії з метою відновлення платоспроможності боржника [3, с. 88-89].

Процес розробки та реалізації стратегії фінансового оздоровлення пов'язаний з деякими труднощами, основні з яких зводяться до наступного:

1. Застосування нових способів досягнення виживання на ринку може викликати збільшення витрат, пов'язаних з освоєнням нової продукції і не врахованих раніше в економічній стратегії.
2. Недостатньо глибокий аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства може посилити негативні наслідки неправильних стратегічних рішень.

Подолання цих перешкод полегшується, якщо організувати діяльність зі стратегічного планування відповідно до певних правил з урахуванням низки умов: 1) необхідно спиратися на висококваліфікований персонал; 2) план реалізації стратегії в часі повинен забезпечувати високі темпи роботи і ритмічність; 3) забезпечення високої корпоративної культури змін, яку можна визначити правилом: послідовність плюс довіра рівна економічній впевненості; 4) мотивація персоналу.

Істотним недоліком відомих підходів до розробки програм фінансового оздоровлення є необхідність паралельного здійснення тактичних і стратегічних заходів.

Загалом аналіз основних підходів та методів фінансового оздоровлення підприємств показав, що будь-який проект санації вимагає: глибокого знання бізнесу, що реформується; обмеження по термінах, вартості та якості виконання проекту; формування команди, що розробляє і реалізує план перетворення підприємства та ефективного управління нею; організації ефективного управління ризиками проекту; забезпечення проекту необхідними контрактами і поставками. Крім цього, особливу увагу слід звернути на превентивне антикризове управління і прогнозування майбутніх кризових ситуацій, що дозволяє запобігти кризі, усунути або зменшити її наслідки.

Таким чином, стратегічний підхід до фінансового оздоровлення передбачає розробку і реалізацію комплексу взаємопов'язаних завдань, їх досягнення, в напрямках, що забезпечують насамкінець досягнення оптимального використання фінансового потенціалу підприємства.

Стратегія в антикризовому управлінні – це свого роду гарантія стабільного розвитку підприємства. Звичайно, не можна говорити про те, що просто наявність стратегії дозволяє повністю уникнути кризових ситуацій. Вона лише дозволяє знизити відсоток їх виникнення, а в разі настання кризових ситуацій – забезпечити їх якнайшвидше і безболісне подолання.

Головна особливість антикризової стратегії управління – жорстке обмеження термінів виходу з кризи. В одних випадках це загроза процедури банкрутства, в інших – терміни, передбачені процедурою банкрутства. З огляду на це антикризовий керівник повинен швидко ухвалювати рішення і діяти відповідно до них. Основна мета антикризового управління – забезпечити рентабельність виробництва. Для досягнення цієї мети у стратегію повинен бути закладені такі завдання, як реструктуризація заборгованості, скорочення витрат і т. п.

Вибір між ліквідацією та оздоровленням підприємства є складним завданням. Якщо обмежуватися фінансовими аспектами проблеми, то нестача коштів підприємства та можливості їх компенсування і

поповнення з одного боку, витрати на ліквідацію – з іншого, є критеріями, за якими можна вирішити питання про збереження або ліквідацію підприємства.

Далі розробляються заходи щодо реорганізації або ліквідації. Йдеться насамперед про методи виходу підприємства з кризи. У разі, якщо неплатоспроможність підприємства є тимчасовою і протягом короткого періоду часу з відновленням грошових надходжень може бути подолана, кредитори можуть домовитися про надання підприємству часу на виконання його зобов'язань.

Власники підприємства спільно з кредиторами можуть вжити заходів щодо досудової санації підприємства, зокрема, надати фінансову допомогу підприємству-боржнику для відновлення платоспроможності. Які розміри такої допомоги, яким чином вона може бути найбільш раціонально надана – всі ці питання для аналізу як самим підприємствам-боржникам, так і аналітичним службам кредиторів, органів влади, інших організацій.

Таким чином, ухвалюється рішення або про реорганізацію підприємства з метою його збереження, або про його ліквідацію. Зарубіжний досвід доводить, що ліквідація підприємства, фірми, корпорації повинна здійснюватися в тому випадку, якщо їх відновлення малоймовірне і продовження діяльності пов'язане для кредиторів з великим ризиком і великими збитками.

Однак реструктуризацію в повному обсязі необхідно і можливо проводити лише при перших ознаках кризи (тобто на першій, найпізніше – другій фазах неплатоспроможності), тоді як у зоні «ближнього» банкрутства ні часу, ні коштів вже немає.

У разі збереження підприємства його менеджменту належить вирішувати, як мінімум, два основні завдання: відновити платоспроможність і стабілізувати фінансове становище підприємства; розробити стратегію розвитку та провести на її основі реструктуризацію підприємства з метою усунення причин кризи, недопущення повторення кризових явищ у майбутньому.

Алгоритм вибору методів фінансового оздоровлення містить наступні етапи [8, с. 22]:

Перший етап – усунення зовнішніх факторів банкрутства. На цьому етапі реалізуються оперативні методи відновлення платоспроможності:

- оптимізація платіжного календаря;
- регулювання рівня незавершеного виробництва;
- перевід низькооборотних активів у високооборотні;
- переоформлення короткострокової заборгованості в довгострокову тощо.

Другий етап – проведення локальних заходів щодо поліпшення фінансового стану. Мета застосування методів фінансового оздоровлення полягає в забезпеченні стабільного фінансового стану підприємства у середньостроковій перспективі, яке втілюється в стабільному надходженні виручки від реалізації, достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності. На другому етапі слід застосовувати такі методи:

- встановлення шляхів відновлення штрафних санкцій за прострочену короткострокову заборгованість;
- забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття знову виникаючих поточних зобов'язань;
- поступове погашення старих боргів.

При цьому оцінюється можливість залучення додаткових внутрішніх джерел фінансування: реалізація непотрібних і зайвих високооборотних активів, скорочення витрат до мінімально допустимого рівня, проведення енерго- і ресурсозберігальних заходів.

Третій етап – створення стабільної фінансової бази. Метою довгострокових методів фінансового оздоровлення є забезпечення стабільного фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі – створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, підвищення стійкості фінансової системи підприємства до несприятливих зовнішніх впливів.

Довгостроковими методами фінансового оздоровлення є:

- активний маркетинг з метою пошуку перспективної ринкової ніші;
- пошук стратегічних інвестицій;

Сутність стабілізаційної програми полягає в маневрі грошовими коштами для заповнення розриву між їх витрачанням і надходженням. Маневр здійснюється як вже отриманими і матеріалізованими в активах підприємства засобами, так і тими, що можуть бути отримані, якщо підприємство подолає кризу.

Заповнення «кризової ями» може бути здійснено як за рахунок збільшення надходження грошових коштів (максимізацією), так і шляхом зменшення поточної потреби у оборотних коштах (економією).

Збільшення грошових коштів засноване на переведенні активів підприємства у грошову форму. Це вимагає рішучих і нерідко шокуючих звичайного керівника підприємства кроків, оскільки пов'язано зі значними втратами.

Продаж короткострокових фінансових вкладень – найбільш простий крок для мобілізації грошових коштів. Як правило, на кризовому підприємстві він уже пройдений. Крім того, в умовах стагнації

фондового ринку дисконт при продажу цінних паперів важко розрахувати – вони йдуть за тією ціною, за якою їх готові купити.

Продаж дебіторської заборгованості також очевидний і робиться нині багатьма підприємствами. Специфіка цього заходу в межах стабілізаційної програми полягає в тому, що дисконти тут можуть бути набагато більші, ніж уявляється керівництву кризового підприємства. У деяких випадках розрахунковий дисконт може складати і 50 %, і 20 %, що, як правило, означає продаж за будь-якою запропонованою ціною.

Продаж запасів готової продукції є складнішим процесом, оскільки, по-перше, передбачає продаж зі збитками, а по-друге, веде до ускладнення взаємовідносин із фіскальними органами. Збитки в цьому випадку виникають через жертвування частиною отриманих у минулому грошових коштів, а проблеми зі сплатою податків при такій реалізації закриваються зменшенням можливих майбутніх надходжень.

Продаж надлишкових виробничих запасів проводиться також за ціною, нижчою від купівельної, незважаючи на те, що через деякий час їх знову доведеться купувати, ймовірно, за вищою ціною. Це ще один приклад маневру минулими і майбутніми грошовими коштами.

Продаж інвестицій (реінвестування) може виступати як зупинка провідних інвестиційних проектів з продажем об'єктів незавершеного будівництва та невстановленого обладнання або як ліквідація участі в інших підприємствах (продаж часток). Рішення про реінвестування приймається на підставі аналізу термінів і обсягів повернення на вкладений капітал. При цьому стратегічні міркування не грають визначальної ролі. Якщо конкретний інвестиційний проект почне давати віддачу за межами горизонту антикризового управління, він повинен бути ліквідований. Збереження довгострокових інвестиційних проектів в умовах кризи – певний шлях до банкрутства.

Продаж нерентабельних виробництв та об'єктів невиробничої сфери - найбільш складна процедура і передбачає особливий підхід. Частина нерентабельних виробничих об'єктів, як правило, входять в основну технологічного ланцюга підприємства. При цьому в умовах стабілізаційної програми неможливо конкретно визначити, які з них є сенс зберегти, а які в будь-якому випадку слід ліквідувати, – це вимагає детального аналізу, здійсненого тільки в межах реструктуризації. Для того, щоб мінімізувати ризик від подібного кроку, необхідно ранжувати виробництва за ступенем залежності від них технологічного типу підприємства. Ранжування, зважаючи на стислі терміни, здійснюється переважно експертним методом з урахуванням наступних правил.

Продажу насамперед підлягають об'єкти невиробничої сфери та допоміжного виробництва, що використовують універсальне технологічне обладнання (наприклад, ремонтно-механічні та будівельно-ремонтні цехи). Їх функції передаються зовнішнім підрядникам. Наступними ліквідуються допоміжні виробництва (окремі ремонтні підрозділи). Відсутність цих виробництв у майбутньому можна компенсувати як за рахунок покупки відповідних послуг, так і їх відтворення в масштабах, економічно виправданих. Далі позбуваються нерентабельних об'єктів основного виробництва, що знаходяться на самому початку технологічного циклу (наприклад, ливарні, ковальсько-пресові цехи тощо). Їх функції також передаються зовнішнім постачальникам. Насамкінець відмовляються від нерентабельних виробництв, що знаходяться на кінцевій стадії технологічного циклу. Причому такий захід швидше прийнятний для підприємств, що володіють не одним, а декількома технологічними ланцюжками, а також для підприємств, напівфабрикати яких мають самостійну комерційну цінність. Ліквідація об'єктів основного виробництва в жорстких умовах антикризового управління вельми небажана і припустима тільки як крайній захід. Оптимальним було б вирішення їх долі в межах реструктуризації, а не стабілізаційної програми. Продаж основних фондів швидше за все доведеться робити за ціною, нижчою їх балансової вартості, а це означає проблеми з оподаткуванням у майбутньому.

Основна відмінність усіх перерахованих процедур запобігання банкрутству полягає в тому, що їх застосування не тягне за собою припинення діяльності підприємств-боржників. Головне завдання – забезпечити виведення підприємства з неплатоспроможного стану і нормальне його функціонування надалі.

У разі, якщо внутрішні можливості виходу підприємства з кризового стану вичерпані і немає резервів для відновлення платоспроможності та фінансової стійкості в необхідному обсязі, то підприємство, як правило, змушене звернутися до зовнішньої фінансової допомоги.

Антикризове управління економічними процесами зводиться до запобігання кризовим режимам роботи і розробки заходів щодо організації діяльності в цих режимах. Основним організаційним механізмом реформування і оздоровлення підприємств, в тому числі неплатоспроможних, незалежно від їх організаційно-правової форми, є реструктуризація, тобто процес структурних змін ресурсів підприємства (матеріальних і нематеріальних) для підвищення його ефективності та стійкості в умовах ринку.

Загальним принципом, який повинен бути покладений в основу реструктуризації підприємства, є принцип найкращого і найбільш ефективного використання майна або прав на нього (разом із нематеріальними активами).

В умовах ринкової економіки санація підприємств має значний економічний потенціал, є важливим інструментом регулювання структурних змін і входить у систему найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємств.

Найбільш широкий діапазон форм має санація, що ініціюється самим підприємством до порушення кредитором справи про банкрутство, або досудова санація. У цьому випадку вона має попереджувальний характер, повністю узгоджується з цілями та інтересами підприємства, підпорядкована завданням його антикризового управління і поєднується із здійснюваними заходами внутрішньої фінансової стабілізації. Форми санації визначаються в межах її конкретного напрямку, обраного підприємством з урахуванням особливостей його кризової ситуації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки про те, що фінансове оздоровлення є успішним, коли за допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Однак при розробці санаційних заходів та пошуку джерел їх фінансування необхідно детально вивчити специфіку роботи підприємства, врахувати усі внутрішні та зовнішні чинники впливу на його діяльність. При визначенні можливих шляхів фінансування антикризових заходів на підприємстві слід визначати їх доцільність та гнучкість при наявності впливу непередбачуваних чинників зовнішнього середовища.

Фінансове оздоровлення підприємств може відбуватися як за ініціативою власників і менеджменту, так і кредиторів у судовому порядку. Відмінності цих двох видів фінансового оздоровлення постають під час прийняття рішення про фінансове оздоровлення, узгодження його форм та методів, розроблення плану, формування джерел фінансування, змін у структурі власності, а ще залежно від часу здійснення, тривалості санаційних заходів, ступеня налагодженості системи управління, кредиторів та ін.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
2. Винникова, Е. В. Разработка модели взаимосвязи видов финансовых кризисов организации, процедур и концепций финансового оздоровления и антикризисного управления / Е. В. Винникова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2010. – № 8. – С. 258-262.
3. Гудзь, Т. П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств : монографія / Т. П. Гудзь. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2007. – 166 с.
4. Журавська, А. Р. Теоретичні основи фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств / А. Р. Журавська // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – № 1-2 (43). – Т. 2. – С. 176-186.
5. Карпунь, І. Н. Антикризові заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання [монографія] / І. Н. Карпунь. – Львів: «Магнолія-2006», 2008. – 440 с.
6. Канкиа, Н. О. Процесс разработки стратегии финансового оздоровления предприятия / Н. О. Канкиа // Стратегии бизнеса. – 2014. – № 2. – С. 56-59.
7. Попов, В. Л. Стратегия оздоровления предприятия: учеб. пособие / В. Л. Попов. – Пермь : Из-во ПГТУ, 2008. – 117 с.
8. Стром, А. А. Антикризисное управление неплатежеспособным предприятием до введения процедур банкротства / А. А. Стром // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2010. – № 1. – С. 21-26.
9. Терещенко, О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібн./ О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, – 2008. – 412 с.
10. Череп, А. В. Визначення заходів для відновлення платоспроможності боржника / А. В. Череп, О. О. Романченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 213-219.

References

1. Blank, I. A. (2001). *Finansovyi menedzhment*. Kyiv: Nika-Centr, El'ga.
2. Vinnikova, E. V. (2010). *Razrabotka modeli vzaimosv'язи vidov finansovykh krizisov orhавizatsii, procedur i kontseptsiifinansovoho ozdorovleniа I antikrizisnoho upravleniа. Uchonye zapiski Rossiyskoho hosudarstvennogo sotsialnogo universiteta*, 8, 258-262.
3. Gudz', T. P. (2007). *Systema rannoho vyivlenniа ta podolanniа finansovoi kryzy pidpriemstv*. Poltava: RBTs PUSKU.
4. Zhuravska, A. P. (2014). *Teoretichni osnovy finansovoho ozdorovleniа silskohospodarskykh pidpriemstv. Visnyk ZhNAEU*, 1-2. 176-186.
5. Karpun', I. N. (2008). *Antykryzovi zakhody na pidpriemstvi: upravlinniа, stratehiа, tsili ta zavdanniа*. Lviv: Magnolia-2006.

-
6. Kankia, N. O. (2014). Protses razrobotki strategii finansovoho ozdovlenia predpriatia. *Strategia biznesa*, 2, 56-59.
 7. Popov, V. L. (2008). *Strategia ozdovlenia predpriatia*. Perm: PGTU.
 8. Strom, A. A. (2010). Antikrizisnoe upravlenie neplatezhеспособnym predpriatiem do vvedenia protsedur bankrotstva. *Intelekt. Innovatsii. Investitsii*, 1, 21-26.
 9. Tereshchenko, O. O. (2008). *Finansova sanatsia ta bankrutstvo pidpnyemstv*. Kyiv: KNEU.
 10. Cherep, A. V., & Romanchenko, O. O. (2010). Vyznachennia zakhodiv dlia vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka. *Visnyk Zaporizhskoho natsionalnoho universytetu*, 1, 213-219.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2016 р.

Олена Володимирівна ЛИСА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: elenalya@yandex.ua

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Лиса, О. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання в сучасних умовах [Текст] / Олена Володимирівна Лиса // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 58-64. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена дослідженню різних підходів до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства», ідентифікації загроз фінансовій безпеці вітчизняного суб'єкта господарювання, а також сучасного стану фінансової безпеки підприємств України.

Мета статті – розгляд основних теоретичних підходів до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а також визначення й систематизація загроз фінансовій безпеці вітчизняних суб'єктів господарювання.

Метод (методологія): метод системного підходу, горизонтальний і вертикальний аналіз.

Результати. Фінансова безпека суб'єктів підприємницької діяльності є базовою компонентою мікрорівня, яка зумовлює й визначає фінансову безпеку регіонів, галузей (сфер діяльності) та держави загалом. Умовно всі підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» можна поєднати в п'ять груп: фінансова безпека підприємства як один із складників економічної безпеки підприємства, як самостійний об'єкт управління, як певний фінансовий стан підприємства, як стан захищеності фінансових інтересів підприємства та як діяльність з управління ризиками.

Ідентифіковані й потенційні загрози фінансовій безпеці підприємства умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства; їх можна лише врахувати (якщо вони ідентифіковані) при організації діяльності підприємства. Внутрішні загрози викликані діяльністю самого підприємства: системою організації такої діяльності, рівнем фінансового менеджменту, кваліфікацією його керівництва тощо.

Останнього часу активізувалося багато факторів, які спричиняють загрозу та негативний вплив на рівень фінансової безпеки вітчизняних підприємств. Зростання загроз фінансовій безпеці підприємств потребує наразі швидкого адекватного реагування з боку власників та менеджерів вищої керівної ланки.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства; ризики; загрози; капітальні інвестиції; фінансовий результат.

Olena Volodymyrivna LYSA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: elenalya@yandex.ua

FINANCIAL SECURITY OF A BUSINESS ENTITY IN MODERN CONDITIONS

Abstract

Introduction. The article investigates different approaches to the definition of the essence of the concept "financial security enterprise", and to the identification of the threats to the financial security of the national entity and the current state of financial security enterprises of Ukraine.

Purpose. The aim of the article is to review the main theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of "financial security company" and to the determination and systematization of national security threats to financial entities.

The method (methodology). In this research we have used the following methods of investigation: method of systematic approach, method of horizontal and vertical analysis.

Results. Financial security of business entities is a basic component of the microlevel. It determines and defines the financial security regions, sectors (areas) and the state in general. Conventionally, all approaches to the definition of "financial security enterprise" can be combined into five groups: financial security company as one of the components of economic security, as an independent facility management, as a financial condition, as a state enterprise security and financial interests, and as the of risk management activity.

The potential threats to financial security of the company are identified. They can be divided into external and internal ones. External threats do not depend on the enterprise activity. They can be only considered (if they are identified) in the in the process of organization of the company activity. Internal threats are caused by the activities of the enterprise itself: the by the system organization of such activities, by the level of financial management, by the qualification of its leaders etc. more.

Recently, many factors, that cause a threat and negative impact on the financial security of domestic enterprises, have intensified. That fact, that the threats to financial security of the company have been increasing, causes the need for some rapid actions which should be done by the owners of the enterprise and its top managers.

Keywords: financial security of the company; risks; threats; capital investments; loss.

JEL classification: B26

Вступ

Однією з найважливіших умов виходу економіки України з кризи, подальшого поступового її розвитку є відновлення прийняттого рівня фінансової безпеки, який дозволив би захистити державу та її суб'єктів від різного роду загроз. У системі фінансової безпеки держави важливими, на нашу думку, є дві основні компоненти мікрорівня: фінансова безпека суб'єктів підприємницької діяльності (перш за все – реального сектору) та фінансова безпека домогосподарств. Ці компоненти є базовими для підтримання фінансової безпеки регіонів, галузей (видів діяльності) та держави загалом на необхідному рівні. Наразі можемо спостерігати досить складну ситуацію у сфері функціонування вітчизняних підприємств (особливо промислових), яка погіршується зі зростанням ризиків і загроз їх господарській і фінансовій діяльності.

Мета та завдання статті

Метою нашої статті є розгляд основних теоретичних підходів до визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а також визначення й систематизація загроз фінансовій безпеці вітчизняних суб'єктів господарювання. Для досягнення мети поставлені й вирішені такі завдання: ознайомлення з поглядами різних науковців і дослідників на сутність фінансової безпеки підприємства та їх групування залежно від визначальних (об'єктних) характеристик; аналіз динаміки кількісних макропоказників, що характеризують результати діяльності суб'єктів підприємництва; обґрунтування й систематизація загроз фінансовій безпеці підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Існують різні підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства». Умовно їх можна поділити на п'ять груп:

- фінансова безпека підприємства як один із складників економічної безпеки підприємства з відповідними інструментами управління нею;
- фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління, здатність останнього ефективно використовувати свій ресурсний потенціал;
- фінансова безпека підприємства як певний фінансовий стан підприємства, який характеризується відповідною стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз;
- фінансова безпека підприємства як стан захищеності фінансових інтересів підприємства від різного роду загроз;
- фінансова безпека підприємства як діяльність з управління ризиками.

Крім того, окремі науковці наполягають на комплексному підході до визначення сутності цієї категорії, який поєднує вищенаведені підходи.

Перший підхід знайшов своє відображення в наукових працях І. В. Багровецької, К. С. Горячевої, М. М. Єрмошенко, Є. М. Івашини, Л. С. Козак, Л. А. Некрасенко, Ю. М. Рибалки, І. В. Чібісової та інших. Так І. В. Багровецька та Л. С. Козак вважають, що «фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, яка відображається через систему критеріїв і показників його фінансового стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних

резервів» [1]. На думку Л. А. Некрасенко та Ю. М. Рибалки, «фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток» [2].

Другого підходу дотримуються такі науковці, як О. В. Ареф'єва, Є. К. Бондаренко, В. С. Домбровський, О. С. Журавка, А. О. Єпіфанов [3], В. І. Мунтіян, Т. Б. Кузенко О. Л. Плachtун, а також Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон [4] та деякі інші. З їх точки зору, «фінансова безпека розглядається як здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків» [3]. «Суть фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища» [4].

Третього підходу дотримуються науковці І. О. Бланк [5], О. І. Воробйова [6], О. Е. Пономаренко, І. В. Нартова та Я. О. Кіріченко [7] та інші. На думку І. О. Бланка, «фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах» [5]. Водночас О. І. Воробйова вважає, що «фінансова безпека суб'єкта господарювання – це узагальнююча характеристика стану фінансів відповідного суб'єкта господарювання на встановлену дату, яка свідчить про фінансові можливості та спроможність виконувати зобов'язання і ефективно функціонувати в умовах нестабільності, невизначеності та різних фінансових і господарських ризиків» [6, с. 6]. І. В. Нартова та Я. О. Кіріченко зазначають, що «фінансова безпека підприємства – це фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте – забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи. Інакше кажучи, фінансова безпека – багатогранне комплексне поняття, що забезпечує дотримання заданого режиму роботи підприємства серед численних ризиків господарювання» [7].

Четвертий підхід досить вдало, на нашу думку, охарактеризувала дослідниця Я. І. Мулик, яка вважає, що «фінансова безпека підприємства – це стан захищеності фінансових інтересів підприємства на всіх рівнях його фінансових відносин від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, який забезпечує його самозбереження та розвиток у поточній та стратегічній перспективах» [8].

П'ятий підхід реалізований у наукових працях О. А. Кириченко, І. В. Кудрі [9], А. І. Бартиш, В. І. Куцик та інших. На їх думку, «фінансову безпеку підприємства визначають як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах» [9].

Узагальнюючи вищенаведене, можемо зазначити, що кожен з цих підходів має право на існування. На нашу думку, тут може бути доречним комплексний підхід, згідно з яким сутність фінансової безпеки підприємства може бути охарактеризовано як такий стан фінансів підприємства, який дозволяє протистояти ідентифікованим і потенційним загрозам шляхом ефективного управління формуванням і використанням капіталу, а також ризиками в процесі своєї діяльності.

Останніми роками динаміка розвитку промислових підприємств, які раніше складали основу вітчизняного виробництва, показує незадовільні темпи. Як можемо бачити з даних, наведених у таблиці 1, за досліджуваний період кількість підприємств зросла на 5 %, однак тут слід розуміти, що таке зростання відбулося більшою мірою внаслідок розукрупнення бізнесу для отримання можливості оптимізувати податкові платежі (перейти на сплату єдиного податку). Так, за даними органів статистики [10], за 2012-2014 роки кількість великих підприємств знизилася на 201 одиницю, а кількість середніх підприємств – на 4283 одиниці.

Зростання номінального ВВП за досліджуваний період цілком зрозуміле, оскільки відбулося суттєве зростання цін. При цьому порівняння таких показників, як номінальний та реальний ВВП з урахуванням індексу ВВП та індексу інфляції, дозволяє отримати більш зважену оцінку: обсяг ВВП у 2014 році суттєво скоротився і ця тенденція продовжилася на 2015 рік (хоча й меншим темпом). Особливо постраждало промислове виробництво. Індекс промислової продукції показав суттєве зниження за досліджуваний період (на 12,6 %), при цьому така тенденція була притаманна всім видам промислової діяльності.

Таблиця 1. Основні макропоказники, що характеризують узагальнені результати діяльності суб'єктів підприємництва в Україні*

Показники		2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп приросту базисний, %
Кількість підприємств	Кількість, тис. одиниць	1104,7	1138,3	1109,6	1159,9	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+3,0	-2,5	+4,5	+5,0
ВВП у фактичних цінах (номінальний)	Обсяг, млрд грн	1459,1	1522,7	1586,9	1979,5	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+4,3	+4,2	+24,7	+35,7
	Обсяг, млрд дол. США	175,8	183,3	131,8	90,6	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+4,3	-28,1	-31,3	-48,5
Реальний ВВП (у цінах попереднього року)	Обсяг, млрд грн	1408,9	1410,6	1365,1	1430,2	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	-0,1	-3,2	+4,8	x
Індекс ВВП (у цінах попереднього року), %		100,2	100,0	93,4	90,1	-10,1
Індекс споживчих цін	Індекс, %	99,9	100,5	124,9	143,3	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+0,6	+24,3	+14,7	+43,4
Індекс промислової продукції, %		99,5	95,7	89,9	87,0	-12,6
Індекс цін виробників промислової продукції	Індекс, %	100,3	101,7	131,8	125,4	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+1,4	+29,6	-4,9	+25,0
Фінансовий результат до оподаткування	Обсяг, млрд грн	101,9	29,3	-523,6	-340,1	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	-71,25	-1787,0	+35,1	-333,8
Частка підприємств, які отримали збиток, у загальній кількості підприємств, %		35,5	34,1	33,7	26,3	-25,9
Капітальні інвестиції	Обсяг, млрд грн	273,3	249,9	219,4	273,1	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	-8,6	-12,2	+24,5	-0,1
	Розрахунковий обсяг у цінах 2012 року, млрд грн	273,3	246,4	151,4	201,8	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	-9,8	-12,2	+33,3	-26,2
Індекс капітальних інвестицій, %		108,5	88,9	75,9	98,3	-9,4
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіку України	Обсяг, млрд дол. США	55,3	57,1	45,7	43,4	-
	Темп приросту ланцюговий, %	-	+3,3	-19,9	-5,0	-21,5

* За 2014-2015 роки дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та без частини зони проведення АТО.

Складено автором за даними [10].

Так для добувної промисловості і розроблення кар'єрів індекс знизився на 15,8 %, для переробної промисловості індекс знизився на 10,8 %, а для постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 13,7 % [10].

Фінансовий результат до оподаткування засвідчує збитковість діяльності економічних суб'єктів упродовж останніх двох років. Попри те, що частка збиткових підприємств у загальній їх кількості скоротилася, обсяги збитків зросли, при цьому збитків зазнала значна кількість великих і середніх підприємств, яка виробляє превалюючу частку ВВП.

Номінальний обсяг капітальних інвестицій майже не змінився, однак індекс капітальних інвестицій і розрахункові значення обсягу реальних інвестицій свідчать про наявність тенденції до зниження інвестиційної активності в реальному секторі економіки. При цьому значно скоротилася частка освоєних

капітальних інвестицій, здійснених за рахунок коштів державного бюджету – з 7,1 % у 2011 році до 1,2 % у 2014 році зі зростанням до 2,5 % у 2015 році. Як і раніше, найбільшим джерелом капітальних інвестицій для підприємства є його власні кошти (67,5 % від загального обсягу капітальних інвестицій у 2015 році).

Слід також відзначити деяку зміну в структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності. Наразі превалюють інвестиційні потоки в сільське, лісове та рибне господарство, особливо в лісове господарство та лісозаготівлі (за 2012-2015 роки індекс зріс майже вдвічі) та рибне господарство (індекс зріс на 41,6 %). Натомість суттєво скоротився обсяг капітальних інвестицій у промисловість (на 25,5 %), особливо в добувну промисловість і розроблення кар'єрів (на 43,0 %). Це відбувається на тлі зростання зношеності основних фондів вітчизняних підприємств. Так ступінь зношеності основних фондів у добувній промисловості 2014 році становив 65,3 %, у переробній промисловості – 56,9 %, у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 61,4 % [10]. Усе вищенаведене свідчить про небажання інвесторів (у тому числі власників підприємств) вкладати кошти в переоснащення діючих виробничих потужностей підприємств тих видів економічної діяльності, які не можуть принести прибуток у короткостроковій перспективі.

Щодо обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в акціонерний капітал, статистичні дані свідчать про його скорочення на 21,5 % за досліджуваний період (у дол. США). Однак слід наголосити, що, враховуючи значний рівень девальвації вітчизняної валюти (майже в 3 рази), такий рівень зниження обсягу прямих іноземних інвестицій є цілком прийнятним. Проте, досліджуючи перелік країн походження цих інвестицій, можемо бачити, що найбільший обсяг ПІІ надходить до України з офшорних зон, тобто можна вважати, що в економіку повертаються кошти (хоча й у значно меншому обсязі), вивезені вітчизняними підприємцями раніше. Досить суттєва частина інвестицій (біля 27 %) надійшла до організацій, які провадять фінансову та страхову діяльність, на вимогу КМУ і НБУ щодо докапіталізації банківських установ та страхових компаній.

Узагальнюючи вищенаведене, можемо зазначити, що процеси, які відбуваються останнього часу в економічному й політичному середовищі України, становлять суттєву загрозу фінансовій безпеці вітчизняних підприємств, особливо промислових. Втративши ринки збуту своєї продукції, довгострокові джерела фінансування, окремі великі й середні підприємства виявилися не в змозі надалі продовжувати свою офіційну діяльність з позитивними фінансовими результатами, тому вимушені були або зупинити свою діяльність, або перевести її в тіньовий сектор. Політична та економічна нестабільність у державі також не дає можливості підприємствам прогнозувати результати своєї діяльності навіть на короткострокову перспективу.

Фінансова безпека підприємства постійно піддається впливу різного роду загроз. Ідентифіковані й потенційні загрози фінансовій безпеці підприємства умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні (рис. 1). Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства; їх можна лише врахувати (якщо вони ідентифіковані) при організації діяльності підприємства. Такі загрози відносяться до чинників ризику зовнішнього для підприємства середовища. Внутрішні загрози викликані діяльністю самого підприємства: системою організації такої діяльності, рівнем фінансового менеджменту, кваліфікацією його керівництва (як вищої, так і середньої ланки).

Останнього часу активізувалося багато з вищенаведених загроз фінансовій безпеці підприємства, особливо з числа зовнішніх.

Будь-яка підприємницька діяльність безпосередньо пов'язана з різного роду ризиками, які викликані невизначеністю ситуації. Невизначеність зазвичай зростає в міру зростання періоду часу, на який розрахована дія того чи іншого рішення, прийнятого підприємцем. Тому вважається, що ризики підприємницької діяльності зростають зі зростанням невизначеності ситуації (нааявністю багатьох альтернативних варіантів рішення) та періоду часу, впродовж якого прийняте рішення впливатиме на діяльність підприємства. До складу ризиків, що спричиняють загрозу фінансовій безпеці підприємства, можна зарахувати:

- ризик втрати ліквідності й платоспроможності;
- ризик втрати фінансової стійкості;
- ризик отримання збитків від підприємницької діяльності (або окремих її видів – операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності);
- ризик зниження рівня оборотності капіталу;
- інші види ризиків.

Більшість науковців вважає, що поняття «ризик» і «загроза» є тотожними і фактично не відрізняються за сутністю. Однак окремі економісти з цим не погоджуються, оскільки вважають, що це все ж таки різні поняття, хоча й зберігають зв'язок одне з одним: коли існує загроза впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, то при прийнятті певних рішень виникає ризик втрати фінансової стійкості й неможливості досягнення запланованих результатів. Вважаємо за доцільне погодитись із тим, що поняття «ризик» і «загроза» дещо відрізняються за характером прояву: загрози фінансовій безпеці підприємства характеризують певні небажані для підприємства події, а ризики – ймовірність їх настання.

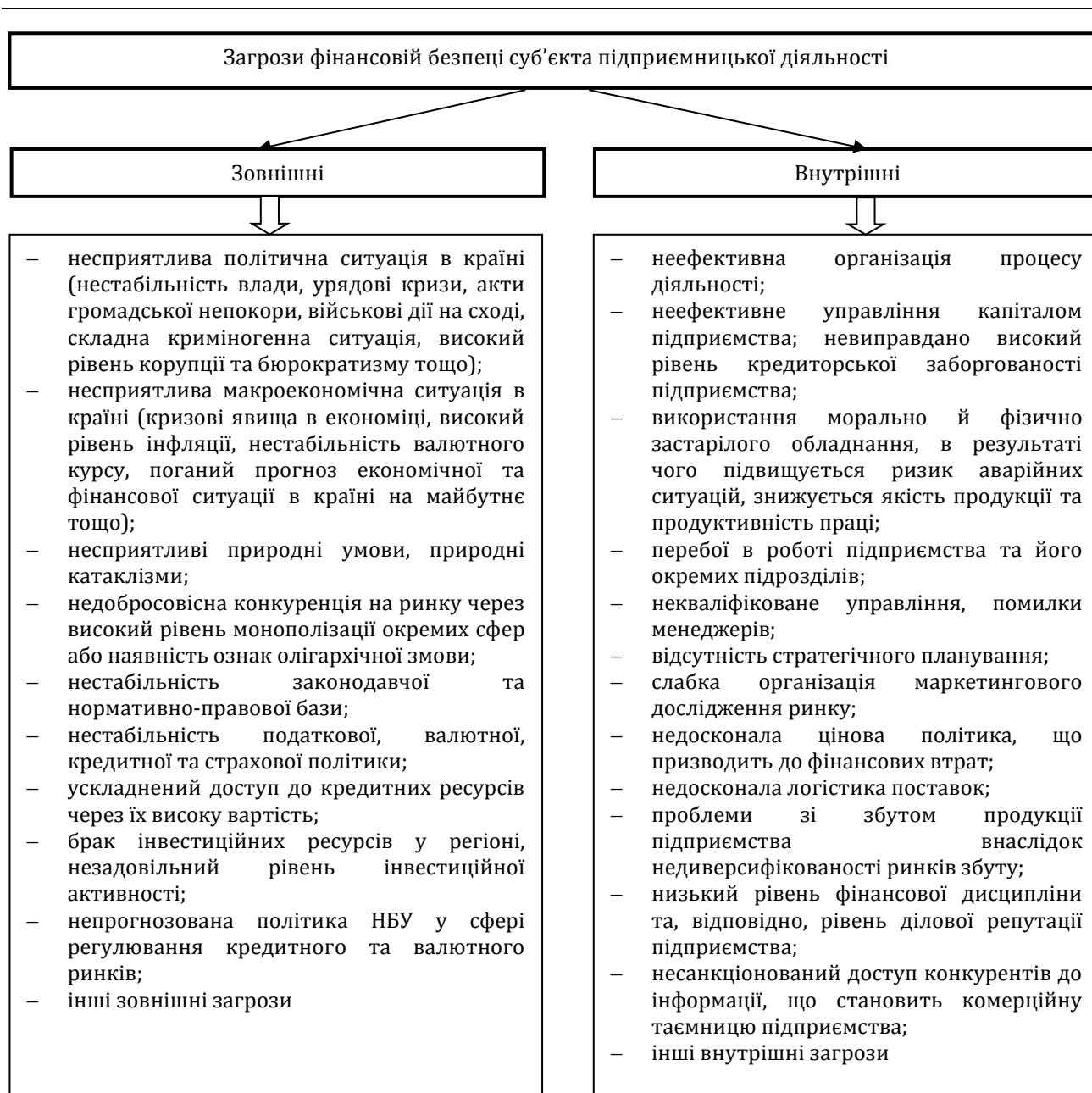


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні загрози фінансовій безпеці вітчизняного підприємства

Висновки та перспективи подальших розробок

Фінансова безпека підприємств може розглядатися з різних точок зору: як один із складників економічної безпеки підприємства, як самостійний об'єкт управління, як певний фінансовий стан підприємства, як стан захищеності фінансових інтересів підприємства або як діяльність з управління ризиками. Окремі з цих підходів можуть інтегруватися в комплексне визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства». Будь-яке підприємство в процесі своєї діяльності стикається з великою кількістю загроз своїй фінансовій безпеці, на які має адекватно реагувати. Умовно їх можна поділити на ідентифіковані та потенційні, а також зовнішні та внутрішні. Останнього часу активізувалося багато факторів, які спричиняють загрозу та негативно впливають на рівень фінансової безпеки вітчизняних підприємств. Це фактори як макро-, так і мікрорівня, які раніше були недооцінені власниками або керівними менеджерами підприємств, а зараз фактично призвели до погіршення рівня платоспроможності промислових підприємств, зростання кількості збиткових підприємств з числа великих і середніх за розмірами (особливо металургійних, хімічних та машинобудівних), суттєвого скорочення обсягів їх офіційної діяльності, перетоку капіталу до так званого «тіньового» сектору економіки, що надалі може призвести до руйнації науко- та капіталоемних виробництв в економіці України.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з детальнішою ідентифікацією загроз фінансовій безпеці підприємств за видами економічної діяльності, а також оцінкою різних видів ризиків, що дозволить систематизувати підходи до забезпечення фінансової безпеки підприємств різних сфер і видів діяльності.

Список літератури

1. Козак, Л. С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства [Текст] / Л. С. Козак, І. В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. – №13. – С. 97-101.
2. Некрасенко, Л. А. Складові управління фінансовою безпекою підприємств [Електронний ресурс] / Л. А. Некрасенко, Ю. М. Рибалка. – С. 162-167. – Режим доступу: <<http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf>>.
3. Єпіфанов, А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 295 с.
4. Кракос, Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86-97.
5. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
6. Воробйова, О. І. Фінансова безпека на мікро- та макрорівнях [Текст] / О. І. Воробйова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – №2. – С. 6-10.
7. Нартова, І. В. Сутність дефініції «фінансова безпека» та суміжних категорій і понять [Електрон. ресурс] / І. В. Нартова, Я. О. Кіриченко. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/3_102433.doc.htm>.
8. Мулик, Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів [Текст] / Я. І. Мулик // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2013. – №3(80). – С. 195-206.
9. Кириченко, О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи [Текст] / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22-26.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:<<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

References

1. Kozak, L. S. and Bahrovets'ka, I. V. (2008). Kontseptual'ni ta metodychni zasady formuvannya mekhanizmu zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva. *Ekonomika i upravlinnya*, 13, 97-101.
2. Nekrasenko, L. A. and Rybalka Yu. M. (n.d.). *Skladovi upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv*. Retrieved from: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf>.
3. Yepifanov, A. O. (2009). *Finansova bezpeka pidpryyemstv i bankivs'kykh ustanov*. Sumy: UABS NBU.
4. Krakos, Yu. B. and Razhon, R. O. (2008). *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv. Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, 1(1), 86-97.
5. Blank, Y. A. (2004). *Upravlenye fynansovoy bezopasnost'yu predpryyatyya*. Kyiv: Эл'га, Ника-Тсентр.
6. Vorobyova, O. I. (2012). *Finansova bezpeka na mikro- ta makrorivnyakh. Naukovyy visnyk: finansy, banky, investytsiyi*, 2, 6-10.
7. Nartova, I. V. and Kirichenko, Ya. O. (2012). *Sutnist' definitysi «finansova bezpeka» ta sumizhnykh katehoriy i ponyat'*. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/3_102433.doc.htm.
8. Mulyk, Ya. I. (2013). *Sutnist' ponyattya «finansova bezpeka pidpryyemstva»: systematyzatsiya naukovykh pohlyadiv. Zbirnyk naukovykh prats' Vinnyts'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 3(80), 195-206.
9. Kyrychenko, O. A. and Kudrya, I. V. (2009). *Vdoskonalennya upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv v umovakh kryzy. Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 10, 22-26.
10. *Ofitsyyny sayt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2016 р.

Наталія Ігорівна ПОЛИНЮК

аспірантка,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: natalia1992polyniuk@gmail.com

**МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА**

Полинюк, Н. І. Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів управління в умовах демократизації суспільства [Текст] / Наталія Ігорівна Полинюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 65-72. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розглянуто особливості вітчизняної системи формування ресурсів місцевих бюджетів та особливості реформування місцевого самоврядування в Україні в контексті децентралізації влади. Виявлено основні суперечності в порядку формування доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування виконання функціональних повноважень держави на місцях та повноважень органів місцевого самоврядування. Запропоновано напрями подальших змін у системі формування доходів місцевих бюджетів, розподілі державних доходів за бюджетами різних рівнів та системі оподаткування, спрямованих на підвищення рівня децентралізації бюджетних ресурсів.

Мета. Наукове обґрунтування необхідності забезпечення фінансової самостійності місцевих органів влади, виявлення основних тенденцій у формуванні та використанні фінансових ресурсів бюджету, оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Метод (методологія). Під час написання роботи використовувалися методи дослідження: бібліографічний, історичного і логічного аналізу фахових та інформаційних джерел, методи аналізу і синтезу та системний метод наукового пізнання.

Результати. Дослідження проблем ефективного функціонування місцевих бюджетів дає змогу зробити висновок щодо важливості здійснення заходів, спрямованих на покращання умов формування місцевих бюджетів. Сьогодні і надалі існує необхідність чіткого розподілу повноважень між центральними органами влади і органами територіального та місцевого самоврядування, що і передбачає здійснення переходу до децентралізації сектору державних фінансів. Незмінною залишається необхідність у подальшому вдосконаленні механізму міжтериторіального фінансового вирівнювання, адже метод регулювання місцевих бюджетів з вилученням надлишкових бюджетних коштів до бюджету вищого рівня не лише негативно впливає на дохідну базу місцевих бюджетів, а й позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення своїх доходів. Таким чином, вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів значною мірою сприяло б розширенню економічної самостійності регіонів країни.

Ключові слова: бюджетний процес; бюджетна система; державне регулювання; доходи та видатки місцевого бюджету; міжбюджетні відносини; місцевий бюджет; місцеве самоврядування.

MECHANISM OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL AUTHORITIES IN TERMS OF SOCIETY DEMOCRATIZATION

Abstract

Introduction. *The peculiarities of the domestic system of formation of local budgets resources and characteristics of local government reformation in Ukraine in the context of decentralization of power are considered in the article. The basic contradictions in the order of formation of revenues of local budgets for financing the implementation of the functional powers of the State and powers of local authorities are revealed. The directions of further changes in the system of formation of revenues of local budgets, allocation of state revenues according to the budgets of different levels and the tax system aimed at increasing the level of decentralization of budgetary resources are offered.*

Purpose. *The aim of the article is justify the necessity to ensure financial sustainability of local authorities, to identify the main tendencies in formation and use of financial resources of the budget, to evaluate a financial stability of local budgets.*

Method (methodology). *The following research methods have been used in this paper: bibliographic method, method of historical and logical analysis of professional and informative sources, method of analysis and synthesis, systematic method of scientific cognition.*

Results. *The study of problems of effective functioning of local budgets allows to make a conclusion about the importance of implementation of measures which can provide the improvement of the conditions of local budget formation. Nowadays and in future there is a need for a clear distribution of powers between the central authorities and bodies of territorial and local self-government, which implies the transition to the decentralization of the public finance sector. The necessity for further improvement of the mechanism of inter-regional fiscal equalization remains unchangeable. We should mention that the method of regulation of local budgets with the withdrawal of budgetary surpluses to the budget of the highest level does not only negatively impact on the revenue base of local budgets, but also deprives local authorities of incentives to increase their incomes. Thus, the solution of these and other problems concerning the formation and the use of local budgets are largely allocated to the expansion of economic independence of the regions of the country.*

Keywords: *budget process; budget system; government regulation; incomes and expenditures of local budgets; intergovernmental fiscal relations; local budget; local government.*

JEL classification: H82, O2

Вступ

Сьогодні органи влади різних рівнів повинні вживати заходи щодо вирівнювання та зміцнення соціально-економічного потенціалу, котрий за своєю сутністю є сукупністю ресурсів, можливостей, здібностей і готовності суспільства до трансформаційних змін. Зокрема, аспекти реформування бюджетної системи в напрямку приведення до стандартів європейського співтовариства досліджувалися такими вітчизняними вченими, як С. Буковинський, О. Василик, І. Волохова, В. Дем'янишин, М. Кульчицький, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Н. Старостенко, В. Федоров та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій з проблематики проведення реформ у бюджетній сфері, багато питань функціонування бюджетної системи залишаються невирішеними. Зокрема, зберігають свою актуальність питання розподілу повноважень і відповідальності між центральною владою і органами місцевого самоврядування з фінансування витрат та розподілу доходів між видами бюджетів, незалежності органів місцевого самоврядування від центральної влади в ухвалюванні рішень щодо використання ресурсів, наявності чіткого визначення рівня децентралізації бюджетної системи, створення стимулів для місцевих органів влади до збільшення доходів місцевих бюджетів для забезпечення регіонального розвитку і вирішення соціальних проблем тощо. Сьогодні питання формування та використання місцевих бюджетів в умовах демократизації суспільства зберігають свою актуальність.

Мета статті

Мета статті – наукове обґрунтування необхідності забезпечення фінансової самостійності місцевих органів влади, виявлення основних тенденцій у формуванні та використанні фінансових ресурсів бюджету, оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Місцеві бюджети за допомогою фінансових ресурсів активно впливають на економічні та соціальні процеси адміністративно-територіальних одиниць і створюють можливості для розв'язання загальнодержавних проблем на регіональному рівні та підвищення якості життя громадян. Для цього формування та використання фінансових ресурсів місцевими органами державної влади має визначатися на основі пріоритетів і стратегічних цілей розвитку держави. Проблема недостатності фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел сьогодні набула загальнодержавної ваги.

У Бюджетному кодексі України доходи розмежовано на ті, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, і на ті, що не враховуються при визначенні їхнього обсягу (рис.1).

Бюджетний кодекс України поділяє джерела доходів місцевих бюджетів на три розділи (рис.1):

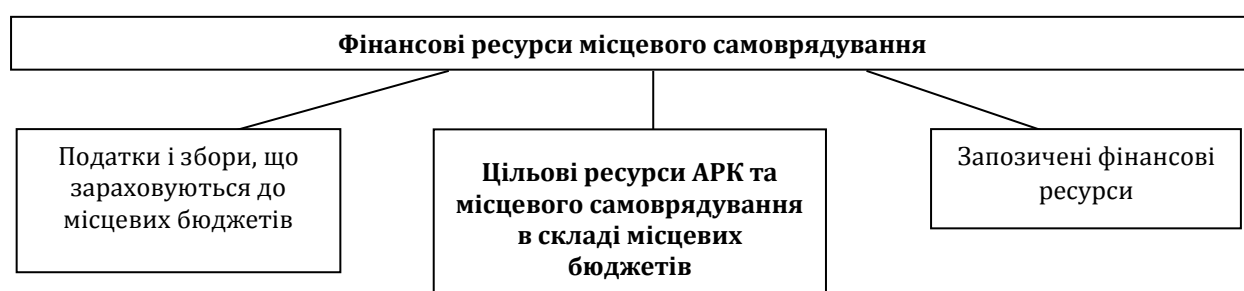


Рис. 1. Фінансові ресурси місцевого самоврядування

Дослідження показали, що частка доходів, яка не враховується при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, у структурі надходжень більшості місцевих бюджетів України незначна. З метою забезпечення принципу самостійності місцевих бюджетів і надання фінансової незалежності органам місцевого самоврядування при виконанні покладених на них функцій основна увага зосереджена на власних доходних джерелах (рис. 2). У новому Бюджетному кодексі визначено також і заходи щодо досягнення фінансової незалежності місцевих бюджетів. До них належать: передача додаткових джерел доходів; упорядкування окремих видатків; розширення переліку джерел бюджету розвитку; стимулювання місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування до збільшення доходної бази у вигляді додаткової дотації, яка утворюється від перевиконання розрахункового обсягу доходів, що зараховуються до державного бюджету на певній території без перегляду в стратегії розвитку.

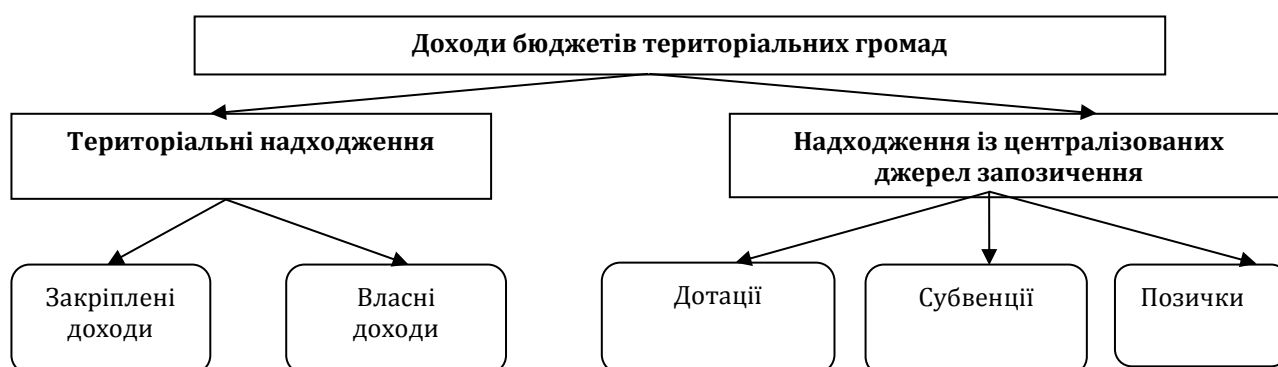


Рис. 2. Схема структури доходів бюджетів територіальних громад

Однак централізованій системі формування місцевих бюджетів притаманна відсутність дієвих стимулів для місцевих органів влади до розвитку власної податкової бази, яка залежить від економічного розвитку регіону, його соціальної та виробничої інфраструктури. Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України упродовж останніх років значно скоротилася, а у перерозподілі ВВП вона зовсім незначна. Це свідчить про обмеженість впливу органів місцевого

самоврядування на соціально-економічні процеси в країні через недостатній рівень забезпечення їх власними фінансовими ресурсами.

Одна з головних функцій держави полягає в забезпеченні стабільних доходів усіх рівнів бюджетів. В Україні, як бачимо, гостро постає проблема формування дохідної бази доходів місцевих бюджетів, браку фінансових ресурсів для органів місцевої влади та нестабільності їх дохідних джерел.

Попередньо проведений аналіз дії механізму місцевих бюджетів України та функціонування багаторівневих бюджетних систем у країнах з ринковою економікою зосереджують нашу увагу на низці недоліків, властивих чинній системі формування місцевих бюджетів, серед яких:

- висока концентрація фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;
- регулюючі доходи досі відігравали ключову роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, при незначній частці закріплених за територіями податкових платежів;
- практично щорічна зміна видів податків чи їх частки, що зараховуються до місцевих бюджетів;
- відсутність єдиних правил розподілу та взаємозв'язку доходів місцевих бюджетів і територіальних надходжень з податків і передусім науково обґрунтованої методики міжрегіонального перерозподілу доходів.

Для того, щоб локальні бюджети стали основою фінансової самостійності органів місцевої влади, необхідно здійснити низку заходів, які б передбачали поступовий перехід до децентралізації державних фінансів. Сьогодні на державному рівні повинні фінансуватися лише ті видатки, котрі пов'язані із забезпеченням загальнодержавних потреб, а фінансові проблеми місцевого рівня залишаються за бюджетами органів місцевого самоврядування. Однак ще досі відбувається вдосконалення розподілу повноважень органів державної влади й органів місцевого самоврядування, проте розподіл джерел бюджетних надходжень має здійснюватись у напрямку заохочення останніх до збільшення надходжень у бюджет та посилення відповідальності місцевих органів за наповнення та використання ресурсів локальних бюджетів.

При детальному вивченні факторів впливу фінансів місцевих органів влади на економіку та соціальну сферу держави, можна виокремити таке.

- До фінансових систем місцевих органів влади мобілізується значна частина валового внутрішнього продукту. Через них здійснюється розподіл і перерозподіл цієї частини валового внутрішнього продукту. Отже, місцеві фінанси є інструментом регулювання економічного й соціального розвитку держави.
- Місцеві фінанси виконують фіскальну функцію, що дає змогу забезпечувати фінансовими ресурсами розв'язання завдань, покладених на місцеві органи влади. Створюючи пільговий режим оподаткування, місцева влада залучає додаткові кошти, сприяє новому будівництву, створенню спеціальних економічних зон. Досвід зарубіжних країн демонструє: що менше розвинена та чи інша територія, то більші податкові пільги надають її органи влади з метою подолання відставання.
- Виступають інструментом забезпечення економічного зростання країни.

Отже, відповідно до норм національного законодавства вплив фінансів місцевих органів влади на економічне зростання здійснюється через капітальні витрати, діяльність на ринках позичкового капіталу, нерухомості, землі. Водночас підвищення рівня забезпеченості коштами розбудови регіональної економіки має позитивно вплинути на економічне зростання держави загалом, що передусім має сприяти наповненню дохідної частини бюджетів усіх рівнів. Саме тому потрібне розширення переліку джерел доходів місцевих бюджетів, в тому числі – шляхом перерозподілу доходів між державним та місцевими бюджетами, насамперед податку на прибуток підприємств.

Джерела податкових надходжень важливо розподілити між центральною і місцевою владою відповідно до виконання ними функцій, що повинно знайти своє відображення в законодавстві про місцеве самоврядування. При вдосконаленні системи місцевих податків і зборів за основу необхідно взяти загальноприйняту у світі ідеологію оподаткування: закріплювати за регіоном лише ті податки і збори, на формування податкової бази яких можуть впливати органи місцевого самоврядування і які фактично забезпечують стійкі, стабільні джерела доходів місцевих бюджетів. Проблема зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок власних джерел зараз набуває особливої актуальності. Її вирішення сприятиме зацікавленості місцевих органів влади в розбудові економіки на принципах самостійності та ефективності і дасть можливість забезпечити необхідну відповідальність й підзвітність місцевих органів влади перед громадськістю.

За вітчизняних умов податки сплачуються здебільшого з доходів економічних суб'єктів, тому проблему наповненості дохідної частини місцевих бюджетів доцільно розв'язувати через зміцнення та нарощування виробничих можливостей суб'єктів господарювання, чим забезпечуватиметься необхідний рівень дохідності і економічне зростання адміністративно-територіальної одиниці за місцем розташування суб'єкта господарювання. Багаторічний зарубіжний досвід свідчить, що джерелом фінансових ресурсів для муніципалітетів можуть бути позикові кошти. Але важливо зазначити, що їх

необхідно спрямовувати лише на розвиток соціальних об'єктів, а не на їх поточне обслуговування та закриття касових розривів місцевих бюджетів. Крім того, результати дослідження зарубіжного досвіду показали, що ще одним з джерел бюджетних надходжень міг би стати податок на нерухоме майно, порядок справляння якого встановлено нормами Податкового кодексу України.

Сфера оподаткування нерухомості сприятиме кращому оцінюванню власних активів підприємствами та приведе до перерозподілу фондів від менш ефективного до більш ефективного власника, що на сьогодні є надзвичайно важливим для української економіки, розмір податку на нерухомість та порядок його стягнення можуть суттєво впливати на цінову політику суб'єктів ринку нерухомості через збільшення витрат власників чи орендарів на утримання нерухомості. Встановлюючи відповідні ставки оподаткування, органи влади впливають на сфери діяльності, пов'язані з використанням та будівництвом нерухомого майна, стимулюючи розвиток того чи іншого сектору ринку нерухомості.

Незважаючи на велике різноманіття місцевих податків у розвинених країнах, вирішальне фіскальне значення (насамперед, на муніципальному рівні) мають тільки деякі з них, і це в першу чергу – помайнові. Оскільки оподаткування майна гарантує стабільне надходження доходів до бюджету. Крім того, податок на майно, використовуючись для фінансування державних послуг у конкретному регіоні, сприяє підвищенню ринкової вартості цього майна. Тим самим він забезпечує взаємозв'язок між сплаченими податками і одержаними благами, що є важливим принципом організації ефективної системи оподаткування. Також до позитивних рис цього податку можна зарахувати те, що нерухомість не може бути переміщена, а тому, як правило, можливі міжрегіональні відмінності в його ставках не викликають небажаних наслідків.

Водночас організувати ефективне помайнове оподаткування непросто. При цьому неминуче виникають технічно складні проблеми повного охоплення об'єктів оподаткування, точної оцінки їх вартості та дієвого механізму стягнення податків.

В Україні ситуація ускладнюється слабкою розвиненістю ринку нерухомості, відсутністю необхідних інформаційно-довідкових систем, які б характеризували оподатковуване майно, відсутністю досвіду оцінки і переоцінки вартості об'єктів, високими темпами інфляції та іншими факторами. На сьогодні все ж таки майно є найперспективнішим об'єктом для розвитку місцевого оподаткування.

Податок на майно стягується, як відомо, виходячи з економічного стану власності, а не з величини одержуваного доходу, і сплачується у грошовій формі, тому можуть виникнути ускладнення у тих платників, які володіють значним майном, але не мають достатніх поточних доходів (пенсіонери та інші особи з фіксованими доходами). Тому необхідно передбачити податкові пільги (чи винятки) для окремих соціальних груп із метою їх захисту від надмірного податкового навантаження. Крім цього, за прикладом розвинених країн, податок на нерухоме майно доцільно залишити як такий, що надходить лише до регіональних і місцевих бюджетів. Такий податок успішно застосовується в багатьох країнах світу та є вагомою статтею дохідної частини місцевих бюджетів. Ним забезпечується до 95 % надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81 % – у Канаді, 52 % – у Франції, від 10 до 70 % – у США. За даними Світового банку, податок на нерухомість у країнах з економікою, що розвивається, становить від 40 до 80 % платежів до місцевих бюджетів [14]. За кордоном серед надходжень спеціального фонду бюджету найбільшу питому вагу займають кошти від відчуження майна комунальної власності, надходження від продажу землі, надходження до цільових фондів, створених місцевою владою, власні надходження бюджетних установ.

Одним із джерел бюджетних надходжень на місцевому рівні є власність, яка знаходиться у розпорядженні місцевих органів влади, яка на сьогодні використовується недостатньо ефективно. З цією метою потрібна приватизація об'єктів комунальної власності, продаж, передача в оренду. У розпорядженні місцевих органів влади повинні залишатися тільки ті підприємства, що безпосередньо впливають на життєдіяльність громадян, враховуючи фінансові можливості бюджету. Збільшення джерел доходів до бюджетів місцевих органів влади шляхом створення сприятливих умов для широкого розвитку підприємництва – стратегічний шлях для економічного зростання як регіонів, так і держави загалом.

В Україні на сьогодні досить обмежений і значною мірою не розвинений випуск облігацій муніципальних позик. Невеликі територіальні утворення вдаватися до таких запозичень не мають можливості. Таким чином, очевидно, що загалом Бюджетний кодекс України обмежує у правах обласні й районні в областях представницькі органи влади. Сучасна система формування місцевих бюджетів за рахунок переважно місцевих податків і зборів в Україні не відповідає загальноновизначеним світовою практикою критеріям самодостатності й економічної доцільності. Систему формування місцевих бюджетів необхідно спрямувати на забезпечення фінансової бази місцевого самоврядування як однієї з найважливіших умов ефективної діяльності територіальних громад та утворених ними органів місцевого самоврядування.

Як вважають дослідники, засобом вирішення територіальних соціальних проблем та залучення коштів у необхідні інвестиційні проекти можуть стати муніципальні цінні папери, які випускаються муніципальними органами влади.

На нашу думку, вдосконалена юридична база дасть змогу місцевим органам влади використовувати цінні папери як важливу інструментарій інвестиційної політики муніципалітету для управління та розвитку соціальної сфери певної території. Відповідно до Бюджетного кодексу України, надходження від залучених запозичень можуть бути здійснені лише до бюджету розвитку, тобто на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури, так само, як і використання запозичень для здійснення поточних видатків чи погашення основної суми боргу відповідного бюджету. Відтак накладається заборона на створення так званих фінансових пірамід.

Для стимулювання місцевих органів влади стосовно поновлення частин своїх бюджетів та проведення активної інвестиційної діяльності на місцях вже сьогодні повинні бути переглянуті відповідні статті законів, що регламентують правила формування та виконання місцевих бюджетів, деякі з них не відповідають принципам самостійності та фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. З метою вивільнення коштів із місцевого бюджету на дотації житлово-комунальному господарству можливим було б застосування місцевими органами влади контрактів про надання суспільних послуг з умовами про інвестування капіталу. При цьому місцевим органам влади можливо передати право встановлювати і збирати плату за користування або мито, сплачені за послуги. Оскільки договори такого типу охоплюють тривалі періоди (до 35 років максимально), то необхідне чітке регулювання якості надання послуг і договір про закінчення двох контрактів.

Важливо зазначити, що реформування системи формування місцевих бюджетів повинно ґрунтуватись лише на тих заходах, які б заохотили місцеві органи влади до пропорційного виконання як державного, так і місцевих бюджетів. Одним із таких методів могло б бути зосередження у регіонах певної частки коштів державного бюджету без їх спрямування до центру та у зворотному напрямі. Реалізація запропонованого методу дасть змогу вдосконалити чинну систему здійснення видатків державного бюджету, підвищити оперативність і ефективність управління наявними фінансовими ресурсами держави та зацікавити місцевих керівників у збільшенні надходжень до державного бюджету.

Особливе значення цей підхід має для фінансування соціальних потреб, оскільки нівелюється різниця у відповідальності місцевого керівництва за виконання фінансового плану органів управління держави та місцевих органів.

На наш погляд, для підвищення відповідальності і зацікавленості регіонів у кінцевих результатах їхньої діяльності більш прийнятний варіант, коли регіональні бюджети будуть формуватись на основі залишкового принципу територіальних бюджетних доходів після внесення у вищі бюджети сум у вигляді своєрідного податку з території.

Варіант з фіксованим встановленням грошових нормативів надає максимальні можливості для виявлення внутрішніх резервів регіонів, але й для центральних органів влади, позаяк фіксований норматив забезпечує гарантованими обсягами коштів їхні бюджети. Можливі також і модифікації цих варіантів.

Необхідно також визначити, єдиний чи диференційовані нормативи можна застосовувати, якщо ж встановити єдиний для всіх регіонів норматив формування бюджетів, то у зв'язку з щорічними рівнями економічного і соціального розвитку в деяких регіонах бюджет, сформований через зазначений норматив, буде меншим досягнутого, а в деяких – більшим. Можливе виділення коштів для створення фонду міжтериторіального фінансового вирівнювання та регулювання місцевих бюджетів. З огляду на вищезазначене поточний бюджет може мати таку структуру (рис. 3).

На наш погляд, цей розподіл зумовлений тим, що поточні видатки потребують негайного та своєчасного фінансування, яке може бути забезпечене лише за наявності відносно стабільних джерел доходів. До таких джерел можна зарахувати ресурсні платежі, податок на доходи фізичних осіб, податки на власність, неподаткові надходження, субсидії, субвенції, дотації. У цьому контексті доцільно звернути увагу на те, що бюджет розвитку повинен фінансувати розширене відтворення усіх сфер діяльності на місцевому рівні. Водночас його бюджетні пріоритети можуть змінюватись залежно від того, як виконується поточний бюджет.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В Україні на сьогодні залишається проблема досить значного дефіциту фінансових ресурсів як у центрі, так і на місцях. Тому актуальним постало питання про необхідність уведення фактору резервних коштів, яке повинно супроводжуватись законодавчим закріпленням прав, повноважень і обов'язків місцевих адміністрацій. Лише в комплексі територіально-адміністративної, бюджетної та фінансової реформ можливо вирішити питання ефективного функціонування територіальних громад та проблеми ефективного акумуляування коштів місцевих бюджетів.

Місцевий бюджет				
Доходи				
Частка державних податків	Місцеві податки та збори	Неподаткові надходження	Ресурсні платежі	Субсидії, субвенції, дотації
Витрати				
Поточний бюджет			Бюджет розвитку	
Перерахування залишку коштів до державного бюджету				

Місцевий бюджет				
Доходи				
Частка державних податків	Місцеві податки та збори	Неподаткові надходження	Ресурсні платежі	Субсидії, субвенції, дотації
Витрати				
Поточний бюджет			Бюджет розвитку	
Резервний бюджет				

Рис. 3. Структура змодельованого бюджету місцевого рівня

**Складено автором*

Органи місцевого самоврядування постають перед необхідністю вибору серед місцевих податків і цілей, на які будуть спрямовані видатки, та методів управління і стимулювання процесів соціально-економічного розвитку. З цих причини фінансування і формування бюджету місцевої влади є однією з найважливіших сфер державних фінансів, що потребує подальшого дослідження та пошуку нових підходів до реформування.

Централізований підхід до формування доходів на місцевому рівні призначений для фінансування власних видатків місцевого значення та доходів для фінансування делегованих державою видатків, що недостатньо враховує стимули економічного зростання територій. Водночас, з огляду на зарубіжний досвід, необхідно створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій. А перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкового навантаження територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватись їхні фінансові можливості. Крім того, існує необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості областей, районів, міст з урахуванням соціально-економічного показника відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів, а також значно вдосконалити процедуру бюджетного планування.

Таким чином, вирішення назрілих проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів значною мірою визначило б можливості розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх соціально-економічних реформ на місцевому рівні.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.in.ua/lib.htmlrz2456>.
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин [Електронний ресурс]: закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
3. Деркач, М. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного і динамічного дисбалансів місцевих бюджетів [Текст] / М. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 56-58.

-
4. Кириленко, О. П. Органи місцевого самоврядування повинні мати право самостійно визначати ставки місцевих податків і зборів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/olga-kirilenko-organimiscevogo-samovryaduvannya-p/>.
 5. Косаріна, В. П. Економічна природа й сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування / В. П. Косаріна, О. В. Тимошенко // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 118-125.
 6. Криниця С. Зміцнення фінансової бази місцевого та регіонального самоврядування / С. Криниця // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 38-47.
 7. Крисоватий, А. І. Адміністрування податків в Україні : організація та напрямки трансформації: моногр. / А. І. Крисоватий, Т. Л. Томнюк. – Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2012. – 212 с.
 8. Кравченко, В. Фінанси місцевого самоврядування в Україні / В. Кравченко // Вісн. Укр. акад. держ. управління при Президентові України. – 2011. – № 2. – С. 87-95.
 9. Луніна, І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : [монографія] / І. О. Луніна. – Київ : Наукова думка, 2006. – 432 с.
 10. Огонь, Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика : [монографія] / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – С. 52.
 11. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
 12. Павлюк, К. М. Формування доходів місцевих бюджетів / К. М. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 24-37.
 13. Радчук, О. Чи бути в Бюджеті-2015 децентралізації? [Електронний ресурс] / О. Радчук. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/articles/6675/2014-12-30/byt-li-v-byudzhet-2015-decentralizacii.html>.
 14. Юрій, С. І. Бюджетна система України / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.

References

1. *Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny*. (2010). vid 08.07.2010. # 2456-VI. Retrieved from: <http://pravo.in.ua/lib.htmlrz2456>.
2. *Pro vnesennya zmin do Byudzhetnoho kodeksu Ukrayiny shchodo reformy mizhbyudzhetnykh vidnosyn*. (2014). Zakon Ukrayiny vid 28.12.2014. # 79-VIII. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
3. Derkach, M. (2011). Suchasna derzhavna polityka u sferi podolannya statychnoho i dynamichnoho dysbalansiv mistsevykh byudzhetiv. *Finansy Ukrayiny*, 4, 56-58.
4. Kyrylenko, O. P. (n.d.). *Orhany mistsevoho samovryaduvannya povynni maty pravo samostiyno vyznachaty stavky mistsevykh podatkov i zboriv*. Retrieved from: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/olga-kirilenko-organimiscevogo-samovryaduvannya-p/>.
5. Kosarina, V. P. and Tymoshenko, O. V. (2010). Ekonomichna pryroda y sutnist' finansovykh resursiv orhaniv mistsevoho samovryaduvannya. *Finansy Ukrayiny*, 5, 118-125.
6. Krynytsya, S. (2010). Zmitsnennya finansovoyi bazy mistsevoho ta rehional'noho samovryaduvannya. *Finansy Ukrayiny*, 2, 38-47.
7. Krysovaty, A. I. and Tomnyuk T. L. (2012). *Administruvannya podatkov v Ukrayini : orhanizatsiya ta napryamky transformatsiyi*. Ternopil' : TNEU.
8. Kravchenko, V. (2011). Finansy mistsevoho samovryaduvannya v Ukrayini. *Visn. Ukr. akad. derzh. upravlinnya pry Prezidentovi Ukrayiny*, 2, 87-95.
9. Lunina, I. O. (2006). *Derzhavni finansy ta reformuvannya mizhbyudzhetnykh vidnosyn*. Kyiv: Naukova dumka.
10. Ohon', Ts. H. (2003). *Dokhody byudzhetu Ukrayiny: teoriya ta praktyka*. Kyiv: KNTEU.
11. *Ofitsynnyy veb-sayt Ministerstva finansiv Ukrayiny*. Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua>.
12. Pavlyuk, K. M. (2006). Formuvannya dokhodiv mistsevykh byudzhetiv. *Finansy Ukrayiny*, 4, 24-37.
13. Radchuk, O. (2014). *Chy buty v Byudzheti-2015 detsentralizatsiyi?* Retrieved from: <http://www.slovoidilo.ua/articles/6675/2014-12-30/byt-li-v-byudzhet-2015-decentralizacii.html>.
14. Yuriy, S. I. and Beskyd, Y. M. (2000). *Byudzhetna systema Ukrayiny*. Kyiv : NIOS.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2016 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7

Олена Олександрівна КРЕПАК

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
E-mail: dp241094kea@gmail.com

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ

Крепак, О. О. Механізм управління прибутковістю банку [Текст] / Олена Олександрівна Крепак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 73-76. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто основні підходи та рекомендації, що сприяють підвищенню прибутковості банківської діяльності в умовах сучасної економіки.

Мета. Дослідити механізм управління прибутковістю, узагальнити методичні і теоретичні засади та розробити практичні рекомендації щодо управління доходами та витратами комерційного банку в сучасних кризових умовах господарювання з метою оптимізації ефективності діяльності комерційного банку.

Методи (методологія). Дослідження було проведено за допомогою методів горизонтального та вертикального аналізу, які дають змогу визначити динаміку та структуру прибутковості, а також порівняння, графічного, табличного та статистичного методів.

Результати. Зроблено висновок про те, що для збільшення ефективності управління прибутковістю банку необхідно запропонувати заходи із збільшення відсоткових і комісійних доходів та зменшення рівня витрат за рахунок залучення ресурсів та збільшення обсягу активів.

Ключові слова: прибутковість; управління прибутком банку; аналіз; діяльність банку; активи; пасиви.

Olena Oleksandrivna KREPAK

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University
E-mail: dp241094kea@gmail.com

MECHANISM OF MANAGEMENT OF BANK PROFITABILITY

Abstract

Introduction. Main approaches and recommendations to increase the profitability of banking activity in current economic conditions are considered in the article.

Purpose. The aim of the research is to study the mechanism of management profitability, to summarize methodological and theoretical principles, to develop recommendations as for the income and expenses management of the commercial bank in current crisis conditions with the aim to optimize the activity of the commercial bank.

Method (methodology). In the course of the study the following methods of investigation have been used: horizontal and vertical methods of analysis (to determine a dynamics and a structure of profitability), method of comparison, graphical method, tabular and statistical methods.

Results. Management efficiency of the bank profitability can be enhanced with the help of increase of interest and commission incomes of the bank and by means of decrease in expenses by attraction of resources and growth of size of bank's assets.

Keywords: profitability; profit management of the bank; analysis; activities of the bank; assets; liabilities.

JEL classification: G21, G24

© Олена Олександрівна Крепак, 2016

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2016 рік. Том 26. № 1.

Вступ

У статті розглянуто підходи, що сприяють підвищенню прибутковості банківської діяльності в кризових умовах сучасної економіки. Проведено аналіз заходів щодо підвищення прибутковості банків із використанням зарубіжного досвіду; розглянуто сутність, характеристику та напрями управління прибутком банку, а також досліджено підходи щодо управління його прибутковістю. З метою дослідження шляхів підвищення прибутковості банку запропоновано оптимізацію доходів і витрат, проаналізовано можливі підходи і методи щодо управління ними. Досягнути поставлених цілей та завдань банку, а також сприяти результативному виконанню функцій керування можливо завдяки ефективному механізму управління прибутком.

Зауважимо, що важливою основою розвитку банку, до якого входить прогнозування і планування, є аналіз. Наприклад, складання планів-прогнозів роботи банку можна вважати прийняттям рішень, які забезпечують ефективність банківської діяльності в майбутньому. Також аналіз дає змогу підвищити рівень планування та зробити його науково обґрунтованим. Важливими складовими стратегії управління прибутковістю банку є розробка, впровадження та дотримання послідовної політики, основою якої є виважена система оцінки ризиків, нерозривне поєднання індивідуального та масового обслуговування різних груп клієнтів.

Головною метою власників банківського бізнесу, які вкладають у нього кошти, є досягнення високої ефективності функціонування банку. При цьому наукові напрацювання в управлінні прибутковістю є одним із першочергових завдань фінансового розвитку банку.

На сьогодні в Україні ми можемо спостерігати нестабільність у банківській сфері: деякі установи призупиняють свою діяльність; зменшується кількість депозитів; збільшуються ставки по кредитах; збільшується кількість проблемних активів. Тому це негативно впливає на рівень прибутковості банківської діяльності.

З метою підвищення рівня прибутковості банківської діяльності створюють та випробовують відповідні моделі управління, які складаються з планування, прогнозування, контролю за формуванням, розподілу та використання одержаного прибутку.

На сьогодні у світі питання отримання прибутку і підвищення ефективності банківської діяльності позначені високою актуальністю. Проте в науковій літературі ця проблема опрацьована недостатньо. Дослідженню її присвячені праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких Бланк І. О., Вовчак О. Д., Герасимович А. М., Гринь В. П., Роуз П. С., Тиркало Р. І. [1].

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення підходів в управлінні прибутковістю банківської установи та дослідження напрямків збільшення прибутковості банківської діяльності, що є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

1. Проаналізувати показник зобов'язання та власного капіталу у діяльності банку;
2. Дослідити аналіз доходів та витрат банку;
3. Розглянути тенденції розвитку прибутковості банку;
4. Провести аналіз та визначити динаміку банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Однією з основних умов стабільності та повноцінного функціонування банку є банківський прибуток, і тому оцінкою ефективності роботи комерційного банку є встановлення рівня його прибутковості (рентабельності).

Отже, розглянемо показники прибутковості банку, які застосовуються для здійснення аналізу (див. рис. 1).

Для максимізації прибутку потрібно працювати над збільшенням доходів та зменшенням витрат банку. З цією метою розглянемо основні напрямки зростання доходів комерційного банку, визначені Осташ С. В. [3]:

- загальне зростання групи активів, які приносять відсотковий дохід. Для досягнення цього напрямку банк повинен: по-перше, залучати більше позичальників, провівши ретельний аналіз їх фінансового стану; по-друге, нарощувати свій кредитний потенціал за рахунок збільшення обсягу ресурсів, що залучаються. Це можливо при проведенні зваженої маркетингової та відсоткової політики;
- зміна питомої ваги доходних активів у сукупних активах, для чого необхідно звести «непрацюючі» активи до мінімуму, але в межах, що забезпечують ліквідність банку;
- зміна загального рівня відсоткової ставки по активних операціях банку. Теоретично більш високий рівень відсоткової ставки повинен принести банку якомога більший дохід. Проте в сучасних реаліях банки найчастіше знижують ставку під тиском конкуренції з метою залучення якомога більшої

кількості позичальників. Про це свідчить зниження середньостатистичної ставки відсотка по Україні;

- зміна структури портфеля доходних активів. У сфері банківської діяльності відома залежність: що вищий дохід, то більший ризик. З цієї кореляції випливає головне завдання банку – встановлення ступеня допустимості та виправданості того чи іншого ризику.



Рис. 1. Показники прибутковості банку

На думку дослідниці Поморіної М. О., орієнтуючись на головну мету, системою управління прибутком мають вирішуватись такі основні завдання [4]:

1. Максимізація розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу банку і ринкової кон'юнктури.
2. Встановлення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і припустимим рівнем ризику.
3. Забезпечення високої якості прибутку, що формується. Першочергово, під час формування прибутку банку мають бути реалізовані резерви його зростання за рахунок операційної діяльності.
4. Контролювання виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам банку.
5. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку банку в майбутньому періоді.
6. Сприяння постійному зростанню ринкової вартості банку.
7. Підтримання ефективності програм участі персоналу в прибутку.

Прибутковість банківського бізнесу є одним із найважливіших показників, що характеризує фінансові результати діяльності банків, є матеріальною основою їх подальшого функціонування та визначення рейтингу на банківському ринку. Основна задача банківської діяльності – не допустити його зниження, оскільки це неминуче відобразиться як на показниках достатності капіталу, так і на рівні конкурентоспроможності банківської установи.

Отже, ознайомимось з результатами виконаних завдань, а також з тенденціями розвитку прибутковості на прикладі одного із банків України.

У діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» важливим моментом є не тільки формування ресурсів, а й ефективне їх розміщення. Тому одним з основних напрямів аналізу банківської діяльності є аналіз його активних операцій. Він має сприяти підвищенню ефективності управління активами банку.

Аналізуючи фінансову звітність ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» протягом 2011-2015 рр., спостерігаємо тенденцію збільшення активів. У 2015 р. порівняно з 2011 р. активи банку збільшились на 2,13 %. Це свідчить про активний розвиток банківської установи, а саме розширення вкладень коштів банку (розвиток нових для банку видів активних операцій) та розширення спектра клієнтів, що обслуговуються в банку. Грошові кошти та їх еквіваленти у 2015 році становили 12 580 391 тис. грн, а в 2011 році – 7 166 781 тис. грн, тому було зростання у 2015 році на 75,54 %, такі зміни відбулися завдяки підвищенню поточної платоспроможності і стійкого фінансового стану.

Важливим чинником, що впливає на банківську ліквідність, є структура та стабільність ресурсної бази банку.

Розглянемо оцінку стабільності ресурсної бази банків та окреслимо загальні тенденції, які спостерігаються в банківській системі. Узагальнюювальною характеристикою стабільності ресурсної бази є співвідношення власного капіталу та зобов'язань, яке аналізується в динаміці капіталу та зобов'язання банку.

Зробивши аналіз даних банку, ми встановили систематичне зростання частки зобов'язань у 2015 році відносно 2011 року на 3,81 %, у структурі пасивів з відповідним зниженням частки власного капіталу на 31,57 %. Це означає, що зі зростанням обсягу загальних активів банку питома вага власного капіталу істотно знижується навіть за умови збільшення його абсолютної величини. Така тенденція є

закономірною, адже частка власного капіталу в загальних пасивах банків становить близько 8 – 10 %. З позиції ліквідності подібні структурні зрушення свідчать про те, що проблеми аналізу та ефективного управління ліквідністю з часом стають для банку все актуальнішими.

Зазначимо, що в структурі зобов'язань банку збільшилась питома вага коштів клієнтів у 2015 році на 46,38 % у зіставленні з 2011 роком. Водночас зменшується показник у 2015 році відносно 2011 року заборгованості перед кредитними установами на 64,83 %, що дає змогу банкові бути впевненішим у стабільності своєї фінансової структури.

Аналіз доходів і витрат банку є одним з найголовніших напрямків аналітичної роботи, оскільки дозволяє на підставі проведеного аналізу здійснювати контроль за рентабельністю банків, рівнем витрат банківських установ тощо. Тому з метою аналізу розглянемо динаміку показників фінансових результатів банку.

Проаналізувавши дані банку, зазначимо, що загальний розмір доходів протягом досліджуваного періоду має тенденцію до збільшення. Тому на 2015 рік їх розмір доходів складає 12616406 тис. грн, а на 2011 рік цей показник становить 11295553 тис. грн, таким чином у відсотковому значенні зріс 11,69 %. Зростання відбулося за рахунок збільшення відсоткових доходів на 4,38 % (270174 тис. грн). Зростання відсоткових доходів може бути обумовлене не лише поступовим відновленням обсягів кредитування, а й пов'язане зі зростанням частки боргових цінних паперів у портфелі на продаж (які приносять відсотковий дохід банку).

Протягом досліджуваного періоду зростає частка комісійних доходів на 2015 рік, яка у відсотковому значенні збільшилась на 39,42 %. Збільшення частки комісійних доходів свідчить про зростання кількості клієнтів, які обслуговуються в банку або про подорожчання банківських послуг.

За період, що аналізується, сума витрат банку за 5 років зросла у відсотковому відношенні на 1,21 %, що зумовило зростання цього показника на 1,21 %. Це зумовлено дією низки факторів, а саме: скороченням основних операційних витрат; скороченням відрахувань у резерви.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, підводячи підсумки дослідження, потрібно зауважити, що для збільшення ефективності управління процесом формування і розподілом прибутку банку можна запропонувати заходи із збільшення відсоткових, комісійних та невідсоткових доходів та зменшення рівня витрат банку за рахунок залучення ресурсів та підвищення частки доходних активів у загальних активах банку.

Список літератури

1. Гринь, В. П. Некоторые проблемы деятельности коммерческого банка / В. П. Гринь // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 48-53.
2. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимовича, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. – К. : КНЕУ, 2013. – 600 с.
3. Осташ, С. В. Деякі аспекти прибутковості та фінансової стійкості комерційного банку / С. В. Осташ // Вісник НБУ. – 2011. – №2. – С. 47-49.
4. Поморина, М. А. Некоторые подходы к управлению эффективностью деятельности банка / М. А. Поморина // Банковское дело. – 2011. – № 10. – С. 11-17.
5. Роуз, П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз; Пер. с англ. – М.: Дело, 2014. – 743 с.
6. Синки, Дж. Ф. мл. Управление финансами в коммерческом банке / Дж. Ф. Синки мл.; пер. с англ., ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. – М.: Catallaxy, 2014. – 975 с.

References

1. Hryn, V. P. (2013). Some problems of activities of the commercial bank. *Denhy y kredyt*, 3, 48-53.
2. Herasymovych, A. M., Alekseenko, M. D., & Parasii-Verhunencko, I. M. (2013). *Analysis of Banking*. Kyiv: KNEU.
3. Ostash, S. V. (2011). Some aspects of profitability and financial stability of the commercial bank. *Visnyk NBU*, 2, 47-49.
4. Pomoryna, M. A. (2011). Some approaches to management of the effectiveness of the bank's activity. *Bankovskoe delo*, 10, 11-17.
5. Rouz, P. S. (2014). *Bank management*. Moscow: Delo.
6. Synky, Dzh. F. jr, Levyta, R. Ya., & Pynsker, B. S. (2014). *Commercial Bank Financial Management*. Moscow: Catallaxy.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2016 р.

Олександр Михайлович МОМОТ

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
E-mail: o.m.momot@gmail.com

**ДИЛЕМИ ТЕОРЕТИЧНОЇ КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЇ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ**

Момот, О. М. Дилеми теоретичної концептуалізації транснаціонального банківського капіталу [Текст] / Олександр Михайлович Момот // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 77-82. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті висвітлено результати критичного аналізу ресурсного, структурного та функціонального підходів до трактування поняття банківського капіталу. На основі систематизації поглядів вчених-економістів на сутність банківського капіталу та врахування специфічних особливостей функціонування капіталу транснаціональних банків сформовано теоретичний концепт поняття «транснаціональний банківський капітал».

Мета. Метою наукового дослідження є формування теоретичного концепту поняття «транснаціональний банківський капітал».

Результати. У статті доведено необхідність дослідження концептуальних підходів до визначення поняття «банківський капітал» та на цій підставі - формування теоретичного концепту транснаціонального банківського капіталу. Виокремлено та критично проаналізовано три концептуальних підходи до трактування банківського капіталу: ресурсний, структурний та функціональний. На основі врахування специфічних особливостей функціонування капіталу транснаціональних банків сформовано теоретичний концепт транснаціонального банківського капіталу, що дозволяє всебічно розглянути та більш повно розкрити сутність цього поняття.

Ключові слова: банківський капітал; банківські ресурси; структура банківського капіталу; функції банківського капіталу; транснаціональний банківський капітал.

Oleksandr Mykolayovych MOMOT

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Banking,
Higher Education Institution of Ukoopspilka
«Poltava University of Economics and Trade»
E-mail: o.m.momot@gmail.com

**DILEMMAS OF THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF
TRANSNATIONAL BANKING CAPITAL**

Abstract

Introduction. The results of a critical analysis of resource, structural and functional approaches to the interpretation of the concept of bank capital are shown in the article. On the basis of the systematization of views of economists as for the nature of bank capital and consideration of the specific characteristics of functioning of transnational capital of banks it is formed the theoretical concept of the term "transnational bank capital".

Purpose. The aim of the research is to develop a theoretical concept of the term "transnational bank capital".

Results. In the article the necessity of research of conceptual approaches to the definition of "bank capital" has been proved. On this basis the theoretical concept of transnational banking capital has been formed. Three conceptual

© Олександр Михайлович Момот, 2016

approaches to the treatment of bank capital (resources, structural and functional approaches) have been allocated and critically analysed. On the basis of the specific features of the functioning of transnational capital of banks the theoretical concept of transnational banking capital has been formed. It has allowed to perform comprehensive review and to reveal the essence of this concept more carefully.

Keywords: bank capital; bank ing resources; structure of bank capital; functions of bank capital; transnational bank capital.

JEL classification: G15, G24

Вступ

Основи функціонування транснаціонального банківського капіталу розглядали у своїх працях чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників. Серед них слід відзначити роботи українських науковців М. Д. Алексеєнко, А. М. Мороза, Л. О. Примостки, Т. С. Смовженко, В. С. Стельмаха, праці закордонних дослідників В. І. Колеснікова, Л. П. Кролівецької, Р. Коттера, Е. Ріда, П. Роуза, Д. Ф. Сінкі та інших. Слід зазначити, що науковий дискурс відносно концептуального розуміння сутності транснаціонального банківського капіталу залишається незавершеним, адже теорія банківського капіталу з моменту свого формування характеризується наявністю внутрішніх протиріч, які впливають на її розвиток і сучасний стан. Насамперед ці протиріччя стосуються моментів, пов'язаних з невизначеністю в концептуалізації поняття «банківський капітал». Теоретичні моделі, які змістовно описують специфіку транснаціонального банківського капіталу, здебільшого є аспектними, тобто акцентують увагу дослідників на значенні окремих фактів функціонування банківського капіталу, залежно від предмета і об'єкта дослідження, що призводить до внутрішньої суперечливості різних підходів. У зв'язку з цим вітчизняні та зарубіжні дослідники банківського капіталу дотепер не прийшли до єдиного підходу в його тлумаченні, процес формування концепції транснаціонального банківського капіталу триває. Усе це робить дослідження теоретичних основ транснаціонального банківського капіталу актуальним науковим завданням.

Мета та завдання статті

Метою статті є формування теоретичного концепту поняття «транснаціональний банківський капітал». Досягнення вказаної мети можливе за умови вирішення завдань: критичного аналізу та узагальнення концептуальних підходів до трактування економічного змісту банківського капіталу та на цій основі встановлення сутнісного наповнення поняття «транснаціональний банківський капітал».

Виклад основного матеріалу дослідження

Теоретичні основи сучасних досліджень банківського капіталу складають три основні підходи до розуміння цього феномену, які умовно можна назвати «ресурсним», «структурним» і «функціональним».

Лейтмотив ресурсного підходу полягає в тому, що банківський капітал є грошовим капіталом, залученим банком з різних джерел, що використовується для проведення банківських операцій та утворює фінансові ресурси банку [1]. З нашої точки зору, з таким підходом не можна погодитись у повному обсязі. Так капітал (в перекладі з німецької – kapital і латинської – capitalis) означає ресурси, що приносять дохід [2]. Тобто, ресурси можуть бути розглянуті в якості економічної сутності капіталу лише в тому випадку, коли вони приносять власнику дохід і відшкодовують свою первісну вартість. За цією логікою, якщо капітал є самозростаючою вартістю, то тоді активи, які приносять дохід, також варто розглядати як банківський капітал.

Таку позицію підтримує М. Алексеєнко [3, с. 31], який вважає, що банківський капітал є грошовими коштами та вираженою у грошовій формі частиною матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, які знаходяться в розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів та надання послуг з метою отримання прибутку. Також А. Загородний та Г. Вознюк [4, с. 46] ототожнюють банківський капітал з сукупністю коштів, які знаходяться в розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших операцій. Зазначені дослідники фіксують важливий для розвитку теорії банківського капіталу момент, який окреслює принципову відмінність між банківськими ресурсами й банківським капіталом: у будь-який момент часу банківські ресурси більші, ніж величина банківського капіталу, або дорівнюють йому (рівність означає, що всі наявні ресурси перебувають в обороті банку з метою отримання прибутку) [3, с. 30].

Прихильники структурного підходу висловлюють досить полярні думки стосовно складу банківського капіталу. Так Г. М. Белоглазова [5] під «капіталом банку» має на увазі його статутний капітал, а Л. Примостка [6, с. 79] – власні кошти акціонерів (власників банку), внесені ними на свій ризик з метою отримання доходів. Погоджуючись з тим, що капітал банку містить кошти (здебільшого в грошовому вигляді), необхідні для створення банку на початку його функціонування, які поповнюються

в процесі розвитку банку і задовольняють вимоги регулятора за абсолютним розміром капіталу і ступенем його достатності з урахуванням ризиків сформованих активів і якості самого капіталу, водночас зауважимо, що власний капітал банку (рівний сумі акціонерного і резервного капіталу) є частиною банківського капіталу, вкладеною власниками (акціонерами) банку. Адже за своїм розміром власні кошти банку та його капітал нерівнозначні. Частина фондів і резервів банку не враховуються при розрахунку власного капіталу, оскільки створювані для мінімізації ризиків резерви банку мають перманентний характер і їх величина постійно змінюється. Також, поряд з джерелами власних коштів, таких, як акціонерний капітал і нерозподілений прибуток, які, як правило, формують капітал першого рівня, до складу капіталу банку входять і позикові кошти з характерними для них зобов'язаннями банку. Це насамперед привілейовані акції і субординовані кредити різного виду [7].

На думку Д. Розенберга, капітал у банківській сфері містить довгострокову заборгованість плюс акціонерний капітал власників банку [8]. З позиції В. Стельмаха [9, с. 65], банківський капітал складається з власного капіталу банку і залучених коштів. А. Мороз [10, с. 41] розкриває зміст банківського капіталу як фондів, які створюються банками для забезпечення фінансової стійкості підприємницької та господарської діяльності, а також прибуток поточного року і минулих років. І. А. Никонова та Р. М. Шамгунов дотримуються точки зору, згідно з якою капіталом банку є всі його джерела фінансування (всі пасиви) [11].

З таким підходом категорично не погоджується Джозеф Ф. Сінкі [12], який переконаний у тому, що «борг є борг, а капітал є капітал». Аргументація вченого заснована на тому, що не можна оголосити частину заборгованості капіталом. Капітал загалом складається з первинного і вторинного. Первинний капітал містить: акціонерний капітал (у тому числі резервний); безстрокові привілейовані акції; облігації, що надалі підлягають конвертації в акції і не дають права контролю пакетів акцій у консолідованих дочірніх компаніях; сертифікати на суму нетто-активів. Вторинний капітал містить: строкові привілейовані акції, другорядні короткострокові цінні папери і незабезпечені боргові зобов'язання.

Також звернемося до Міжнародних стандартів фінансової звітності, відповідно до яких капітал є часткою в активах банку, що залишається після вирахування всіх його зобов'язань.

Структуру банківського капіталу висвітлюють й так звані «Базельські угоди щодо капіталу». Так за «Базель I: Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу», банківський капітал містить два рівні: основний і додатковий, до складу якого входить субординована заборгованість.

У червні 2004 р. Базельським Комітетом з банківського нагляду була оприлюднена угода «Basel II: Міжнародні стандарти виміру капіталу», у якій виокремлено економічний капітал – капітал, необхідний для адекватного покриття ризиків, що ним приймаються. Також вводиться поняття «регулятивний капітал», що визнається органами нагляду як джерело покриття неочікуваних збитків та складається з акціонерного капіталу і нерозподіленого прибутку (капітал 1-го рівня, або основний капітал), і додаткового капіталу (капітал 2-го рівня, або «підлеглий» капітал). Банки можуть залучати і так званий капітал 3-го рівня, заснований на короткострокових субординованих запозиченнях, який за певних умов може використовуватися для дотримання мінімальних вимог до достатності капіталу (рис. 1).

У грудні 2010 року було опубліковано новий пакет міжнародних банківських нормативів, що отримав назву «Basel III: Міжнародний стандарт капіталу і ліквідності», який передбачає послідовне посилення мінімальних вимог до достатності капіталу банків. Поступовий перехід на нові стандарти розпочався в січні 2013 року і триватиме близько восьми років.

На противагу ресурсному й структурному підходам, функціональний підхід розглядає потенційний бік банкового капіталу, з урахуванням сукупності вигод від його застосування. Так сутність капіталу банку розкривається завдяки трьом його основним функціям: захисній, оперативній та регулювальній. При цьому пріоритетними є захисна і регулювальна функції капіталу банку [7].

Е. Рід та Р. Коттер характеризують функції банківського капіталу таким чином:

- захисна функція – забезпечує інтереси вкладників і зменшує ризик, на який наражається фонд гарантування вкладів і акціонери банку;
- оперативна функція – створює фінансову основу для операцій, що містить асигнування коштів в основні фонди і створення фінансового резерву на випадок непередбачених збитків;
- регулювальна функція – призводить до відповідності розміру капіталу вимогам мінімального капіталу, встановленого контролюючими органами при отриманні ліцензії на проведення банківських операцій, а також при здійсненні банківської діяльності [13].

Функції банківського капіталу виявляються в його здатності нейтралізувати кредитні ризики, поглинати можливі збитки, компенсувати втрати кредиторів і вкладників, що може бути виконано, вочевидь, за умови постійного нарощення капіталу. До того ж, на фоні підвищених ризиків банківської діяльності висувуються високі вимоги до якості капіталу банку, його здатності поглинати, пом'якшувати непередбачені наслідки реалізації ризиків, такі, як: різкі перебої фінансових потоків, істотні збитки та ін.

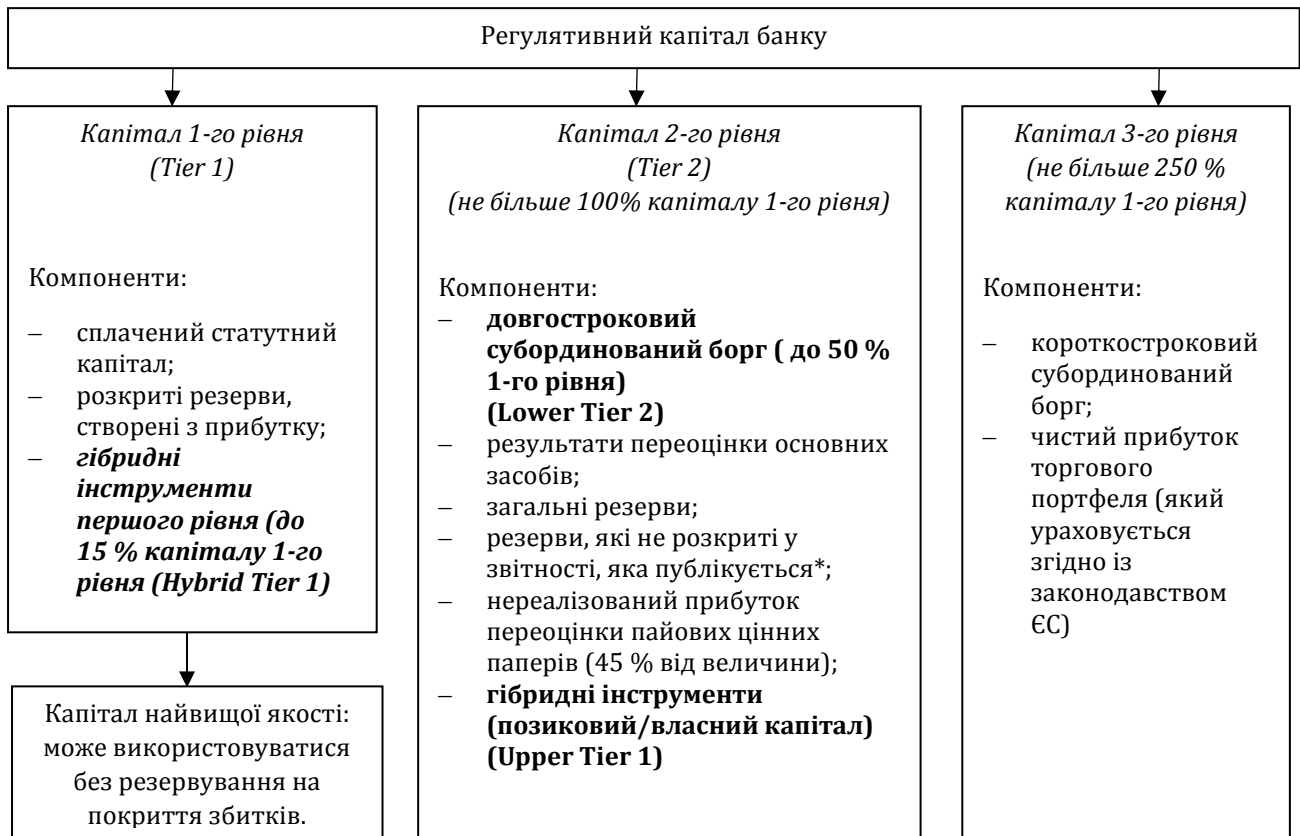


Рис. 1. Складові регулятивного капіталу банку згідно з «Базелем II»*

*За даними [13].

Слід зазначити, що вчені-економісти по-різному окреслюють коло функцій банківського капіталу. Так П. Роуз вказує на те, що капітал банку:

- слугує як «гроші на чорний день» для захисту банку від банкрутства, компенсує поточні втрати до вирішення керуючими проблем, що виникають;
- забезпечує кошти, необхідні для створення, організації та функціонування банку, залучення достатньої кількості депозитів;
- підтримує довіру клієнтів до банку і переконує кредиторів у його фінансовій спроможності. Для цього капітал повинен бути досить великим для забезпечення впевненості позичальників у тому, що банк здатен задовольнити їх потреби в кредитах, навіть якщо економіка переживає спад;
- пропонує кошти для організаційного зростання та розробки нових послуг, програм і обладнання [14].

Регулювання стану капіталу відповідними інститутами є важливим інструментом обмеження ступеня ризику, якому може піддаватися банк, що підтримує довіру клієнтів і захищає систему гарантування депозитів від великих втрат.

Представлені функції банківського капіталу показують, що власний капітал є основою комерційної діяльності банку, забезпечують самостійність банку і гарантують його фінансову стійкість, є джерелом згладжування негативних наслідків різноманітних ризиків, які приймає банк.

До викладеного слід додати, що в економічній літературі розглядаються й інші специфічні функції капіталу:

- іміджева функція, пов'язана з величиною капіталу банку як показника іміджу;
- реєстраційна функція, пов'язана зі створенням банку і отриманням ліцензії на здійснення банківської діяльності;
- оціночна функція, заснована на визначенні вартості капіталу банку, наприклад, у процесі реорганізації банку [15].

Таким чином, власний капітал має визначальне значення для забезпечення стабільності і надійності банківського обслуговування.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, у теорії і практиці банківської справи існують різні точки зору на поняття «банківський капітал», наприклад, одні розуміють під капіталом сумарні пасиви банку (рівні активів), інші – власний капітал банку. Також економісти визначають «банківський капітал» як пасиви за вирахуванням короткострокових зобов'язань. Усе це має важливе значення для тлумачення дефініції транснаціонального банківського капіталу. Адже, зважаючи на те, що акції транснаціональних банків продаються на міжнародному ринку акцій, їх власниками є акціонери різних країн, транснаціональний банківський капітал є багатонаціональним. При цьому його національна приналежність визначається національною приналежністю контрольного пакета акцій, який є власністю тієї чи іншої організаційної структури транснаціонального банківського капіталу.

Звідси, транснаціональний банківський капітал є сукупністю власних та залучених транснаціональними банками грошових капіталів для виконання кредитно-розрахункових та інших операцій у різних країнах світу з метою отримання максимального прибутку, внаслідок чого відбувається переміщення значної частини активів банків за кордон, базування за межами країни банківських послуг, налагодження місцевих довгострокових зв'язків промислових компаній і банків однієї і тієї самої країни за кордоном, передача інформації, нових технологій, досвіду ведення банківської справи, що сприяє забезпеченню економічної стабільності банку, поглинанню можливих збитків і залученню економічної діяльності банку до процесів конвергенції національних економік.

Поглибленому розкриттю економічного змісту транснаціонального банківського капіталу сприятимуть подальші розвідки класифікації видів капіталу, функцій капіталу і форм їх вияву, напрямків оптимізації структури капіталу, джерел формування капіталу, ідентифікації факторів, що впливають на величину капіталу, визначення умов достатності капіталу, методик розрахунку величини капіталу тощо.

Список літератури

1. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Авт.-сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Современный словарь иностранных терминов и выражений / Авт.-сост. Е. С. Зенович. – М.: Олимп; ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1998. – 415 с.
3. Алексеенко, М. Д. Капітал банку питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеенко. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
4. Загородній, А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – Львів: «Центр Європи», 1997. – 394 с.
5. Банковское дело: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В. И. Колесникова, проф. Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 464 с.
6. Примостка, Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
7. Бага, О. М. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду / О. М. Бага, В. А. Малахов // Траектория науки. Электронный научный журнал. – 2016. – № 4(9). – С. 2.37-2.45.
8. Розенберг, Д. М. Словарь банковских терминов. / Д. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
9. Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. С. Стельмаха та ін. – К.: Молодь, 2001. – 680 с.
10. Банківські операції: підручник – 2-ге вид., доп. і перероб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
11. Никонова, И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 302 с.
12. Синки, Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках, пер. с англ. 4-го перераб. изд. / Под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. – М.: Calallaxu, 1994. – 937 с.
13. Михаева, Н. Н. Преимущества и недостатки некоторых способов наращивания капитала коммерческих банков / Н. Н. Михаева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 13. – С. 23-27.
14. Фоменко, И. И. Ресурсы коммерческих банков: особенности формирования и управления на региональном рынке (на примере Оренбургской области): монография / И. И. Фоменко. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2005. – 305 с.
15. Кошель, Н. В. Собственные средства (капитал) банка как ключевой маркетинговый элемент / Н. В. Кошель // Международный научный журнал. – 2013. – № 5. – С. 5-12.

References

1. Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., Starodubtseva, E. B. (2007). *Sovremennyiy ekonomicheskii slovar*. Moscow: INFRA-M.
2. Zenovich, E. S. (1998). *Sovremennyiy slovar inostrannyih terminov i vyirazheniy*. Moscow: Olimp.
3. Aleksyeyenko, M. D. (2002). *Kapital banku pytannia teorii i praktyky*. Kyiv: KNEU.
4. Zahorodnii, A. H., Vozniuk, H. L., Smovzhenko, T. S. (1997). *Finansovyi slovnyk*. Lviv: Tsentri Yevropy.
5. Kolesnikova, V. I., Krolivetskaya, L. P. (1998). *Bankovskoe delo*. Moscow: Finansy i statistika.
6. Prymostka, L. O. (2004). *Finansovyi menedzhment u banku*. Kyiv: KNEU.
7. Baha, O. M., Malakhov, V. A. (2016). Perspektivy zaprovadzhennia mizhnarodnykh standartiv «Bazel-III» dlia vitchyznianskykh bankiv na osnovi mizhnarodnoho dosvidu. *Traektoriya nauki. Elektronnyiy nauchnyiy zhurnal*, 4(9), 2.37-2.45.
8. Rozenberg, D. M. (1997). *Slovar bankovskih terminov*. Moscow: INFRA-M.
9. Stelmakh, V. S. (2001). *Entsyklopediia bankivskoi spravy Ukrainy*. Kyiv: Molod.
10. Moroz, A. M. (2002). *Bankivski operatsii*. Kyiv: KNEU.
11. Nikonova, I. A., Shamgunov, R.N. (2004). *Strategiya i stoimost kommercheskogo banka*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
12. Dzhozef F. S. (1994). *Upravlenie finansami v kommercheskih bankah*. Moscow: Calallaxy.
13. Mihaeva, N. N. (2010) Preimuschestva i nedostatki nekotorykh sposobov naraschivaniya kapitala kommercheskih bankov. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, 13, 23-27.
14. Fomenko, I. I. (2005). *Resursy kommercheskih bankov: osobennosti formirovaniya i upravleniya na regionalnom rynke (na primere Orenburgskoy oblasti)*. Orenburg: IPK GOU OGU.
15. Koshel, N. V. (2013). Sobstvennyie sredstva (kapital) banka kak klyuchevoy marketingovyy element. *Mezhdunarodnyiy nauchnyiy zhurnal*, 5, 5-12.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2016 р.

Катерина Миколаївна СІУХІНА

аспірантка,
кафедра обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: Kate.Siuhina@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕЗЕРВІВ БАНКУ

Сіухіна, К. М. Теоретичні основи економічного аналізу резервів банку [Текст] / Катерина Миколаївна Сіухіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 83-91. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На банківську діяльність повсякчас впливає суттєва кількість ризиків, управління якими здійснюється на постійній основі із використанням широкого спектру методів, серед яких – резервування. На сучасному етапі розвитку резерви забезпечують захист тим, що дозволяють відобразити вартість окремих об'єктів обліку, а зарозом і вплинути на вартість підприємства найбільш повно та точно. Якісно проведений аналіз резервування дозволяє оцінити вплив резервів на кредитоспроможність та інвестиційну привабливість банку, його ринкову вартість.

Мета дослідження – розробка мети та завдань, а також напрямів економічного аналізу банківських резервів, що визнаються в бухгалтерському обліку.

Результати. На основі вивчення наукової літератури та критичного осмислення потреб безризикової банківської діяльності визначено, що метою аналізу банківських резервів є визначення здатності резервів відображати реальну вартість активів, для досягнення якої здійснюється постановка конкретних завдань. Автором додано до визначених у попередніх дослідженнях іншими науковцями завдання з контролю взаємозв'язків резервів із вартістю пов'язаних об'єктів обліку та завдання із зіставлення вартості резервів із іншими механізмами управління ризиками.

Визначено види економічного аналізу, які слід застосовувати для аналізу резервів банку: вертикальний та горизонтальний, коефіцієнтний, факторний аналізи та аналіз ефективності. Оскільки формування резервів тісно пов'язане із визначенням ризиків, обґрунтовано доцільність використання деяких методів аналізу ризиків банку при аналізі резервів (міграційний аналіз, аналіз на основі інтегрального показника ризику та динамічної моделі). На прикладі динамічного резервування доведено необхідність аналізу резервів з позиції системного підходу.

Ключові слова: мета і завдання аналізу; міграційний аналіз; динамічне резервування; факторний аналіз; види аналізу резервів; взаємозв'язок резервів.

Kateryna Mykolayivna SIUKHINA

PhD Student,
Department of Credit and Budget Institutions Accounting and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: Kate.Siuhina@ukr.net

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC ANALYSIS OF BANK RESERVES

Abstract

Introduction. A significant number of risks affects banking activity. These risks are managed by on a regular basis with the usage of a wide range of methods. Among these methods we can single out the method of reservation. At the present stage of development reserves provide protection so that they allow to display some individual objects of accounting, and, at the same time, to affect the value of the enterprise in the most complete and accurate manner. Qualitative analysis of reservation allows to evaluate the impact of provisions on solvency and investment attractiveness of the bank and its market value.

The purpose. The aim of the research is to develop goals and objectives and directions of economic analysis of bank reserves that are determined in banking accounting.

Results. *On the basis of the scientific literature and critical understanding of the needs of risk-free banking activity we have determined that the purpose of the analysis of bank reserves is to define the ability of reserves to reflect the real value of assets. In order to achieve this aim the formulation of specific tasks has been done. The author added one more task to those that have been determined by other scientists. The aim of this task is to control relationships between the reserves and cost of accounting objects. Also the author emphasize the task of comparing the value of reserves with other mechanisms of risk management.*

The types of economic analysis that should be applied for the analysis of bank reserves are determined. Among these types we can distinguish vertical and horizontal one, coefficient one, factor analysis and analysis of performance. Due to the fact that formation of reserves is closely connected with the definition of risks, we have grounded the expediency of using of some methods of risk analysis in course of bank reserves analysis (migration analysis which is based on an integrated risk weight and dynamic model). On the example of dynamic reservation it has been proved the necessity of reserves analysis from the perspective of system approach.

Keywords: *aim and task of the analysis; migration analysis; dynamic redundancy; factor analysis; types of reserves analysis; interconnection of reserves.*

JEL classification: M40, C00

Вступ

Банківський сектор був і завжди залишатиметься важливою ланкою суспільного відтворення, стабільність якого часто залежить саме від фінансової сфери, суспільна значущість ефективність якої визначається багатьма факторами, зокрема взаємозв'язком ризиків та прибутків. Резерви як інструмент бухгалтерського обліку дозволяють відобразити вартість пов'язаних об'єктів обліку відповідно до дійсної вартості, справедливої вартості або найбільш вірогідної вартості повернення. Резерви є тим інструментом обліку, який дозволяє викривити дані фінансової звітності, а разом суттєво змінити вартість усього підприємства та банку зокрема. Звітність з низьким рівнем достовірності та відкритості є негативним явищем як для репутації банку, так і для суспільства загалом. Відповідно роль економічного аналізу процесу формування та використання банківських резервів важко недооцінити.

Проблемам обліку, аналізу, контролю та аудиту резервів присвячено суттєва кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. На аналіз резервів у дисертаційних дослідженнях зверталася увага в роботах Белозерцевої І. Б. [9], Дячек С. М. [2], Ісаєнко О. М. [3], Романової С. В. [10], Русієвої І. Б. [8], Хорохординої Н. В. [4], які розроблялися для різних видів підприємств і відповідно не враховували особливостей та специфіки умов банківського господарювання. Аналіз окремих банківських операцій, зокрема резервування, що розглядається, як правило, невідривно від об'єкта обліку, вартість якого регулюють резерви, рідко є предметом дослідження. Не применшуючи жодним чином наукового доробку зазначених дослідників та фахівців, які займалися аналізом банківської діяльності загалом, необхідно засвідчити недостатню розробленість питання економічного аналізу банківських резервів з урахуванням особливостей та специфіки роботи банківських установ.

Мета та завдання статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування основ та напрямів економічного аналізу резервів з урахуванням особливостей банківської діяльності. Відповідно до поставленої мети було визначено такі завдання:

- критичний огляд наукових джерел з досліджуваної та суміжної проблематики;
- постановка мети та завдань аналізу банківських резервів, визначення їх взаємозв'язку із функціями резервів;
- виокремлення напрямів аналізу резервів банку з урахуванням опрацьованих джерел, сучасних тенденцій і прямої та опосередкованої взаємозалежності резервів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічний аналіз, як стверджує професор Примостка Л. О., слід розглядати як важливу складову системи управління сучасною банківською установою [1, с. 47]. Врахування всіх можливих напрямів організації аналітичної роботи та всіх територіальних, ринкових та економічних особливостей кожної окремої організації дозволяє створити найбільш адаптовану систему аналізу окремої банківської установи. Водночас аналіз для досягнення ефективних результатів неможливо проводити лише на рівні банку або на рівні фінансової звітності чи агрегованих показників, але необхідно враховувати всю різноманітність активів чи пасивів на основі комплексного підходу.

Резерви є категорією, яка регулює вартість окремого пов'язаного об'єкта обліку. Поділ банківських резервів за об'єктами обліку слід здійснювати на такі групи, як резерви від зменшення корисності, резерви переоцінки, загальні резерви та фонди банку, обов'язкові резерви. Відповідно резерви в більшості випадків розглядаються при аналізі використання чи розміщення кожного з об'єктів обліку.

Тобто при аналізі ефективності кредитної діяльності рівень сформованих резервів використовується як грошовий вимірник якості кредитних операцій. При аналізі структури капіталу враховуються відображені в обліку загальні резерви та фонди банку, проте рідко, наприклад, обов'язковий резерв. Не применшуючи жодним чином важливість та необхідність таких напрямів аналізу, наголошуємо на необхідності в аналізі резервів, їх взаємозв'язку та сумарного впливу на діяльність установи.

Розробка напрямів та методів аналізу будь-якого об'єкта обліку починається із постановки цілей та завдань аналізу. З-поміж проаналізованих джерел наукової літератури, зокрема авторефератів на здобуття наукових ступенів кандидата наук, питанням аналізу резервів суб'єктів господарювання присвячено 6 робіт. У дисертаційних роботах Дячек С. М. [2], Ісаєнко А. Н. [3] та Хорохординої Н. В. [4] виокремлено мету та завдання аналізу резервів.

Ісаєнко А. Н. називає метою аналізу «визначення здатності резервів бути достатнім та адекватним інструментом зниження фінансових і бізнес-ризиків; механізмом перекладу рівня ризику з неприйнятних форм у прийнятну; оперативне виявлення факторів, що впливають на появу відхилень фактичних результатів резервування від запланованих; обґрунтування оптимальних управлінських рішень в області формування і використання фінансових резервів...» [3, с. 15]. І хоча таке визначення заявлено саме як мета аналізу резервів, наповнення та зміст більше відповідає завданням аналізу, що повністю збігається із загальним поняттям завдань аналізу, які витікають із функцій, що їх виконує останній у системі прикладних наук: обґрунтування перспективних планів, контроль за виконанням цих планів, пошук та розробка з використання резервів підвищення ефективності функціонування та оцінка результатів діяльності [5, с. 35].

С. М. Дячек вважає метою аналізу резервів виявлення рівня резервозабезпеченості підприємств [2, с.14]. Резерви банку, що визнаються в бухгалтерському обліку, мають двоякий вплив на валюту балансу: негативний – у бік зменшення вартості активів через визнання зменшення корисності останніх та позитивний – через відображення дооцінки активів у зв'язку зі зростанням справедливої вартості активів, що на перший погляд неможливо пов'язати із ризиками банку. Проте, розглядаючи саме позитивний вплив відображених резервів, варто зазначити, що цей вплив є позитивним до певної міри, доки відображає дійсну вартість окремого активу, а разом впливає на вартість підприємства. Тобто виявлення рівня резервозабезпеченості може не дати реальної картини захисту, бо обсяги резервів можуть бути завищеними.

З огляду на вищезазначене, «оцінка ефективності резервування як показника, що впливає на рівень добробуту власників підприємства» [4, с. 14], як мета аналізу резервів є кращою, проте потребує уточнення. Аналіз ризиків як невід'ємної частини процесу управління ризиками спрямований на досягнення головної мети діяльності банку, якою є зростання вартості капіталу. Процес управління ризиками спрямовується насамперед на їх обмеження та мінімізацію [1, с. 66]. Враховуючи, що резерви часто виступають інформаційною базою та грошовою мірою ризиків банку, мета аналізу резервів дійсно має бути пов'язаною із метою аналізу та управління ризиками банку. Резерви як інструмент бухгалтерського обліку дозволяє знизити рівень ризиків не лише через відображення активів, вірогідність повернення яких є низькою, але й через уточнення оцінки вартості активів, що може бути важливим фактором при прийнятті управлінських рішень. Оскільки завищені резерви можуть слугувати «інструментом маніпулювання обліковими даними» [6, с. 127] на сучасному етапі розвитку обліку, коли оцінка активів здебільшого здійснюється із використанням професійного судження, метою аналізу резервів банку має бути визначення здатності резервів відображати реальну вартість активів, а не здатності захищати від ризиків, бо якісно сформовані резерви знаходяться на оптимальному рівні захисту від ризиків.

Досягнення мети аналізу резервів здійснюється через постановку завдань аналізу резервування. Завдання аналізу резервів покликані оцінити якість виконання резервами своїх функцій: оціночно-захисної, контрольної-стимулювальної та інформаційно-аналітичної.

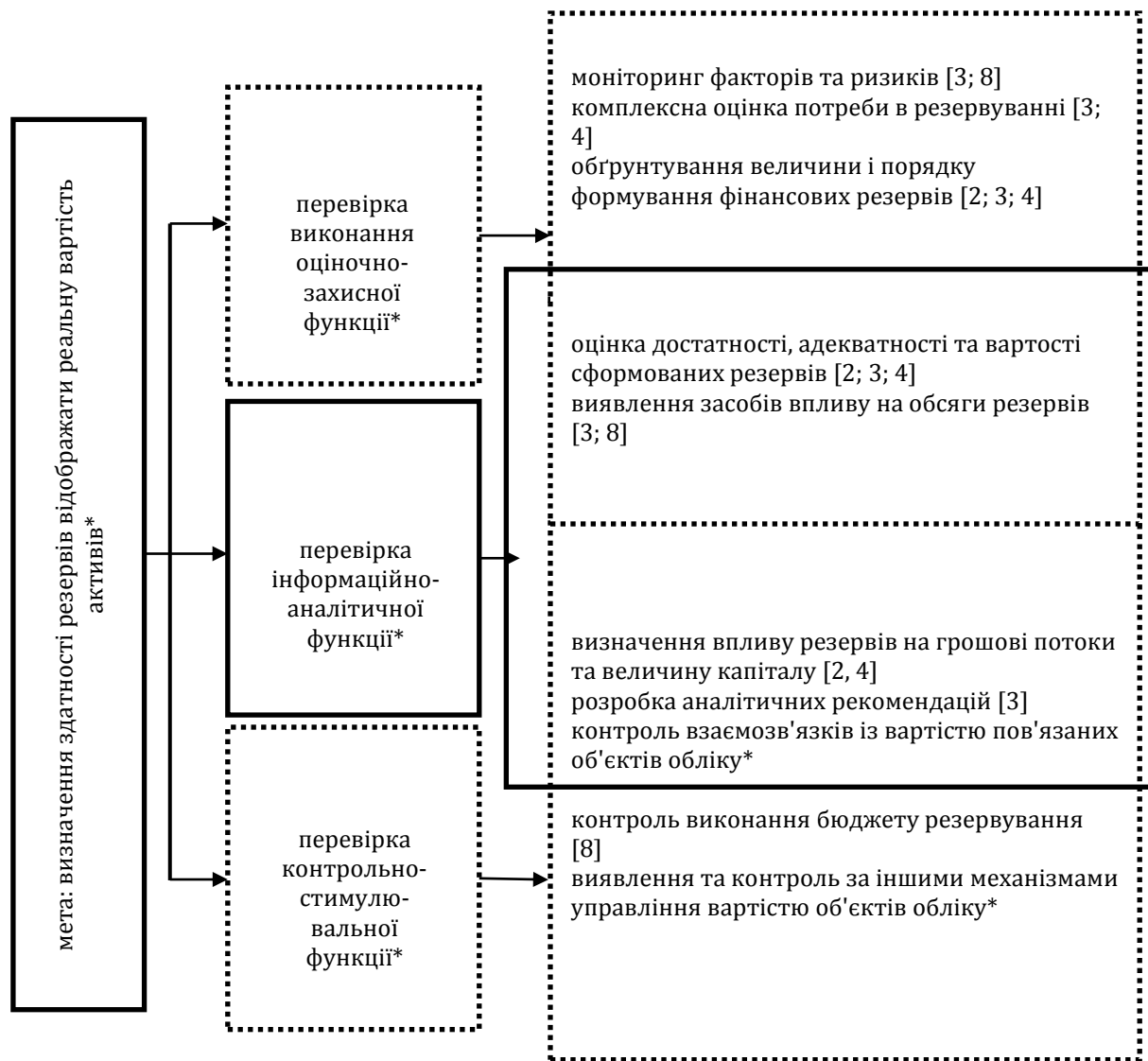
При аналізі виконання оціночно-захисної функції, що відображає здатність резервів впливати на оцінку об'єктів обліку та відповідно створювати захисний буфер, що дозволяє відобразити реальну вартість активів, слід виокремити завдання із перевірки, наскільки рівень сформованих резервів відповідає дійсності, а також потребу в резервуванні.

Інформаційно-аналітична функція резервів передбачає відображення через показники динаміки та структури резервів зміни, що відбуваються у пов'язаних об'єктах обліку. Аналіз наукових джерел з відповідної тематики свідчить про достатньо якісну розробленість тематики. Водночас зауважимо, що варто додати ще одне із завдань аналізу – порівняння взаємоузгодженості обсягів резервування та їх динаміки із якістю пов'язаних об'єктів обліку, що дозволяє якнайкращим чином зрозуміти, чи є інформація про резерви якісною.

Резерви, які відображаються в обліку, часто визнаються як індикатори ризикованості як портфеля активів [6, с. 134], так і узагальнених ризиків [7, с. 178]. Контрольна функція резервів базується саме на припущенні, що рівень ризику відображається в обліку через формування резервів. Незважаючи на те,

що рівень ризиків пов'язаний із обсягом резервів, менеджмент має застосовувати всі методи управління ризиками, оскільки формування резервів прямо чи опосередковано впливає на зниження регулятивного капіталу банку. Тому вважаємо за доцільне додати таке завдання аналізу резервів банку, як виявлення та контроль за іншими механізмами управління вартістю облікових категорій. Узагальнену схему зв'язку завдань із метою аналізу банківських резервів, разом із завданнями, напрацьованими іншими дослідниками, які є можливими до застосування в банку, наведено на рисунку 1.

З метою виконання поставлених цілей здійснюється вибір видів економічного аналізу та відповідних методів. Аналіз наукових джерел свідчить про достатньо суттєву розробленість тематики загалом. Узагальнення напрацювань декількох вчених дає широкий спектр видів, методів та моделей для аналізу резервів. Водночас вважаємо за доцільне додати декілька методів, що не описані саме в дослідженнях з аналізу резервів (див. табл. 1).



*Побудовано на основі [2; 3; 4; 8] та доопрацьовано автором

Рис. 1. Зв'язок мети та завдань аналізу резервів банку

Одним із останніх трендів практичного застосування при аналізі кредитних ризиків банку є міграційний аналіз. Цей тип аналізу базується на рівні резервів під зменшення корисності за окремими групами, а здебільшого кредитів, що оцінюються на індивідуальній основі з метою відстеження переміщення кредитів з різних класифікаційних груп якості кредиту, індивідуальної платіжної дисципліни та фінансової стійкості позичальника. Цей аналіз проводиться з метою виявлення основних тенденцій з покращення або погіршення якості кредитних ресурсів. Враховуючи рівень змін та

переміщення кредитних ресурсів між різними групами якості активу, менеджери банку мають змогу відстежити певні тенденції відносно подібних за якісними характеристиками активів.

Таблиця 1. Види економічного аналізу банківських резервів

Види та напрями економічного аналізу	Автори, які застосовували такий підхід до аналізу резервів	Суть та методи, що використовуються
Структурний аналіз	Дячек С. М. [2], Ісаєнко А. Н. [3]	Структурний аналіз агрегованих груп резервів за об'єктами обліку (наприклад, резерви зменшення корисності, загальні резерви та фонди банку, обов'язкові резерви тощо) Структурний аналіз деталізованих груп резервів за окремими об'єктами обліку (наприклад, різні групи резервів за кредитами)
Динамічний аналіз	Дячек С. М. [2], Ісаєнко А. Н. [3], Русієва І. Б. [8]	Порівняння обсягів резервування за окремими резервами та загалом з аналогічними показниками минулих періодів Визначення тенденцій і показників динаміки за окремими резервами та загалом (абсолютне зростання, темп зростання, темп приросту) <i>Міграційний аналіз</i>
Коефіцієнтний аналіз	Дячек С. М. [2], Белозерцева І. Б. [9], Ісаєнко А. Н. [3], Романова С. В. [10], Русієва І. Б. [8]	Розрахунок та аналіз показників резервного навантаження [205], показників відволікання коштів на формування резервів [205], Аналіз показників резервного капіталу [40, 84, 205] Коефіцієнти резервного захисту та резервозабезпеченості [84] Порівняльний аналіз показників резервів та аналогічних показників пов'язаних об'єктів обліку [204] Аналіз впливу на середньозважену ціну капіталу та вартість підприємства [229] <i>Рівень резервозабезпеченості з позиції системного підходу</i>
Аналіз ризиків	Ісаєнко А. Н. [3]	<i>Порівняльний аналіз змін та тенденцій з рівнями визначених ризиків і змін та тенденцій рівнів резервів за окремими ризиками та відповідних резервів, а також загалом</i>
Факторний аналіз	Ісаєнко А. Н. [3], Русієва І. Б. [8], Хорохордіна Н. В. [4]	<i>Аналіз зміни обсягів резервування за рахунок змін ризиків</i> <i>Аналіз зміни обсягів резервування через зміни обсягів бази резервування</i> <i>Аналіз зміни обсягів резервування через застосування інших методів захисту (забезпечення)</i> <i>Аналіз зміни обсягів резервування за рахунок змін у нормативно-правовому забезпеченні</i>
Аналіз ефективності	Ієвлева А. А. [11], Ісаєнко А. Н. [3] Русієва І. Б. [8], Хорохордіна Н. В. [4],	Визначення та аналіз показників загальної резервної забезпеченості прибутку Визначення показників втрат від приросту резервів та списання резервів

*Складено на основі [2; 3; 4; 8; 9; 11] та доопрацьовано автором (курсивом)

Міграційний аналіз, на перший погляд, є сумішшю вертикального та горизонтального аналізу. Проте саме рівень деталізації та виявлення рухів між різними групами дозволяє на практиці відстежити можливі зміни в кредитному ризику. Для ефективного використання міграційний аналіз передбачає збір широкого спектру інформаційних даних та високий рівень відповідальності управлінського персоналу при аналізі ризиків. Враховуючи розвиток інформаційних технологій, перебіг та власне технічну частину аналізу можливо повністю автоматизувати, що знижує суттєво кількість помилок у зіставленні із ретроспективним аналізом. Водночас тут посилюється і без того важлива роль суб'єктивного судження, що формує критерії класифікації резервів.

На факторний аналіз резервів звертають увагу в багатьох дисертаційних роботах з аналізу резервів [3; 4; 8]. Водночас, враховуючи відмінності в класифікації резервів за об'єктами обліку у зіставленні із іншими дослідженнями, вважаємо, що перелік факторів, які впливають на рівень резервів, слід розширити. Загалом будь-який із резервів розраховується як добуток коефіцієнта ризику та бази резервування (обсяг кредиту, нерозподілений прибуток або зобов'язання банку), що і є двома основними факторами зміни обсягу резерву, які досліджені у фаховій літературі. Проте при розрахунку резервів під зменшення корисності доцільно додавати обсяг забезпечення, якщо його використовують при розрахунку резерву. Можемо зробити припущення, що цей фактор не враховувався у попередніх дослідженнях, оскільки ці дослідження не проводилися в банківській сфері, оскільки саме тут як одним із методів управління ризиком є використання залогов.

Для загальних резервів і фондів банку та обов'язкових резервів як резервів, обсяг яких часто залежить від регламенту розрахунку, встановлюється національним регулятором, вважаємо, що доречно враховувати розміри змін, які відбуваються саме через законодавчі трансформації.

Факторний аналіз резервів переоцінки банку передбачає виокремлення таких факторів, як рівень цін на аналогічні товари, кількість активів, використаних для оцінки справедливої вартості на ринку, показники згладжування ринкової вартості та вартості об'єктів обліку, фактори, які впливають на амортизаційну вартість об'єктів.

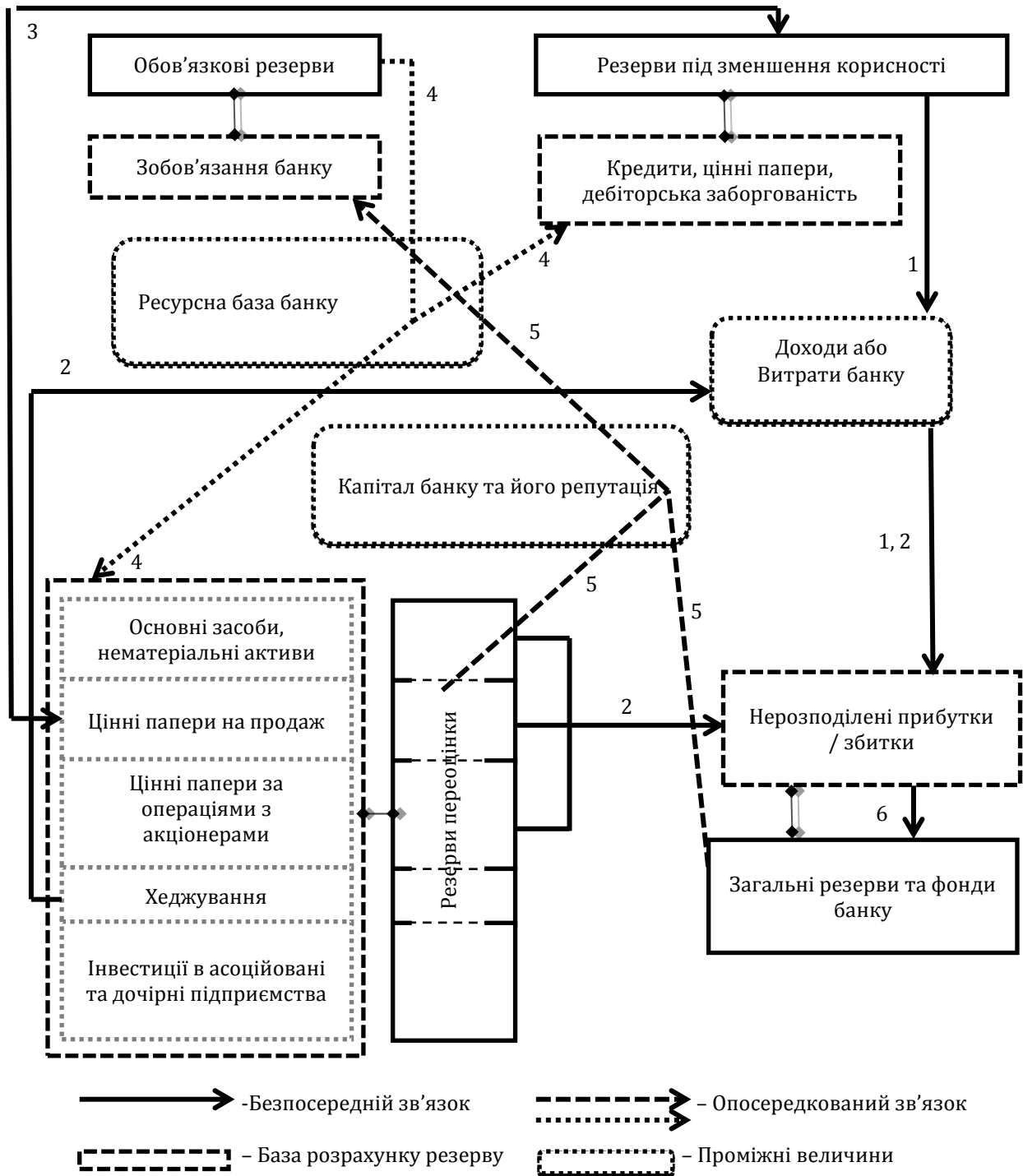
Соціальна відповідальність банків як фінансових посередників та одного з найбільш чутливих суб'єктів національного господарства, від добробуту яких часто залежить «фінансове здоров'я нації», є одним з важливих показників, якийсь чомусь залишився поза увагою науковців. Проведення якісного аналізу резервів дозволяє упевнитись у якісному резервуванні, що забезпечує оптимальний рівень захисту і відповідно достатній рівень довіри до банку серед вкладників. У теорії аналізу ризиків, крім калькулювання окремих, виокремлюють розрахунок загального ризику через поєднання оцінок окремих ризиків у комплексну, інтегровану систему, що базується на теорії системного підходу [12, с. 8-10]. Іншим варіантом аналізу ризикованості банку є побудова динамічного нормативу, що передбачає розрахунок низки показників, кожен з яких пов'язаний один з одним, та виокремлення преференцій показників залежно від темпів їх зростання [1, с. 224-234]. Відповідно, як ризики банку пов'язані між собою, так само і аналіз ризиків має ґрунтуватися саме на розумінні взаємозв'язку окремих елементів. Також резерви як категорію, у якій уречевлюються різні ризики, слід розглядати як взаємопов'язані елементи системи. У цьому напрямі працювала у своєму дослідженні Дячек С. М., запропонувавши до розгляду показники резервного захисту та резервозабезпеченості. Однак знову наголосимо на тому, що ці показники були використані для аналізу виробничого підприємства, а не банку, специфіку роботи якого необхідно враховувати. В інших дослідженнях загальний рівень резервування пропонується визначати як відношення загальних резервів та фондів до капіталу або статутного капіталу. На наш погляд, такий підхід значно звужує можливості аналізу, тому існує необхідність у вивченні взаємозв'язку резервів банку для подальшої побудови аналізу сукупного резервування банку.

Зв'язок резервів можливо виявити безпосередній (такий, що підтверджується через дані бухгалтерського обліку) та опосередкований (зв'язок існує, але проявляється тільки за певних обставин або обсяги впливу неможливо вирахувати). На рисунку 2 відображені зв'язки банківських резервів.

Формування резервів під зменшення корисності активів здійснюється із відображенням витрат банку, що зменшує обсяг прибутку, який буде визнано нерозподіленим у кінці року, і відповідно обсяги загальних резервів та фондів банку зменшуються (зв'язок 1).

Проте формування резервів ліквідності є безпосереднім відволіканням коштів від можливості їх розміщення з метою отримання прибутку, що впливає як на обсяги вкладень у кредити, цінні папери та інші ресурси (зв'язок 4), так відповідно на ймовірні нерозподілені прибутки.

Обсяги переоцінки банку відображаються в іншому сукупному доході, що є складовою капіталу банку. За умови, що банк має гарну репутацію, дооцінка вважатиметься позитивним аспектом серед інвесторів та вкладників, що впливає на рівень вкладів (як базу для розрахунку обов'язково резерву) та можливості їх подальшого розміщення в активи – зв'язок 5. Аналогічно пояснюється опосередкований вплив обсягів загальних резервів та фондів на рівень депозитів.



**Складено автором*

Рис 2. Зв'язок складових банківських резервів

Зв'язок 6 відображає здатність загальних резервів та фондів банку абсорбувати усі втрати, що пов'язані із непередбачуваними обставинами, а також недостатнім рівнем резервування. У зарубіжній економічній літературі це називається динамічним резервуванням [14, с. 45]. Суть полягає в тому, що банк має створювати контрциклічні резерви (загальні резерви) в періоди економічного піднесення, що зменшує «бум» кредитування, а zarazом створює резерв для покриття збитків під час кризи. Як засвідчила практика такого резервування в Іспанії за період з 2000-2011 років [14], через необхідність формування контрциклічних резервів, обсяги резервів під зменшення корисності зростає в період кризи, проте їх темп зростання (15 %) був значно нижчим, ніж якби контрциклічний резерв не було застосовано (за розрахунками до 50 %). Тобто одні й ті самі ризики були зарезервовані двома різними

резервами, але з тією відмінністю, що контрциклічний буфер був створений під час економічного піднесення, а обсяги резервів зменшення корисності створювались постійно, що дозволило не відображати значні обсяги витрат на резерви під час кризи. Зі свого боку держава знизила рівень контрциклічного резерву на період кризи, що уможливило їх використання. У вітчизняній практиці формування контрциклічних та консерваційних буферів передбачено із 2020 року [15], тому зв'язок 7 є актуальним у перспективі.

Розглянувши взаємозв'язки між резервами банку як на рівні управління, так і безпосереднього впливу, актуальність визначення загального забезпечення резервами вважаємо доведеною. Враховуючи приклад Іспанії, зазначимо, що обсяг загальних резервів банку не може слугувати мірою резервозабезпеченості. Аналіз резервів банку слід будувати з позиції системного підходу, що поки не знайшло відображення в науковій літературі, тому цей напрям потребує подальших досліджень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Метою аналізу банківських резервів на сучасному етапі розвитку суспільства та фінансової сфери зокрема є визначення здатності резервів відображати реальну вартість активів. Постановка мети аналізу резервів банку зумовила виокремлення низки завдань, які покликані відповісти на запитання, чи якісно резерви виконують оціночно-захисну, контрольну-стимульовальну та інформаційно-аналітичну функції.

Для забезпечення виконання поставлених завдань та мети виокремлено напрями економічного аналізу, що розглядалися в дисертаційних роботах з визначеної проблематики. Запропоновано доповнити ці напрями міграційним аналізом, який широко використовується в теорії кредитних ризиків банку. На відміну від ретроспективного аналізу, міграційний дозволяє простежити не лише зміни, але і фактори, які вплинули на ці зміни.

Уточнено фактори резервування, що враховуються при факторному аналізі з урахуванням специфіки діяльності банку. Зокрема, як правило, управління дебіторською заборгованістю на підприємствах не передбачає використання застави, що широко використовується в банках і слугує фактором зменшення рівня резервів. Серед інших факторів виокремлено нормативні обсяги резервування, які встановлюються національним регулятором.

Обґрунтовано необхідність здійснювати аналіз резервів з позиції системного підходу через складність взаємозв'язків резервів. З цією метою обґрунтовано сім типів прямих і опосередкованих зв'язків резервів під зменшення корисності активів, резервів переоцінки, обов'язкових резервів і загальних резервів та фондів банку. Одним із перспективних напрямів вивчення взаємозв'язків і відповідно об'єкта аналізу є динамічне резервування.

Список літератури

1. Примостка, Л. О. Банківські ризики: теорія і практика управління: монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
2. Дячек, С. М. Відображення в бухгалтерському обліку та аналіз резервів молокопереробних підприємств АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Дячек С. М. – Київ, ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. — 21 с.
3. Исаенко, А. Н. Экономический анализ и контроль финансовых резервов хозяйствующего субъекта : автореферат дис. канд. экон. наук: / А. Н. Исаенко. – Воронеж, Воронежский государственный университет, 2005. – 21 с.
4. Хорохордина, Н. В. Развитие учетного и аналитического обеспечения резервной системы предприятия АПК : автореферат дис. канд. экон. наук : 08.00.12 / Н. В. Хорохордина. – Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет имени К.Д. Глинки, 2006. — 20 с.
5. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності: підр. /А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко // К.: КНЕУ, 2004. — 599 с.
6. Гнилицька, Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія / Л. В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 с.
7. Коваленко, В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст]: монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 228 с.
8. Русиева, И. Б. Резервирование в системе бухгалтерского учёта : автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / И. Б. Русиева. — Йошкар-Ола, 2004. – 21 с.
9. Белозерцева, И. Б. Бухгалтерский учёт и оценка состояния финансовых резервов организации: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / И. Б. Белозерцева. – Новосибирск, 2006. – 22 с.
10. Романова, С. В. Организация учета и анализа резервной системы предприятия: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Романова Светлана Валентиновна. – Шахты, 2000 – 25 с.

11. Ієвлева, А. А. Формирование портфеля розничных продуктов коммерческим банком : автореферат дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / Анна Александровна Ієвлева. – Волгоград, 2015. – 28 с.
12. Грищенко, А. І. Ризик-менеджмент в комерційних банках України: автореферат дис. канд. економ. наук: 08.00.08. – Гроші, фінанси і кредит / Андрій Іванович Грищенко. – Ірпінь, 2009. – 22с.
13. International Financial Reporting Standard 9 «Financial Instruments» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ifrs09.pdf>.
14. Jiménez, G. Macroprudential policy, countercyclical bank capital buffers and credit supply: evidence from the Spanish dynamic provisioning experiments / Jiménez G., Peydró J.-L., Saurina J. // National bank of Belgium, Brussels, 2012. – 63 p.
15. Зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України [Електронний ресурс]: постанова Правління НБУ від 12.05.2015 № 312. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15>.

References

1. Prymostka, L. O., Lysenok, O. V., Chub, O. O. (2008). *Bankivs'ki ryzyky: teoriya i praktyka upravlinnya*. Kyiv: KNEU.
2. Dyachek, S. M. (2008). *Vidobrazhennya v bukhhalters'komu obliku ta analiz rezerviv molokopererobnykh pidpryyemstv APK*. (Dissertation Abstracts). Kyiv: NNTs 'Instytut ahrarnoyi ekonomiky'.
3. Isaenko, A. N. (2005). *Ekonomicheskyy analiz i kontrol finansovyih rezervov hozyaystvuyuschego sub'ekta*. (Dissertation Abstracts). Voronezh: Voronezhskiy gosudarstvenniy universitet.
4. Horohordina, N. V. (2006). *Razvitie uchetnogo i analiticheskogo obespecheniya rezervnoy sistemyi predpriyatiya APK*. (Dissertation Abstracts). Voronezh: Voronezhskiyi hosudarstvenniy ahrarnyyi unyversytet ymeny K.D. Hlynky.
5. Herasymovych, A. M., Alekseyenko, M. D., Parasyi-Verhunenko, I. M. (2004). *Analiz bankivs'koyi diyal'nosti*. Kyiv: KNEU.
6. Hnylyts'ka, L. V. (2012). *Oblikovo-analitychne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva*. Kyiv: KNEU.
7. Kovalenko, V. V. (2010). *Stratehichne upravlinnya finansovoyu stiykisty bankivs'koyi systemy*. Sumy: DVNZ 'UABS NBU'.
8. Rusyeva, Y. B. (2004). *Rezervyrovanye v systeme bukhhalterskoho ucheta*. (Dissertation Abstracts). Yoshkar-Ola.
9. Belozertseva, I. B. (2006). *Buhgalterskiy uchët i otsenka sostoyaniya finansovyih rezervov organizatsii*. (Dissertation Abstracts). Novosibirsk.
10. Romanova, S. V. (2000). *Organizatsiya ucheta i analiza rezervnoy sistemyi predpriyatiya*. (Dissertation Abstracts). Shahtyi.
11. Yevleva, A. A. (2015). *Formyrovanye portfelya roznychnykh produktov kommercheskym bankom*. (Dissertation Abstracts). Volhohrad.
12. Hryshchenko, A. I. (2009). *Ryzik-menedzhment v komertsyinykh bankakh Ukrayiny*. (Dissertation Abstracts). Irpin'.
13. International Accounting Standards Board. (2014). *IFRS 9 Financial instruments*. In International financial standards.
14. Jiménez, G., Peydró, J.-L., Saurina, J. (2012). *Macroprudential policy, countercyclical bank capital buffers and credit supply: evidence from the Spanish dynamic provisioning experiments*. Brussels: National bank of Belgium.
15. Natsionalnyi Bank Ukrainy (2015). *Zminy do Instruksiyi pro poryadok rehulyuvannya diyal'nosti bankiv Ukrayiny*. Retrived December 07, 2016, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15>.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2016 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330.322.5

Уляна Ярославівна ВИТВИЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: igorandriy@mail.ru

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Витвицька, У. Я. Розвиток методологічних засад оцінювання ефективності інвестицій [Текст] / Уляна Ярославівна Витвицька // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 92-98. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена удосконаленню методологічних засад оцінювання ефективності інвестицій. Особливу увагу звернено на формування та обчислення економічних вигід і витрат, урахування фактора часу на різних етапах і стадіях життєвого циклу довготривалих інноваційно-інвестиційних проектів, що дає змогу більш обґрунтовано оцінювати їх ефективність.

Мета. Метою статті є розвиток методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів для забезпечення більш коректного врахування фактора часу та максимального врахування можливих економічних вигід та витрат, що супроводжують інноваційно-інвестиційну діяльність.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових методів, таких, як теоретичне узагальнення, порівняння, моделювання, деталізація, групування, системний та факторний методи, а також економічних витрат і вигід.

Результати. Розроблено концептуально новий підхід до економічної оцінки ефективності інвестицій, який поєднує у собі елементи методу окупності та методів диференційованого врахування впливу фактора часу на різних етапах життєвого циклу інноваційно-інвестиційних проектів. Запропоновано здійснити поділ життєвого циклу інвестиційного проекту на три періоди (фази): період здійснення інвестиційних витрат (будівництва), період окупності (реабілітації) та постопукний (основний експлуатаційний) період. Для кожного періоду передбачено застосовувати відповідні процедури врахування фактора часу та різні ставки дисконту і норми доходів, що враховують ризики для кожного періоду, при чому як на ринку реального інвестування, так і на альтернативному ринку цінних паперів.

Ключові слова: оцінка; ефективність; інвестиції; інноваційно-інвестиційні проекти; фактор часу; обчислення вигід і витрат.

Uliana Yaroslavivna VYTVYTSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: igorandriy@mail.ru

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION OF INVESTMENTS EFFECTIVENESS

Abstract

Introduction. The article is dedicated to improving the methodological principles of evaluation the effectiveness of investments. Particular attention is paid to development and calculation of economic benefits and costs, consideration of the time factor at different stages of life cycle of long-term innovation and investment projects. It gives a possibility to assess their effectiveness more reasonably.

© Уляна Ярославівна Витвицька, 2016

Purpose. The aim of the article is to develop methodological approaches to evaluation the effectiveness of investment and innovation projects to ensure a correct account of the time factor and the maximum consideration of possible economic benefits and costs which accompany the innovation and investment activity.

The method (methodology). The methodological basis of the study is a set of scientific methods. They are the method of theoretical generalization, method of comparison, method of modelling, method of detailing, method of grouping, systems and factor methods, method of economic costs and benefits.

Results. Conceptually new approach to economic evaluation of investment efficiency has been developed. It combines the elements of payback method and techniques of differentiated account of influence of time on different stages of innovation and investment projects. A division of life cycle of the project into three stages (phases) has been proposed. Among these stages we can distinguish the following ones: implementation of the investment costs (construction), payback period (rehabilitation) and post recoupment (main operational) periods. The appropriate procedures should be applied in each period. We have to take into account of the time factor and different discount rate and rate of return, risks for real investment market and for alternative securities market for each period.

Keywords: estimation; efficiency; investments; innovation and investment projects; time factor; calculation of benefits and costs.

JEL classification: C13, D92, G11, G31

Вступ

В умовах політичної нестабільності, гострого дефіциту інвестиційних ресурсів, зростання невизначеності і волатильності цін на основні види природних ресурсів, роль оцінювання ефективності інвестицій як важливого інституту, що дає змогу зменшити темпи стагнації обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності, стає особливо значущою. Тому важливим завданням є розробка методичних підходів, які давали б змогу на основі використання сучасних досягнень економічної науки належним чином вирішити цю проблему.

Оцінювання ефективності інвестицій завжди було і залишається актуальним завданням, що постійно привертає посилену увагу науковців та практиків. Теорія інвестиційного аналізу напружувала низку методичних підходів, які мають за мету науково обґрунтувати висновки щодо доцільності інвестицій. Нині при оцінці ефективності інвестиційних проектів найширше застосування знайшов метод дисконтування грошових потоків (*DCF*), основоположниками якого є Ірвінг Фішер та Джон Мейнард Кейнс. Цей метод базується на концепції врахування зміни вартості грошей у часі, що відбувається під впливом численних факторів. Найважливішим з них є здатність грошей приносити дохід за умови їх інвестування в альтернативні проекти із мінімальними ризиками або нормами доходу, які б компенсували підвищений рівень ризику.

Проте останнім часом з'являється все більше публікацій, у яких метод дисконтування грошових потоків небезпідставно критикують [1-8]. Його застосування призводить до значної недооцінки ефективності інвестицій, особливо проектів, що стосуються реального виробництва зі строком освоєння 5-10 і більше років.

Зокрема, Маленков Ю. О. висловлює думку, що застосування методики дисконтування призводить до того, що інвестори відносять до збиткових і непривабливих багато ефективних реальних інвестиційних проектів, оскільки вони суттєво програють порівняно з короткостроковими операціями на ринку цінних паперів чи порівняно з нетривалими операціями щодо продажу чи перепродажу готової продукції. Вчений стверджує, що «саме принципи дисконтування викликали величезні деформації на ринках цінних паперів, змістили центр тяжіння інвестування у сферу короткострокових фінансових операцій, знецінили ефективність багатьох перспективних проектів, насамперед тих, що стосуються реального виробництва, інфраструктури, природокористування. У результаті значна частина інвестицій зосередилась у сфері операцій з цінними паперами і призвела до викривлення реальної вартості багатьох компаній» [1].

Особливу увагу на цю обставину звертають у своїх працях Дасковський В. Б. та Кисельов В. Б., які зазначають: «першопричиною спаду темпів економічного зростання у світі є широке застосування методу чистої дисконтованої вартості, що призводить до зниження обсягів і ефективності капіталовкладень. Дисконтуванню властива налаштованість проти інвестицій, оскільки змушує менеджерів дивитися в майбутнє через призму дисконтованих грошових потоків, що знецінює це майбутнє» [5].

Справедливою вважає критику методів дисконтування й Шеховцова Ю. А., яка вказує на те, що застосування процедури дисконтування призводить до необґрунтовано високого знецінення майбутніх грошових потоків. Вартість грошової одиниці з часом зменшується у геометричній прогресії, а доходи зростають тільки у арифметичній. Це призводить до відтоку фінансових ресурсів з реального сектору

економіки у сектор короткострокових спекулятивних фінансових операцій, порушує нормальний процес відтворення основних засобів у сфері реального виробництва [2].

Дмитрієв К. Н. звертає увагу на те, що, зважаючи на недоліки процедури дисконтування і важливість проблеми приведення різночасових ефектів, у багатьох країнах на рівні державних органів централізовано встановлені єдині ставки дисконту, особливо при оцінюванні екологічних і соціальних проектів. Наприклад, у Франції – 8 %, Італії – 5 %, у Іспанії ці ставки диференційовані за галузями, у Росії при кадастровій оцінці вартості родовищ корисних копалин встановлена норма дисконту на рівні 10 % [3].

Мета статті

Метою нашого дослідження є розвиток методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів для забезпечення більш коректного врахування фактора часу та максимального врахування можливих економічних вигід та витрат, що супроводжують інноваційно-інвестиційну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження

Як вже зазначалось, упродовж останнього десятиліття з'явилася чимала кількість наукових досліджень, у яких висвітлюються недоліки методів дисконтування грошових потоків. Одним із найвагоміших вважається значне заниження реальної ефективності інвестиційних проектів при застосуванні процедури дисконтування.

Дійсно, методика дисконтування суттєво знецінює вартість майбутніх грошових потоків, що особливо гостро проявляється, коли період прогнозування перевищує 5-10 років. Знецінення майбутніх грошових потоків відбувається внаслідок їх множення на коефіцієнт дисконтування. Так нескладний розрахунок, наведений у табл. 1, показує, що на першому році при ставці дисконту 10 % грошові потоки будуть знецінені на 9 %, 2-3 роках – від 9 % до 25 %, 3-5 роках – від 25 % до 38 %, 5-7 роках – від 38 % до 49 %, 8-9 роках – від 49 % до 61 %, 10-20 роках – від 61 % до 85 %, 20-30 роках – від 85 % до 94 %, а в період 30-50 років – від 94 до 99 %.

Таблиця 1. Розрахунок зміни вартості грошових потоків при застосуванні процедури дисконтування та компаундування

Роки	Фактор дисконту $FD=1/(1+r)^t$ при ставці дисконту $r=10\%$	Розраховане значення FD	Зниження вартості грошових потоків при дисконтуванні $100\%-FD \times 100\%$	Фактор компаундування $FK=(1+r)^t$ при нормі доходу $r=10\%$	Розраховане значення FK	Зростання вартості грошових потоків при компаундуванні $FK \times 100\% - 100\%$
1	$1/(1+0,1)^1$	0,909	9%	$(1+0,1)^1$	1,1	10%
3	$1/(1+0,1)^3$	0,751	25%	$(1+0,1)^3$	1,21	33%
5	$1/(1+0,1)^5$	0,621	38%	$(1+0,1)^5$	1,611	61%
7	$1/(1+0,1)^7$	0,513	49%	$(1+0,1)^7$	1,949	95%
10	$1/(1+0,1)^{10}$	0,385	61%	$(1+0,1)^{10}$	2,594	159%
20	$1/(1+0,1)^{20}$	0,147	85%	$(1+0,1)^{20}$	6,727	573%
30	$1/(1+0,1)^{30}$	0,057	94%	$(1+0,1)^{30}$	17,449	1645%
50	$1/(1+0,1)^{50}$	0,0085	99%	$(1+0,1)^{50}$	117,39	11639%

Тобто застосування процедури дисконтування призводить до того, що через 7-10 років приведена вартість грошових потоків стає незначною, і, як наслідок, високий ступінь знецінення грошових поступлень зумовлює відмову від реалізації довготривалих проектів.

У серії публікацій [6-8 та ін.] Дасковський В. Б. та Кисельов В. Б. з метою усунення недоліків методів дисконтування пропонують двофазний метод, суть якого зводиться до врахування фактора часу шляхом поділу життєвого циклу інвестиційного проекту на дві фази. Перша – період здійснення інвестиційних витрат – будівництва об'єкта. Інвестиційні витрати приводяться до моменту завершення будівництва шляхом заміни традиційної процедури дисконтування процедурою компаундування. Друга фаза – період експлуатації об'єкта. Інвестиційні витрати приводяться до моменту завершення терміну експлуатації об'єкта також із застосуванням процедури компаундування.

На нашу думку, це чергова крайність. Із табл. 1 видно, що вже через п'ять років вартість грошових потоків зростає на 61 %, а ще через два роки – до 95 %, тобто практично подвоюється. При цьому темпи наростання вартості грошових потоків при компаундуванні значно вищі і практично необмежені зі

зростанням періоду прогнозування. Тобто позбувшись недоліків процедури дисконтування, при такому механістичному підході до застосування фінансової математики результати оцінювання ефективності інвестиційних проектів буде однозначно завищено.

Тому нами пропонується принципово новий підхід до оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, який полягає у використанні позитивних сторін традиційних методів та методів, що враховують фактор часу, тобто методів дисконтування і компаундування. Суть цього підходу така.

По-перше, життєвий цикл будь-якого інвестиційного проекту доцільно поділити не на два, як запропоновано у працях [6-8], а на три періоди (фази):

- період здійснення інвестиційних витрат (будівництва);
- період окупності (реабілітації);
- постопукний (основний експлуатаційний) період.

По-друге, для кожного періоду слід застосовувати:

- відповідні процедури врахування фактора часу;
- різні ставки дисконту і норми доходів, що враховують ризики для кожного періоду, при чому як на ринку реального інвестування, так і на альтернативному ринку цінних паперів.

Окрім цього, при оцінюванні ефективності значних проектів, особливо тих, які стосуються розробки родовищ корисних копалин, вирішення екологічних і соціальних проблем, необхідно звернути увагу на виявлення, виокремлення та ідентифікацію максимального можливого числа економічних вигід, які можуть бути отримані у процесі реалізації таких проектів. Для цього слід застосувати широко використовуваний у зарубіжній практиці метод аналізу витрат і вигід (ABB), відомий в американській літературі як CBA (Cost- Benefit Analysis) або BCA (Benefit-Cost Analysis). Причому треба мати на увазі, що значні проекти можуть призводити до отримання корисних результатів у суміжних сферах діяльності, формуючи як позитивні, так і негативні екстерналиї (зовнішні ефекти) [9, с. 77-78].

Враховуючи викладене, для економічної оцінки інноваційно-інвестиційних проектів пропонуємо використовувати таку модель:

$$NVBC = \left[\sum_{i=1}^n \sum_{t_i=t_n}^{PP} \frac{(NP_{t_i} + A_{t_i} + E_{t_i})}{(1+r)^{t_{PPi}}} + \sum_{i=1}^n \sum_{t_i=PP+1}^{T_{e_i}} \frac{(NPP_{t_i} + NP_{H_{t_i}}(1+r_{\sigma})^{T_{e_i}-t_{e_i}} + A_{t_i} + E_{t_i})}{(1+r_n)^{t_{e_i}}} \right] k_n k_H - \left[\sum_{t_{\sigma}=0}^{T_{\sigma}} I_{t_{\sigma}} (1+r_{\sigma})^{T_{\sigma}-t_{\sigma}} + \sum_{t_i=t_n}^{T_e} \frac{I_{t_e}}{(1+r_{\sigma})^{t_e}} \right], \quad (1)$$

де $NVBC$ – чиста вартість економічних вигід та витрат від реалізації інвестиційного проекту за період його життєвого циклу;

NP_{t_i} – чистий прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

NPP_{t_i} – чистий розподілений прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

$NP_{H_{t_i}}$ – чистий нерозподілений прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

A_{t_i} – амортизаційні відрахування у процесі функціонування i -го бізнес-процесу за період t_i ;

E_{t_i} – величина i -го виду економічної вигоди, що виникає у різних сферах господарської діяльності підприємств унаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту (наприклад, збільшення обсягів виробництва, зменшення потреби у оборотних засобах, прискорення реалізації продукції (робіт, послуг), удосконалення системи розрахунків, скорочення чисельності працюючих, зменшення норм витрат матеріальних ресурсів, скорочення потреби у допоміжному обладнанні тощо), які були до і будуть після реалізації проекту в кінці періоду t_i . При визначенні величини можливих видів економічних вигід, які виникають у суб'єктів господарської діяльності територіальних суспільних систем, можна скористатись методичними підходами до розрахунків ефективності заходів технічного, технологічного, організаційного характеру, що, наприклад, описані у науковій монографії О. Мендрула, В. Ларцева [10, с. 145-149];

$I_{t_{\sigma}}$ – інвестиційні витрати інноваційно-інвестиційного проекту у період будівництва в t -му році;

I_{t_e} – інвестиційні витрати інноваційно-інвестиційного проекту у період експлуатації в t -му році;

k_n, k_H – відповідно підвищувальний або понижувальний коригувальні коефіцієнти екстернальних результатів, що можуть виникати у третіх осіб, які не є безпосередніми учасниками інноваційно-інвестиційних проектів, наслідок зменшення або зростання деструктивних впливів на довкілля,

поліпшення чи погіршення соціальних умов і т. п. Ці коефіцієнти можуть бути визначені за даними, наведеними у роботі [11, с. 95-97];

r_6 – базова норма доходу, яка визначається як середня норма доходу по валютних депозитних вкладах у системних банках України на момент оцінювання;

r_n – ставка дисконту, що враховує винятково ризики інвестування у певний проект, підприємство чи галузь;

r – повна ставка дисконту, яка враховує ризики інвестування у певних проект та ризики замороження інвестиційних ресурсів унаслідок можливості альтернативного вкладення капіталу ($r = r_6 + r_n$);

n – кількість бізнес-процесів та видів економічних вигод, які виникають у різних сферах господарської діяльності підприємств унаслідок реалізації інноваційно-інвестиційних проектів;

t_6 – поточний рік здійснення інвестиційних витрат (будівництва);

t_{n_i} – рік початку одержання грошових потоків та економічних вигод i -го бізнес-процесу;

t_{PP_i} – поточний рік одержання грошових потоків та економічних вигод у період окупності i -го бізнес-процесу, який змінюється в межах $t_i = t_{n_i} = 1, 2, \dots, PP$;

t_{e_i} – поточний рік одержання грошових потоків та економічних вигод i -го бізнес-процесу в постопкупний період, який змінюється в межах $t_i = PP+1, 2, 3, \dots, Te_i$;

T_6 – кількість періодів, протягом яких буде здійснюватися вкладення інвестицій до початку введення об'єкта в експлуатацію;

PP – період окупності інвестиційного проекту, в роках;

Te_i – рік закінчення отримання корисних результатів від i -го бізнес-процесу.

Критерієм обрання кращого із множини можливих варіантів здійснення інноваційно-інвестиційних проектів є максимальна величина чистої вартості економічних вигод та витрат $NVBC$.

Охарактеризуємо особливості здійснення інвестиційних витрат, формування грошових потоків, урахування фактора часу та їх обчислення у кожному із періодів.

Період здійснення інвестиційних витрат. Будь-який інвестиційний проект неможливий без інвестиційних витрат. Зазвичай, їх здійснення розпочинається із передінвестиційної фази, яка полягає у вивченні, проробці ідеї, техніко-економічному обґрунтуванні, отриманні належних дозволів та погоджень. Для значних проектів ця фаза може бути довготривалою і потребувати значних витрат. Безумовно, нехтувати цими витратами не можна, оскільки це заморожені інвестиційні витрати, віддача від яких розпочнеться тільки у момент початку експлуатації об'єкта, що створюється у результаті інвестування. Урахування фактора часу має відбуватись шляхом компаундування інвестиційних витрат. При цьому хочемо звернути особливу увагу, що інвестиційні витрати необхідно саме компаундувати, а не дисконтувати, як це виписано у чинних «Методичних рекомендаціях» [12] та «Порядку оцінки ефективності інвестиційних проектів» [13]. Також, звертаємо увагу, - на момент приведення інвестиційних витрат – до початку введення об'єкта в експлуатацію. При цьому, економіко-математична модель (1) у цій частині побудована так, що дає змогу враховувати ту обставину, що далі у часі віддалені інвестиційні витрати від моменту запуску об'єкта, то більші втрати від замороження інвестицій

$\left[\sum_{t_6=0}^{T_6} I_{t_6} (1+r_6)^{T_6-t_6} \right]$. Що стосується базової норми доходу, яка використовується при компаундуванні, то

відповідно до вітчизняної практики оцінювання ефективності інвестицій її на момент оцінки доцільно використовувати у розмірі середньої норми доходу для юридичних осіб по валютних депозитних вкладах у системних банках України [14, с. 29].

Період окупності. Це період початку грошових надходжень від реалізації інвестицій. Вище зазначалось, що запропонований нами підхід оцінювання ефективності інвестицій передбачає комплексне поєднання різних методів. При цьому обов'язковим є використання показника періоду окупності інвестицій. Його необхідно розрахувати як період часу, протягом якого кумулятивна сума грошових надходжень від реалізації інвестиційного проекту зрівняється з сумою початкових інвестицій.

Особливістю цього періоду є те, що грошові потоки і економічні вигоди, які отримує інвестор у цей період, як правило, використовують на погашення відсотків по залучених кредитних ресурсах, поповнення оборотних коштів, компенсацію підвищених витрат на освоєння нових технологічних процесів, обладнання, запуск у серію нових видів продукції, доведення її до встановлених стандартів та ін. Тому цей період і названо «періодом реабілітації».

На цьому етапі доцільним є застосування власне процедури дисконтування, з приведенням грошових потоків до моменту початку експлуатації, оскільки грошові потоки, що надходять інвестору у цей період, навряд чи можна відразу спрямувати на фінансовий ринок або у інші альтернативні проекти, тобто отримані грошові потоки є практично заморожені. Дисконтування грошових потоків у цей період

необхідно здійснювати за ставкою дисконту, що враховує принцип альтернативності вкладень і ризику інвестування у певний інвестиційний проект.

Постокупний період. Це період, протягом якого інвестор якраз і має отримати основні економічні вигоди від реалізації інноваційно-інвестиційного проекту. Для врахування фактора часу їх необхідно привести до початку постопкупного періоду шляхом дисконтування

Однак помилково вважати, що інвестор одразу спрямує всі отримані економічні вигоди на фінансовий ринок, і тому ці грошові надходження слід компаундувати до завершення періоду експлуатації, як це пропонується у роботах [6-8]. Вважаємо, що такий підхід є не зовсім коректним із наступних причин:

- по-перше, частина неявних грошових потоків у вигляді амортизаційних відрахувань має використовуватись за їх основним призначенням, тобто на підтримання основних засобів у належному стані в процесі їх експлуатації та на реновацію після завершення терміну корисного використання;
- по-друге, економічні вигоди E_i також навряд чи будуть отримані у вигляді вільних грошових коштів, які можна спрямувати на фінансовий ринок;
- по-третє, на фінансовий ринок може бути спрямований тільки чистий прибуток, причому нерозподілена його частина. Інша частина, розподілений прибуток, використовується на виплату дивідендів, екологічні та соціальні цілі, особливо у наш час, який задекларований міжнародним співтовариством як епоха соціально спрямованої економіки.

Тому компаундувати можна тільки частину нерозподіленого прибутку, що і відображено у моделі (1). Приведення нерозподіленого прибутку до завершення терміну розміщення вкладів треба здійснювати за базовою нормою доходу r_b .

Окрім цього, необхідно врахувати ризики проекту, застосувавши процедуру дисконтування. Але слід використовувати особливу ставку дисконту r_n , що враховує тільки ризики проекту і не містить базову ставку, яка враховує втрату вартості внаслідок можливості альтернативного вкладення капіталу.

У всіх періодах необхідно використовувати реальні ставки дисконту та норми доходу, тобто очищені від інфляції за відомою формулою Фішера, що також суттєво пом'якшить вплив процедур компаундування та дисконтування.

Необхідно також звернути увагу, що для будь-якого проекту у період окупності і постопкупний період існує ще одна частина інвестиційних витрат I_{t_e} , які здійснюються у процесі експлуатації. Для них доцільно застосовувати процедуру дисконтування за базовою нормою доходу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, розроблено концептуально новий підхід до економічної оцінки ефективності інвестицій, який поєднує у собі елементи методу окупності та методів диференційованого врахування впливу фактора часу на різних етапах життєвого циклу інноваційно-інвестиційних проектів. Подальші дослідження слід спрямувати на вдосконалення методичних підходів до визначення та обґрунтування численних параметрів, які входять у запропоновану модель.

Список літератури

1. Маленков, Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента [Електронний ресурс] / Ю. А. Маленков. – СПб: Бизнес-пресса, 2003. – Режим доступу: <http://www.niec.ru/Articles/047.htm>.
2. Шеховцова, Ю. А. К вопросу о совершенствовании методологии дисконтирования денежных потоков [Електронний ресурс] / Ю. А. Шеховцова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 3. – Режим доступу: <http://www.niec.ru/Articles/060.htm>.
3. Дмитриев, К. Н. Учет фактора времени при оценке эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов [Електронний ресурс] / К. Н. Дмитриев – Труды ИСА РАН. Том 63. 1/2013. – С. 47-55. – Режим доступу: http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2013-63-1/t-1-13_47-55.pdf.
4. Карачина, Н. П. Методичний простір оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 5–6 (1). – С. 92-95.
5. Дасковский, В. Б. Об оценке эффективности инвестиций [Електронний ресурс] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 38-48. – Режим доступу: <http://www.niec.ru/Articles/016.htm>.
6. Дасковский, В. Б. Актуальность совершенствования экономического обоснования инвестиций [Електронний ресурс] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Инвестиции в России. – 2014. – № 5. – С. 3-16. – Режим доступу: <http://www.niec.ru/Articles/071.htm>.
7. Дасковский, В. Б. Общие положения учета фактора времени в инвестиционном проектировании [Електронний ресурс] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 31-43. – Режим доступу: <http://www.niec.ru/Articles/073.htm>.

8. Дасковский, В. Б. Пофазный метод учета фактора времени в решении типовых задач практики [Электронный ресурс] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2015. – № 3. – С. 17-29. – Режим доступа: <http://www.niec.ru/Articles/081.htm>.
9. Загвойська, Л. Д. Економічний аналіз інвестиційних проектів: навчальний посібник / Л. Д. Загвойська, Т. Є. Маселко, М. М. Якуба. – Львів: Афіша, 2006. – 320 с.
10. Мендрул, А. Г. Оценка стоимости нематериальных активов / А. Г. Мендрул, В. С. Ларцев. – К: ООО «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.
11. Мельник, Л. Г. Врахування екстернальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил України. / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярова // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодні: матеріали міжнар. наук. конф. (Київ, 20 березня 2009 р.). – У трьох частинах / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 1. – С. 95-97.
12. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, 2010. Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=55&law_.
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів» від 18 липня 2012 р. № 684 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/684-2012-p>.
14. Лінчевська, Н. М. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційних проектів модернізації магістральних газопроводів / Я. С. Витвицький, Н. М. Лінчевська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8 (2). – С. 28-31.

References

1. Malenkov, Yu. A. (2003). *Novye metody investitsionnoho menedzhmenta*. SPb: Byznes-prensa. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/047.htm>.
2. Shekhovtsova, Yu. A. (2011). K voprosu o sovershenstvovanii metodologii diskontirovaniya denezhnykh potokov. *Menedzhment v Rossyyu za rubezhom*, 3. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/060.htm>.
3. Dmytryev, K. N. (2013). Uchet faktora vremeni pri otsenke effektivnosti krupnomasshtabnykh investitsionnykh projektov. *Trudy ISA RAN*. Tom 63, 47-55. Retrieved from: http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2013-63-1/t-1-13_47-55.pdf.
4. Karachyna, N. P. & Vityuk, A. V. (2013). Metodichnyy prostir otsinyuvannya ekonomichnoyi efektyvnosti investytsiynykh projektiv. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 5-6 (1), 92-95.
5. Daskovskyy, V. B. & Kyselev, V. B. (2007). Ob otsenke effektivnosti investitsiy. *Ekonomist*. – 2007, 3, 38-48. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/016.htm>.
6. Daskovskyy, V. B. & Kyselev, V. B. (2014). Aktual'nost' sovershenstvovaniya ekonomicheskoho obosnovaniya investitsiy. *Investitsii v Rosii*, 5, 3-16. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/071.htm>.
7. Daskovskyy, V. B. & Kyselev, V. B. (2014). Obshchie polozheniya ucheta faktora vremeni v investitsyonnom proektirovanii. *Ekonomyst*, 7, 31-43. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/073.htm>.
8. Daskovskyy, V. B. & Kyselev, V. B. (2015). Pofaznyy metod ucheta faktora vremeni v reshenii tipovykh zadach praktiki. *Ekonomist*, 3, 17-29. Retrieved from: <http://www.niec.ru/Articles/081.htm>.
9. Zahvoys'ka, L. D., Maselko, T. Ye., Yakuba, M. M. (2006). *Ekonomichnyy analiz investytsiynykh projektiv*. L'viv: Afisha.
10. Mendrul, A. H. & Lartsev, V. S. (2004). *Otsenka stoimosti nemateryal'nykh aktivov*. Kyiv: Polyhraf-Inform.
11. Mel'nyk, L. H. & Dehtyarova, I. B. (2009). Vrakhuvaniya eksternal'nykh efektiv v upravlinni rozvytkom produktyvnykh syl Ukrayiny. *Rozvytok produktyvnykh syl Ukrayiny: vid V. I. Vernads'koho do s'ohodennya*, 1, 95-97.
12. *Metodychni rekomendatsiyi z rozrobky biznes-planiv investytsiynykh projektiv*. (2010). Retrieved from: http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=55&law_.
13. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro zatverdzhennya Poryadku ta kryteriyiv otsinky ekonomichnoyi efektyvnosti projektynykh (investytsiynykh) propozyziy ta investytsiynykh projektiv» vid 18 lypnya 2012 r. # 684*. (2012). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/684-2012-p>.
14. Linchevs'ka, N. M. & Vytvyts'kyu, Ya. S. (2014). Otsinka efektyvnosti innovatsiyno-investytsiynykh projektiv modernizatsiyi mahistral'nykh hazoprovodiv. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 7-8 (2), 28-31.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2016 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.1

Євгенія Петрівна ГНАТЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
E-mail: janie555@mail.ru

АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гнатенко, Є. П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві [Текст] / Євгенія Петрівна Гнатенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 99-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом дослідження статті є аналіз основних засобів виробничого підприємства.

Раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення. Здійснений аналіз в алгоритмі, за граничних умов задачі, сприяє ідеальному вирішенню нагальних проблем науково-практичного характеру стосовно формування та використання основних виробничих засобів на підприємстві. Порядок дій аналітика, послідовність етапів аналізу основних засобів на підприємстві дозволяє крок за кроком досліджувати та робити висновки про стан та ефективність використання основних засобів.

Мета. Метою статті є систематизація наявних та розробка нових підходів щодо послідовності – алгоритму методики аналізу формування та ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Метод (методологія). Для удосконалення методики аналізу основних виробничих засобів використовувалися абстрактно-логічний метод, методи порівняння, індукції й дедуції, комплексний підхід та статистичні методи.

Результати. У статті наведено схему алгоритму аналізу основних засобів на підприємстві. Здійснено апробацію запропонованого алгоритму аналізу основних виробничих засобів на прикладі конкретного підприємства. Аналіз проведено у декілька етапів, які в комплексі допомагають упорядковано здійснити оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів на підприємстві; зробити висновки щодо формування і використання основних засобів та потужності підприємства; прийняти управлінські рішення стосовно підвищення їх ефективності. На першому етапі здійснено оцінку динаміки та наявності основних засобів, аналіз складу та структури основних засобів, оцінку зміни питомої ваги активної частини промислово-виробничих основних засобів. Другим етапом є аналіз використання виробничої потужності підприємства. Третій – це аналіз технічного стану основних засобів. Для узагальнювальної оцінки руху основних засобів і характеру їх змін на підприємстві здійснюється четвертий етап аналізу – аналіз оновлення, введення, вибуття основних засобів. Шостим етапом є здійснення факторного аналізу фондівіддачі основних засобів. Аналіз дозволяє виявити вплив факторів на ефективність використання основних виробничих засобів і проводиться за двома напрямками: вивчення впливу фондівіддачі на обсяг виробництва; вивчення впливу факторів на зміну фондівіддачі. Завершальним – сьомим – етапом аналізу є підготовка висновків та проектів рішень керівництва щодо збільшення випуску продукції, зростання фондівіддачі основних засобів.

Запропонований алгоритм поглиблює сучасні методичні положення, що сприяють можливості забезпечувати більш ефективне використання основних засобів на підприємстві.

Ключові слова: аналіз; основні засоби; алгоритм; етапи; технічний стан; потужність; показники; ефективність.

Yevheniya Petrivna HNATENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynsky
E-mail: janie555@mail.ru

ALGORITHM OF ANALYSIS OF THE MAIN FIXED ASSETS IN ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The subject of the research is to carry out the analysis of fixed assets of industrial enterprises.*

Rational use of fixed assets improves all technical and economic indices, including the production increase, the reduction of production costs, manufacturing complexity. The analysis of the algorithm that has been done facilitates the ideal solution of urgent problems of scientific and practical nature concerning the formation and use of fixed assets in the enterprise. Procedure of analyst's actions and sequence of analysis stages of fixed assets in the enterprise allow the company to investigate and draw conclusions about the status and effectiveness of fixed assets.

Purpose. *The article aims to systematize the existing approaches and to develop new approaches as for the sequence – algorithm of the methodology of analysis formation and efficient use of fixed assets in the enterprise.*

The method (methodology). *We have used the following methods of investigation to improve the methodology of analysis of fixed assets: abstract and logical method, methods of comparison, methods of induction and deduction, method of comprehensive approach and statistical methods.*

Results. *The article presents analysis algorithm scheme of fixed assets in the enterprise. The approbation of the proposed algorithm analysis of fixed assets on the example of a particular company has been done. The analysis has been carried out and it numbers several stages. All of them help estimate the structure, dynamics and efficiency of fixed assets of the company; draw conclusions about the formation and use of property, equipment and capacity; take administrative decisions regarding improving their efficiency. In the first stage the estimation of the dynamics and the availability of fixed assets and structure analysis of fixed assets evaluation changes the proportion of the active part of industrial production assets. The second step is to analyze the use of production capacity. The third provides the analysis of the technical state assets. For aggregating of fixed assets estimation and the nature of the changes the company has made the fourth stage of the analysis. It is the analysis of update, input, disposals. The fifth stage foresees the analysis of the economic efficiency of fixed assets. The sixth step is the implementation of factor analysis of capital assets. The analysis allows to identify factors of influence the efficiency of utilization of production facilities. It is conducted in two directions: the study of the impact of capital on output; the study of the influence of factors on change of capital. The final stage of the analysis is to prepare conclusions and decisions of the management to increase production, to provide the increase in capital assets.*

The proposed algorithm enhances the modern methodological principles that promote opportunities to ensure more efficient use of fixed assets in the enterprise.

Keywords: *analysis; fixed assets; algorithm; stages; technical state; power; indexes; efficiency.*

JEL classification: M41, M42

Вступ

Основні засоби – один з найважливіших факторів виробничої діяльності будь-якого підприємства. Їх стан та використання має важливе економічне значення, визначене роллю, яку виконують новостворені або модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ. Як фактор суспільного відтворення вони сприяють зміцненню матеріально-технічної бази і створюють умови для зростання і покращення суспільного виробництва. Раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення. Отримання результатів формування та використання основних засобів на підприємстві можливо здійснити тільки за допомогою аналізу. Порядок дій аналітика при аналізі основних засобів підприємств сприяє досягненню ефективних результатів за скінченну кількість дій та дозволяє прийняти прогресивні управлінські рішення [1]. Зробивши аналіз у послідовності – алгоритмі за граничних умов задачі – маємо ідеальне рішення нагальних проблем науково-практичного характеру стосовно формування та використання основних виробничих засобів на підприємстві.

Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблем аналізу та контролю основних засобів здійснили вчені-економісти: Ф. Ф. Бутинець [2], Т. А. Бурова [3], І. Ю. Єпіфанова [4], Т. Г. Маренич [5], Ц. В. Маяковська [6], О. М. Следь [7], С. П. Сударкіна [8],

Ю. В. Тарасюк [9], Н. В. Швець [10], А. В. Череп [11] та інші. Однак викладені ними результати досліджень щодо покращення аналітичного забезпечення управління основними засобами є недостатніми і тому потребують удосконалення і уточнення.

Мета статті

Метою є систематизація наявних та розробка нових підходів щодо послідовності – алгоритму методики аналізу ефективності формування та використання основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Алгоритм аналізу, послідовність етапів аналізу основних засобів на підприємстві має велике значення, саме він дозволяє крок за кроком досліджувати та робити висновки про стан та ефективність використання основних засобів. У результаті дослідження запропоновано алгоритм аналізу основних засобів на підприємстві, який зображено на рис. 1. Для апробації алгоритму аналізу основних засобів обрано ПАТ «Первомайський МКК».

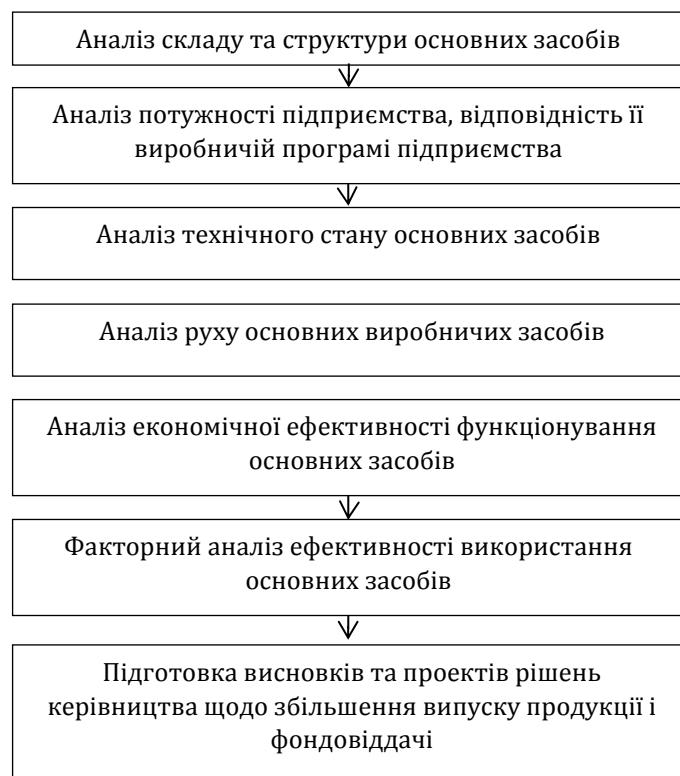


Рис. 1. Схема алгоритму аналізу основних засобів на підприємстві

**Власна розробка*

Аналіз здійснюється у декілька етапів, які в комплексі допомагають здійснити оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів на підприємстві. На першому етапі аналізу здійснюється оцінка динаміки та наявності основних засобів на ПАТ «Первомайський МКК». Абсолютні та відносні показники дають можливість проаналізувати зміни та темпи зростання основних засобів підприємства (табл. 1). Зростання наявності основних засобів на кінець періоду свідчить про розвиток підприємства. Позитивна динаміка уможливіє відтворення основних засобів, сприяє їх оновленню, особливо активної частини, а також підвищенню ефективності діяльності підприємства. Крім того, перший етап аналізу передбачає розгляд змін, котрі відбулися в динаміці, наявності та структурі основних засобів підприємства.

Для аналізу змін структури основних засобів підприємства застосовується метод порівняння питомої ваги кожної групи основних засобів щодо їх загальної вартості на кінець звітного періоду з аналогічними показниками на початок періоду (табл. 2).

Зростання промислово-виробничих основних засобів у зіставленні з невиробничими свідчать про позитивну динаміку зміни виробничих фіксованих активів підприємства. Особливого значення набуває розподіл виробничих основних засобів підприємства на дві частини: активну і пасивну. Причому зростання питомої ваги активної частини є показником прогресивності структури основних засобів,

підвищення технічної оснащеності підприємства. Оцінку зміни питомої ваги активної частини виробничих основних засобів у загальній їх вартості підприємства наведено у табл. 3.

Таблиця 1. Оцінка зміни наявності основних засобів та їх динаміки на ПАТ «Первомайський МКК» за 2014 р., тис. грн

Показник	Наявність на початок року	Надійшло за рік	Вибуло за рік	Наявність на кінець періоду	Зміна за рік (+,-)	Темп зростання %
1. Вартість основних засобів у первісній оцінці	16642,6	3406,2	295,0	19753,8	3111,2	118,7
2. Зношення основних засобів	10678,6	-	-	11452,8	774,2	107,3
3. Залишкова вартість основних засобів	5964,0	-	-	8301,0	2337,0	139,2

Таблиця 2. Аналіз складу та структури основних засобів ПАТ «Первомайський МКК» за 2014 р.

Назва основних засобів	На початок року		На кінець року		Відхилення за рік, (+,-)	
	сума тис. грн	питома вага, %	сума тис. грн	питома вага, %	сума тис. грн	питома вага, %
1. Промислово-виробничі основні засоби	5912,8	99,1	8143,7	98,1	2230,9	-1,0
2. Невиробничі основні засоби	51,2	0,9	157,3	1,9	106,1	1,0
Усього	5964,0	100	8301,0	100	2337,0	-

Таблиця 3. Оцінка зміни питомої ваги активної частини промислово-виробничих основних засобів ПАТ «Первомайський МКК» за 2014 р., тис. грн

Назва показника	На початок року	На кінець року	Зміна за рік (+,-)	Темпи зростання, %
1. Середньорічна вартість, виробничих основних засобів	5600,3	7132,5	1532,2	127,4
1.1. У тому числі середньорічна вартість активної частини виробничих основних засобів	4407,4	6148,2	1740,8	139,5
2. Питома вага активної частини виробничих основних засобів, %	78,7	86,2	7,5	-

Другим етапом є аналіз використання виробничої потужності підприємства – один з найважливіших етапів аналізу основних засобів. Ступінь використання виробничих потужностей характеризується такими показниками: коефіцієнт використання потужності, коефіцієнт інтенсивного завантаження потужності, середньодобовий випуск продукції, коефіцієнт екстенсивного завантаження потужності (табл. 4).

Третім етапом аналізу є аналіз технічного стану основних засобів, який проводиться на підставі таких основних показників, як: коефіцієнт зношеності та коефіцієнт придатності.

На основі табл. 5 здійсимо оцінку змін технічного стану основних засобів ПАТ «Первомайський МКК».

Для узагальнювальної оцінки руху основних засобів і характеру їх змін на підприємстві здійснюється четвертий етап аналізу. Розраховуються та аналізуються коефіцієнти введення, оновлення та вибуття основних засобів. Уведення в дію нових потужностей веде до оновлення основних засобів і характеризується коефіцієнтом оновлення.

Таблиця 4. Аналіз використання виробничих потужностей щодо виробітку молочних консервів ПАТ «Первомайський МКК»

Коефіцієнти	План 2014 р.	Факт 2014 р.	Відхилення (+,-)	Темп зростання %
Коефіцієнт використання потужності $K_{вик.пот}$	0,9	0,7	- 0,2	84,6
Коефіцієнт інтенсивного завантаження потужності $K_{інт.зав}$	0,8	0,6	- 0,2	75,0
Коефіцієнт екстенсивного завантаження потужності $K_{зав.екст}$	0,8	0,6	- 0,2	75,0
Інтегральний коефіцієнт навантаження.	1,0	1,0	-	100,0

Таблиця 5. Аналіз технічного стану основних засобів ПАТ «Первомайський МКК» за 2014 р.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
1. Початкова вартість основних засобів, тис. грн	16642,6	19753,8	3111,2
2. Зношеність основних засобів, тис. грн	10678,6	11452,8	774,2
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	5964,0	8301,0	2337,0
4. Коефіцієнт зношеності	0,64	0,58	-0,06
5. Коефіцієнт придатності	0,36	0,42	0,06

Оцінка оновлення основних засобів забезпечує оцінку введення в дію нових об'єктів та потужностей; запобігає впровадженню застарілої за своїми конструктивними рішеннями техніки, надає можливість системно оцінити технічний рівень машин та обладнання, своєчасно зняти з виробництва застаріле обладнання. Аналіз оновлення, введення, вибуття основних засобів на ПАТ «Первомайський МКК» подано у табл. 6.

Таблиця 6. Аналіз оновлення, введення, вибуття основних засобів на ПАТ «Первомайський МКК»

Коефіцієнти	Рівень коефіцієнтів 2013р.	Рівень коефіцієнтів 2014р.	Відхилення (+,-)
1. Оновлення промислово-виробничих основних засобів:	0,20	0,17	- 0,03
у т. ч. – активної частини	0,20	0,17	- 0,03
2. Уведення промислово-виробничих основних засобів:	0,20	0,17	- 0,03
у т. ч. – активної частини	0,20	0,17	- 0,03
3. Вибуття промислово-виробничих основних засобів:	0,04	0,02	- 0,02
у т. ч. – активної частини	0,04	0,02	- 0,02

На п'ятому етапі здійснюємо аналіз економічної ефективності функціонування основних засобів. Він характеризує результат використання всіх виробничих основних засобів підприємства. До основних показників ефективності використання основних виробничих засобів належать фондоддача, фондомісткість та рентабельність. Аналіз показників ефективності використання основних виробничих засобів проводиться методом порівняння фактичного їх рівня за звітний період з аналогічними показниками попереднього періоду (табл. 7).

Шостим етапом є здійснення факторного аналізу фондоддачі основних засобів. Аналіз дозволяє виявити вплив факторів на ефективність використання основних виробничих засобів і проводиться за двома напрямками: вивчення впливу фондоддачі на обсяг виробництва; вивчення впливу факторів на зміну фондоддачі.

Таблиця 7. Аналіз показників ефективності використання основних виробничих засобів ПАТ «Первомайський МКК»

Показники	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+,-)	Темп зростання, %
Обсяг промислової продукції у зіставних цінах, тис. грн	79852,2	96288,8	16436,6	120,6
Чистий прибуток, тис. грн	151,2	107,0	-44,2	70,8
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн:	5600,3	7132,5	1532,2	127,4
у т. ч. – активної частини	4407,4	6148,2	1740,8	139,5
Фондовіддача основних виробничих засобів, грн:	14,3	13,5	-0,8	94,4
у т. ч. – активної частини	18,1	15,7	-2,4	86,7
Фондомісткість основних виробничих засобів, грн:	0,07	0,07	-	100,0
у т. ч. – активної частини	0,06	0,06	-	100,0
Рентабельність основних виробничих засобів, %:	2,7	1,5	-1,2	55,6
у т. ч. – активної частини	3,4	1,7	-1,7	50,0

Завершальним сьомим етапом аналізу є підготовка висновків та проектів рішень керівництва щодо збільшення випуску продукції, зростання фондовіддачі основних засобів.

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 стану, руху, відтворення, використання основних засобів – це авторське бачення відповідної методики, сформованої на принципах комплексності та системності. Запропонований алгоритм поглиблює сучасні методичні положення, що сприяють можливості забезпечувати більш ефективне використання основних засобів на підприємстві.

Подальших досліджень потребують питання методичного забезпечення аналізу фінансування процесів відтворення основних засобів, що дасть можливість проаналізувати потребу та джерела фінансування відтворення основних засобів виробничого підприємства.

Список літератури

1. Алгоритм. Вікіпедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org.
2. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2001 – 224 с.
3. Бурова, Т. А. Проблемні питання класифікації основних засобів/ Т. А. Бурова, А. В. Собчук // Облік, аналіз і аудит в умовах регіонального розвитку економіки / Матеріали I Регіональної науково-практичної конференції. – Миколаїв: МНУ 2015. – С. 30-33.
4. Єпіфанова, І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини [Текст] / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2012. – N 58. – С. 172-177.
5. Маренич, Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 127. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.
6. Маяковська, Ц. В. Аналіз ефективності використання основних засобів та резерви їх підвищення [Електронний ресурс] / Ц. В. Маяковська, Н. І. Коваль // Економіка. Фінансові відносини. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/Economics/75812.doc.htm>.
7. Следь, О. М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – №3. – С. 203-210.
8. Сударкіна, С. П. Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства [Текст] / С. П. Сударкіна, С. Ю. Гулякін // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №22 (995). – С. 174-178.
9. Тарасюк, Ю. В. Особливості аналізу використання основних засобів [Електронний ресурс] / Ю. В. Тарасюк. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>.
10. Швець, Н. В. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства [Текст] / Н. В. Швець, О. Л. Бродський // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 159-162.

-
11. Череп, А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // Держава та регіони. – 2009. – №6. – С. 212-215.

References

1. Alhorytm. (2016). *Vikipediya*. Retrieved from: uk.wikipedia.org.
2. Butynets, F. F. (2001). *Bukhhalters'kyi slovnyk*. Zhytomyr: Ruta.
3. Burova, T. A. & Sobchuk, A. V. (2015). Problemni pytannya klasyfikatsiyi osnovnykh zasobiv. *Oblik, analiz i audyt v umovakh rehional'noho rozvytku ekonomiky*, 30-33.
4. Yepifanova, I. Yu. (2012). Analiz vidtvorennya i vykorystannya osnovnykh zasobiv pidpryyemstv Vinnychchyny. *Ekonomichnyy prostir*, 58, 172-177.
5. Marenych, T. H. & Lutsenko, O. A. (2012). Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva: Ekonomichni nauky*, 127. Retrieved from: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.
6. Mayakovs'ka, Ts. V. & Koval', N. I. (n.d.). Analiz efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv ta rezervy yikh pidvyshchennya. *Ekonomika. Finansovi vidnosyny*. Retrieved from: <http://www.rusnauka.com/Economics/75812.doc.htm>.
7. Sled', O. M. (2013). Udoskonalennya systemy pokaznykiv otsinky onovlennya osnovnykh zasobiv vyrobnytstva. *Ekonomichnyy analiz*, 14(3), 203-210.
8. Sudarkina, S. P. & Hulyakin, S. Yu. (2013). Udoskonalennya stratehiyi vidtvorennya osnovnykh fondiv pidpryyemstva. *Visnyk NTU «KhPI»*, 22 (995), 174-178.
9. Tarasyuk, Yu. V. (n.d.). *Osoblyvosti analizu vykorystannya osnovnykh zasobiv*. Retrieved from: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/421.pdf>.
10. Shvets', N. V. & Brods'kyi, O. L. (2012). Problemni pytannya analizu osnovnykh zasobiv pidpryyemstva. *Biznes Inform*, 8, 159-162.
11. Cherep, A. V. (2009). Efektyvnist' vykorystannya osnovnykh fondiv pidpryyemstva. *Derzhava ta rehiony*, 6, 212-215.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2016 р.

Олена Володимирівна ЄГОРОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: olena.iegorova@pdaa.edu.ua

Людмила Олександрівна ДОРОГАНЬ-ПИСАРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: liudmyla.dorogan-pysarenko@pdaa.edu.ua

Алла Іванівна РУДИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: alla.rudych@pdaa.edu.ua

**АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ**

Єгорова, О. В. Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: галузевий аспект [Текст] / Олена Володимирівна Єгорова, Людмила Олександрівна Дорогань-Писаренко, Алла Іванівна Рудич // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 106-112. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто теоретичні та методичні аспекти аналізу інтенсивності, продуктивності та ефективності використання основних засобів аграрних підприємств. Сформульовані особливості аналізу активів з урахуванням специфіки їх використання в сільському господарстві. Викладено рекомендації щодо формування системи показників аналізу використання основних засобів.

Вступ. Традиційна методика аналізу використання основних засобів концентрується на узагальнювальних показниках ефективності та звертає недостатню увагу на часткові показники інтенсивності та продуктивності. Останні визначають за окремими видами і типами машин та обладнання та повинні враховувати галузеві особливості їх використання.

Мета. Метою дослідження є розробка системи аналітичних показників, що всебічно характеризують інтенсивність, продуктивність та ефективність використання основних засобів аграрних підприємств.

Результати. Запропонована система показників аналізу використання основних засобів містить як відомі, так і малопоширені показники, а також авторські рекомендації.

Авторські пропозиції щодо врахування галузевих аспектів у методиці аналізу використання основних засобів сільськогосподарських підприємств:

застосування в аналізі співвідношення темпів змін вартості основних засобів невиробничої діяльності з темпами змін чистого доходу та чистого прибутку;

доцільність додатково визначати показники ефективності спільного використання основних засобів основного виду діяльності та довгострокових біологічних активів;

необхідність здійснювати аналіз з використанням інформації про позабалансові орендовані засоби;

в методиці розрахунку показників замість висловів «вироблено продукції» використання «одержано продукції».

Ключові слова: основні засоби; аналіз; сільське господарство.

Olena Volodymyrivna YEHOROVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory and Economic Research,
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: olena.iegorova@pdaa.edu.ua

Lyudmyla Oleksandrivna DOROHAN'-PYSARENKO

PhD in Economics,
Professor,
Department of Economic Theory and Economic Research,
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: liudmyla.dorogan-pysarenko@pdaa.edu.ua

Alla Ivanivna RUDYCH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory and Economic Research,
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: alla.rudych@pdaa.edu.ua

ANALYSIS OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: BRANCH ASPECT

Abstract

The theoretical and methodological aspects of the analysis of intensity, capacity and efficiency of the fixed assets of agricultural enterprises are investigated in the article. The features of analysis of assets with the consideration of the specifics of their use in agriculture are defined. The recommendations on forming scorecard analysis of fixed assets are formulated.

Introduction. *Traditional methods of analysis of fixed assets is focused on generalizing terms of efficiency and pays insufficient attention to the partial indicators of intensity and performance. The latter ones are determined according to certain types and kinds of machinery and equipment and they should consider the peculiarities of their use.*

Goal. *The study aims to develop a system of analytical indicators to fully characterize the intensity, productivity and efficiency of fixed assets of agricultural enterprises.*

Results. *The proposed system of performance of analysis of fixed assets includes both known and indicators of rare and copyright advice.*

Copyright proposals for consideration of sectoral aspects in the method of analysis of fixed assets of agricultural enterprises:

- *application in the analysis of the ratio of the rate of change of fixed assets of non-production activity with the rate of change of net profit and net income;*
- *expediency to additionally determine feasibility of joint performance of fixed assets of the main activity and long-term biological assets;*
- *the necessity to carry out analysis with the use of information on off-balance sheet leased equipment;*
- *the necessity to use in the method of calculation "it has been received the products" instead of "it has been manufactured the products".*

Keywords: *fixed assets; analysis; agriculture.*

JEL classification: **D24, B41, O12**

Вступ

Економічне зростання в сільському господарстві неможливе без ефективного використання всіх ресурсів галузі й, зокрема, його основних засобів. Інструментом розв'язання поставлених завдань є економічний аналіз, пріоритетним напрямом якого є розробка рекомендацій, що сприяють зниженню собівартості продукції, зростанню прибутку і рентабельності через механізми використання ресурсного потенціалу.

Серед останніх публікацій, які стосуються аналізу основних засобів, найбільше зацікавлення, на нашу думку, викликають роботи Т. Г. Маренич та О. А. Луценко [1], Є. В. Олійник [2], Н. І. Самбурської [3],

А. М. Стельмашук [4], В. М. Стратійчук та Н. М. Богацької [5], А. М. Ткаченко та Т. С. Задніпряної [6], Л. В. Юрчишена та С. М. Волинець [7]. Галузеві особливості використання основних засобів сільськогосподарських підприємств викладені у працях О. Ю. Єрмакова та В. В. Нагорного [8], авторського колективу під редакцією С. І. Дем'яненка [9], О. П. Павленко [10], С. О. Малюка [11], Ю. О. Лупенко, О. В. Захарчук та О. В. Виневецької [12] тощо.

Недоліком поширеної нині методики аналізу використання основних засобів є концентрація уваги на узагальнювальних показниках ефективності (фондовіддачі, фондомісткості, фондорентабельності) з ігноруванням часткових показників, що визначають за окремими видами і типами машин та обладнання тощо та враховують особливості їх використання. Крім того, залишається недостатньо розробленою та потребує подальшого удосконалення методика використання аналізу основних засобів з урахуванням особливостей діяльності підприємств аграрного профілю. Важливість такого аналізу з подальшим пошуком резервів покращення використання основних засобів зумовлює актуальність дослідження та спрямовує на розв'язання проблемних питань.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є розробка системи аналітичних показників, які всебічно характеризують інтенсивність, продуктивність та ефективність використання основних засобів аграрних підприємств.

Завдання полягають у формуванні пропозицій щодо подолання недоліків традиційної методики оцінки використання основних засобів. До останніх належать певні вади, зумовлені, зокрема, недоліками обліку затрат відпрацьованого часу машин та обладнання, неможливістю чітко зіставити виробничі результати із засобами, що безпосередньо їх створюють, відсутністю методики визначення впливу об'єктивно діючих, неконтрольованих чинників на ефективність використання основних засобів тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження

Обов'язковою умовою будь-якого матеріального виробництва є його забезпеченість засобами праці та їх найвигідніше використання. Серед завдань аналізу основних засобів провідне місце посідає аналіз їхнього використання, адже раціональність їхньої експлуатації сприяє збільшенню виробництва продукції, зниженню її собівартості та покращенню фінансових результатів. Комплексний підхід до аналізу передбачає застосування системи аналітичних показників. При цьому в навчальній та науковій літературі показники використання основних засобів подекуди звужують до економічних, пов'язаних з вартісною оцінкою результатів діяльності, яку зіставляють з вартістю основних засобів. Одночасно на оцінку технологічної ефективності використання звертають незначну увагу.

На нашу думку, аналіз слід здійснювати за наступними групами показників:

- показники інтенсивності використання виробничих основних засобів (узагальнювальні та індивідуальні, що характеризують завантаженість та напруженість роботи машин і обладнання за часом використання);
- показники продуктивності використання активних виробничих основних засобів (індивідуальні показники виробітку машин та обладнання);
- показники економічної ефективності використання основних засобів (узагальнюючі та часткові).

Вважаємо, що показники інтенсивності та продуктивності використання доцільно розраховувати лише по активній частині основних засобів, які задіяні в операційній діяльності. Аналіз напруженості роботи та виробітку основних засобів у вигляді будинків і споруд, на нашу думку, недоцільний, а інших пасивних засобів – неможливий через відсутність інформації щодо фактичного часу їхнього використання. Якщо на підприємстві не всі наявні активні основні засоби встановлені, діють та фактично працюють, інтенсивність та продуктивність є сенс аналізувати окремо по всіх зазначених категоріях.

Отже, аналіз передбачає розрахунок як узагальнювальних показників, що характеризують використання всіх основних засобів підприємства, так і деталізацію результатів роботи за окремими їх видами (табл. 1).

Наведена система містить показники, що є:

- широко відомими в аналітичній практиці (більшість з перелічених узагальнювальних показників інтенсивності та економічної ефективності використання), проте методика їх розрахунку або назва потребують уточнення. Так в аналізі ефективності використання основних засобів застосовують показники, що навіть у сучасній літературі мають назви «фондовіддача», «фондомісткість», «фондорентабельність». Проте слід нагадати, що з прийняттям Податкового кодексу України у 2011 р. термін «основні фонди» не вживають в обліку та податкових розрахунках. Тому ми приєднуємося до думки науковців, які вважають за необхідне звести термінологію до єдиного категоріального апарату в обліку та аналізі, й пропонуємо змінити назву показників «фондовіддача» на «віддача основних засобів», «фондомісткість» на «потреба в основних засобах на гривню вартості продукції», «фондорентабельність» на «рентабельність основних засобів».

- малопоширеними, використання яких слід популяризувати в аналітичній практиці (такі, як частка активних виробничих основних засобів у загальній вартості основних засобів, потреба в активних виробничих основних засобів на гривню вартості продукції і т.п.). На нашу думку, розрахунок узагальнювальних показників інтенсивності та економічної ефективності використання кожному підприємству доцільно проводити не лише по загальній вартості основних засобів, але й окремо по активній частині. Саме останні показники варто залучати до факторних моделей впливу основних засобів на результати господарської діяльності.
- показників, які є авторською пропозицією – співвідношення темпів змін вартості основних засобів невикробничої діяльності з темпами змін чистого доходу та чистого прибутку.

Таблиця 1. Система показників аналізу використання основних засобів сільськогосподарських підприємств (узагальнено авторами)

1. Показники інтенсивності використання активних виробничих основних засобів (АВОЗ)	узагальнювальні – коефіцієнт використання річного фонду часу; середня тривалість використання; коефіцієнт технічної готовності; частка АВОЗ у загальній вартості основних засобів; часткові – відпрацьовано за рік одним еталонним трактором машино-днів і машино-змін; відпрацьовано за сезон одним комбайном машино-днів і машино-змін; відпрацьовано за рік одним вантажним автомобілем машино-днів і машино-змін; середньодобовий пробіг одного автомобіля; коефіцієнт використання вантажопідйомності автотранспорту; коефіцієнт використання річного фонду часу одиницею АВОЗ; коефіцієнт змінності роботи одиниці АВОЗ; середня тривалість роботи одиниці АВОЗ на добу.
2. Показники продуктивності використання активних виробничих основних засобів (АВОЗ)	часткові – обсяг виконаних робіт (виробіток) одним еталонним трактором за рік, за день, за зміну; виробіток на один середньосезонний комбайн або іншу спеціальну машину за сезон, день, зміну; здійснено вантажоперевезень одним вантажним автомобілем за рік, день, в розрахунку на машино-тонно-день; коефіцієнт використання пробігу (коефіцієнт корисного пробігу) автотранспорту; середня відстань перевезення тонни вантажу; коефіцієнт виконання змінних норм виробітку одиницею АВОЗ.
3. Показники економічної ефективності використання основних засобів	узагальнювальні – віддача основних засобів (фондовіддача); віддача АВОЗ; потреба в основних засобах на гривню вартості продукції (фондомісткість); потреба в АВОЗ на гривню вартості продукції; рентабельність основних засобів; рентабельність АВОЗ; інтегральний показник ефективності використання основних засобів; умовний строк окупності; співвідношення темпів змін вартості основних засобів невикробничої діяльності з темпами змін чистого доходу та чистого прибутку; часткові – одержано валової продукції в розрахунку на один еталонний трактор; собівартість одного тонно-км вантажоперевезень, одного умовного еталонного гектара; структура собівартості одного тонно-кілометра вантажоперевезень, одного умовного еталонного гектара.

Як зазначалось вище, показники інтенсивності та продуктивності використання доцільно розраховувати лише по активних основних засобах, що задіяні в операційній діяльності. Водночас основні засоби невикробничої діяльності потрібно враховувати під час аналізу ефективності використання, оскільки вони також формують результативні показники господарської діяльності. Однак, оскільки ефект у вигляді збільшення виробництва продукції, зменшення витрат на виробництво, зростання доходу та прибутку залежить від багатьох чинників, виявити вплив на них саме активів, що задіяні не в основній діяльності, дуже складно. Тому під час оцінки використання таких активів доцільно порівнювати темпи зростання чистого доходу та прибутку з темпами зростання невикробничих основних засобів.

Оцінку пропорційності динаміки наявних основних засобів та чистого доходу пропонуємо здійснювати за коефіцієнтом співвідношення їх зміни:

$$K_C = \frac{K_{ЗР}^{ОЗНД}}{K_{ЗР}^{ЧД}}, \quad (1)$$

де $K_{ЗР}^{ОЗНД}$ – ланцюговий коефіцієнт зростання вартості основних засобів невикробничої діяльності;

$K_{ЗР}^{ЧД}$ – ланцюговий коефіцієнт зростання чистого доходу.

Якщо значення коефіцієнту менше за одиницю, збільшення невикробничих основних засобів не

забезпечене відповідним підвищенням їх окупності, й навпаки.

Аналогічно можна визначити співвідношення коефіцієнта зростання вартості основних засобів невиробничої діяльності ($K_{ЗР}^{ОЗНД}$) та коефіцієнта зростання чистого прибутку ($K_{ЗР}^{ПР}$) підприємства. При зіставленні розрахованих коефіцієнтів у динаміці оптимальним буде наступне співвідношення:

$$K_{ЗР}^{ПР} \phi K_{ЗР}^{ЧД} \phi K_{ЗР}^{ОЗНД} \phi 1. \quad (2)$$

Система аналітичних показників, які характеризують використання ресурсів підприємств, без сумніву, повинна відображати галузеві особливості господарювання. До основних особливостей використання основних засобів в аграрній сфері, які слід враховувати під час аналізу, можна віднести наступні:

- на відміну від промисловості, в сільському господарстві технічні засоби безпосередньо не створюють продукцію, а лише сприяють її виробництву в результаті дії природних процесів;
- використання ресурсів та результати діяльності значною мірою залежить від неконтрольованих, об'єктивно діючих зовнішніх умов (біологічних процесів, погодних умов, ринкових впливів, нормативно-правової бази господарювання, інших суспільно-політичних та економічних чинників, які прямо впливають на результати виробництва тощо);
- використанню основних засобів (особливо в рослинництві) властива сезонність, відповідно існують періоди (піки) найбільшої потреби у певних видах машин та обладнання;
- сільськогосподарські підприємства, як правило, поєднують кілька видів діяльності та мають механізовані підрозділи (машинно-тракторний парк, автопарк) й підрозділи з ремонтно-технічного обслуговування (ремонтні майстерні);
- фізична і моральна зношеність матеріально-технічної бази, що спостерігається у значній частини вітчизняних підприємств. Негативно впливають на показники використання основних засобів недостатність інших складових виробничого потенціалу, рівень кваліфікації кадрового складу, недосконалість технології виробництва, низька ефективність управління, незадовільний фінансовий стан підприємства тощо.
- сільськогосподарські підприємства широко використовують орендовані основні засоби, які не належать до складу активів підприємства.

Шляхи подолання деяких недоліків чинної методики аналізу використання основних засобів в аграрній сфері, зумовлених зазначеними особливостями сільськогосподарського виробництва, узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2. Галузеві аспекти методики аналізу використання основних засобів сільськогосподарських підприємств (авторська розробка)

Особливості використання основних засобів у галузі	Пропозиції щодо удосконалення методики аналізу використання основних засобів
1. Основні засоби не створюють продукцію, а сприяють її виробництву.	1. В аналізі замість висловів «вироблено продукції» у зв'язку з використанням ресурсів бажано вживати «одержано продукції».
2. Тісний зв'язок з біологічними процесами.	2. Доцільно додатково визначити показники ефективності спільного використання основних засобів основного виду діяльності (ОЗ) та довгострокових біологічних активів (ДБА) – віддача ОЗ та ДБА; потреба в ОЗ та ДБА на гривню вартості валової продукції сільського господарства; рентабельність ОЗ та ДБА; інтегральний показник ефективності використання ОЗ та ДБА.
3. Сезонність використання певних видів основних засобів.	3. Деякі показники інтенсивності та продуктивності використання доцільно аналізувати помісячно, посезонно та в період найбільш напруженої роботи машин та обладнання.
4. Широке використання орендованих основних засобів.	4. Необхідність здійснювати аналіз не лише за даними фінансової звітності, що містить інформацію лише про активи підприємства, але з використанням інформації про позабалансові орендовані засоби.

Отже, система показників аналізу основних засобів повинна всебічно характеризувати їхнє використання та враховувати зазначені особливості під час оцінки їхньої ефективності.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Аналіз використання основних засобів сприяє своєчасному та якісному проведенню сільськогосподарських робіт, підвищенню продуктивності праці, збільшенню виробництва продукції, поліпшенню її якості та зниженню виробничої собівартості одиниці продукції, що забезпечує зростання прибутку і підвищення рентабельності. Ефективність функціонування основних засобів залежить від раціональної організації господарства загалом і є результатом використання всіх виробничих ресурсів підприємства. Подальші дослідження ми плануємо здійснювати з використанням комплексного підходу, що дозволить визначити основні етапи аналізу, які відповідають стратегічним завданням управління ресурсами аграрних підприємств, та з розробкою показників енергетичної, екологічної, соціальної ефективності основних засобів.

Список літератури

1. Маренич, Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. Вип. 127. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.
2. Олійник, Є. В. Управління основними засобами підприємства через призму класичних та сучасних теорій / Є. В. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – № 6 (168). – 2015. – С. 47-53.
3. Самбурська, Н. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства) : монографія / Н. І. Самбурська. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2015. – 289 с.
4. Стельмашук, А. М. Стратегія розвитку і підвищення ефективності використання основних засобів м'ясопереробних підприємств / А. М. Стельмашук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 9. Частина 1. – 2014. – С. 173-176.
5. Стратійчук, В. М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства / В. М. Стратійчук, Н. М. Богацька // Молодий вчений. – № 2 (2013). – 2013. – С. 39-42.
6. Ткаченко, А. М. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / А. М. Ткаченко, Т. С. Задніпр'яна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Том 1. – № 10 (2014). – 2014. – С. 51-55.
7. Юрчишена, Л. В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві / Л. В. Юрчишена, С. М. Волинець // Ефективна економіка. – № 8. – 2011. // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668>.
8. Єрмаков, О. Ю. Формування економічно стійкого виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств : монографія / О. Ю. Єрмаков, В. В. Нагорний. – К. : Компрінт, 2015. – 294 с.
9. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: інструменти та управління : колект. монографія / С. І. Дем'яненко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2015. – 250 с.
10. Павленко, О. П. Аналіз ефективності використання основних засобів в аграрних підприємствах / О. П. Павленко // Інвестиції: практика та досвід. – № 5. – 2011. – С. 56-64.
11. Малюк, С. О. Ресурси аграрного сектору економіки та їх використання на підприємствах сільських територій : монографія / С. О. Малюк. – Миколаїв : Іліон, 2015. – 209 с.
12. Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства України: посібник / Ю. О. Лупенко, О. В. Захарчук, О. В. Винецька – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 144 с.

References

1. Marenych, T. H. & Lutsenko O. A. (2012). *Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv. Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva: Ekonomichni nauky*, 127. Retrieved from: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.
2. Oliynyk, Ye. V. (2015). *Upravlinnya osnovnymy zasobamy pidpryyemstva cherez pryzmu klasychnykh ta suchasnykh teoriy. Aktual'ni problemy ekonomiky*, 6 (168), 47-53.
3. Samburs'ka, N. I. (2015). *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya osnovnymy zasobamy: teoriya i praktyka (na prykladi pidpryyemstv vodoprovodno-kanalizatsynoho hospodarstva)*. Poltava: RVV PUET.
4. Stel'mashchuk, A. M. (2014). *Stratehiya rozvytku i pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv m'yasopererobnykh pidpryyemstv. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky*, 9(1). 173-176.
5. Stratiychuk, V. M. & Bohats'ka N. M. (2013). *Osnovni zasoby ta analiz yikh efektyvnosti v biznes-protsesakh pidpryyemstva. Molodyy vchenyy*, 2, 39-42.
6. Tkachenko, A. M. & Zadnipryanna T. S. (2014). *Osoblyvosti vyznachennya pokaznykiv efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv pidpryyemstva. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, 1, 10, 51-55.

-
7. Yurchyshena, L. V. & Volynets' S. M. (2011). Analiz efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv na pidpryyemstvi. *Efektivna ekonomika*, 8. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668>.
 8. Yermakov, O. Yu. & Nahornyy V. V. (2015). *Formuvannya ekonomichno stiykoho vyrobnychoho potentsialu sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv*. Kyiv: Kompynt.
 9. *Investytsiyna diyal'nist' ahrarnykh pidpryyemstv: instrumenty ta upravlinnya*. (2015). Kyiv: KNEU.
 10. Pavlenko, O. P. (2011). Analiz efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv v aharnykh pidpryyemstvakh. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 5, 56-64.
 11. Malyuk, S. O. (2015). *Resursy ahrarynoho sektoru ekonomiky ta yikh vykorystannya na pidpryyemstvakh sil's'kykh terytoriy*. Mykolayiv: Ilion.
 12. Lupenko, Yu. O., Zakharchuk, O. V., Vynevets'ka, O. V. (2015). *Material'no-tekhnichne zabezpechennya sil's'koho hospodarstva Ukrayiny*. Kyiv: NNTs IAE.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2016 р.

Tetyana Mykolayivna KOVALCHUK

PhD in Economics,
Professor,
Head,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: t.kovalchuk@chnu.edu.ua

Olha Bohdanivna KHUDYK

Assistant,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: o.hudyk@chnu.edu.ua

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE STRATEGIC ANALYSIS OF INCOME

Kovalchuk, T. M. Methodological principles of the strategic analysis of income / Tetyana Mykolayivna Kovalchuk, Olha Bohdanivna Khudyk// Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 113-122. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Introduction. *The urgency of the scientific article is determined by the place of the company's income strategic analysis in the financial management system and by the inadequate degree of justification of its methodological basis.*

Purpose. *The purpose of the article is to develop the methodology of the income strategic analysis in the conditions of uncertainty and risk.*

The method (methodology). *The dialectical method of understanding the economic processes is the theoretical and methodological basis of the investigation. Such methods are used for achieving the purpose and solving the tasks of the article: method of analysis and synthesis, method of induction and deduction, abstract and logical method, method of comparison, method of modeling, methods of economic statistics.*

Results. *The economic essence of the category of "income" considering risk is specified in the accordance to the strategic analysis requirements. The system of methodological elements of strategic analysis of the company's income is substantiated according to the logic and methodology of scientific investigation. It is proved that income is a complex economic category; its research requires the use of a systematic integrated approach. The system of strategic analysis indicators is constructed. The indicators sequence is determined in the accordance to income formation. It is established that the strategic analysis of income which is based on the principles of consistency and comprehensiveness requires to coordinate logically the results of the research obtained by different indicators utilization, to study the dynamics of relations among them, to take into consideration comprehensively the impact of factors on the indicators chosen as key for the performance evaluation.*

The methodical approach to the estimation of the relations among the profitability of the flour-and-cereals industry's enterprises, their capital structure and the level of financial risk are developed.

The obtained results have the practical value because they contribute to systems integration of the strategic financial analysis and the financial management requirements and create conditions for its implementation in practice of domestic enterprises.

Keywords: *effect of financial leverage; uncertainty; income; strategic analysis; strategic objectives; capital structure; financial strategy.*

Тетяна Миколаївна КОВАЛЬЧУК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
E-mail: t.kovalchuk@chnu.edu.ua

Ольга Богданівна ХУДИК

асистент,
кафедра обліку, аналізу і аудиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
E-mail: o.hudyk@chnu.edu.ua

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ

Анотація

Вступ. Актуальність наукової статті визначається місцем стратегічного аналізу прибутку підприємства в системі фінансового менеджменту та недостатнім ступенем обґрунтування його методологічних і методичних засад.

Мета. Метою статті є розробити методіку стратегічного аналізу прибутку в умовах невизначеності та ризику.

Метод (методологія). Методологічною та теоретичною основою дослідження є діалектичний метод пізнання економічних процесів. При проведенні дослідження для досягнення мети та розв'язання завдань, викладених у статті, використовувалися такі методи: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, абстрактно-логічний, порівняння, моделювання, методи економічної статистики.

Результати. Уточнено економічну сутність категорії «прибуток» із врахуванням ризику виходячи з потреб стратегічного аналізу. Обґрунтовано систему методологічних елементів стратегічного аналізу прибутку підприємства виходячи з логіки та методології наукового пізнання. Доведено, що прибуток – це складна економічна категорія, дослідження якої потребує використання системного комплексного підходу. Побудовано систему показників стратегічного аналізу, встановлено послідовність формування показників відповідно до логіки процесу формування прибутку. Встановлено, що стратегічний аналіз прибутку підприємства, виходячи з принципів системності та комплексності, вимагає логічної ув'язки результатів дослідження з використанням різних показників, вивчення динаміки співвідношень між ними, всебічного врахування впливу факторів на показники, обрані у якості ключових для оцінки ефективності діяльності. Розроблено методичний підхід оцінки взаємозв'язку прибутковості підприємств борошномельно-круп'яної промисловості з структурою їх капіталу та рівнем фінансового ризику. Одержані результати мають практичну цінність, оскільки сприятимуть системній інтеграції стратегічного фінансового аналізу з вимогами фінансового менеджменту та створять передумови для його впровадження у практику вітчизняних підприємств.

Ключові слова: ефект фінансового левеверджу; невизначеність; прибуток; ризик; стратегічний аналіз; стратегічні цілі; структура капіталу; фінансова стратегія.

JEL classification: G31, G32, M40

Introduction

The income is one of the key activity performance indicators because the enterprise functioning is defined by its ability to achieve a high level of financial results in the market conditions. The income is the main internal source of current and future development self-financing, the strategic objectives providing and the enterprise's competitiveness ensuring in the market. In the terms of uncertainty and risk the attention to the income implementation of compensatory and guarantee functions is increasing. Each entity has to compare different variants in terms of expected profits and to choose for itself the most effective one to select the market segment and the sphere for entrepreneurial skills realization.

In order to ensure the stability of income it is significant to provide the rate of return in a particular market. This allows to determine the impact of business risks on the enterprise's activities. Thus, in the fact the income is a combination of various elements, including the implicit return on capital, compensation for risk and profit from innovations [1, p. 245].

The expectations of profit encourage entrepreneurs to find the best way of resources application. Hence, the main function of the income is to encourage innovation, search for ways of technology improvement [2, p. 52]. In the conditions of uncertainty any company is not protected entirely against threats of the external environment, but

the existence of potential to generate income facilitates to overcome the crisis if it is required, to reduce the risk of paying capacity decreasing because of the opportunity to increase the share of liquid assets by available income capitalization, to decrease the necessity of external funding.

Since the current state of the economic development is characterized by a high level of risk and uncertainty there is an urgent necessity to diagnose the causes of the reduction of financial results and future income evaluation. However, traditional methodologies of income factor analysis do not allow investigating this object of analysis because they do not take into consideration the external factors influence on the business activity and financial results. So such problems of analytical methodology are relevant: the financial results formation in the terms of uncertainty and risk; the substantiation of cause-effect relationships between the level of income and enterprise's capital structure; the development of the income strategic analysis' methodology to formulate effective strategies of business activity.

Issues of the strategic analysis of enterprise's income are considered in the works of many national and foreign scientists, including O. M. Bandurko [3], I. O. Blank [4], N. O. Vlasova [5], V. V. Kovaljov [6], O. A. Kryklij [7], N. A. Lumpov [8], V. O. Mets [9], K. I. Redchenko [10], H. V. Savytska [11], M. H. Chumachenko [12]. However, until now in the state of formation are its methodological foundations, the essence of the category of "income" as the object of analytical knowledge is not substantiated, the systems of indicators and factors that allow to diagnose the causes of financial results reduction and to estimate the expected income level are not designed, and, as the result, the methodology of financial results strategic analysis in the conditions of uncertainty and risk is not developed.

Purpose and Objectives

The purpose of the article is to develop the methodology of the income strategic analysis in the conditions of uncertainty and risk. The main objectives are to specify the essence of income in the accordance to the strategic analysis requirements on the basis of scientific approaches generalization; to substantiate the main methodological elements of the income strategic analysis according to systematic and integrated approaches.

Results of the research

According to the results of the conducted investigation, there are many methods of financial results analysis, but they do not allow to take into account all factors of income creation. In connection with the fact that income is arising from organic, absolute unpredictability course of events, from elementary factor, sometimes it is impossible to predict the results of human activity, even the probable assumptions about them are not feasible and have no sense [13]. Thus, in the terms of uncertainty it is primarily important to take into consideration the risk in the process of the income analysis, so there is an objective necessity to find the modern analytical methodology.

Strategic analysis as the function of strategic management has to prepare a set of alternatives for decision-making to achieve high end results with the lowest costs. This is almost always problematic since in the conditions of uncertainty the adoption of alternatives and their appropriate analytical argumentation are very complex procedures.

In the process of strategic analysis the income should be represented as the result associated with the economic process duration (the longer it is, with the greater degree of uncertainty of the external and internal environment it is associated). And these changes, in turn, are the most associated with risk, and they lead to the emergence of new risks, new their interdependencies and relationships with income. So the clarification of the category of "income" on the basis of risk is particularly important nowadays.

In spite of that, the category of "income" is changed and complicated during the development of economic thought there is no consensus among scientists about its interpretation until now. The generally accepted definition characterizes the income as the amount that can be used for a certain period to maintain the level of wealth existing in the fixed moment of the period. In accordance to this definition, J. R. Hicks determines the income as the excess of revenues from the sales of goods and services over the costs for their production and sales. This definition is a basis for the interpretation of the notion of "income" by modern economists.

In contemporary theory and practice of the accounting and analysis according to the basic approach income is conventionally divided into economic and accounting.

The accounting income is a residual profit that is equal to the amount of revenues from sales minus costs. It includes implicit return on capital [1, p. 245].

The accounting income is calculated as the difference between revenues of the company and external (accounting) costs [5, p. 12; 14, p. 53]. In compliance with The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine», the enterprise's income is determined as the difference between the company's revenues and the expenses that are made to obtain those revenues [15]. O. M. Bandurko [3], A. H. Zahorodnij [16], S. V. Pokropyvnyj [17] define income through the mechanism of its formation in accordance to the accounting point of view. Thus, the accounting definition of income offers to determine it primarily as a designed value and does not always reveal the external essence of income.

The economic income is computed on the bases of the dynamics of capital market estimates or liquidation balance sheet. Thus, V. V. Kovalev in accordance to the economic interpretation characterizes income (loss) as an increase (decrease) in owners' equity that occurs during the reporting period [18]. Incidentally, the level of economic income is conditional.

The economic income is determined as the difference among revenues, obvious (accounting) and implicit (not evident) or alternative costs. According to the level of economic income it can be understood whether it satisfies the entity, that is whether it repays the economic costs and ensures a normal profit.

Thus, the difference between accounting and economic income is in the determination of the costs. In particular, for the calculation of the economic income, besides the accounting costs, the opportunity costs are taken into consideration (costs associated with missed opportunities): the wage, which could be obtained by entrepreneur if he was a employee; the rents for the company's property; the minimum income which could be obtained by investing in any other business at the same level of risk.

The most widely spread approaches to the interpretation of the definition of "income" are – as a form of net profit [4; 19]; 2) as a part of additional product [20; 21]; 3) as a source of economic resources, equity increase, characteristic of production efficiency [9]. Generalizing the scientific approaches to the interpretation of the essence of the income, it can be confirmed that in modern conditions the definition of this notion has to be depended on the integrated approach which allows to consolidate the economic and accounting income. Respectively, the income is the positive form of financial result of the reporting period leading to the equity growth because of the excess of revenues obtained from business activities over the expenses incurred for its implementation; it describes the compensation for the utilization of business capabilities required to hold it in the relevant sphere of activity, for risks associated with unpredictable and uncontrollable changes in demand (income) and supply (cost) which appear in the process of business activity.

So, on the one side, we suggest to determine income as the internal source of enterprise's development, which serves as the profits in the economic meaning, on the other side – as the general indicator that is defined as the difference between revenues and expenses of business activities. Such interpretation of income allows to formulate the methodology of its analysis more accurately and to improve its objectiveness.

The purpose of the income strategic analysis is determined by the aim of business activity and by the requirements of analytical information users for decision-making. The main goal of any company as a complex socio-economic system, which is characterized by a multifaceted structure of internal factors interaction and continuous relationship with environmental factors, is not determined by one key criterion; it can be represented adequately by a set of objectives (the market value maximization, income maximization, added value maximization, production costs minimization, product quality improvement, competitive position increase through innovation, etc.). The significant problem is to coordinate a set of the company's objectives because they can have a different focus and even be contradictory. One of the approaches to solve this problem is to establish priorities leading to the emergence of objectives hierarchy (basic, intermediate and accessory), which represents a tree of goals. In that situation, there is the necessity to find the compromise solutions, which can take into account different targets of the company's functioning.

Thus, regardless the established priority strategic goal, the level of company's income is one of the key indicators of its financial prosperity and the necessary condition of stable functioning in the future. The greater the amount of income and level of capitalization, the more net asset value increases and, as a result, the entity's market value is growing. Therefore, the level of income should be high enough in the strategic period to maintain the level of enterprise's financial potential (in order to maximize the revenues from sales, market value, added value or any other priority indicator the management can allow to reduce the income in the current period only within certain limits – to that extent which does not permit income decrease so much that enterprise will be left without means of growth and activity expansion). Based on this the financial results' strategic analysis should be performed to determine the accordance of income obtained and the strategic objectives of the company, to investigate the mechanism of income formation taking into account all the diversity of economic activity causation and the influence of environmental factors. Thus, income is a complex economic category; its investigation requires the introduction of a systematic integrated approach.

The methodological principles of the scientific cognition should provide a systematic investigation of the object taking into consideration all the variety of relationships, interactions in both statics and dynamics. In accordance to the logic and methodology of scientific cognition, the main structural elements of the income strategic analysis are purpose, tasks, object of investigation, the indicators, factors, methods of study, the subjects of analysis, sources of incoming and outgoing information.

The purpose of the income strategic analysis is to substantiate the optimal financial strategy of financial results increase in terms of instability on the basis of evaluation of the current and future financial potential, the factors of the external and internal environment, the levels of business risk in order to optimize company's business parameters by the criterion of the market value maximization in a strategic perspective. To achieve the purpose such tasks are established: the diagnostics and evaluation of the factors of external and internal environment determining the company's financial prospects; the justification and coordination of enterprise's

financial goals and objectives for their achievement according to changes in the external and internal environment; the financial strategy formulation in order to achieve the defined goals; the assessment of risk and uncertainty influence on the business activity's prospects; the evaluation of the level and dynamics of the income according to providing the achievement of enterprise's strategic objectives, the investigation of factors impact on the level of profitability; the development of the measures system to implement strategies ensuring the company's functioning in the strategic perspective; control over the implementation of enterprise's strategy, the evaluation of its effectiveness and the strategic priorities adjustments taking into account changes in the environment to ensure timely adaptation.

The object of strategic financial analysis of income is the level, structure and dynamics of revenues, expenses and financial results from the various types of activities, the level of financial and business risk, the value and structure of capital from the standpoint of sufficiency and optimality to generate income in a strategic perspective.

Since the investigation of the strategic financial analysis' object is conducted through the system of information, the substantiation of the indicators' system is significant [22, p. 76]. The implementation of the systematic approach to the creation of the indicators' system of strategic analysis permits to divide them into subsystems and to determine the composition of each subsystem for representation the actually existing causal relationships. The sequence of indicators' system formation has to correspond with the logic of the income formation process and includes the following units: the indicators of the external environment, the absolute indicators of financial results, the profitability ratios, the business activity indicator, the indicators of the risk (Fig. 1).

Since the strategic analysis of income has to be a continuing process at all stages of the capital, circulation to create the indicators' system it is necessary to take into consideration that there are indissoluble dependence and conditionality between profitability and capital structure. On the one side, the value and structure of capital formed as the result of past activities are determining the possibility of the company's functioning and development (the efficiency of available resources utilization, the validity of managerial decisions concerning funding policy, loan capital attraction, selection of investment areas determine the level of future (potential) income). On the other side, the obtained income affects the capital structure, because it leads to the undivided profit increase and, as the result, to the company's own capital growth; this has a positive impact on the level of financial stability and enterprise's investment attractiveness.

Therefore, there is the necessity to develop the approach to financial leverage investigation which allows to make the deterministic assessment of the relationship among the level of company's profitability, the capital structure and financial risk. The effect of financial leverage means the loan capital utilization which affects the profitability of own capital and creates the opportunity to obtain additional profit on the company's own capital. The following formula is used to determine the effect of financial leverage:

$$E = \frac{LC}{OC} * (P_a - r) * (1 - t), \quad (1)$$

where E – the effect of financial leverage, LC – the average value of loan capital, OC – the average value of own capital, P_a – the operational profitability of assets, r – the average interest on loan capital, t – the level of income tax, LC/OC – the coefficient of capital structure, $(P_a - r)$ – the differential of financial leverage, $(1 - t)$ – fiscal correction.

Consequently, financial leverage is the potential opportunity to affect the net income by the modification of the long-term liabilities structure and by the variation of own and borrowed funds ratios in order to optimize interest payments. Incidentally, the loan capital utilization effects on the level of tax payments. The problem of the loan capital attraction expediency is directly associated with the effect of financial leverage: the profitability of own capital can be increased through the growth of loan capital share. It is obvious that if the level of operational profitability of assets exceeds the average interest on loan capital then the financial leverage increase leads to the own capital profitability growth.

Although this statement is understandable on an intuitive level, for its formalization it is necessary to transform the formula of the own capital profitability (P_{OK}):

$$P_{OC} = \frac{NI}{OC} = \frac{(I - r * LC) * (1 - t)}{OC} = \frac{I * (1 - t)}{OC} - (1 - t) * \frac{r * LC}{OC}, \quad (2)$$

where NI – net income, I – the income before interest and taxes.

Taking into account that $\frac{I * (1 - t)}{OC + LC} = P_C$ – is the adjusted profitability of assets (capital) before interest we obtain:

$$P_{OC} = P_C * \frac{(OC + LC)}{OC} - (1 - t) * \frac{r * LC}{OC} = P_C + P_C * \frac{LC}{OC} - (1 - t) * \frac{r * LC}{OC} = P_C + \frac{LC}{OC} * [P_C - (1 - t) * r] = P_C + \frac{LC}{OC} * (P_C - i), \quad (3)$$

where i – the adjusted average rate of interest on loan capital.

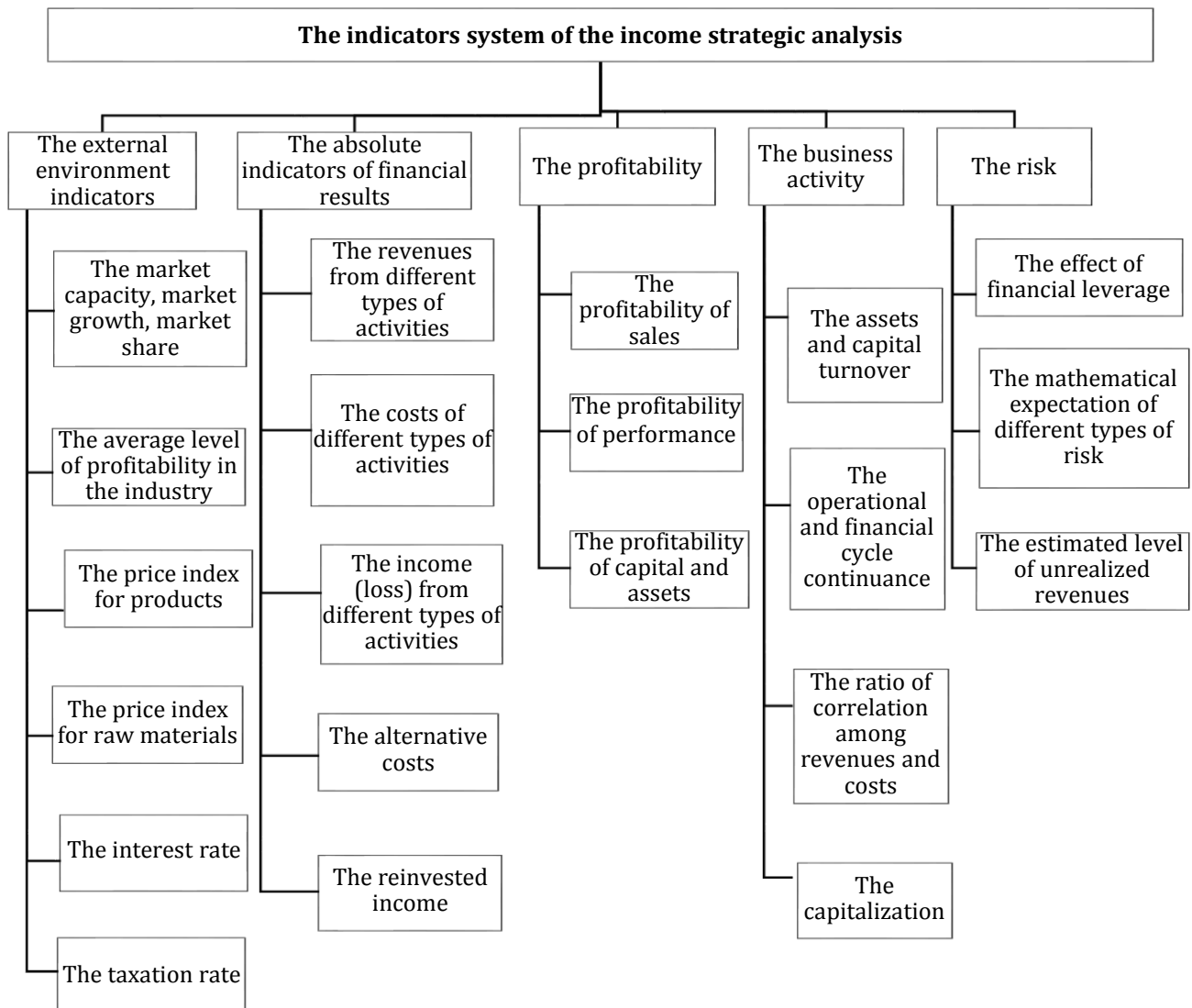


Fig. 1. The indicators system of the income strategic analysis

The obtained algorithm of the own capital profitability (3) is very informative as it shows that the effect of financial leverage, which is defined by the ratio of equity and debt, depends on the level of P_c and i . If the level of adjusted profitability of assets (capital) before interest is higher than the level of adjusted average rate of interest on loan capital, the enterprise will receive income from invested capital bigger than payments to creditors. It is established that the enterprise has no ability to attract loan if the level of adjusted profitability of assets (capital) before interest is lower than the level of adjusted average rate of interest on loan capital. The effect of financial leverage is calculated for the flour-and-cereals industry's enterprises to reflect the impact of interest rate and capital structure on return on the own capital profitability (table 1). The determination of the average interest on loan capital depends on the fact that some of its components are free of interests' payment.

Thus, among the companies under investigation the effect of financial leverage is positive for SC "Nepolokovetskyj KKhP" because there are no "paid" funding sources in the loan capital structure (the average interest on loan capital is 0%). The negative effect of financial leverage for PrC "Rivne-boroshno" suggests that the capital structure is inefficient and affects negatively the net income and financial position in general.

Table 1. The evaluation of the effect of financial leverage of the flour-and-cereals industry enterprises

№	Indicators	SC “Nepolokovetskyj KKhP”	PrC “Rivne- boroshno”	PrC “Korsun- Shevchenkivske khlіbopryjmalne pidpryiemstvo”
1	2	3	4	5
1	The average capital value, thousand hryvnias including:	23773,5	68121,5	284319,5
1.1	The own capital	22701,5	18476,5	174117,5
1.2	The loan capital	1072	49645	110202
2	The operational income, thousand hryvnias	1104	10651	41963
3	The income before interest and taxes, thousand hryvnias	1104	9390	39189
4	The financial expenses, thousand hryvnias	0	7075	3134
5	The income before taxes, thousand hryvnias	1104	2315	36055
6	The net income (according to accounting data), thousand hryvnias	905	1898	29565
7	The operational profitability of assets	0,0464	0,1564	0,1476
8	The average interest on loan capital	0,0000	0,1425	0,0284
9	The level of income tax	0,1800	0,1800	0,1800
10	The coefficient of capital structure	0,0472	2,6869	0,6329
11	The differential of financial leverage	0,0464	0,0138	0,1192
12	Fiscal correction	0,8200	0,8200	0,8200
13	The effect of financial leverage	0,0018	0,0305	0,0618
14	The adjusted profitability of assets before interest	0,0381	0,1130	0,1130
15	The adjusted average rate of interest on loan capital	0,0000	0,1169	0,0233
16	The difference between the adjusted profitability of assets before interest and the adjusted average rate of interest on loan capital	0,0381	-0,0038	0,0897
17	The profitability of own capital	0,0399	0,1027	0,1698

Source: calculated by the authors on the basis of [23]

The model (3) can also be used to analyze the company's ability to attract additional amount of loan capital to expand operational activity. This justification requires to assess the future level of adjusted profitability of assets before interest. The statistical methods of interval data can be used to determine the value of unknown variables. They also are used for the risk assessment. To achieve this goal it is necessary to move from function described (in the terms of mathematics) by infinitely large number of parameters to their small amount (often such characteristics of random variable are used: mathematical expectation, variance and average quadratic deviation). The point estimate of the mathematical expectation according to the law of large numbers is the arithmetic average of sample (\bar{X}). Incidentally, other valuation can be used in some cases. Thus, if the distribution is symmetrical relative to its center, the center of distribution is not only the mathematical expectation, but also the median, and, therefore, for its evaluation, sample median can be used.

Nonparametric lower limit of the mathematical expectation confidence interval is [24, p. 68]:

$$\bar{X} - U(p)s_0/n^{1/2}, \quad (4)$$

where \bar{X} – the sample arithmetic average; p – confidence probability (the true value of mathematical expectation is between the lower confidence limit and upper confidence limit with probability equal p); s_0 – sample standard deviation; $U(p)$ – the number specified by equality $F(U(p)) = (1 + p)/2$, where $F(x)$ – standard normal distribution function with mathematical expectation 0 and variance 1 (for example, if $p=95\%$ then $U(p) = 1,96$).

Nonparametric upper limit of the mathematical expectation confidence interval is:

$$\bar{X} + U(p)s_0/n^{1/2} \quad (5)$$

To evaluate the confidence interval of the adjusted profitability of assets (capital) before interest mathematical expectation we used the data of SC "Nepolokovetskyj KKhP" for 2011-2015 pp. As the result of the estimation it is established that the mathematical expectation of this indicator with 95% probability is in the interval [0,0198; 0,0327].

In accordance to interval paradigm for the selected criteria of effectiveness there is a opportunity to obtain a negative result determined as r , $0 \leq r \leq 1$. The concept of "opportunity" is similar to the concept of "probability", but it is not based on the coincidence hypothesis and does not establish the probability density in the interval of uncertainty. So, we can agree with A. P. Voloshin [25, p. 104] that at a given uncertainty interval of the efficiency criterion (the adjusted profitability of assets (capital) before interest (x)) [x_{min}, x_{max}] the risk is evaluated by the formula:

$$r_{y < C} = \begin{cases} 0 & \text{for } x_{min} > C, \\ (C - y_{min}) / (x_{max} - x_{min}) & \text{for } y_{min} \leq C \leq y_{max}, \\ 1 & \text{for } x_{max} < C. \end{cases} \quad (6)$$

where C – the critical value of x .

The average interest rate on new loans for the industry [26] is used to predict the additional loan amount in order to expand operational activity; the adjusted average rate of interest on loan capital is defined as the critical value of the adjusted profitability of assets (capital) before interest (table 2).

Table 2. The strategic alternatives of the capital profitability considering risk

No	Indicators	Variant 1	Variant 2	Variant 3	Variant 4	Variant 4
1	The average capital value, thousand hryvnias including:					
		23773,5	23951,5	24001,5	24051,5	24101,5
1.1	The own capital	22701,5	22701,5	22701,5	22701,5	22701,5
1.1	The loan capital	1072	1250	1300	1350	1400
2	The additional attraction of loan, thousand hryvnias	0	178	228	278	328
3	The interest rate on the new loan	0	0,1767	0,1767	0,1767	0,1767
4	The financial expenses, thousand hryvnias	0	31,45	40,29	49,12	57,96
5	The average interest on loan capital	0	0,0252	0,0310	0,0364	0,0414
6	The coefficient of capital structure	0,0472	0,0551	0,0573	0,0595	0,0617
7	The level of income tax	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
8	The adjusted profitability of assets before interest (the mathematical expectation)	[0,0198; 0,0327]	[0,0198; 0,0327]	[0,0198; 0,0327]	[0,0198; 0,0327]	[0,0198; 0,0327]
9	The adjusted average rate of interest on loan capital	0	0,0206	0,0254	0,0298	0,0339
10	The difference between the adjusted profitability of assets before interest and the adjusted average rate of interest on loan capital	[0,0198; 0,0327]	[-0,0008; 0,0121]	[-0,0056; 0,0073]	[-0,01; 0,0029]	[-0,0141; -0,0012]
11	The profitability of own capital	[0,01817-0,0312]	[0,0199; 0,0320]	[0,02; 0,0323]	[0,0204; 0,0325]	[0,0207; 0,0328]
12	The risk level, %	0	6,46	43,51	77,81	>100

Source: calculated by the authors.

Thus, according to the results of the computation there is causality between the profitability of own capital and the level of financial risk: if the level of financial risk increases the limits of the profitability of own capital mathematical expectation change (the lower limit is increasing from 0,01817 to 0,0207, and upper limit – from 0,0312 to 0,0328) because of the effect of financial leverage. The additional attraction of loan capital (variants 2-

3) is theoretically possible to improve the efficiency of capital utilization of the company under investigation. However, the amount of profit from investment in the operational activity should not be less than the financial expenses to maintain the level of own capital profitability. This will facilitate to obtain so-called "point of indifference" in attracting the additional debt. In addition, the point of indifference for two alternative ways of funding has the following mathematical interpretation to compare different variants of funding increase by the equity and debt attraction:

$$\frac{(I_1^* - A_1)(1-t)}{OC_1} = \frac{(I_2^* - A_2)(1-t)}{OC_2}, \quad (7)$$

where I^* – the point of indifference for two alternative ways of funding, A – the annual amount of financial costs or dividends on preferred shares before tax for alternative ways of funding.

Conclusions

On the bases of the theoretical generalization and new problem solving of the strategic analysis of income its methodology considering risk and uncertainty is developed in the article. In accordance to the logic and methodology of scientific investigation the composition of the basic structural elements of the income strategic analysis is substantiated and their essence is discussed. Each of the structural elements is considered as a factor of effective influence on the system of strategic financial analysis. This approach to the main income strategic analysis' elements argumentation allows to improve its methodological principles and creates preconditions for its implementation in practice of domestic enterprises.

The prospects for further research are to develop the methodology of the strategic analysis of capital on the basis of systematic approach and to elaborate the model of capital optimization for flour-and-cereals industry's enterprises.

References

1. Samuel'son, P. (1993). *Jekonomika* [Economics], NPO "Algon": VNIISI "Mashinostroenie", Moscow, Russia.
2. Mochernyj, S. V. (2002) *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia], vol. 3, Vydavnychij tsentr "Akademiiia", Kyiv, Ukraine.
3. Bandurko, O. M., Korobov, M. Ya., Orlov, P. I. and Petrova, K. Ya. (2004). *Finansova diial'nist' pidpriemstva* [The financial activities of the company], Lybid', Kyiv, Ukraine.
4. Blank, I. O. (2008). *Finansovyj menedzhment* [Financial management], El'ha, Kyiv, Ukraine.
5. Vlasova, N.O. and Melushova, I.Yu., (2008). *Efektivnist' formuvannia finansovykh rezul'tativ u rozdribnij torhivli* [The efficiency of formation of financial results in retail trade], Kharkivs'kyj derzh. un-t, Kharkiv, Ukraine.
6. Kovaljov, V. V. (1997). *Finansovyj analiz: Upravlenie kapitalom. Vychor investicij. Analiz otchjotnosti* [Financial Analysis: Capital Management. The choice of investments. Reporting analysis], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
7. Kryklij, O. A. and Maslak, N. H. (2008). *Upravlinnia prybutkom banku* [The management of bank's income], DVNZ "UABS NBU", Sumy, Ukraine.
8. Lumpov, N.A. (2005). Profit Formula: an approach to the analysis and construction. *Finansovyj menedzhment*, 3, 3-21.
9. Mets, V. O. (2003). *Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic analysis of financial results and financial condition of the company], Vyscha shk., Kiev, Ukraine.
10. Redchenko, K. I. (2003). *Stratehichnyj analiz u biznesi* [Strategic analysis of business], 2nd ed, "Novyj Svit 2000", Lviv, Ukraine.
11. Savyts'ka, H. V. (2007). *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstva* [Economic analysis of business activity], Znannia, Kiev, Ukraine.
12. Chumachenko, M. H. (2001). *Ekonomichnyj analiz* [Economic analysis], KNEU, Kiev, Ukraine.
13. Najt, F. H. (2003). Risk, neopredelennost' i pribil' [Risks, uncertainties and profitability], Izdatel'stvo "Delo", Moscow, Russia.
14. Atamas, P. J. (2014). *Aktual'ni pytannia obliku, analizu i audytu: teoriia i praktyka* [Actual issues of accounting, analysis and audit: theory and practice], FOP Drobiazko, Dnipropetrovsk, Ukraine.
15. The Verkhovna Rada of Ukraine. (1996). The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine". Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 2 November 2016).
16. Zahorodnij, A. H. (2002). *Oblik i audyt: terminologichnyj slovnyk* [Accounting and Auditing: terminological dictionary], Tsentr Yevropy, Lviv, Ukraine.
17. Pokropyvnyj, S. V. (2001). *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics], KNEU, Kiev, Ukraine.
18. Kovalev, V. V. (2002). *Fynansovyj analiz: metody y protsedury* [Financial analysis: methods and procedures], Fynansy y statystyka, Moscow, Russia.

-
19. Oriekhova, A. I. and Kostiuchenko, A. I. (2013). The economic essence of the category of profit. *Innovatsijna ekonomika*, 7, 313-316.
 20. Mochernyj, S. V. (2002). *Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk* [Economic Encyclopedic Dictionary], 2, Akademiia, Kiev, Ukraine.
 21. Gribov, V. D., Gruzinov, V. P. and Kuz'menko, V. A. (2016). *Jekonomika organizacii* (predprijatija) [Economy of the organization (enterprise)], KNORUS, Moscow, Russia.
 22. Koval'chuk, T.M. (2011). *Teoriia ekonomichnoho analizu* [Theory of economic analysis], Chernivets'kyj nats. un-t, Chernivtsi, Ukraine.
 23. Retrieved from: <http://smida.gov.ua/>
 24. Orlov, A. I. and Pugach, O. V. (2012). Approaches to the general theory of risk. *Upravlenie bol'shimi sistemami*, 40, 49-82.
 25. Voloshin, A. P. and Bronz, P. V. (2007). The construction of analytical models according to the computational experiment in problems of sensitivity analysis and evaluation of economic risks. *Zavodskaja laboratorija*, 73 (1), 101-104.
 26. *NBU Statistical Issue: Interest rates*. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66237> (Accessed 6 November 2016).

Стаття надійшла до редакції 08.12.2016 р.

Марина Олегівна КРАВЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
E-mail: mary_kravchenko@mail.ru

**ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ
ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Кравченко, М. О. Застосування методів нечіткої логіки для визначення інтегрального показника фінансової стійкості підприємств [Текст] / Марина Олегівна Кравченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 123-129. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Статтю підготовлено за результатами дослідження механізму формування економічної стійкості підприємств на основі принципово нового підходу до проведення їх структуризації: чотири типи підсистем визначаються залежно від їх просторово-часової локалізації. Теоретичний аналіз дозволив висунути гіпотезу про те, що рівень економічної стійкості підприємства є обумовленим рівнем збалансованості чотирьох типів його підсистем і може бути окресленим на основі її оцінювання. У процесі її емпіричної перевірки виникла необхідність порівняння отриманих оцінок з результатами визначення рівня фінансово-економічної стійкості підприємства на основі коефіцієнтів, що традиційно використовуються як її індикатори. Це обумовило необхідність розробки методики їх згортки.

Роботу підготовлено в межах проекту прикладного дослідження, що виконується за рахунок видатків загального фонду державного бюджету на тему «Розробка он-лайн платформи аналізу і сценарного планування сталого розвитку регіонів України в контексті якості та безпеки життя людей» (ID:65810 29.08.2016 (378-1)).

Мета. Статтю присвячено висвітленню авторського підходу до виведення інтегрального показника фінансової стійкості через застосування методів нечіткої логіки та проведенню кореляційного аналізу його значень з отриманими раніше значеннями індексу системної збалансованості машинобудівних підприємств.

Методи (методологія). Теоретико-методологічний базис дослідження формувалася в контексті нової неосистемної економічної парадигми, для чого використовувались загальнонаукові методи, зокрема аналізу і синтезу, індукції та дедукції. Для проведення емпіричного дослідження застосовувались специфічні методи технології дата-майнінгу, в тому числі – факторний аналіз на основі головних компонент та нечітка логіка.

Результати. Застосування нечіткої логіки дозволило провести згортку фінансових коефіцієнтів та визначити на їх основі інтегральний показник фінансової стійкості підприємств. Значення показника, розраховані для низки машинобудівних підприємств за період 2004-2015 рр., продемонстрували тісний лінійний зв'язок зі значеннями індексу системної збалансованості підприємств, що фактично дозволило підтвердити гіпотезу.

Ключові слова: економічна стійкість; структурна збалансованість; фінансова стійкість; неосистемна парадигма; нечітка логіка; підприємство.

APPLICATION OF FUZZY LOGIC METHODS TO DETERMINE THE INTEGRAL INDICATOR OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Abstract

Introduction. This article is prepared according to the research of the mechanism of formation of enterprises' economic sustainability on the basis of a fundamentally new approach to their structuring: four types of subsystems are allocated according to their spatiotemporal localization. The theoretical analyses has allowed us to hypothesize that the level of economic sustainability is agreed upon the level of balance of enterprises' four subsystems and may be determined on the basis of its estimation. For empirical verification of the hypothesis it is advisable to compare such evaluations with the estimations of finance and economic stability level of enterprises on the basis of the ratios which are traditionally used as its indicators. This, in its turn, causes the necessity to develop the method of convolution.

The research is conducted within the project "Development of an online platform of analysis and scenario planning of Ukrainian regions' sustainability in the context of the quality and safety of human life" (ID: 65810 29.08.2016 (378-1)), supported by the state budget main fund.

Purpose. This aim of article is ground the author's approach the determination of the integral indicator of financial stability through the application of fuzzy logic methods and its correlation analysis with previously obtained estimates of system balance of machine-building enterprises.

Methods (methodology). The theoretical and methodological foundations of the research are formed in the context of the new neo-system economic paradigm. General scientific methods, such as method of analysis and synthesis, induction and deduction methods, are applied to do this. The specific methods of Data Mining Technology, including Principal Component Analysis and Fuzzy Logic are applied to conduct the empirical research.

Results. The application of fuzzy logic has allowed us to convolute financial ratios and to determine the integral indicator of enterprises' financial stability on their basis. The strong linear relationship between values of the indicator and values of the index of enterprises' system balance for a number of machine-building enterprises for the period of 2004-2015 is demonstrated. The hypothesis of the research is confirmed.

Keywords: economic sustainability; structural balance; financial stability; neo-system paradigm; fuzzy logic; enterprise.

JEL classification: B49, C12, C23, L69, O10

Основним напрямом нашої наукової роботи є вивчення механізму формування економічної стійкості підприємств машинобудівного комплексу України з позицій нової методологічної парадигми. Основу парадигми становить економічна теорія, яку розвиває науковий колектив під керівництвом Г. Клейнера, що була названа ним у різних джерелах «структурною теорією економічних систем» [4], «ресурсною теорією системної організації економіки» [2], «новою теорією економічних систем» [9], неосистемною теорією [3].

Базисом нової теорії є принципово новий підхід до визначення та проведення структуризації економічних систем залежно від наявності у них просторово-часових обмежень. Аналогічний підхід може бути застосованим і до розгляду підприємства як економічної системи мікрорівня. При цьому підсистеми підприємства групуються не на основі традиційного структурно-функціонального розподілу, а з точки зору їх локалізації (визначеності) в просторі та в часі. Відповідно в структурі підприємства виділяють чотири типи підсистем економічних елементів [2-5]:

- об'єктні, що є обмеженими в просторі та необмеженими в часі (до них відносять сукупність працівників, підрозділів, керівників, власників підприємства);
- середовищні, що є необмеженими ані в просторі, ані в часі (до них відносять сукупність елементів соціально-культурної сфери – внутрішні регламенти, стандарти, комунікації, організаційний клімат та культуру);
- процесні, що є необмеженими в просторі та обмеженими в часі (до них відносять сукупність виробничо-господарських процесів – технологічних, інформаційних, управлінських, логістичних, фінансових);

– проектні, що є обмеженими і в просторі, і в часі (до них відносять сукупність інвестиційних та інноваційних проектів, програм, заходів, подій).

Чітка просторово-часова детермінація підсистем надає можливість визначити характер їх взаємодії між собою та «природні» властивості. Попередні теоретичні дослідження дозволяють зробити висновок про те, що кожна з підсистем апріорно не є самодостатньою, не володіє всіма ознаками та властивостями, необхідними для підтримки власного гомеостазу та відповідно не може бути стійкою в довгостроковій перспективі. Проте, взаємодіючи на засадах реципієнтно-донорського зв'язку, всі чотири разом вони підтримують гомеостаз одна одної та стійкість економічної системи підприємства загалом. Економічна стійкість, визначена в такому ракурсі, має чіткий системно-структурний механізм формування, що забезпечується за рахунок підтримання підсистемами оптимального балансу рівня мінливості та стабільності підприємства в просторі та в часі.

Виходячи з передумови, що найменшим стійким утворенням є комплекс з чотирьох підсистем різних типів, була висунута гіпотеза про те, що рівень економічної стійкості підприємства залежить від рівня взаємної збалансованості його підсистем і, отже, може бути визначеним на підставі її вимірювання. Для її перевірки було проведено економетричне дослідження за даними шістнадцяти підприємств машинобудівного комплексу України, зібраними за період 2004-2015 рр. Дослідження виконувалось на основі авторської методики оцінювання підсистем підприємств із застосуванням дата-майнінгової технології інтелектуальної обробки даних (англ. *Data Mining* – видобуток даних, глибинний аналіз даних), зокрема методу факторного аналізу на базі головних компонент *PCA* (англ. *Principal Component Analysis* – аналіз головних компонент) та методу візуалізації оцінок за допомогою квадрантів, побудованих у Декартовій системі координат. Це дозволило побудувати модель для визначення індексу системної збалансованості підприємств. Проте отримані індексні оцінки потребували перевірки та визначення рівня їх достовірності. Для цього було прийнято рішення провести оцінку фінансово-економічної стійкості підприємств на основі традиційних фінансових коефіцієнтів, що найчастіше використовуються як індикатори її рівня, та зіставити отримані значення між собою.

Статтю присвячено висвітленню авторського підходу до виведення інтегрального показника фінансової стійкості через застосування методів нечіткої логіки та проведенню кореляційного аналізу його значень з отриманими раніше значеннями індексу системної збалансованості машинобудівних підприємств.

Для виведення індексу системної збалансованості підприємств було розроблено методику, що заснована на визначенні індексів чотирьох підсистем підприємства через проведення факторного аналізу на основі головних компонент (*PCA*) та аналітичному розрахунку індексів інтенсивності їх периметричної взаємодії. Окремі елементи та результати застосування методики є представленими в [5; 10].

Для перевірки висунутої гіпотези про те, що рівень економічної стійкості підприємства дійсно може бути визначений на підставі вимірювання рівня системної збалансованості підприємства та визначення рівня достовірності отриманих результатів, було вирішено провести кореляційний аналіз статистичного взаємозв'язку отриманих результатів з результатами обчислення відомих фінансових коефіцієнтів, що традиційно використовуються як індикатори стійкого нормального функціонування підприємств. Конкретний набір коефіцієнтів визначався з урахуванням методичних принципів, викладених у Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженому спільним наказом Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від 26.01.2001р. № 49/121 [6], і охоплював чотири коефіцієнти фінансової стійкості (зокрема, фінансування (s_1), забезпеченості власними оборотними засобами(s_2), маневреності(s_3), автономії(s_4)) та три коефіцієнти ліквідності (зокрема, загальної(s_5), поточної (s_6) та абсолютної ліквідності(s_7)).

Для визначення щільності та напрямку статистичного взаємозв'язку індексу системної збалансованості з фінансовими коефіцієнтами з двох можливих підходів – обмежити число коефіцієнтів та проводити кореляційний аналіз з кожним з них або провести згортку набору коефіцієнтів – було обрано другий через його відносно вищу інформаційну цінність. Більшість авторів, що займались опрацюванням проблематики оцінювання економічної стійкості суб'єктів господарювання на підставі фінансових коефіцієнтів, вважають, що при цьому доцільно використовувати процедуру послідовної згортки. Ця процедура передбачає групування коефіцієнтів з подальшим визначенням інтегрального показника, який би відображав рівень фінансової стійкості підприємства загалом.

Складність виведення такого інтегрального показника обумовлена складністю визначення меж прийнятних значень для багатьох коефіцієнтів, які є взаємопов'язаними та взаємообумовленими. Значення діапазону прийнятності та переважної динаміки показників є принципово важливим, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства, а надлишкова – уповільнити динаміку розвитку, обтяжуючи зайвими запасами та резервами. І в першому, і в другому випадку економічна стійкість підприємства знижується. Відповідно, для проведення згортки, яка б забезпечила врахування латентних особливостей, діапазону прийнятних значень та переважної

динаміки кожного з коефіцієнтів, було обрано метод штучного інтелекту з використанням апарату нечіткої логіки.

Математична теорія нечітких множин (англ. *Fuzzy sets*) та нечітка логіка (англ. *Fuzzy logic*) є узагальненнями класичної теорії множин та класичної формальної логіки. Метод було вперше використано у 1965 році для формалізації нечітких міркувань при описі процесів, систем та об'єктів [7; 8]. Нечітка логіка базується на понятті нечіткої множини як об'єкта з функцією приналежності елемента до множини (англ. *Membershipfunction*), яка може набувати будь-яких значень в інтервалі [0, 1], а не тільки 0 або 1. Існує більше десяти типових форм кривих для завдання функцій приналежності. Найбільшого поширення набули трикутні, трапецеїдальні та гаусові функції. На основі цього поняття проводяться різні логічні операції над нечіткими множинами, формулюється поняття лінгвістичної змінної, як значення якої виступають нечіткі множини та формується нечіткий висновок [7; 8].

У загальному випадку послідовність побудови логічного висновку охоплює чотири етапи: фазифікацію (від англ. *fuzzification* – приведення до нечіткості); формування нечіткого висновку на базі заданих правил, які кожному значенню лінгвістичної змінної ставлять у відповідність нечітку підмножину множини X ; композицію та дефазифікацію (від англ. *defuzzification* – усунення нечіткості, приведення до чіткості), які схематично відображено на рис.1.

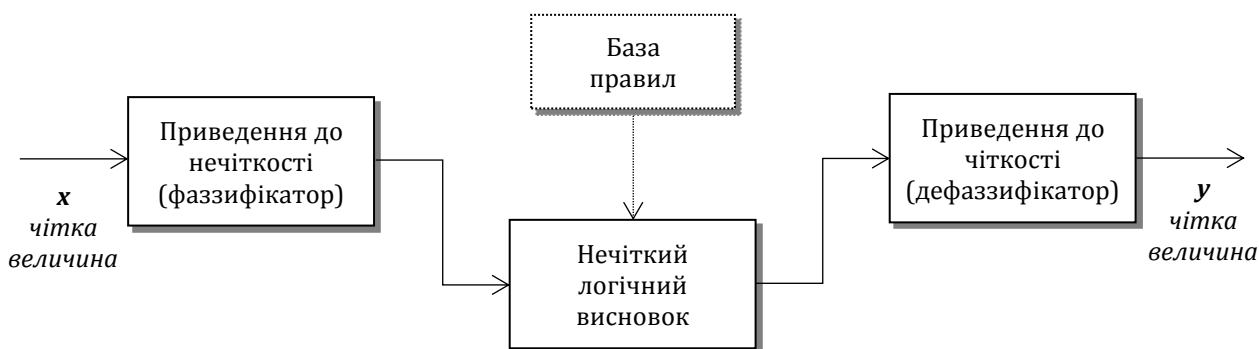


Рис. 1. Загальна схема побудови нечіткого логічного висновку*

*За даними [7; 8].

У нашому дослідженні для отримання інтегрального індексного показника фінансової стійкості аналізованих підприємств на кожному часовому етапі методика була застосована наступним чином. Якщо функцію приналежності чіткої множини фінансових коефіцієнтів $S = \{s_1, s_2, s_3, s_4, s_5, s_6, s_7\}$ до нечіткої множини прийнятних або неприйнятних з точки зору стійкості підприємства значень C позначити як $MFC(s)$, то кожне зі значень коефіцієнтів може бути розглянуто як лінгвістична змінна, визначена на всьому можливому діапазоні її значень з двома термами – $mf1$ «Небажане (неприпустиме) значення» (НЗ) і $mf2$ «Бажане (припустиме) значення» (БЗ). При цьому нечітка множина, що відповідає цим термам, визначалась, виходячи з наявних нормативних вимог та, в деяких випадках, експертних рекомендацій. Функції приналежності нечітких множин були отримані за допомогою компонента «Fuzzy Inference System Toolbox» середовища *MatLAB R2012a* [1]. Зовнішній вигляд нечітких множин, що повністю описуються своїми функціями приналежності, наведено у додатках до статті. Для формування нечіткого висновку та визначення показника фінансової стійкості підприємства в діапазоні від 0 до 1, було використане єдине правило, в якому як антецедентна частина виступали значення всіх параметрів, як лінгвістичні змінні використовувалася зв'язка «Логічне І», а як консеквентна частина виступала лінгвістична змінна «Бажаний (стійкий) стан». Правило формулювалось наступним чином:

If s_1 =«БЗ» **and** s_2 =«БЗ» **and** s_3 =«БЗ» **and** s_4 =«БЗ» **and** s_5 =«БЗ» **and** s_6 =«БЗ» **and** s_7 =«БЗ» **then***SustainFin*=«стійкий».

Для цього правила був запропонований такий алгоритм дефазифікації:

$$SustainFin = \frac{\sum_{i=1}^7 [\mu^{S_i} | \mu^{S_i} \in M^{nz}]}{\|M^{nz}\|}, \quad (1)$$

де μ^{S_i} – значення функції приналежності для вхідної змінної s_i , $M^{nz} = [\mu^{S_i} | \mu^{S_i} > 0]$ – множина більших за нуль значень функцій приналежності.

Узагальнено процес визначення значень функцій приналежності нечіткій множині «БЗ» для чітких значень аналізованих параметрів s_1-s_7 , а також результат формування нечіткого висновку у вигляді значення показника фінансової стійкості відображено на рис. 2.

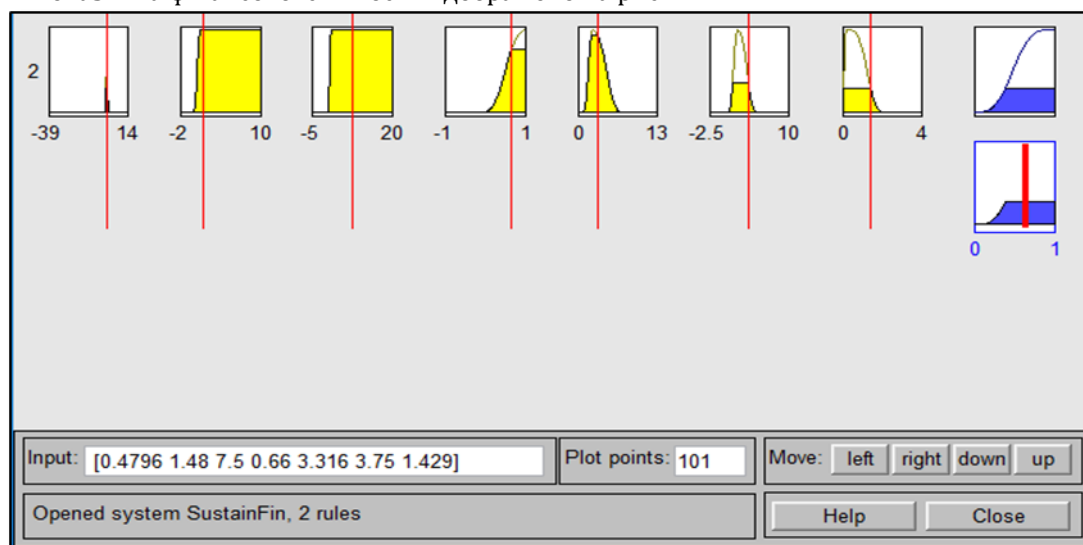


Рис. 2. Загальний вигляд діалогового вікна редактора правил для правила визначення показника фінансової стійкості*

*Складено автором в середовищі MatLAB R 2012a за допомогою компонента «Fuzzy Inference System Toolbox»

Використання окресленої методики згортки дозволило визначити значення показника фінансової стійкості для кожного аналізованого випадку (загальна кількість випадків – 192). Потім було проведено їх узагальнення по групі обстежуваних підприємств. Результати обчислення значень узагальненого інтегрального показника фінансової стійкості підприємств (F), а також визначених раніше значень узагальненого по групі підприємств індекса системної збалансованості (E) наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Результати обчислення індексів системної збалансованості та інтегральних показників фінансової стійкості, узагальнених по групі обстежуваних підприємств за період 2004-2015 рр.

Показник	Узагальнене по групі підприємств річне значення показника											
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Індекс системної збалансованості (E)	0,84	0,85	0,84	0,83	0,84	0,82	0,83	0,80	0,76	0,76	0,73	0,73
Інтегральний показник фінансової стійкості (F)	0,40	0,39	0,39	0,41	0,42	0,37	0,35	0,33	0,32	0,34	0,31	0,29

*Розраховано автором

З таблиці видно, що протягом усього аналізованого періоду значення узагальненого індексу системної збалансованості E коливались у діапазоні 0,73-0,85 (середнє – 0,80). Невеликий розмах варіації значень узагальненого індексу (коефіцієнт варіації склав 5,4 %) та його доволі високе значення пояснюються, напевно, обмеженістю вибірки та специфікою проведення процедури нормування індексних оцінок підсистем підприємства, передбаченої методикою вимірювання. Однак протягом усього аналізованого періоду чітко відслідковується спадна динаміка узагальненого індексу системної збалансованості – за цей час його значення зменшилось загалом на 13,1 %, середній темп приросту склав – 1,3 %.

Значення узагальненого інтегрального показника фінансової стійкості F коливались у діапазоні 0,29-0,42 (середнє – 0,36). Коефіцієнт варіації значень інтегрального показника склав 11,2 %. Майже протягом усього аналізованого періоду відслідковується спадна динаміка показника – за цей час його значення зменшилось загалом на 26,9 %, середній темп приросту склав 2,8 %.

Наступним завданням стало визначення статистично взаємозв'язку між узагальненими значеннями індексу системної збалансованості та інтегрального показника фінансової стійкості підприємств. З огляду на те, що значення обох показників належать до інтервального типу, їх статистичний взаємозв'язок оцінювався за допомогою коефіцієнту Пірсона, який відображає наявність або відсутність лінійної залежності. Розраховане за період 2004-2015 рр. значення коефіцієнту кореляції Пірсона склало 0,901. Помилка коефіцієнта кореляції $\pm 0,137$. Значення критерію t для кількості періодів спостереження $n = 12$ ($n - 2 = 10$) складає 6,562, що відповідає імовірності безпомилкового прогнозу $p > 99,9$ %. Це свідчить, що значення коефіцієнта кореляції є статистично значущим. Можна зробити висновок, що статистичний взаємозв'язок між показниками є лінійним, щільним та достовірним. На наявність лінійного зв'язку між параметрами вказує також графік співвідношення їх значень, наведений на рис. 3.

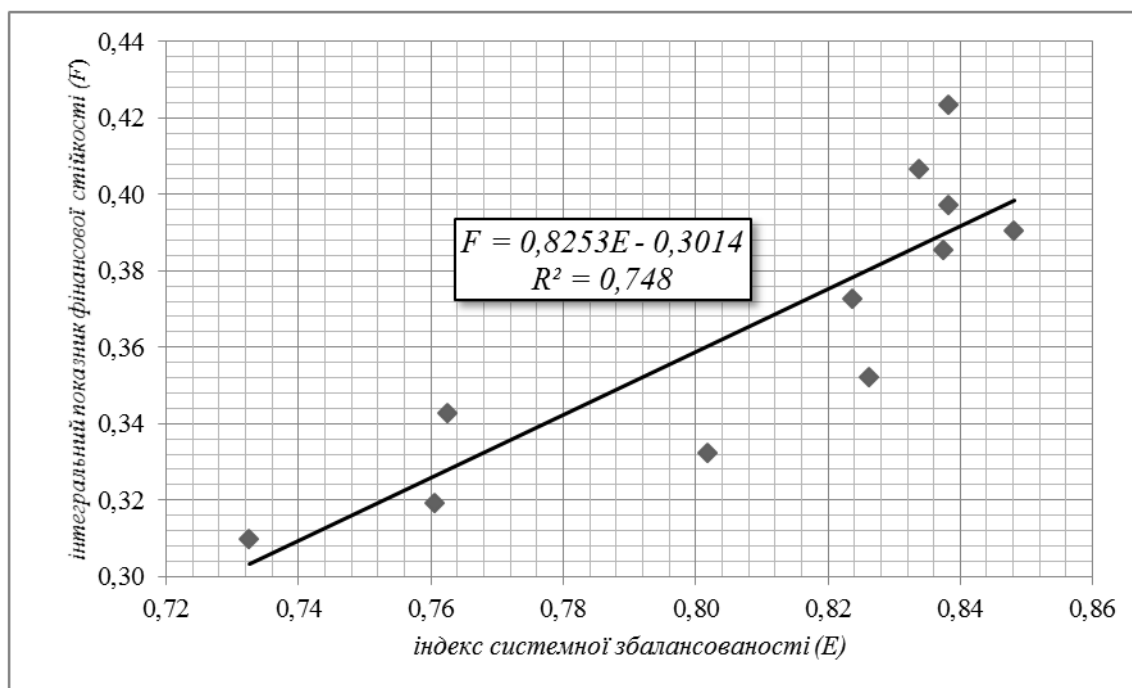


Рис. 3. Співвідношення між узагальненими по групі підприємств значеннями індексу системної збалансованості та інтегрального показника фінансової стійкості в період 2004-2015 рр.

**Розраховано автором*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Наявність тісного лінійного взаємозв'язку між розрахованими значеннями індексу системної збалансованості та інтегрального показника фінансової стійкості фактично підтверджує висунуту гіпотезу про те, що рівень економічної стійкості обумовлюється рівнем взаємної збалансованості підсистем підприємства, що мають різні просторово-часові обмеження, та доводить правильність наших міркувань. Крім того, отримані в процесі дослідження позитивні результати можуть бути використані як перші емпіричні підтвердження достовірності базових положень неосистемної методологічної парадигми та аргументів для обґрунтування доцільності її подальшого розвитку. Наша безпосередня увага буде зосереджена на конкретизації та економічній інтерпретації отриманих результатів, а також розробці методів і інструментарію управління підприємством, спрямованого на підтримку просторово-часової збалансованості його підсистем.

Список літератури

1. Дьяконов, В. Математические пакеты расширения MatLab: специальный справочник [Текст] / В. Дьяконов, В. Круглов. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с.
2. Клейнер, Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики [Текст] / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – №3. – Том 9. – С. 3-28.
3. Клейнер, Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории [Текст] / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – №6. – С. 4-28.
4. Клейнер, Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер // Личный сайт Г. Б. Клейнера. – Режим доступа: <http://kleiner.ru>.

-
5. Кравченко, М. О. Формалізація концепції економічної стійкості підприємства з позицій системно-структурної економічної теорії [Текст] / М. О. Кравченко // Економіка та держава. – №12. – 2015.– С. 31-34.
 6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Затверджено спільним наказом Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від 26.01.2001р., №49/121 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
 7. Субботін, С. О. Подання й обробка знань у системах штучного інтелекту та підтримки прийняття рішень [Текст] / С. О. Субботін. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. – 341 с.
 8. Штовба, С. Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику [Текст] / С. Д. Штовба. – М.: Телеком, 2007. – 288 с.
 9. Kleiner, G. A new theory of economic systems and its application to economic policy studies [Text] / G. B. Kleiner // RRC Working Paper Series. – 2009. – №13. – Pp. 1-31.
 10. Kravchenko, M. Structural balance as a basis of the economic stability of an enterprise [Text] / M. Kravchenko // World Scientific News (WSN). – 2016. – Vol. 57. – Pp. 300-308.

References

1. Dyakonov, V., Kruglov, V. (2010). *Matematicheskie paketyi rasshireniya MatLab*. Sankt-Peterburg: Piter.
2. Kleyner, G. B. (2011). Resursnaya teoriya sistemnoy organizatsii ekonomiki. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, 3, 9, 3-28.
3. Kleyner, G. B. (2013). Sistemnaya ekonomika kak platforma razvitiya sovremennoy ekonomicheskoy teorii. *Voprosy ekonomiki*, 6, 4-28.
4. Kleyner, G. B. (2007). *Sistemnaya paradigma v ekonomicheskikh issledovaniyah: noviy podhod*. Lichniy sayt G. B. Kleynera. Retrieved from: <http://kleiner.ru>.
5. Kravchenko, M. O. (2015). Formalizatsiya kontseptsii ekonomichnoy stiykosti pidpriemstva z pozitsiy sistemno-strukturnoy ekonomichnoy teorii. *Ekonomika ta derzhava*, 12, 31-34.
6. *Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidpriemstv, shcho pidliahaiut pryvatyzatsii* (2001). Zatverdzheno spilnym nakazom Ministerstva finansiv ta Fondu derzhavnogo maina Ukrainy vid 26.01, №49/121. Ofitsiinyiveb-portal Verkhovnoy Rady Ukrainy. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
7. Subbotin, S. O. (2008). *Podannya i obrobkaznan u sistemah shtuchnogo intelektu ta pidtrimki priynyattya rishen*. Zaporizhzhya: ZNTU.
8. Shtovba, S. D. (2007). *Vvedenie v teoriyu nechetkikh mnozhestv i nechetkuyu logiku*. Moscow: Telekom.
9. Kleiner, G. (2009). A new theory of economic systems and its application to economic policy studies. *RRC Working Paper Series*, 13, 1-31.
10. Kravchenko M. (2016). Structural balance as a basis of the economic stability of an enterprise. *World Scientific News*, 57, 300-308.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2016 р.

Ірина Віталіївна ЛІГАНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
заступник директора з навчально-методичної роботи,
Придніпурська філія Міжрегіональної Академії управління персоналом

**МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ
ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Ліганенко, І. В. Мотиваційний механізм підвищення ефективності процесів інтелектуалізації діяльності підприємств [Текст] / Ірина Віталіївна Ліганенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 130-135. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено процеси інтелектуалізації діяльності підприємств, що сьогодні відбуваються у світі, зокрема інтелектуалізації праці персоналу. У цих умовах однією з передумов прискорення цього процесу є мотиваційний механізм інтелектуалізації, адже саме він забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємств.

Мета. Метою статті є формування основних теоретичних положень щодо підвищення ефективності процесів інтелектуалізації праці персоналу та напрямків їх вдосконалення на вітчизняних підприємствах за рахунок удосконалення мотиваційного механізму інтелектуалізації.

Метод (методологія). Мета досягнута за рахунок використання загальнонаукових методів аналізу, такими є метод індукції та дедукції, узагальнення та порівняння, комплексності, а також економіко-статистичний метод, до складу якого входять група методів – зіставлення, табличні та графічні. Головним є системний підхід щодо обґрунтування процесів інтелектуалізації як основного інструменту побудови мотиваційного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств.

Результати. Досліджено сучасне становище країни у світовому економічному просторі за допомогою таких визначень, як «мотиваційний механізм» та «інтелектуалізація». Доведено, що Україна займає невисоку сходинку за цими визначеннями за світовими мотиваційними нормами. Визначено три процеси інтелектуалізації, головною передумовою яких є відповідний мотиваційний механізм, та встановлено взаємозв'язок між ними. Акцентовано, що для вдосконалення мотиваційного механізму в напрямку підвищення ефективності процесів інтелектуалізації діяльності необхідно, перш за все, вдосконалення системи морального та матеріального стимулювання персоналу підприємства з урахуванням сучасних соціальних норм та стандартів світової економіки.

Ключові слова: мотиваційний механізм; економічна ефективність; інноваційний процес; інтелектуалізація; підприємство.

Iryna Vitaliyivna LIHANENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Deputy Director for Educational and Methodical Work
The Danubian Branch of Interregional Academy of Personnel Management, Izmail, Ukraine

**MOTIVATION MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF PROCESSES
OF THE ENTERPRISES ACTIVITY INTELLECTUALIZATION**

Abstract

Introduction. The intellectualization process of the global economy, which is now happening, is considered in the article. In these circumstances, one of the most effective tools to accelerate this process is a motivational mechanism, because it provides the increasing of enterprises efficiency.

Purpose. The aim of the article is to form basic theoretical proposals to improve the efficiency of labour intellectualization processes and areas of their improvement in domestic enterprises through the use of motivational mechanism.

The method (methodology). The objective of the research is achieved through the use of scientific methods of analysis, such as method of induction and deduction, method of synthesis and comparison, method of complexity, economic and statistical method. The latter consists of a group of such methods as method of comparison, tabular and graphic method. The system approach as for the grounding the processes of intellectualization is the main one. It is also a major tool for building motivation mechanism for increasing the efficiency of enterprises.

Results. The modern situation of the country in the world economy through such definitions as "motivational mechanism" and "intellectualization" has been investigated. It has been proved that Ukraine does not take a favourable position due to these definitions according to the world motivational standards. Three processes of intellectualization are determined. It has been established the relationship between them. The improvement of the moral and material incentives for staff considering the current social norms and standards of the global economy is determined to be the most important component of a motivational mechanism.

Keywords: motivational mechanism; economic efficiency; innovation process; intellectualization; enterprise.

JEL classification: O30

Порівняння вітчизняної економіки з економікою країн ЄС або з деякими сусідніми країнами СНД приводить до висновку, що формування української економіки не відповідає більшості вимог сучасного стрімкого розвитку, заснованого на процесах інтелектуалізації економічних процесів. Україна потребує розробки власної специфічної стратегії економічного розвитку, підґрунтям якої має стати саме інтелектуалізація, створення умов для інноваційної діяльності та ефективного застосування мотиваційного механізму стимулювання задля підвищення ефективності згаданих процесів.

Можна сказати, що Україна не стоїть на місці: певні зміни постійно здійснюються в науці управління, яке перемикається з виробничого процесу на інші:

- інноваційний процес – адже це рушійна сила сьогодення в економіці;
- мотиваційний процес, або механізм підвищення ефективності підприємства;
- накопичення інформації та знань в електронних базах даних з подальшим використанням (обмін, навчання, насичення розумовою діяльністю працівників) або інтелектуалізація.

Найважливішим етапом підвищення рівня інтелектуалізації підприємств для країни є оволодіння найсучаснішими інструментами побудови ефективного мотиваційного механізму підвищення ефективності процесів інтелектуалізації. Процес створення стійкого мотиваційного механізму повинен спиратись на вже наявну систему матеріального та нематеріального стимулювання. Такий механізм допровадить приріст активності трудової діяльності та підвищить її продуктивність та ефективність в усіх аспектах процесів інтелектуалізації.

Головні мотиватори праці, які заклали основи її дослідження, були обґрунтовані зарубіжними вченими В.Врумом, Ф.Герцбергом, А.Маслоу, Е.Мейо, А.Смітом, Ф.Тейлором та багатьма іншими. Вагомий внесок у вивчення напрямів підвищення ефективності та вдосконалення мотиваційного механізму та інноваційної діяльності підприємств в умовах інтелектуалізації економіки здійснено такими вітчизняними економістами, як: В. Гарячук, Г. Швиданенко [1], О. Ніколайчук, К. Ковальська [2], Т. Овчаренко, М. Семикіна, О. Кузьмін, О. Петіна [3], О. Бакуліна [4], І. Татомир [5], О. Сем'ян, С. Кісь [6], К. Хаврова, К. Субоч [7]. Більшість фахівців зазначає, що цей механізм поки що не став вагомим інструментом для активізації процесів інтелектуалізації діяльності підприємств.

Для досягнення європейського економічного рівня потрібно негайне вирішення зазначеної проблеми за рахунок проведення рішучих дій, а саме:

- розмежування стимулів та особистих потреб працівників за рахунок посилення інноваційного інструментарію виконання певних функцій менеджменту в процесі формування мотиваційного механізму на всіх рівнях управлінської системи;
- перебудова методів мотивування, а саме: матеріального та нематеріального – в умовах інтелектуалізації та інформатизації праці.

Отже, з огляду на поставлену проблематику загальною метою статті є формування загальних теоретичних положень щодо підвищення ефективності процесів інтелектуалізації праці та напрямків їх вдосконалення на вітчизняних підприємствах на основі формування відповідного мотиваційного механізму.

Вочевидь сучасна економіка як наука перестає вивчати соціальні взаємовідносини в процесі виробництва як визначені класичними школами менеджменту. Вона стає інтелектуальною, а її метою стає формування особливостей виробництва та використання персоналом знань у робочому процесі. Таким чином, зростає роль інноваційної творчої діяльності будь-якого підприємства.

На кожному підприємстві панує власна система мотивації. Інтелектуалізаційне реформування цієї системи потребує врахування в ній таких елементів, як: інформатизація праці, компетентність,

самостійність, ініціативність, професійні якості кожного співробітника. Здійснення такої реформи може відбутись завдяки використанню матеріальних та нематеріальних форм стимулювання персоналу.

Для того, щоб на підприємстві створити умови для інтелектуалізації персоналу та розвитку його інноваційної активності, потрібне ефективне застосування всіх складових мотиваційного механізму. Формування відповідних процесів передбачає застосування певних економічних інструментів, а також вирішення ланки завдань за допомогою певних методів (табл. 1).

Таблиця 1. Формування процесів інтелектуалізації

№ п/п	Складова процесу	Сутність складової
1. Мотиваційний	Завдання	– створення або реорганізація спеціальних структурних підрозділів на підприємстві для управління інтелектуальним капіталом;
	Інструмент	– реалізація стратегії кардинального перетворення мотиваційних методів не лише серед персоналу, оновлення на всіх рівнях управління;
	Метод реалізації	– у головному методі стимулювання праці, а саме: у заробітній платі, повинні враховуватись складність, творчий характер, інтелектуальне навантаження, динаміка рівня конкурентоспроможності працівника, загальний внесок у досягнення кінцевої мети діяльності підприємства;
2. Інноваційний	Завдання	– створення на підприємстві атмосфери підтримки нововведень та прагнення персоналу до інновацій;
	Інструмент	– реалізація стратегії збільшення інтелектуального капіталу та інноваційного розвитку через удосконалення системи стимулювання та мотивації;
	Метод реалізації	– доведення до персоналу підприємства, що без упровадження інновацій ефективність діяльності підприємства буде на низькому рівні
3. Інформатизація	Завдання	– створення умов для інформатизації, інтелектуалізації та розвитку інноваційної активності персоналу;
	Інструмент	– розробка положень, додатків до трудового договору або іншої регламентуючої документації, які надають певні стимули для всіх співробітників підприємства;
	Метод реалізації	– упровадження в діяльність підприємства системи стимулювання та мотивації високопродуктивної творчої праці й професійного саморозвитку, а також інтелектуалізації персоналу як окремого процесу.

*Складено автором на основі [1-3].

Отже, з таблиці 1 видно, що інтелектуалізація діяльності підприємств містить наступні три процеси, передумовою яких є мотиваційний механізм. Для того, щоб конкретизувати місце мотиваційного механізму в цих процесах, потрібно розглянути ці процеси та відповідні складові окремо:

1) *Мотиваційна* складова утворює механізм, який взаємодіє з іншими процесами інтелектуалізації і має функціонувати з урахуванням потреб та інтересів як співробітників, так і споживачів, свідомість яких сформована під тиском зовнішніх соціальних факторів, та повинна розглядатись як послідовність п'яти чинників: попит – інтерес – мотив – дія – результат [2]. Взаємозв'язок стимулювальних чинників та мотивів визначають інтенсивність зростання творчої праці. Саме мотиви спричиняють бажання персоналу більш глибоко зануритись в інноваційні та інформаційні процеси, активізувати внутрішні й зовнішні їх рушійні потужності. Правильне подання мотивів творчої діяльності усвідомлюється людиною. Головним засобом мотивації є моральні та матеріальні стимули – засоби впливу на персонал з метою формування його потрібної трудової поведінки. Вони є елементами, без яких формування творчої свідомості неможливе чи дуже важке. Як і з інноваційним процесом, всі елементи мотиваційного процесу складають комплекс, до складу якого входять [7]:

- фінансові ресурси;
- матеріально-технічна база для проведення досліджень;
- випуск інноваційної продукції або запровадження інновацій у процес випуску продукції;
- наявність інформації для прийняття технічних, економічних й організаційних рішень.

Отже, мотиваційний механізм є складовою інших процесів інтелектуалізації діяльності підприємства.

2) *Інноваційна складова*. Ефективна діяльність інноваційного підприємства складається з декількох комплексних внутрішніх інструментів. До першого комплексу інструментів входять ідея, ліцензування, патент, робочі кадри, виконання дослідницьких робіт. До другого – інтелектуальний капітал, інформаційний розвиток, маркетингова діяльність та мотиваційний механізм, які просуваються через удосконалення системи стимулювання. До третього комплексу входять всі інші інструменти, а

само: винахідництво, раціоналізація, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційна та маркетингова діяльність [2].

Усі ці комплекси утворюють певні умови для інноваційного розвитку, а доведення до співробітників необхідності впровадження інновацій доповнює весь інноваційний процес на підприємстві. Мотиваційний механізм інноваційної складової потрібно виносити на новий рівень, адже вона сприяє підвищенню інтелектуалізації діяльності підприємства, але без синхронної взаємодії інших процесів це не буде ефективним. Так, наприклад, через удосконалення процесу стимулювання та мотивації [1, 8].

3) *Інформаційна складова, або інформатизація*, є важливою складовою процесу інтелектуалізації підприємства. Процес інформатизації започаткує нові течії та підходи на етапах процесу управління підприємством [9]. Мотиваційний механізм стимулювання персоналу підприємства відповідає за процес перетворення інформації на знання. За такими умовами і відбувається процес інтелектуалізації.

Інтелектуалізація управлінської діяльності як результат виконання певних функцій менеджменту містить наступні їх види: управління знаннями, управління інтелектуальним капіталом (інтелектуальними ресурсами, інтелектуальною діяльністю, інтелектуальними продуктами), управління людським капіталом. Якщо розглядати окремі складові інтелектуалізації, а саме інтелектуальний капітал, тоді можна виокремити певні специфічні риси характеру процесу інтелектуалізації [9-11]:

- нематеріальність інтелектуальних ресурсів;
- розрахунок на перспективу застосування інтелектуального капіталу;
- необмеженість інформаційних ресурсів;
- інвестиції в інтелектуальний капітал, які забезпечують його власнику одержання більш високого доходу.

Мотивація як механізм сприяє підвищенню рівня освіти та кваліфікації співробітників, їх інноваційної та творчої активності, забезпеченню конкурентоспроможності та якості партнерських відносин та відносин з клієнтами, збільшенню продуктивності праці [12].

Соціальні потреби суспільства постійно змінюються – вони адаптуються під мотиви творчої праці сьогодення, на це впливають інформатизація та інновації. Також важливим факторами є зменшення потрібного стажу, специфіки праці, зростанням кваліфікаційних та креативних вимог до персоналу, а також його високий інтелектуальний потенціал.

У процесі вдосконалення мотиваційного механізму в напрямку інтелектуалізації діяльності системи морального та матеріального стимулювання персоналу передбачається:

- повна або часткова реорганізація організаційної структури управління. Упровадження підрозділів, які б займались інноваційним розвитком та інформатизацією інших елементів структури;
- упровадження системи постійного навчання співробітників, організація тренінгів, семінарів, майстер-класів, науково-практичних семінарів та консультацій;
- запровадження додаткових видів матеріального стимулювання у форматі премій за різні нестандартні досягнення, наприклад, за ініціативність або за інноваційні досягнення (розробка нової продукції або покращення технологій виробництва);
- обов'язкове введення нематеріального стимулювання (соціальні пакети, кредитування, урахування регіональних або етнічних особливостей персоналу). Можливо застосування персонального підходу до співробітника та врахування його персональних мотивів та потреб;
- підведення на новий рівень корпоративної культури, проведення масових заходів (конкурсів ідей, ярмарків вакансій, зйомка промо-роликів або інтерв'ю з наступним показом по телебаченню), утворення інноваційної атмосфери та позитивних соціально-психологічних умов для персоналу. Оскільки позитивна атмосфера сприяє досягненню максимальної самореалізації – постійно розвиватись на професіональному рівні, сподіваючись на кар'єрне зростання;
- сприяння розвитку інтелектуалізації діяльності загалом: проведення технічних експертиз, отримання охоронних документів (патенту або авторського свідоцтва) щодо об'єктів інтелектуальної власності, підвищення престижу інтелектуальної діяльності, а також технічної творчості персоналу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підвищення ефективності діяльності на підприємстві відбувається за рахунок формування певних процесів, основною передумовою яких є мотиваційний механізм, що містить три складові: інноваційну, мотиваційну та інформатизацію. Було обґрунтовано, що інноваційний процес сприяє підвищенню інтелектуалізації діяльності підприємства, але без синхронної взаємодії інших процесів він не буде ефективним. Таким чином, існує залежність між інноваційним, інформаційним та мотиваційним процесами, які має охоплювати та інтегрувати мотиваційний механізм інтелектуалізації діяльності насамперед праці персоналу підприємства, які в комплексі формують ефективний інтелектуальний капітал підприємства.

Удосконалення мотиваційного механізму в напрямку підвищення ефективності процесів інтелектуалізації діяльності потребує перш за все вдосконалення системи морального та матеріального стимулювання персоналу з урахуванням сучасних соціальних норм та стандартів світової економіки.

Список літератури

1. Швиданенко, Г. О. Напрями вдосконалення мотивації інноваційної діяльності підприємств в умовах інтелектуалізації економіки / Г. О. Швиданенко, О. А. Ніколайчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 130-135.
2. Ковальська, К. В. Особливості мотивування персоналу інноваційного підприємства [Електронний ресурс] / К. В. Ковальська, Т. С. Овчаренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4631>. – Назва з екрана. – Доступно на 09.10.2016.
3. Семікіна М. В. Інтелектуальний бізнес: [навч. посібн.] / М. В. Семікіна, О. М. Петіна; [За ред. М. В. Семікіної]. – Кіровоград: КНТУ, 2015. – 141 с.
4. Бакуліна, О. С. Мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах реалізації євроінтеграційних пріоритетів: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О. С. Бакуліна. – Житомир, 2015. – 280 с.
5. Татомир, І. Л. Вплив економіки знань на зміну підходів до стимулювання творчої праці : Матеріали за VI Міжнарод. научн. практ. конф. [«Новини на научний прогрес – 2010»], (Софія, 17-25 августа 2010 г.) / І. Л. Татомир. – Софія: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – Том 4. – С. 48-50.
6. Кісь, С. Я. Інтелектуалізація діяльності підприємства: основні визначення і поняття / С. Я. Кісь // Молодий вчений. – 2015. – № 3, (1). – С. 72-77.
7. Субоч, К. П. Економічний механізм мотивації творчої праці: сутність та складові / К. П. Субоч // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 1, Т. 24 (63). – С. 214-222.
8. Залюбовська, О. В. Інтелектуалізація діяльності персоналу підприємства [Електронний ресурс] : Матеріали доп. 80-ї наук. студ. конф. [“Соціально-економічні перспективи України у XXI столітті”], (Київ, КНЕУ, 11-16 квіт. 2013 р.) / О.В. Залюбовська. – Київ: КНЕУ, 2013. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_sep_14/s1/Zalubovska.doc. – Назва з екрана. – Доступно на 09.10.2016.
9. Ситник, Й. С. Вплив інтелектуалізації на процес менеджменту інноваційних підприємств / Й. С. Ситник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія Проблеми економіки та управління. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – № 725. – С. 372-378.
10. Філіппова, С. В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С. В. Філіппова, К. В. Ковтуненко // Проблеми економіки та управління. Вісник національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2013. – №754. – С. 227– 232.
11. Бояринова, К. О. Інноватизація та інтелектуалізація виробничого середовища машинобудівного підприємства / К. О. Бояринова // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 1 (3). – С. 76-80.
12. Філіппов, В. Ю. Використання заробітної плати в якості інструменту мотивації управлінського персоналу [Електронний ресурс] / В. Ю. Філіппов, А. С. Кучинський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С. 99-103. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>. – Назва з екрана. – Доступно на 09.10.2016.

References

1. Shvydanenko, H. O. and Nikolaychuk, O. A. (2016). Napryamy vdoskonalennya motivatsiyi innovatsiyanoi diyal'nosti pidpryyemstv v uslovyakh intelektualizatsiyi ekonomiky [Areas of improvement motivate innovation of enterprises in the intellectualization of economy]. *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 1, 130-135.
2. Koval's'ka, K. V. and Ovcharenko, T. S. (2015). Osoblyvosti motivuvannya personalu innovatsiynoho pidpryyemstva [Features motivate staff innovation company]. *Efektivna ekonomika*, 12, Retrieved from: <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4631>.
3. Semikina, M. V. and Petina, O. M. (2015). Intelektual'nyy biznes [Smart business]. Kirovohrad: KNTU, 141 p.
4. Bakulina, O. S. (2015). *Motyvatsiya personalu sil'skohospodars'kykh predpryyatyy v uslovyakh realizatsiyi yevrointehratsiynykh prioritetiv* [Motivation of staff of agricultural enterprises in the implementation of the European priorities]. Dis. PhD Econ. Sciences 08.00.04, Zhytomyr, 280 p.
5. Tatomyr, I. L. (2010). *Vplyv ekonomiky znan' na zminu pidkhodiv do stymulyuvannya tvorchoyi pratsi* [The impact of the knowledge economy to change approaches to stimulate creative work] *Materiyaly za VI Mizhnar. nauk. prakt. konf. "Novyny na naukovu prohres – 2010"* [Materials IX International Scientific and Practical Internet Conference "News on scientific progress – 2010"]. 4, Sofiya: «Byal HRAD-BH» OOD, pp. 48-50. [in Ukrainian].

-
6. Kiss, Y. A. (2015). Intelektualizatsiya diyal'nosti pidpryyemstva: osnovni vyznachennya y Ponyattya [Intellectual enterprise activity: basic definitions and concepts]. *Molodyy vchenyy*, 3 (1), 72-77.
 7. Suboch, K. P. (2011). Ekonomichnyy Mekhanizm motivatsiyi Tvorchoyi pratsi: sutnist' ta skladovi [The economic mechanism of motivation of creative work: the nature and components]. *Vcheni zapysky Tavriys'koho natsional'noho universytetu imeni V. I. Vernads'koho. Seriya «Ekonomika i upravlinnya»*, 1/24 (63), 214-222.
 8. Zalyubovs'kyy, O. V. (2013). *Intelektualizatsiya diyalnosti personalu pidpryyemstva* [Intellectual activity personnel of enterprise]: Materialy dop. 80-yi nauk. stud. konf. "Sotsial'no-ekonomichni perspektyvy Ukrainy u 21stolitti" [Materials additional 80 Scientific students Conference "Socio-economic prospects of Ukraine in the XXI century"]. Kyiv: KNEU. Retrieved from: https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_sep_14/s1/Zalubovska.doc.
 9. Sytnyk, Y. S. (2012). Vplyv intelektualizatsiyi na protses menedzhmentu innovatsiynykh pidpryyemstv [The impact of the process of intellectualization management of innovative enterprises]. *Visnyk natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Seriya Problemy ekonomiky ta upravlinnya*, 725, 372-378.
 10. Fily'ppova, S. V. and Kovtunenka K. V. (2013). Intelektual'ny`j potencial yak golovny`j chy`nny`k formuvannya intelektual'nogo kapitalu [Intellectual potential as a factor in the formation of intellectual capital]. *Problemy` ekonomiky` ta upravlinnya. Visnyk nacional'nogo universy`tetu «L'vivs'ka politexnika»*. L`viv, 754, 227-232.
 11. Boyarynova, K. O. (2016). Innovatyzatsiya ta intelektualizatsiya vyrobnychoho seredovyshcha mashinobudivnoho pidpryyemstva [Innovatyzatsiya and intellectualization production environment engineering company]. *Tekhnolohichnyy audyt ta rezervy vyrobnytstva*, 1 (3), 76-80.
 12. Filippov, V. Y. and Kuchyns'kyy, A. S. (2015). Vykorystannya zarobitnoyi platy v yakosti instrumentu motyvatsiyi upravlins'koho personalu [Using salary as a motivation tool of management personnel]. *Ekonomika: realiyi chasu*. 3 (19), 99-103.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2016 р.

Валерій Євгенович ВЛАСЮК

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Університет митної справи та фінансів

Аліна Олександрівна СИНЮК

Університет митної справи та фінансів

Андрій Тарасович ПІДГІРНИЙ

Університет митної справи та фінансів
E-mail: ava_lanche@mail.ru

**УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ
ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Власюк, В. Є. Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки [Текст] / Валерій Євгенович Власюк, Аліна Олександрівна Синюк, Андрій Тарасович Підгірний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 136-143. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Інтеграція України у європейський та світовий економічний простір посилює інтерес до звітності публічних підприємств, яка є основою здійснення відповідної економічної поведінки суб'єктів інвестиційного ринку. Прийняття обґрунтованих та адекватних рішень є неможливим у разі отримання недостовірної, неактуальної та викривленої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. У підсумку така ситуація призводить до економічних втрат та вводить в оману не лише власників підприємства, кредиторів й інвесторів, але й державу та усе суспільство загалом. Така ситуація обумовлює актуальність та особливу значущість упровадження інтегрованої звітності на підприємствах, що дозволить оцінити як фінансові, так і нефінансові індикатори та зможе запобігти викривленню чи асиметрії фінансової звітності підприємств.

Мета. Метою статті є узагальнення підходів щодо доцільності запровадження інтегрованої фінансової звітності, розширення кола наукових підходів до оцінки фінансової звітності за допомогою фінансових та нефінансових індикаторів, визначення особливостей застосування методики виявлення асиметрії фінансової звітності за методикою М. Д. Беніша та підготовка пропозицій щодо адаптації використання методики М. Д. Беніша за допомогою засобів інфографіки у вітчизняній практиці.

Результати. Узагальнення підходів та принципів щодо запровадження інтегрованої фінансової звітності підтвердили необхідність складання таких звітів, оскільки це дає змогу враховувати фінансові та нефінансові індикатори діяльності підприємств. Проведено аналіз ризику асиметрії чи викривлення у фінансовій звітності за системою фінансових індикаторів М. Д. Беніша на основі даних звітності підприємств галузі машинобудування за 2012-2015 рр., який дозволив встановити, що деякі індикатори знаходяться за межами допустимих нормативних значень. У ході проведення аналізу було визначено певні особливості застосування методики М. Д. Беніша при застосування її для аналізу ймовірності викривлення звітності українських підприємств. Для адаптації застосування методики М. Д. Беніша було запропоновано здійснити візуалізацію результатів оцінки ризику асиметрії фінансової звітності на основі підходу інфографіки.

Ключові слова: інтегрована фінансова звітність; асиметрія фінансової інформації; облікові викривлення; фінансові індикатори; ризику; інфографіка; візуалізація; система оцінки ризику.

Valeriy Yevgenovych VLASYUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
University of Customs and Finance

Alina Oleksandrivna SYNIUK

University of Customs and Finance

Andriy Tarasovych PIDGIRNYI

University of Customs and Finance

IMPROVEMENT OF FINANCIAL STATEMENTS OF THE ENTERPRISES IN ORDER TO INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE DOMESTIC ECONOMY

Abstract

Introduction. Ukraine's integration into European and world economic environment reinforces the interest to the reporting of public companies, which is the basis for the implementation of appropriate economic behavior of the investment market. Reasonable and adequate decision making process is impossible in the case of a false, distorted and irrelevant information about the financial state or activity of the company. As a result, this situation causes economic losses and misleads not only the owners, lenders and investors, but also all the state and society in general. This situation makes the topicality and importance of implementation of specific integrated reports in the enterprises to assess both financial and non-financial indicators. It will also prevent distortion or asymmetry of enterprise financial statements.

Purpose. The aim of the article is to make a generalization of approaches to the expediency of introduction of the integrated financial reporting, to expand the range of scientific approaches to assessing the financial reporting by financial and non-financial indicators, to define the peculiarities of methods of detecting asymmetry of financial reporting methodology and to prepare proposals for adapting the use of this methodology by means of infographics in domestic practice.

Results. Generalisation of approaches and principles as for the implementation of an integrated financial statements has confirmed the need for drawing up such reports, as it allows to take into account financial and non-financial indicators of enterprises. The analysis of risk asymmetries or distortions in the financial statements for the financial system indicators has been carried out. It has allowed to state that some indicators are outside the acceptable standard values. While carrying out the analysis certain features of application the mentioned methodology of reporting in Ukrainian enterprises have been determined. In order to adapt this methodology it has been proposed to make a visualization of the results of the risk assessment asymmetry of financial statements on the basis infographic approach.

Keywords: integrated financial report; asymmetry of financial information; accounting deformations; financial indicators; risks; infographics; visualization; risk assessment system.

JEL classification: G32, M41

Вступ

Перезавантаження вітчизняної економічної системи, коли нові умови господарювання формують інший склад принципів, форм і методів проведення підприємницької діяльності, зважаючи на процеси глобалізації, «фінансіалізації», невизначеність економічних перспектив у багатьох країнах світу, обумовлює впровадження розширеного кола характеристик оцінки діяльності суб'єктів підприємництва.

Господарські відносини вже не покладаються на державні або галузеві стандарти, а стають все більш самостійними, набуваючи рис конкуренції, пошуку новітніх принципів організації ведення господарської діяльності. У цьому контексті особливе значення мають питання створення вартості підприємства як основної ланки економічної системи ринкового спрямування та побудова механізмів оцінки фінансової діяльності як об'єктивного показника цінності бізнесу. До того ж відкритість та доступність, достовірність і своєчасність інформації, щодо об'єктивного обліку господарської діяльності, починаючи з окремих підприємств, галузей та вітчизняної економіки цілому загалом, має сприяти й наповненню процесів відтворення інвестиційним капіталом із внутрішнього і зовнішнього середовища.

Застосування наявних у міжнародній практиці підходів (механізмів) щодо відтворення повної картини вартості підприємства в змозі допомогти заповнити розрив у процесах створення цінності

ринків капіталу та спрямувати чіткі погляди на довгострокову перспективу національної економічної системи. Тобто те, що може стати підґрунтям у процесі створення вітчизняної науково обґрунтованої концепції побудови інтегрованої звітності фінансових результатів відкритого, а не штучного образу фірми як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринкового середовища.

Фінансові результати суб'єктів господарювання, які відображають фінансову і нефінансову інформацію економічної поведінки самих суб'єктів на інвестиційному ринку загалом формують прогностичну картину конкретного ринкового середовища, його потенційних можливостей, перспектив розвитку та значення в економічній системі.

Зрозуміло, що дослідження фінансової звітності, її повнота, об'єктивність, якість інформації мають найважливіше значення в процесах прийняття інвестиційних рішень, прогнозуванні майбутнього стану підприємства, регіональної та національної економіки.

Прийняття обґрунтованих та адекватних рішень є неможливим у разі отримання недостовірної, неактуальної та викривленої інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємства. У підсумку така ситуація призводить до економічних втрат та вводить в оману не лише власників підприємства, кредиторів й інвесторів, але і державу та усе суспільство загалом. Через це сьогодні особливого значення та актуальності набуває проблема пошуку шляхів попередження та виявлення ризиків викривлення фінансової звітності, а також отримання об'єктивної й достовірної інформації щодо майна, оборотних активів, інших власних та залучених ресурсів, які відображаються у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Питаннями створення вартості суб'єктів господарювання інтегрованої звітності, недостовірності чи асиметрії інформації й, відповідно, розробки моделі адекватної цінності фінансових результатів з урахуванням відображення фінансових і нефінансових показників займалися багато закордонних і вітчизняних науковців, серед яких варто назвати: Максимову В. Ф. [1], Кузіну Р. В., Костяк Р. В. [2], Чешлік Р., Бичкову С. М. [3], Етигілову Е. Ю., Проскуріну Н. М. [4], Шевелюхіну А. М. [5], Фесенко В. В. [6].

Функціонування економічної системи, починаючи з найнижчих складових і до національних та світових систем, все більше потребує як наукових, так і прикладних системних досліджень щодо розробки та впровадження узагальнених моделей фінансової звітності підприємств різних рівнів, форм і чинників їх діяльності. Уже існують певні національні, галузеві методики, які вказують на кількісні та якісні моделі оцінювання діяльності, визначені, науково обґрунтовані моделі, але залишається важливим вироблення законодавчо закріплених цілісних концепцій, які б поєднували, зокрема, фінансові та нефінансові показники, тим самим створюючи більш цілісну картину ведення господарства на різних рівнях економіки.

Мета статті

Мета статті – узагальнити підходи щодо доцільності запровадження інтегрованої фінансової звітності; розширити коло наукових підходів до оцінки фінансової звітності за допомогою фінансових та нефінансових індикаторів; визначити особливості застосування методики виявлення асиметрії фінансової звітності за методикою М. Д. Беніша; підготувати пропозиції щодо адаптації використання методики М. Д. Беніша за допомогою засобів інфографіки у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Протягом останніх років у межах науково-дослідної діяльності за допомогою провідних фахівців UNCTAD у Академії фінансового управління розробляються рекомендації з використання принципів інтегрованої звітності [7]. Ці рекомендації передбачають добровільне приєднання до сформованої під егідою ООН ініціативної групи підприємств, які підтримують думку щодо необхідності регулярної публікації нефінансових показників. Метою публікації нефінансових показників звітності є дотримання принципів максимальної прозорості в інвестиційній і бізнес-діяльності. Така звітність має містити відомості про систему ресурсів, що використовуються, а також про орієнтацію стратегії, управління, активності й перспектив економічних агентів на створення вартості та цінності в коротко-, середньо- й довгостроковому періодах. Інтегрований звіт повинен містити відомості про діяльність і результати використання капіталів у минулому, сьогоднішньому та в майбутньому. Зокрема, в таких відомостях слід відображати більш широкий спектр внутрішніх і зовнішніх чинників, які беруть участь у відтворювальних процесах глобальних виробничих систем, що є ланцюжками послідовного приросту доданої вартості (створення цінності) в межах скоординованої взаємодії складових елементів окремих бізнес-моделей.

Сьогодні в Україні діє національна система бухгалтерського обліку, яка містить Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку та звітності, методичне забезпечення (інструкції, методичні рекомендації, коментарі) [8]. Така система повністю відповідає вимогам і принципам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Таким чином, саме певна стандартизація забезпечуватиме врахування процесів глобалізації в удосконаленні структури та форми фінансової й нефінансової звітності. Це сприятиме більш чіткій ідентифікації та розширенню можливостей моніторингу відповідних індикаторів стійкого розвитку. У підсумку такі новації менеджменту дадуть змогу запровадити системи виявлення, попередження й оперативного реагування на кризові тенденції [7].


Прикладом доповнення фінансової звітності підприємств нефінансовими показниками може бути побудова адаптованої «Карти нормативних відхилень фінансових індикаторів» М. Д. Беніша. «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів» – система показників, яка була розроблена М. Д. Бенішем та застосовується в міжнародній практиці для виявлення ризику можливості викривлення інформації у фінансовій звітності підприємства. Для використання карти нормативних відхилень використовується звітність підприємства за декілька періодів, а також звітність інших підприємств, які здійснюють свою діяльність у тій самій галузі. «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів» М. Д. Беніша складається з восьми показників, на основі яких складається інтегральна модель, що дозволяє порівнювати різні підприємства та виявити можливість маніпуляційних дій у їх фінансовій звітності. Також у деяких джерелах, крім запропонованих восьми індикаторів, виокремлюють ще два додаткові [3]. У результаті «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів» складається з наступних показників: темп зростання виручки від продажу (Т_{чд}); темп зниження частки валового прибутку у виручці (Т_{вп}); темп зростання якості активів (Т_а); темп зростання оборення дебіторської заборгованості в днях (Т_{одз}); темп зростання частки витрат, які припадають на виручку від реалізації (Т_в); темп зростання амортизаційних витрат у первісній вартості основних засобів (Т_{ам}); темп зростання фінансового важеля (Т_{фв}); темп зміни коефіцієнта загальної ліквідності (Т_{кзл}); темп зміни коефіцієнта швидкої ліквідності (Т_{кшл}); темп зміни оборення матеріальних запасів у днях (Т_{омз}).

Проаналізуємо діяльність українських підприємств на основі складання карти нормативних відхилень фінансових індикаторів М.Д. Беніша, з метою виявлення ризику можливості викривлення чи асиметрії у фінансовій звітності. Аналіз був здійснений за 4 роки діяльності двох підприємств машинобудівної галузі (ПАТ «Азовмаш» та ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе») [9].

На основі аналізу фінансової звітності ПАТ «Азовмаш» було отримано наступні результати за розрахунком індикаторів, які можуть свідчити про ризики викривлення чи асиметрії у фінансовій звітності (табл.1).

Таблиця 1. Фінансові індикатори ризику викривлення фінансової звітності ПАТ «Азовмаш» за методикою М. Д. Беніша

№	Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Норматив
1	Темп зростання виручки від продажу	1,115	1,200	0,222	2,285	<1,411
2	Темп зниження частки валового прибутку у виручці	0,858	1,616	0,592	128,745	<1,014
3	Темп зростання якості активів	1,721	0,943	0,999	0,994	<1,039
4	Темп зростання оборення дебіторської заборгованості в днях	0,055	1,749	4,763	0,439	<1,031
5	Темп зростання частки витрат, які припадають на виручку від реалізації	0,881	1,283	0,753	1,795	1,0
6	Темп зростання амортизаційних витрат в первісній вартості ОЗ	-	0,000	1,509	3,486	<0,018
7	Темп зростання фінансового важеля	0,437	1,690	0,752	1,897	1,0
8	Темп зміни коефіцієнта загальної ліквідності	1,349	1,885	0,741	1,689	≈ 1
9	Темп зміни коефіцієнта швидкої ліквідності	0,950	0,751	0,710	1,775	≈ 1
10	Темп зміни оборення матеріальних запасів у днях	1,486	0,976	3,320	6,649	≈ 1


 – розрахований показник за межами нормативного значення, що свідчить про наявність ризику викривлення чи асиметрії у фінансовій звітності

За даними, наведеними в таблиці, можна встановити, що деякі показники для ПАТ «Азовмаш» знаходяться за межами нормативних значень, що може свідчити про можливість асиметрії чи викривлення у фінансовій звітності.

Аналогічно проведемо аналіз фінансової звітності ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе». На основі аналізу фінансової звітності ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» було отримано наступні результати за розрахунком індикаторів, які можуть свідчити про ризики викривлення фінансової звітності (табл. 2).

**Таблиця 2. Фінансові індикатори ризику викривлення фінансової звітності
ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе за методикою М. Д. Беніша**

№	Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Норматив
1	Темп зростання виручки від продажу	0,892	0,854	1,242	0,761	<1,411
2	Темп зниження частки валового прибутку у виручці	1,215	3,347	0,418	-0,592	<1,014
3	Темп зростання якості активів	0,763	0,236	3,241	0,608	<1,039
4	Темп зростання оборення дебіторської заборгованості в днях	0,969	0,448	1,297	1,278	<1,031
5	Темп зростання частки витрат, які припадають на виручку від реалізації	1,027	1,084	0,950	1,218	1,0
6	Темп зростання амортизаційних витрат у первісній вартості ОЗ	0,560	0,788	1,036	1,817	<0,018
7	Темп зростання фінансового важеля	1,738	0,603	-1,063	1,033	1,0
8	Темп зміни коефіцієнта загальної ліквідності	0,577	0,772	1,651	1,884	≈ 1
9	Темп зміни коефіцієнта швидкої ліквідності	0,709	2,428	0,698	1,291	≈ 1
10	Темп зміни оборення матеріальних запасів в днях	1,217	1,654	0,786	0,932	≈ 1

 - розрахований показник за межами нормативного значення, що свідчить про наявність ризику викривлення чи асиметрії у фінансовій звітності

Дані таблиці показують, що деякі показники для ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» також знаходяться за межами нормативних значень, що може свідчити про можливість недостовірності чи викривлення у фінансовій звітності.

Таким чином, на основі проведення аналізу за допомогою фінансових індикаторів М. Д. Беніша є можливість отримати нефінансовий показник, що характеризує ймовірність ризику недостовірності чи асиметрії у фінансовій звітності підприємств.

У ході здійснення аналізу фінансової звітності підприємств було виявлено деякі вади моделі М. Д. Беніша, виправлення яких допоможе отримати більш коректну та точну інформацію щодо наявності ризику. Удосконалення системи оцінки ризику маніпулювання з фінансовою звітністю можна проводити шляхом доповнення запропонованих М. Д. Бенішем індикаторів іншими коефіцієнтами, адаптації системи до галузевої та регіональної специфіки діяльності підприємств, розрахунку узагальнювальних інтегральних показників, що, безперечно, тільки покращить систему оцінки. Але такі шляхи удосконалення не вирішують основну проблему використання та інтерпретації цих індикаторів – відсутність легкості сприйняття результатів оцінки користувачами фінансової звітності (інвесторами, власниками, кредиторами). Тому доцільно розробити підходи до візуалізації результатів оцінки ризику асиметрії у фінансовій звітності, що дозволить використовувати результати розрахунків для прийняття економічних рішень будь-яким особам – користувачам звітності без спеціальної підготовки.

Для вирішення проблем візуалізації складних розрахунків та результатів аналізу може бути використано сучасні підходи інфографіки. За допомогою інфографіки можна відобразити результати досліджень, відтворити наочно певні процеси та явища, їх складові, взаємозв'язки та інше. Вирішення проблеми візуалізації результатів оцінки ризику недостовірності чи викривлення у фінансовій звітності може бути здійснено за допомогою побудови об'ємних графіків (рис.1-2) на основі даних таблиць 1-2.

Відповідно до рисунків 1-2, значення розрахованих показників не є сталими, крім того, для них характерні значні коливання.

Інтерпретація даних, отриманих за допомогою побудови таких графіків (рис.1-2), може бути здійснена за допомогою матриці оцінки ризику викривлення чи асиметрії у фінансовій звітності (табл. 3).

Відповідно до матриці (табл. 3), у разі відхилення розрахованого показника від нормативного значення на 0,1-0,2 одиниць, отримана поверхня буде пологою, без різких та значних коливань. У такому разі ризик недостовірності даних у фінансовій звітності є мінімальним та не перевищує 30 %, а викривлення може спостерігатись лише за 1-2 коефіцієнтами.

У випадку відхилення розрахованого індикатора від нормативного значення на 0,3-0,5 одиниць поверхня не буде абсолютно пологою, а матиме видимі хвилі, що свідчить про викривлення за деякими показниками та рівень ризику асиметрії у фінансовій звітності на рівні 31 % – 50 %. Якщо більшість розрахованих коефіцієнтів відхиляється від нормативного значення не менше ніж на 0,6 одиниць, то

виникає ситуація, коли ризик можливості фінансового викривлення складає 51-90 %. На поверхні в такому випадку майже повністю відсутні пологі місця, однак наявні значні різкі хвилі.

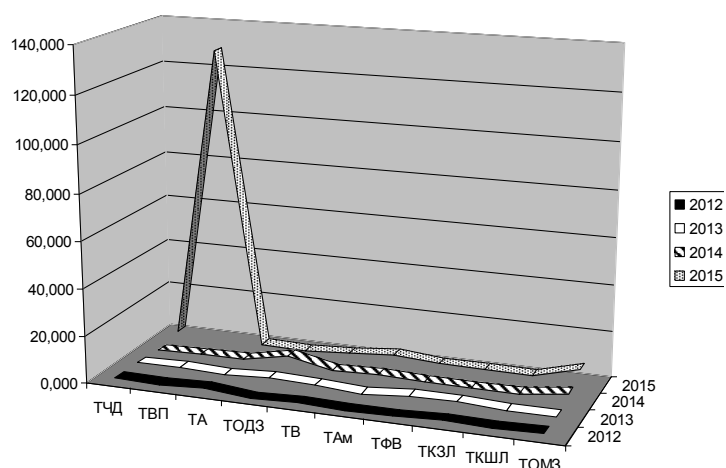


Рис. 1. Візуалізація результатів оцінки ризику фінансового шахрайства для ПАТ «Азовмаш» за 2012-2015 рр.

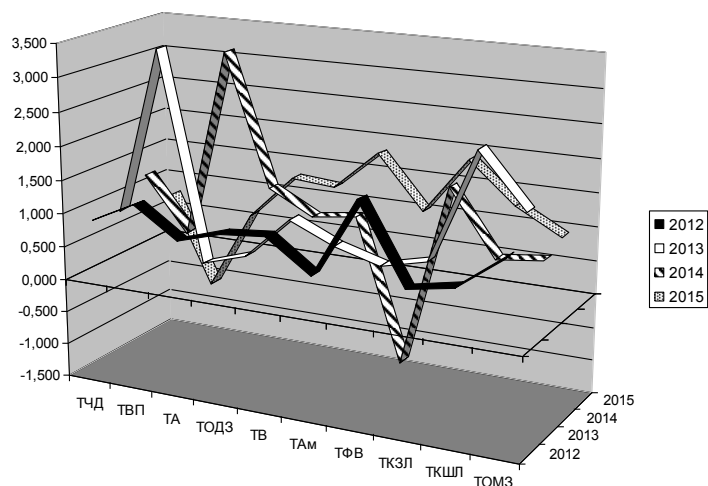


Рис. 2. Візуалізація результатів оцінки ризику фінансового шахрайства для ПАТ «Харківський тракторний завод імені С. Орджонікідзе» за 2012-2015 рр.

Таблиця 3. Матриця оцінки ризику асиметрії у фінансовій звітності

Інтервал відхилення показника від нормативного значення	Вид поверхні	Ризик фінансового шахрайства	Ступінь ризику
[0,1-0,2]	Полога	Низький (існує ймовірність викривлення лише за 1-2 показниками)	До 30 %
[0,3-0,5]	З незначними хвилями	Середній (існує ймовірність викривлення за деякими показниками)	31 % - 50 %
$0,6 \leq$	З різкими хвилями	Високий (імовірність викривлення за більшістю показників)	51-90%

Визначимо ступінь ризику можливості викривлення інформації у фінансовій звітності аналізованих підприємств у 2015 році за допомогою інфографіки та матриці інтерпретації й зобразимо отримані результати у вигляді таблиці (табл. 4).

Таблиця 4. Результати оцінки ризику асиметрії у фінансовій звітності на аналізованих підприємствах у 2015 р. за методикою М. Д. Беніша

Аналізоване підприємство	Кількість показників, що відхиляються від нормативного значення	Вид коливання поверхні за показником	Ступінь ризику
ПАТ «Азовмаш»	6	З різкими хвилями	51-90%
ПАТ «Харківський тракторний завод імені С. Орджонікідзе»	3	З незначними хвилями	31%-50% (середній)

За даними з таблиці, ймовірність викривлення чи асиметрії фінансової інформації підприємства ПАТ «Азовмаш» є значно вищою, ніж у підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод імені С. Орджонікідзе».

Отже, використання інфографіки як способу вирішення головного недоліку моделі фінансових індикаторів М. Д. Беніша дозволить через візуалізацію здійснити швидке, чітке та комплексне подання інформації щодо основних індикаторів діяльності підприємства за декілька періодів. Вирішення проблеми таким шляхом за допомогою підвищення можливостей сприйняття інформації дозволить наочно оцінити позитивні або негативні тенденції у діяльності підприємства.

Важливо зазначити, що невідповідність фінансових індикаторів підприємства нормативу ще не є свідченням того, що компанія здійснює умисне викривлення даних фінансової звітності. Значне коливання індикаторів лише є підставою вважати, що існує ризик ймовірності можливого некоректного чи асиметричного відображення інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства. Однак відображення можливості наявності такого ризику може бути спричинене й іншими чинниками, оскільки будь-яке підприємство необхідно розглядати як відкриту систему, тому що оточуюче середовище чинить прямий вплив на компанію та результати її діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведені дослідження підтвердили необхідність складання інтегрованих фінансових звітів, які дають можливість враховувати фінансові та нефінансові індикатори діяльності підприємств.

Аналіз ризику недостовірності чи асиметрії фінансової інформації за даними звітності підприємств галузі машинобудування дозволив виявити певні ознаки облікових викривлень та маніпулювань. Окрім цього, в ході аналізу було визначено певні переваги і недоліки системи фінансових індикаторів М. Д. Беніша та її складових. Основним недоліком цієї системи можливо вважати те, що не кожен користувач публічної відкритої звітності підприємств зможе за допомогою цих показників визначити, чи є ознаки маніпулювання даними звітності, чи ні. Це пов'язано з тим, що деякі користувачі (наприклад, потенційні інвестори) можуть не мати спеціальних знань для аналізу даних звітності (знань щодо економічної сутності показників, методики обліку та відображення у звітності). У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці та запровадженні методів візуалізації результатів оцінки ризику фінансового викривлення для того, щоб користувачі звітності мали змогу швидко та легко визначити наявність ризику можливого фінансового шахрайства та сфери, за якими може здійснюватись маніпулювання даними звітів. Для вирішення цієї проблеми було запропоновано застосування підходу візуалізації результатів оцінки ризику фінансового шахрайства за допомогою інструментів інфографіки.

Посилення інтеграційних процесів у становленні ринкового середовища визначає необхідність активізації та вдосконалення форм і методів оцінки результатів господарської діяльності з урахуванням вітчизняних особливостей. Вдосконалення аналізу фінансової звітності підприємств має передбачати застосування розширеного кола різномірних чинників забезпечення відкритості та відповідності даних розвитку, що вимагає застосування різних ступенів оцінки, покладаючись на вироблення науково обґрунтованих методичних підходів.

Опрацювання цих напрямів визначення результатів діяльності потребує продовження досліджень у напрямі визначення фінансових та нефінансових важелів управління економікою, починаючи з рівня підприємств.

Список літератури

1. Максимова, В. Ф. Деякі питання формування складу фінансових і нефінансових показників інтегрованої звітності [Текст] / В. Ф. Максимова, Р. В. Кузіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – № 2(4), Ч. 1. – С. 243-249.
2. Костяк, Р. В. Використання показників моделі в оцінці якості прибутку / Р. В. Костяк, Р. Чешлік // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні

- науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 114-121. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30(1)_25).
3. Бычкова, С. М. Преднамеренные искажения в бухгалтерской отчетности как следствие оппортунистического поведения руководства экономического субъекта и подходы к его выявлению / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2012. – №2. – С. 105-121.
 4. Проскуріна, Н. М. Маніпулювання фінансовими результатами: передумови, ознаки та способи виявлення / Н. М. Проскуріна // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – № 1. – С. 110-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/piprp_2014_1_27.pdf.
 5. Шевелюхіна, А. М. Можливості бухгалтерського обліку у протидії фінансовому шахрайству / А. М. Шевелюхіна // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 383-390. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2012_19_49.pdf.
 6. Фесенко, В. В. Облікові викривлення та їх вплив на фінансову звітність / В. В. Фесенко, Т. Ю. Загорельська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015.
 7. Єфименко, Т. І. Запровадження інтегрованої звітності та реформування бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграції / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 7-23.
 8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
 9. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

References

1. Maksimova, V. F. & Kuzina R. V. (2015). Deyaki pytannya formuvannya skladu finansovykh i nefinansovykh pokaznykiv intehrovanoyi zvitnosti. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomika*, 2(1), 243-249.
2. Kostyak, R. V. & Cheshlik R. (2012). Vykorystannya pokaznykiv modeli v otsyntsi yakosti prybutku. *Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*, 30(1), 114-121. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30(1)_25).
3. Bychkova, S. M. & Ityhilova, E. Yu. (2012). Prednamerennyye iskazheniya v bukhgalterskoy otchetnosti kak sledstviye opporunisticheskoho povedeniya rukovodstva ekonomicheskoho subekta i podkhody k ego vyyavleniyu. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*, 2, 105-121.
4. Proskurina, N. M. (2014). Manipulyuvannya finansovymy rezul'tatamy: peredumovy, oznaky ta sposoby vyyavlennya. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryyemnytstva*, 1, 110-114. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/piprp_2014_1_27.pdf.
5. Shevelyukhina, A. M. (2012). Mozhlyvosti bukhgalters'koho obliku u protydyiyi finansovomu shakhraystvu. *Finansy, oblik i audit*, 19, 383-390. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2012_19_49.pdf.
6. Fesenko, V. V. & Zahorel's'ka, T. Yu. (2015). Oblikovi vykryvlennya ta yikh vplyv na finansovu zvitnist'. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*.
7. Yefymenko, T. I. (2014). Zaprovadzhennya intehrovanoyi zvitnosti ta reformuvannya bukhgalters'koho obliku v umovakh yevrointehratsiyi. *Finansy Ukrayiny*, 10, 7-23.
8. *Pro bukhgalters'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrayini*. (1999). Zakon Ukrayiny vid 16.07.1999 # 996-XIV. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Ofitsynyy sayt Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrayiny. (2016). Retrieved from: <http://smida.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2016 р.

Олена Ігорівна УГОДНІКОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: lena-ugodnikova@yandex.ua

Маргарита Анатоліївна КЛЮКІНА

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

**БРЕНДИНГ ТУРИСТСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ**

Угоднікова, О. І. Брендінг туристського підприємства: теоретичні засади та інноваційні підходи [Текст] / Олена Ігорівна Угоднікова, Маргарита Анатоліївна Ключкіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 144-148. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення категорії бренду з урахуванням специфіки туристської галузі. Розробляється проблематика застосування інноваційних підходів створення бренду туристського підприємства за допомогою ресурсів мережі Інтернет та соціального медіа-маркетингу. Галузь туризму є однією з найбільш перспективних галузей економіки, що пов'язано зі значними прибутками від вкладених у галузь інвестицій. Розвиток туристської галузі вимагає пошуку нових підходів до ведення господарської діяльності. Суб'єкти господарювання у цій сфері представлені в Україні здебільшого малими підприємствами, з коротким життєвим циклом, що мають суттєву залежність від умов зовнішнього середовища: економічних, геополітичних та внутрішньополітичних, соціальних, екологічних тощо. В умовах підвищеної конкуренції у сфері туризму, залежності від зовнішніх умов ринку та короткого життєвого циклу питання брендингу туристського підприємства набуває підвищеної актуальності не лише для підвищення ефективності управління підприємством, але й з точки зору побудови високорентабельного та перспективного бізнесу. Вплив бренду поширюється не лише на потенційних споживачів, як окремі елементи брендингу: реклама, просування, логотипи тощо. Бренд створює позитивний імідж та звертає увагу на об'єкт брендингу стейкхолдерів: партнерів, інвесторів, представників державної та муніципальної влади тощо. Створення бренду туристського підприємства допомагає забезпечити стабільний розвиток та мінімізувати впливи негативних факторів зовнішнього середовища. Проте доцільно зазначити, що витрати для створення бренду туристського підприємства повинні бути економічно обґрунтованими, та визначено показники, які підтверджують ефективності та результативності проведених витрат на застосування маркетингових заходів.

Ключові слова: туристське підприємств; бренд; конкурентоздатність у галузі туризму; брендінг.

Olena Ihorivna UHODNIKOVA

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Tourism and Hotel Industry,
Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: lena-ugodnikova@yandex.ua

Marharyta Anatoliyivna KLYUKINA

Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

BRANDING OF TOURISM ENTERPRISE: THEORETICAL CONCEPTS AND INNOVATIVE APPROACHES

Abstract

The article is dedicated to the theoretical approaches to the definition of brand with consideration of tourism industry specific. The issue of usage of Internet resources and social media marketing is considered to be the innovative approach in branding of tourism enterprises.

The tourism industry is one of the most promising sectors of the economy, which is associated with significant returns on profit in the sector of investment. The development of the tourism industry requires new approaches to business activity. Entities in this field in Ukraine are mostly small enterprises with a short life cycle, substantial dependence on external conditions, economic, geopolitical and domestic political, social, environmental and so on. In terms of increased competition in the tourism sector and dependence on external market conditions and short life cycle the issues of branding of tourism enterprises acquires increased relevance not only to improve the management, but also in terms of building a highly profitable and promising business. The impact of the brand cannot only be applied to potential customers as some elements of branding, advertising, promotion, logos and more. The brand creates a positive image and notes object branding stakeholders, partners, investors, representatives of state and municipal authorities and others. Creation of a brand of tourism enterprises helps to ensure the stable development and minimize the negative impacts of environmental factors. However, it is appropriate to note that the cost to create a brand of tourism enterprises must be economically justified. The indicators that confirm the effectiveness and efficiency of costs that are used for marketing measures. Are determined.

Keywords: *tourist enterprises; brand; competitiveness in tourism; branding.*

JEL classification: C6, C3, L2, C15, P135

Вступ

Розвиток галузі туризму є одним із пріоритетним напрямів для української економіки, адже не потребує суттєвих капіталовкладень, що є важливим в умовах кризової ситуації. Інформаційною базою дослідження виступили статистичні дані Державного комітету статистики України [1], роботи провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Ф. Котлер [2], В. Ф. Данильчук [3], Н. Є. Кудла, [4], Г. І. Михайліченко [5].

В умовах жорсткої конкуренції та чутливості споживачів до ціни продукції важливим елементом ефективного розвитку підприємства є створення бренду, що виокремлює туристське підприємство при схожості пропозицій на ринку туристських послуг. Лише за умови створення позитивної репутації у споживачів, що підкреслює його індивідуальний підхід до формування туристської пропозиції, підприємство може забезпечити власну конкурентоспроможність на ринку.

Американська асоціація маркетингу запропонувала визначати поняття маркетингу з точки зору управлінського процесу, що передбачає планування та реалізацію загальної концепції ціноутворення, просування та збуту послуг з метою досягнення поставлених перед підприємством стратегічних цілей [6].

У маркетингу поняття брендингу розглядається як сукупність інформації, що презентують компанію чи окремий продукт, послугу, тобто інформація бренду може містити назву, логотип, товарний знак, візуальні елементи приналежності до компанії чи послуги, що викликать у споживачів позитивні асоціації із продуктом, послугою чи самою компанією.

Брендингом визначають частину маркетингової діяльності, спрямовану на формування позитивного сприйняття бренду у цільовій аудиторії та потенційних споживачів [7].

Класик маркетингу Ф. Котлер визначив бренд як сукупність елементів, що ідентифікують товар чи послугу серед конкурентів та визначають їх диференціацію на ринку. До бренду вченим було віднесено

назву, знаки та символи, рисунки тощо. Ознакою по-справжньому ефективної побудови бренду компанії Ф. Котлер визначив пріоритетність, яку віддають споживачі саме цьому товару чи послугі, перед товарами-конкурентами [2].

Отже, бренд надає можливість компанії отримати додаткові прибутки. На основі інформації бренду споживачі формують уявлення про якість продукції чи послуги та його характеристики. Саме за високу якість та переваги перед конкурентами споживач готовий платити більше, тобто бренд визначає довіру споживачів до торгової марки.

Після аналізу теоретичних підходів до визначення поняття бренду було сформовано результуючу таблицю (табл. 1)

Таблиця 1. Теоретичні підходи до визначення категорії «бренд»

Автор	Визначення	Переваги	Не визначено
Ю. О. Карягін, З. І. Тимошенко, Т. О. Демура, Г. Б. Мунін, О. О. Гаца	«послідовний набір функціональних, емоційних обіцянок цільовому споживачу, які є унікальними, важко імітованими і відповідають його потребам» [8, с. 182].	Враховує психологічні аспекти впливу бренду на споживача	Не визначає стратегічних цілей побудови бренду як кінцевої мети брендингу
П. Ф. Коваль, Н. О. Алешугіна Г. П. Андрєєва	«комплекс думок, почуттів, асоціацій, які виникають у людини, коли вона чує чи бачить певну назву» [9, с. 48].	Визначає комплексність почуттів споживачів до бренду.	Визначає як елемент бренду лише назву
Енциклопедія брендів	«імідж компанії, доповнена багатьма допоміжними елементами торгова марка компанії, проекція торгової марки на масову свідомість» [10].	Охоплює не лише окрему групу споживачів, а визначає роль бренду у масовій свідомості.	Не визначає стратегічних цілей бренду як кінцевої мети брендингу.
І. В. Безуглий, І. Б. Рябов	«сформована у свідомості споживача послуг відпочинку сукупність уявлень, асоціацій, думок щодо пропозиції видів послуг, їх якості..., які впливають на мотивацію туристів відвідати країну» [11, с. 149]	Враховує специфіку туристської галузі.	Не враховує роль бренду у відносинах з зацікавленими особами

Отже, провівши аналіз теоретичних підходів до визначення поняття, вважаємо, що бренд – це комплекс маркетингових елементів, застосування, планування, просування та використання яких формують позитивне сприйняття торгової марки чи послуги, створюють проекцію якості продукції та її відмінностей від конкурентів у масовій свідомості з метою впливу на мотивацію туристів щодо придбання послуг та підвищення прибутків за рахунок формування додаткової вартості.

Специфіка брендингу у сфері туризму визначена насамперед специфікою туристської галузі, а саме:

- високою конкуренцією на ринку туристських послуг,
- сезонністю послуг,
- неможливістю збереження послуги у часі,
- формуванням турів туристськими операторами та відсутністю різниці у турах агентів при їх продажу кінцевому споживачеві.

Отже, специфіка туристської галузі визначає специфіку побудови бренду, що залежить від таких чинників:

- якості надання послуги,
- репутації туристського агента, який формує туристську послугу,
- визначення специфічних характеристик та особливостей у зіставленні із конкурентами на ринку,
- гнучкої цінової політики в умовах низького рівня купівельної спроможності та знецінення національної валюти,
- зовнішніх факторів: репутації країни, що надає туристську послугу, політичної стабільності, надійності компанії-перевізника тощо.

Отже, специфіка туристської галузі суттєво впливає на особливості побудови бренду туристського підприємства. Саме ця специфіка визначає ключовим елементом бренду туристського підприємства репутацію виробника послуги, яка пропонується споживачеві. В умовах жорсткої конкуренції формування позитивного іміджу повинно проводитися не лише у сегменті споживачів, але й на професійному ринку. Важливим є елемент дослідження асортименту послуг конкурентів та пошук інноваційних туристичних продуктів, що не наситили ринок. Гнучка цінова політика є важливим доповненням елементів брендингу, адже в умовах складної економічної ситуації та знецінення

національної валюти статистика свідчить, що відбулося суттєве скорочення витрат населення на закордонний відпочинок. Зокрема, за даними статистики, 38 % українців готові призначити на відпустку не більше 3 тисяч грн у розрахунку на одного члена родини. Кожен шостий готовий виділити на відпочинок від 3 до 5 тисяч грн. Лише 9 % українців готові купувати дорогі тури, що вартують понад 20 тисяч грн [1]. У цих умовах туристські підприємства мають розглядати можливості створення системи знижок та бонусів для туристів, що купують закордонні тури, та розширювати спектр послуг внутрішнього туризму. У періоди економічної кризи роль бренду підприємства та лояльність до нього споживачів може поступатися гнучкій ціновій політиці. Отже, важливим аспектом маркетингу туристського підприємства залишається гнучка цінова політика для постійних клієнтів.

Новітньою тенденцією брендингу туристських підприємств є перехід до ресурсів мережі Інтернет при просуванні турів, рекламі та бронюванні. Дедалі більшої популярності набуває замовлення турів через ресурси Інтернету, а рекламні матеріали переходять до ресурсів соціальних мереж. Через Інтернет туристичні фірми реалізують до 65 % запропонованих ними напрямів. Міжнародний досвід свідчить про суттєве скорочення кількості малих туристських підприємств, зміну форм співпраці між туристськими операторами та посередниками, перехід до бронювання турів он-лайн, замовлення квитків, бронювання номерів у готелях тощо.

У таблиці 2 зведено інформацію про роботу найбільш брендів туристської галузі України у соціальних мережах та мережі Інтернет.

Таблиця 2. Брендинг туристських підприємств за допомогою ресурсів мережі Інтернет та соціальних мереж

Назва	Наявність сайту	Наявність ресурсів у соцмережах	Он-лайн бронювання	Он-лайн пошук	Підписка на розсилку	Спливаючі вікна
Аккорд-тур	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	-
TUI group, TURTESS travel	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	+
TEZ TOUR	+	+	+	+	+	-
PEGAS touristic	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	-
Coral Travel	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	-
Каліпсо Україна	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	-
Меридіан	+	+ (відсутні посилання на сайті, що відразу помітні)	+	+	+	-

Отже, аналіз роботи щодо створення бренду провідних туринських операторів України через ресурси мережі Інтернет та соціальних мереж показав, що всі оператори використовують сайти не лише як елемент брендингу, але й для бронювання он-лайн. Деякі туроператори, як наприклад TUI group, використовують сайт для створення бази потенційних споживачів, збираючи контактну інформацію та пропонуючи зареєструватися на сайті через спливаючі вікна. Зареєстровані користувачі є потенційними споживачами, отже, цільовою аудиторією для подальшого просування туристських продуктів. Ресурси соціальних мереж на аналізованих сайтах представлені невеликими посиланнями внизу веб-сторінок. Туроператори не розміщують інформацію про власні ресурси соціальних мереж у контактах сайту, що було б доцільно для підвищення кількості дописувачів у їх ресурсах, адже статистика свідчить про значну кількість людей, що користується соціальними мережами, та динаміку зростання користувачів (рис. 1).

Отже, провівши аналіз теоретичних підходів та інноваційних тенденцій до створення бренду, а також враховуючи особливості туристської галузі, можна зробити низку висновків. Галузь туризму в Україні відповідно до світових тенденцій має звернути увагу на пошук нових форм роботи зі споживачами. Створення бренду туристського оператора є основою роботи на ринку, який має один із найвищих показників конкурентної боротьби. Проте в умовах складної економічної ситуації лояльність споживачів до обраного бренду може змінюватися під тиском фінансового складника, зокрема гнучкої системи ціноутворення та знижок і бонусів для постійних клієнтів. Цікавим для подальшого дослідження є сектор інтернет-маркетингу та соціальний медіа-маркетинг, який недостатньо розвинений в Україні,

про що свідчить аналіз ресурсів провідних туроператорів. Серед чинників, що перешкоджають розвитку брендів туристичних підприємств, окрім зовнішніх факторів, можна назвати також неправильну інтерпретацію поняття бренду, що повинен полягати не лише у просуванні послуги на ринок, але й у цілому комплексі заходів, спрямованих на формування лояльності споживачів до торгової марки, проєкцію позитивного сприйняття на цільову аудиторію та стейкхолдерів, позиціонування підприємства як такого, що надає якісні послуги та має стабільні позиції на ринку із власною історією та особливостями, що відрізняють його від конкурентів та відповідають очікуванням споживачів.

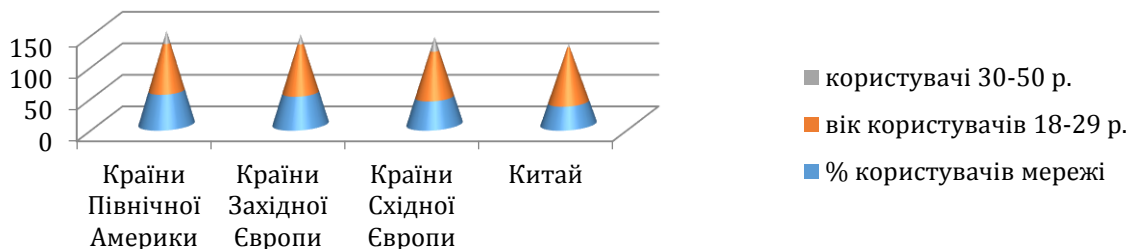


Рис. 1. Статистика використання соціальних мереж [6]

Висновки та перспективи подальших розвідок

Список літератури

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / Экспресс-курс / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
3. Данильчук, В. Ф. Туристический рынок в развитии депрессивных регионов / В. Ф. Данильчук / Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 18. – 2014 р. – С. 29-35.
4. Кудла, Н. Є. Маркетинг туристичних послуг / Н. Є. Кудла. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
5. Михайліченко, Г. І. Інноваційни розвиток туризму: монографія / Г. І. Михайліченко/ – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 387 с.
6. American Marketing Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amaboston.com>.
7. Що таке бренд і брендинг? [Електронний ресурс] // Консалтинг в Україні. – 2013 р. – Режим доступу: <http://consulting-ua.com/scho-take-brend-i-brendynh>.
8. Карягін, Ю. О. Маркетинг турпродукту / Ю. О. Карягін, З. І. Тимошенко, Демура Т. О. та ін.; за ред. Г. Б. Мунін, О. О. Гаца. – К. : Кондор, 2009. – 394 с.
9. Коваль, П. Ф. В'їзний туризм: навч. посіб. / П. Ф. Коваль, Н. О. Алешугіна, Г. П. Андрєєва. – Ніжин: Видавництво Лук'яненко, 2010. – 304 с.
10. Енциклопедія брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brandreport.ru/chto-takoe-brend>.
11. Безуглий, І. В. Наукові аспекти формування рекреаційно-туристичного бренду України / І. В. Безуглий, І. Б. Рябов // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 3(19). (2013). – С. 148-157.

References

1. *Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny*. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Kotler, F. (2006). *Marketynh menedzhment. Ekspres-kurs*. SPb.: Pyter.
3. Danyl'chuk, V. F. (2014). *Turisticheskiy rynok v razvitii depressivnykh rehionov. Visnyk DITB. Seriya: Ekonomika, orhanizatsiya ta upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi industriyi ta turystychnoyi haluzi v tsilomu*, 18, 29-35.
4. Kudla, N. Ye. (2006). *Marketynh turystychnykh posluh*. Kyiv: Znannya.
5. Mykhaylichekno, H. I. (2012). *Innovatsiyny rozvytok turyzmu*. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.
6. *American Marketing Association*. (2016). Retrieved from: <http://www.amaboston.com>.
7. *Shcho take brend i brendynh?* (2016). *Konsal'tynh v Ukrayini*. Retrieved from: <http://consulting-ua.com/scho-take-brend-i-brendynh>.
8. Karyahin, Yu. O., Tymoshenko, Z. I., Demura, T. O. (2009). *Marketynh turproduktu*. Kyiv : Kondor.
9. Koval', P. F., Alyeshuhina N. O., Andryeyeva H. P. (2010). *Vyiznyy turyzm*. Nizhyn: Vydavnytstvo Luk"yanenko.
10. *Entsyklopediya brendiv*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.brandreport.ru/chto-takoe-brend>.
11. Bezuhlyy, I. V. & Ryabov, I. B. (2013). *Naukovi aspekty formuvannya rekreatsinyo-turystychnoho brendu Ukrayiny. Naukovyy visnyk ChDIEU*, 3(19), 148-157.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2016 р.

Lesia Valeriivna STRUNINA

PhD student,
Department of Management and Administration,
National University of Food Technologies, Kyiv
E-mail: strunina.lv@gmail.com

REASONING OF MANAGERIAL DECISIONS IN ENTERPRISE'S INNOVATIVE ACTIVITY

Strunina, L. V. Reasoning of managerial decisions in enterprise's innovative activity [Текст] / Lesia Valeriivna Strunina // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 149-155. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Introduction. The essence and interconnection between main managerial decisions in the realization of administrative functions, such as awareness, planning, organizing, motivation and control in the processes of preparation and implementation of enterprise's innovative activity, are considered in the article.

Purpose. The article is dedicated to learning the issue of enterprise's innovative activity management from the position of decision-making on different levels of organization's administration.

Method (methodology). The similarity between people needs and business needs is considered with the help of the method of comparison. Abstract and logical method is used in the investigation of modern decision-making and time-management methods.

Results. Directions and corresponding expected results from enterprise's innovative activity according to each level of needs have been determined. These needs are formed under the influence of modern state of environment of functioning and level of company's development.

A model of tasks systematization has been worked out. This model is based on adaptation of existing decision-making and time-management methods to the conditions of enterprise innovative activity with the aim of reasonable and detailed planning of innovatively directed measures.

The needs of employees, who are involved in implementation of innovatively, directed measures, and features of their motivation and activity control according to the specificity of works provided by innovative process, have been determined.

Keywords: management of enterprise; decision; innovative activity; level of needs; task; efficiency.

Леся Валеріївна СТРУНІНА

аспірантка,
кафедра менеджменту та адміністрування,
Національний університет харчових технологій

ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Вступ. У статті описано зміст та взаємозв'язок основних управлінських рішень при виконанні керівниками функцій усвідомлення, планування, організації, мотивації та контролю у процесах підготовки і реалізації інноваційної діяльності підприємства.

Мета. Стаття присвячена дослідженню питання управління інноваційною діяльністю підприємства з позиції прийняття рішень на різних рівнях керівництва організацією.

Метод (методологія). З використанням методу порівняння розглянуто схожість між потребами людини та потребами підприємства. Абстрактно-логічний метод застосований при дослідженні сучасних методик прийняття рішень і тайм-менеджменту.

Результати. Визначено напрями та відповідні очікувані результати здійснення інноваційної діяльності підприємством відповідно до кожного рівня потреб, які формуються під впливом сучасного стану середовища функціонування та рівня розвитку підприємства.

З метою обґрунтованого та детального планування заходів інноваційного спрямування, у статті

запропоновано модель систематизації завдань, засновану на адаптації сучасних методик прийняття рішень і тайм-менеджменту до умов здійснення підприємством інноваційної діяльності. Визначено потреби працівників підприємства, задіяних у реалізації заходів інноваційного спрямування, та особливості їх мотивації та контролю діяльності, відповідно до специфіки робіт, передбачених інноваційним процесом.

Ключові слова: управління підприємством; рішення; інноваційна діяльність; рівень потреб; завдання; ефективність.

JEL classification: D810, D840, O330

Problem setting

The main aim of introducing enterprise's innovative activity is an application of existing abilities for elimination of internal weakness, minimizing of negative influence of its external threats and strengthening of its competitive advantages that can provide its activity efficiency increasing. Enterprise's administrative level should be focused and able to provide a fulfillment of detailed analysis of favorable and unfavorable states of company's internal and external environment. Results of the analysis give an answer about the most efficient courses of innovative activity in the each current case.

Enterprise implements innovative activity based on commands of managers. According to the company's internal and external environment state managers must make decisions about targets and courses of the activity, list of tasks and terms of its implementation, performers and methods of their motivation, control of achieving appointed goals. It should be supported by modern methods of analysis and management.

Scientific works of A. Drobiazko [1], O. Gryshchenko [2], R. Kvasnytska and O. Derykot [3] describe the importance of making managerial decision, main approaches and steps of this process. I. Sirik [4], R. Solopenko [5], O. Tkachuk and N. Nazarenko [6], R. Fedoriak and O. Hudik [7] raise the issue of methodology of reasoning of managerial decision from a position of determining its economic feasibility.

The research objective

Decision-making is a difficult process that takes it place not only in planning but also on all levels of economic activity implementation. The reasoning of decision-making is very important to achieve innovative activity goals in the variable environment. It should consider aspects of making decisions on different levels of the innovative activity managing.

Key research findings

The management of enterprise's innovative development is a three-level system of making decisions (figure 1). The first step of planning the innovative activity is the awareness of need in it. All activity is performed by company's staff based on satisfaction of needs. We can consider the company as a mechanism that provides its activity on satisfaction of its needs.

To understand the company's needs we should adjust current theory of needs' hierarchy to the motives in innovative activity implementation. The author of the theory of needs' hierarchy, Abraham Maslow [8], determines five levels of needs, within which people performs all the activity. There are physiological needs, needs of security, needs of affiliation, needs of respect and needs of self-development.

Innovative development provides a departure from habitual methods of operation and management. Transfer of Maslow's theory on the activity of economic entities contributes to more clear definition of the enterprises' needs and the expected results of their innovative activity under the existing goals and objectives (figure 2). The basic level of enterprise's needs is a providing of enterprise functioning. These needs appear when it sets a question about a company's possibility to perform economic activity.

Enterprise stops its activity without satisfaction this needs. Examples of innovative activity aimed at satisfaction basic needs are improving the organizational structure of the enterprise, replacement of worn-out equipment in the latest one, staff training, according to the implemented changes, etc. There are actions on implementation of innovations that are new only to the enterprise, to support its "life".

The second level of the company's needs is providing of stable market position and breakeven economic activity. It requires more complicated activity with adaptation to the market state. On this level attention is focused on targets of enterprise's functioning. Changes that take place on the market can prevent or complicate achieving of goals with current resources and within existing development strategy. In this case innovative activity should be oriented on improvement of the aspect of activity that does not meet the requirements of the market under the pressure of the environment. For example, an unacceptable in a competitive market environment growth of product value caused by rising prices of resources can be reduced or eliminated through the introduction of energy-saving technologies in the production. Improving the product quality can be achieved by using the latest innovative equipment. Improving an information and communication systems, systems of

marketing and sales will contribute to a better product promotion. The complex of innovative measures aimed at adjusting the enterprise's activity to the market conditions can enhance its efficiency, hold customers and consolidate market position.

After satisfaction of the basic needs that permit company to perform the economic activity on the market comes up a need to improve the activity for getting more benefits. Development of science and technology, presence of stronger competitors on the market and other factors stimulate enterprises to seek ways to improve competitiveness. Using the latest technologies and technic of production, methods of planning and organization of the company's activity and motivation of the company's stuff can be the key factors to increase the efficiency of the business. In terms of a lack of internal capabilities for implementing the innovative measures, the company can collaborate with scientific and research institutions. Participation in the scientific researches and obtaining benefits in the form of innovation that provides additional competitive advantages contributes production enlargement, quality of goods (works and services) improvement and meets the company's need of affiliation.

Increasing of company's market share serves as rate of growing trust of consumers and other participants of business environment. In terms of business needs, these processes can be described as the need of respect, power and recognition. These results can be reached in the case of the company's participation in the innovation process not only at the stage of implementation of ready innovations. It needs to exercise a certain amount of their own search and research work that will identify potential areas of improvement of existing innovations. Modification of innovations, improving of their features and degree of customer's needs satisfaction will enable the company to get more competitive advantages and greater market share.

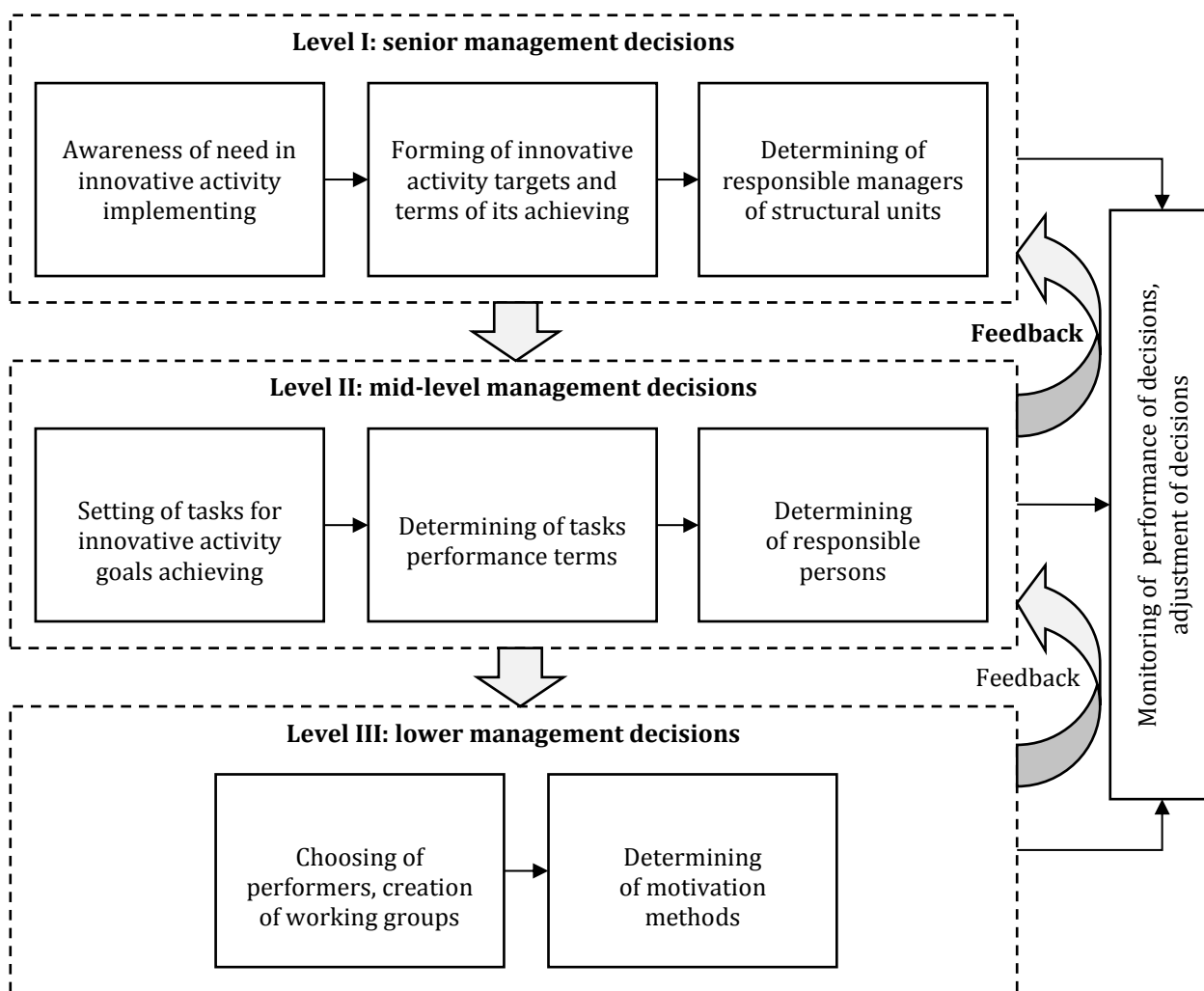


Figure 1. Algorithm of making decisions in management of the enterprise's innovative activity

**created by author.*

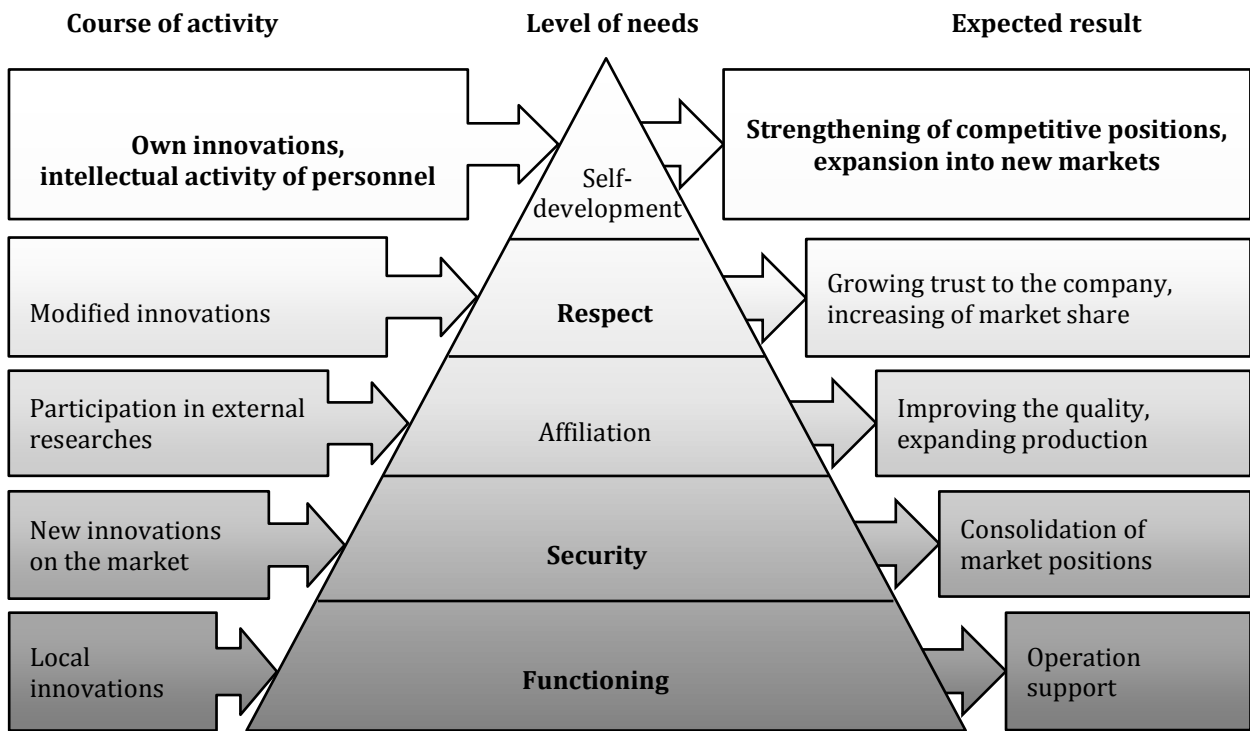


Figure 2. Adapted pyramid of needs hierarchy in the management of innovative activity of the enterprise

**agreed with [8; 9; 10] and supplemented by author.*

Enterprise should involve in the process of creation of the innovation to satisfy higher-level needs. To get desired results it should implement a wide complex of changes in those areas of enterprise's economic activity, which need improvement. Deciding on introduction to the innovative process in the stage of research and development works, the company's management leads to the emergence of significant changes, starting with the organizational structure that can be reviewed and adjusted in accordance with caused by innovative activity new problems related to employees.

Management of innovative development covers all levels of the company's management. Decisions of mid-level managers depend on top management decisions. They should set tasks and ways for their solution in the context of the existing goals of innovative activity. This process requires high qualification and understanding of the goals.

A variability of the making decisions is the same time an advantage and a disadvantage of the management process. There are different variants of solution some problem in the multidimensional economic activity of enterprise. At the same time, existing of a large number of problems and alternative variants for it solution can significantly complicate the decision-making process. It should be applied methods for prioritizing and systematization of tasks. One of these methods is a technique proposed by Dwight Eisenhower [11]. Classification of various tasks on the criteria of importance and urgency for the goals achieving will help to prioritize tasks and streamline their implementation. The urgency of the tasks is affected by the availability and time-limitation of opportunities to use the strengths of the company. The importance of the task should be determined by the degree of elimination of the company's weaknesses and avoiding of the external threats. So we can classify tasks according to its impact on the problem aspects of enterprise's activity and terms of its implementation. We get clear definition of tasks on urgent and important; urgent and unimportant; non-urgent and important; non-urgent and unimportant.

The result of the operation plays key role in the economic activity. Rising of the efficiency of the business is the main measure of rightness of made decisions and implemented operations. We should complement Eisenhower's matrix by a criteria of effect that will consider the expected efficiency of the implemented operation. Making decisions about non-urgent and unimportant tasks can be reasonable by criteria of effect. Comparison of criteria of urgency and effect gives us similar classification of tasks: urgent and efficient; urgent and inefficient; non-urgent and efficient; non-urgent and inefficient (figure 3).

It should be noted that the decision about elimination of certain company's weaknesses or external threat avoidance may adversely effect on the company's efficiency. This is the inefficient task. Unlike non-urgent unimportant tasks in the two-dimensional matrix inefficient tasks can't be rejected without a reason. The decision to implement inefficient tasks should be made based on a comparison of the negative impact of the

implemented measures with the negative impact of existing threats. So, the measure may impair the efficiency of the company's economic activity, however, be advisable in terms of avoiding more serious consequences of the rejection this decision.

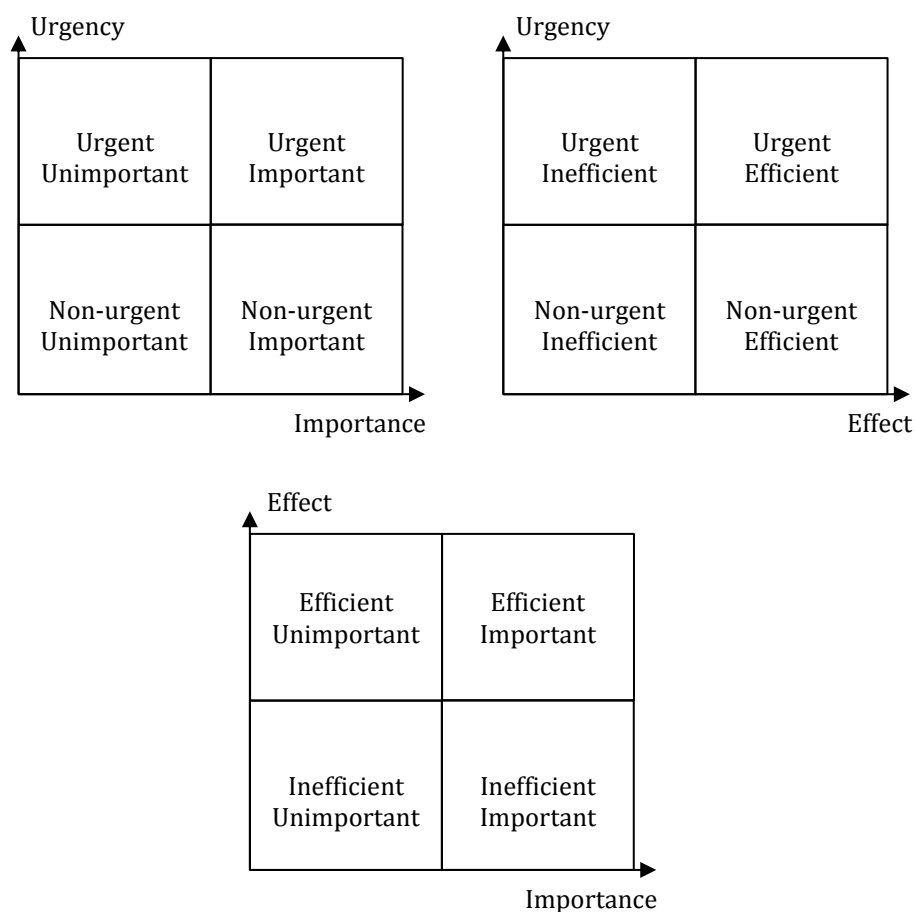


Figure 3. The model of tasks systematization “urgency-importance-effect”

**agreed with [11] and supplemented by author.*

Classification of tasks by the criteria of effect and importance helps to define if some measure is necessary for achieving desirable result and its impact on business efficiency. Unimportant inefficient tasks are enforceable if they can't be avoided. It may be operations required by the external environment, such as legislation. For example, it is utilization of wastes of production that is additional spending of the enterprise, increases production costs and reduces company's profit. Priority of implementation unimportant inefficient tasks determines the criteria of urgency.

Unavailability and low motivation of personnel can be the obstacle to the successful implementation of innovative activity. Professionalism of workers is an important factor in the organization of tasks performance. Completeness and timeliness of the job and also achievement of the expected level of efficiency depends on it. When choosing of performers, it should be paid attention to their professionalism, willingness to changes, ability to learn and penchant for creative work. Assessment of such staff characteristics is always subjective and depends on the interpersonal relationships between staff and their direct manager. These are the one of the most difficult decisions in the management of innovative activity as it requires analyzing the factors that don't have universal scheme of definition and are impossible to calculate.

Similar problems can arise with a choosing of motivation methods of innovative activity performers. These decisions require the ability to make contact with the employee to determine the motives of its activity and the needs that he satisfies by working at this place. In conditions of economic crisis increases the importance of economic methods of motivation, such as higher wages, payment of bonuses, giving discounts and other privileges, staff participation in company's profits, etc., as well as penalties for punishment if tasks aren't completed.

Economic methods of motivation can be effective when the employee feels a need in money. It should be remembered that the motives of each employee activity are affected by his needs. These needs differ depending on employee's age, sex, financial position and social status, etc. Innovative activity usually requires employees to

use their creativity and ability to learn. The desire of employee to be involved in the innovative activity implementation indicates his needs of realization the creative potential and self-development. In this case, except economic methods of motivation it should be used organizational, moral and psychological methods of activity stimulation. It will promote the emergence of the employee's sense of increasing his importance in the business, respect, credibility and recognition of his achievements.

An effective method of motivation for employees engaged in researches can be floating schedule of work. Adaptation of managerial control system can be one of the motivating factors for employees seeking to meet the higher-level needs. Enhanced control could adversely affect the results. It is appropriate setting clear deadlines and minimizing ongoing audits of creative tasks.

Conclusions and prospects for further research

Company's innovative development, focused on improving the efficiency of its operations, consolidation in the market, expansion of production and sales, etc., affect all the scope of activity and covers all levels of management in the enterprise. Combination of modern methods of planning and organization, employee motivation and control of results can help to maximize the efficiency and increase profits of the business.

Список літератури

1. Дробязко, А. М. Теоретичні засади формування управлінських рішень [Електронний ресурс] / А. М. Дробязко // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/index.html>.
2. Грищенко, О. Ф. Інноваційне рішення – ключовий фактор забезпечення сталого розвитку сучасного підприємства. / О. Ф. Грищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 120-127.
3. Квасницька, Р. С. Аналіз підходів до прийняття управлінських рішень / Р. С. Квасницька, О. М. Дерикот // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 80-83.
4. Сірік, І. П. Методичні підходи до обґрунтування управлінських рішень [Електронний ресурс]. / І. П. Сірік // Ефективна економіка. – 2011. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=623>.
5. Солопенко, Р. І. Питання методології прийняття управлінських рішень на авіаційному підприємстві [Електронний ресурс] / Р. І. Солопенко // Національна Академія Державного Управління при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07srirap.htm>.
6. Ткачук, О. М. Обґрунтування управлінських рішень підприємства на стадії зростання / О. М. Ткачук, Н. С. Назаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 232-237.
7. Федоряк, Р. М. Обґрунтування управлінських рішень в системі менеджменту підприємства. / Р. М. Федоряк, О. О. Худік // Технології і дизайн. – 2014. – № 3 (12). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_3_15.
8. Теорія ієрархії потреб Маслоу [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/116/7763.html>.
9. Лівощко, Т. В. Інновації та інноваційна політика підприємства: принципи формування та механізми реалізації [Електронний ресурс] / Т. В. Лівощко, Д. С. Дворніченко. // Запорізька державна інженерна академія. – 2014. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_116.pdf.
10. Федулова, І. В. Класифікація інноваційних стратегій / І. В. Федулова // Теорії мікро- макроекономіки: збірник наукових праць, Академія муніципального господарства. – 2010. – № 35. – С. 122-130.
11. Матриця Ейзенхауера [Електронний ресурс] // Психологіс. – Режим доступу: http://psychologis.com.ua/matrica_eyzenhauera.htm.

References

1. Drobiazko, A. M. (2011). Theoretical grounds of decision-making in public administration. *State building*, 1. Retrieved from: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/index.html>.
2. Hryshchenko, O. F. (2011). Innovative solution – key factor for sustainable development of modern business. *Marketing and management of innovations*, 1, 120-127.
3. Kvasnytska, R. S. and Derykot, O. M. (2012). Analysis of approaches to making of managerial decisions. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 4, 80-83.
4. Sirik, I. P. (2011). Methodological approaches to the justification of administrative decisions. *Efektivna ekonomika*, 7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=623>.
5. Solopenko, R. I. (2016). Question of methodology of acceptance of administrative decisions on an aviation enterprise. *Natsionalna Akademiia Derzhavnoho Upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy*. Retrieved from: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07srirap.htm>.
6. Tkachuk, O. M. and Nazarenko, N. S. (2012). Justification of administrative decisions on stage of growth. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 38, 232-237.

-
7. Fedoriak R. M. and Khudik O. O. (2014). Substantiation of administrative decisions in the system of management of the enterprise. *Tekhnolohiyi i dyzayn*, 3 (12). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_3_15, (accessed 28 November 2016).
 8. Biblioteka ekonomista. Teoriia iierarkhii potreb Maslou. Retrieved from: <http://library.if.ua/book/116/7763.html>.
 9. Livoshko, T. V. and Dvornichenko, D. S. (2014). Innovations and enterprise innovation policy: building principles and implementation arrangements. *Zaporizka derzhavna inzhenerna akademiia*. Retrieved from: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_116.pdf.
 10. Fedulova, I. V. (2010). Classification of innovation strategies. *Teoriyi mikro- makroekonomiky*, 35, 122-130.
 11. *Psychologis*, "Matrytsia Eizenkhauera". Retrieved from: http://psychologis.com.ua/matrica_eyzenhauera.htm.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2016 р.

Світлана Андріївна ПЛАСКОНЬ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

Ганна Іванівна КАРМЕЛЮК

кандидат фізико-математичних наук,
доцент,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

Галина Василівна СЕНІВ

викладач,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФУНКЦІОНУВАННЯ
АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ**

Пласконь, С. А. Математичне моделювання процесу функціонування аграрних формувань [Текст] / Світлана Андріївна Пласконь, Ганна Іванівна Кармелюк, Галина Василівна Сенів // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 156-162. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У системі соціально-економічних перетворень, що здійснюються в Україні з часу набуття нею політичної незалежності, особливе місце посідає глибоке реформування сільського господарства, яке зумовлює сучасні аграрні відносини. З переходом агропромислових об'єктів господарювання України на ринкові відносини особливо актуальним постало питання прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення стабільного функціонування та розвитку аграрних формувань. У статті розглядається та обґрунтовується економіко-математична модель функціонування сільськогосподарського підприємства, використання якої забезпечить розрахунок та вибір оптимальних рішень.

Ключові слова: аграрне формування; сільське господарство; економіко-математична модель; ризик.

Svitlana Andriyivna PLASKON'

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University

Hanna Ivanivna KARMELYUK

PhD in Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor,
Department of Economic and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University

Halyna Vasylivna SENIV

Lecturer,
Department of Economic and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University

MATHEMATICAL MODELLING OF THE PROCESS OF AGRICULTURAL UNITS FUNCTIONING

Abstract

In the system of social and economic reforms that have been implemented in Ukraine since it acquired the political Independence, deep reforming of agriculture occupies a special place. It forms modern agrarian relations. With the transition of agricultural entities in Ukraine to market relations the question of effective management solutions to ensure stable functioning and development of agricultural units has become very important. Economic and mathematical model of agricultural units functioning has been considered and grounded in the article. The usage of this model can provide proper calculation and choice of optimal solutions.

Keywords: agrarian formation; agriculture; economic and mathematical model; risk.

JEL classification: C1

Вступ

Управлінські рішення ухвалюються керівництвом підприємства, як правило, на основі аналізу минулого та можливого майбутнього розвитку подій у його господарській діяльності. Ситуаційне управління підприємством ґрунтується на оперативному прийнятті управлінських рішень, з огляду на наявну ситуацію, обставини, події у виробництві й на ринку продукції, пов'язані із розвитком економіки держави та можливими погодними умовами.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми ефективного управління підприємствами розглядаються у працях вітчизняних вчених В. Г. Андрійчука, І. Ф. Баланюка, Р. Ф. Бруханського, С. Л. Кошель, Р. В. Ліпського, І. В. Лозинської, Ю. Я. Лузан, О. В. Ярошука та ін. Праці згаданих фахівців мають здебільшого описовий характер. Для перехідної економіки України, як зазначено у роботі І. Ф. Баланюка, необхідне підвищення рівня організаційного забезпечення подальшого розвитку аграрних відносин (програмне забезпечення, використання здобутків попереднього етапу аграрної реформи, формування системи пріоритетів, підвищення надійності кадрового забезпечення, формування і ефективне використання ринкової інфраструктури в аграрному секторі, здійснення поглибленого моніторингу подальшого розвитку аграрних відносин) [1]. Р. Ф. Бруханський наголошує на необхідності впровадження альтернативної організаційної структури сільськогосподарського виробництва; головна риса цієї концепції – у пріоритеті еволюційних перетворень, створенні середовища реальної конкуренції [3]. У роботах Ю. Я. Лузана та І. В. Лозинської розглядалися проблеми розвитку тваринництва і обґрунтовано методи виходу його із кризи [4, 5]. Вчені розглядають та аргументують методологічні принципи розвитку тваринництва, використання яких зумовить покращення економічних показників галузі, а також збільшення обсягів виробництва, рентабельності та конкурентноздатності продукції тваринництва. Р. В. Ліпський аналізує шляхи підвищення забезпечення трудовими ресурсами агроформувань [6]. Вчені, на жаль, не використовують економіко-математичних моделей функціонування та розвитку аграрних формувань. Про необхідність використання економіко-математичних методів, зокрема економетричних моделей, для розрахунку оптимальних управлінських рішень зазначено у працях Іващука О. Т., Кармелюк Г. І., Кардаша В. А., Пласконь С. А., Сенів Г. В. [7-12],

оскільки економіко-математичні моделі є концентрованим виразом загальних взаємозв'язків та закономірностей економічних явищ у математичній формі. А. М. Гатаулін, Г. В. Гаврилов, О. Т. Івашук, Л. А. Харитоновна у своїх роботах [13-14] розглядають таку можливість використання математичного моделювання для оптимізації функціонування аграрних підприємств. Це дало б можливість змодельовати різні напрямки спеціалізації агроформування та розрахувати оптимальне управлінське рішення.

Зауважимо також, як вважають В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, В. А. Кардаш, О. В. Ярошук [15-17], що при менеджменті управлінської діяльності необхідно також враховувати вплив зовнішніх факторів, що можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на розвиток галузі. Це відображає можливі потенційні ризики, що особливо властиво для сільського господарства, для якого характерні умови невизначеності. На сільськогосподарське виробництво значно впливають природно-кліматичні фактори, які здебільшого не можуть бути точно передбачені та мають стохастичний вплив на урожайність культур, що вирощуються, і відповідно на продуктивність худоби в результаті використання кормової бази та кінцеві результати функціонування агропромислового комплексу. Зокрема О.В. Ярошук наголошує, що характерною рисою портфеля цінних паперів, формування якого використовується для оптимізації залучення та вкладення інвестиційних коштів, є його ризик, причому рівень доходу та ризик позитивно корелюються. Ним пропонується модель оцінки адекватності ризику і прибутковості з використанням коефіцієнтів Шарпа, Трейнора та Йенсена. В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний рекомендують використовувати економіко-математичне моделювання функціонування економічних об'єктів для різних можливих варіантів умов реалізації прийнятих управлінських рішень, що визначаються прогнозованими умовами невизначеності та відповідними їм ймовірностями. Усі ці дослідження мають наукову цінність та є актуальними. Однак, на нашу думку, необхідне вдосконалення запропонованих методів та підходів.

Мета статті

Метою статті є побудова економіко-математичної моделі процесу функціонування аграрного підприємства, використання якої забезпечить одержання оптимального управлінського рішення при умові максимізації його загального прибутку від виробничої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглянемо стохастичну економіко-математичну модель функціонування аграрного підприємства, що відображає імовірнісний характер економічних процесів у сільському господарстві та використовує множину можливих станів природно-кліматичних та інших некерованих факторів.

Оскільки оцінка ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств здійснюється на основі системи економічних показників, як критерії оптимальності використано показники товарної продукції, прибутку і рентабельності, значення яких максимізуються.

Як критерій оптимальності розглянемо, наприклад, максимізацію математичного сподівання отриманого прибутку від реалізації продукції рослинництва та тваринництва:

$$M \left(\sum_{i \in D_1} \sum_{q \in D_1} \sum_{t=1}^T (c_{iqt}(\theta) - \bar{c}_{iqt}(\theta)) X_{iqt}(\theta) + \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{l \in D_3} \sum_{t=1}^T \left(\sum_{m \in D_5} a_{mjfkqt}(\theta) c_{mjfkqt}(\theta) - \bar{c}_{jfkqt}(\theta) \right) Z_{jfkqt}(\theta) - \sum_{v=1}^{\Phi} \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{l \in D_2} \sum_{t=1}^T \bar{c}_{vjfkqt}(\theta) Y_{vjfkqt}(\theta) \right)$$

при виконанні наступних умов:

1. По виконанню виробничих завдань і можливості реалізації виробленої продукції

$$P \left\{ Q_{mt}^1(\theta) + Q_{mt}^2(\theta) \leq \sum_{i \in D_1} \sum_{q \in D_1} X_{iqt}(\theta) \leq \bar{Q}_{mt}(\theta) \right\} \geq \alpha_{mt}^1$$

$$(m \in D_4; \quad t = 1, 2, \dots, T)$$

$$P \left\{ \theta : Q_{mt}^1(\theta) + Q_{mt}^2(\theta) \leq \sum_{i \in D_1} \sum_{q \in D_1} X_{iqt}(\theta) \leq \bar{Q}_{mt}(\theta) \right\} \geq \alpha_{mt}^1$$

$$(m \in D_5; \quad t = 1, 2, \dots, T).$$

2. По використанню виробничих ресурсів

$$P \left\{ \theta : \sum_{i=1}^I \sum_{m \in D_1} \sum_{t=1}^T d_{siqt}(\theta) X_{iqt}(\theta) + \sum_{v=1}^{\Phi} \sum_{q \in D_2} \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{t=1}^T d_{svjfkqt}(\theta) Y_{vjfkqt}(\theta) + \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{q \in D_3} \sum_{t=1}^T d_{sjfkqt}(\theta) Z_{jfkqt}(\theta) \leq d_s + \sum_{t=1}^T u_{st}(\theta) \right\} \geq \alpha_s$$

(s = 1, 2, ..., S).

3. По структурі посівних площ:

а) по співвідношенню посівних площ сільськогосподарських культур

$$P \left\{ \theta : \sum_{i \in M_1} \sum_{q \in D_{M_1}} \beta_i^1 d_{s_0 iqt}(\theta) X_{iqt}(\theta) - \sum_{i \in M_2} \sum_{q \in D_{M_2}} \beta_i^2 d_{s_0 iqt}(\theta) X_{iqt}(\theta) = 0 \right\} \geq \alpha_{M_1 M_2};$$

б) по балансу площ різних покосів однієї і тієї ж багаторічної кормової культури

$$P \left\{ \theta : \sum_{v \in D_1^{(i)}} \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{q \in D_2} \sum_{r=1}^R \gamma_v^1(\theta) Y_{vjfkqtr}(\theta) = \dots = \sum_{v \in D_n^{(i)}} \sum_{j=1}^J \sum_{f=1}^F \sum_{k=1}^K \sum_{q \in D_2} \sum_{r=1}^R \gamma_v^n(\theta) Y_{vjfkqtr}(\theta) \right\} \geq \alpha_{it} \quad (i \in \bar{D}; \quad t = 1, 2, \dots, T)$$

в) по формуванню зеленого конвеєра

$$P \left\{ \theta : \sum_{v=1}^{\Phi} \sum_{q \in D_2} \psi_{\mu_{vjfkqtr}} Y_{vjfkqtr}(\theta) \geq \frac{N_{tr}}{N_t} V_{\mu_{ijfkqt}} Z_{jfkqt}(\theta) \right\} \geq \alpha_{ijfkqtr}^1$$

$$P \left\{ \theta : \sum_{v=1}^{\Phi} \sum_{q \in D_2} \psi_{\mu_{vjfkqtr}} Y_{vjfkqtr}(\theta) \leq \frac{N_{tr}}{N_t} W_{\mu_{ijfkqt}} Z_{jfkqt}(\theta) \right\} \geq \alpha_{ijfkqtr}^2$$

(j = 1, J; f = 1, F; k = 1, K; t = 1, T; r = 1, R; q ∈ D₃).

4. По обороту стада:

а) по структурі тваринницьких галузей

$$P \left\{ \theta : \sum_{f=1}^F Z_{j+1 f k q t}(\theta) \leq K_{j k q t}(\theta) \sum_{f=1}^F Z_{j f k q t}(\theta) \right\} \geq \alpha_{j k q t}$$

(j = 1, J; k = 1, K; q ∈ D₃; t = 1, T)

б) по структурі статеві-вікових груп за продуктивністю тварин

$$P \left\{ \theta : \sum_{f=1}^F \sum_{q \in D_3} Z_{j f k q t}(\theta) \leq K_{j f k m t}(\theta) \sum_{f=1}^F \sum_{q \in D_3} Z_{j f k q t}(\theta) \right\} \geq \alpha_{j f k t}$$

(j = 1, J; f = 1, F-1; k = 1, K; t = 1, T)

5. По формуванню раціонів відгодівлі тварин:

а) по забезпеченню тварин кожної статеві-вікової групи поживними речовинами не менше і не більше заданої норми відповідно до варіантів продуктивності

$$P \left\{ \theta : \sum_{v=1}^{\Phi} \sum_{q \in D_2} \varphi_{p v j f k q t}(\theta) Y_{vjfkqt}(\theta) \geq \underline{a}_{p j f k q t} Z_{j f k q t}(\theta) \right\} \geq \alpha_{p j f k q t}^1$$

$$P\left\{\theta: \sum_{v=lq \in D_2}^{\Phi} \varphi_{p v j f k q t}(\theta) Y_{v j f k q t}(\theta) \leq \bar{a}_{p j f k q t} Z_{j f k q t}(\theta)\right\} \geq \alpha_{p j f k q t}^2$$

$$(j = \overline{1, J}; f = \overline{1, F}; k = \overline{1, K}; t = \overline{1, T}; p = \overline{1, P}; q \in D_3)$$

б) по структурі споживання окремих груп кормів тваринами кожної статеві-вікової групи

$$P\left\{\theta: \sum_{v=lq \in D_2}^{\Phi} \psi_{\mu v j f k q t} Y_{v j f k q t}(\theta) \geq V_{\mu j f k q t} Z_{j f k q t}(\theta)\right\} \geq \alpha_{\mu j f k q t}^1$$

$$P\left\{\theta: \sum_{v=lq \in D_2}^{\Phi} \psi_{\mu v j f k q t} Y_{v j f k q t}(\theta) \leq W_{\mu j f k q t} Z_{j f k q t}(\theta)\right\} \geq \alpha_{\mu j f k q t}^2$$

$$(j = \overline{1, J}; f = \overline{1, F}; k = \overline{1, K}; t = \overline{1, T}; \mu = \overline{1, O}; q \in D_3)$$

6. По невід'ємності змінних

$$X_{iqt}(\theta) \geq 0; \quad Y_{v j f k q t}(\theta) \geq 0; \quad Y_{v j f k q t r}(\theta) \geq 0; \quad Z_{j f k q t}(\theta) \geq 0,$$

($i \in D_1$; $q \in D_1 \mid D_2 \mid D_3$; $v = \overline{1, \Phi}$; $j = \overline{1, J}$; $f = \overline{1, F}$; $k = \overline{1, K}$; $t = \overline{1, T}$; $r = \overline{1, R}$), де α_{mt}^1 , α_{mt}^2 , α_s , $\alpha_{M_1 M_2}$, α_{it} , $\alpha_{j f k q t r}^1$, $\alpha_{j f k q t r}^2$, $\alpha_{j k q t}$, $\alpha_{j f k t}$, $\alpha_{p j f k q t}^1$, $\alpha_{p j f k q t}^2$, $\alpha_{\mu j f k q t}^1$, $\alpha_{\mu j f k q t}^2$ – ймовірності виконання відповідних обмежень.

У моделі використовуються наступні індекси: t – плановий період, r – підперіод періоду, i – рослинна культура, k – тваринна галузь, j – статеві-вікова група тварин, f – варіант продуктивності, v – вид корму, μ – група кормів, p – поживна речовина, q – технологія, m – вид товарної продукції, s – ресурс.

Для моделювання використовуються також наступні множини: D_1 , D_2 , D_3 – технології обробітку відповідних товарних і кормових культур, вирощування та відгодовування тварин; D_4 , D_5 – види рослинної і тваринницької товарної продукції; D_1 – підмножина товарних культур; \bar{D} – багаторічні трави; $D_1^{(i)}$, $D_2^{(i)}$, ..., $D_n^{(i)}$ – види кормів, які отримують з i -ої багаторічної культури першого, другого, ..., n -го покосів.

В економіко-математичній моделі використовуються техніко-економічні коефіцієнти і константи: $C_{iqt}(\theta)$ – вартість одиниці i -ої товарної рослинної продукції, що виготовляється за q -ою технологією в періоді t ; $\bar{C}_{iqt}(\theta)$ – собівартість виробництва одиниці i -ої товарної культури; $a_{m j f k q t}(\theta)$ – вихід продукції m за період t від однієї тварини j -ої статеві-вікової групи f -ої продуктивності k -ої галузі, яких утримують за q -ою технологією; $c_{m j f k q t}(\theta)$ – вартість одиниці m -ої продукції тваринництва; $\bar{c}_{j f k q t}(\theta)$ – витрати на утримання однієї тварини без урахування кормів; $\bar{c}_{v j f k q t}(\theta)$ – собівартість виробництва одиниці v -ого виду корму; $d_{s i q t}(\theta)$, $d_{s v j f k q t}(\theta)$, $d_{s j f k q t}(\theta)$ – витрати s -го ресурсу на одиницю відповідної діяльності; $\gamma_v^1(\theta)$, $\gamma_v^2(\theta)$, ..., $\gamma_v^n(\theta)$ – площа земельних угідь, необхідна для виробництва одиниці v -ого корму при першому, другому, ..., n -го покосах; $K_{j f k m t}(\theta)$ – частина тварин j -ої статеві-вікової групи k -ої тваринницької галузі, яка може в періоді t досягти продуктивності f по основній продукції m ; $Q_{mt}^1(\theta)$, $Q_{mt}^2(\theta)$ – обсяг виробництва продукції m -го виду в плановому періоді t для виконання держзамовлення, а також задоволення внутрішньогосподарських потреб і реалізації договірних зобов'язань.

Змінні величини: $X_{iqt}(\theta)$ – заплановане виробництво i -ої культури в періоді t , яка вирощується за технологією q ; $Z_{j f k q t}(\theta)$ – поголів'я тварин j -ої статеві- вікової групи f -ої продуктивності k -ої галузі, яких утримують за q -ою технологією; $Y_{v j f k q t}(\theta)$ – кількість v -ого корму, отриманого за q -ою технологією, необхідна для відгодівлі тварин j -ої статеві-вікової групи f -ої продуктивності k -ої галузі в періоді t ; $Y_{v j f k q t r}(\theta)$ – кількість v -ого корму, що згодовується в r -ому півперіоді періоду t ; θ – множина станів природи та інших некерованих факторів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сучасна економічна криза в Україні і, зокрема, криза в аграрному секторі зумовлює потребу в оптимізації управлінських рішень щодо виробництва рослинницької та тваринницької продукції, що забезпечать максимізацію одержаного прибутку, валової та товарної продукції від функціонування сільськогосподарських підприємств. Тому виникає потреба у використанні економіко-математичного моделювання, що дає можливість адекватно відображати основні взаємозв'язки та закономірності виробничого процесу. Запропонована стохастична економіко-математична модель враховує не тільки структурні та кількісні взаємозв'язки між підрозділами аграрного підприємства, а також відображає імовірнісну природу умов реалізації управлінських рішень. Таким чином, в умовах реальної конкуренції економіко-математичне моделювання є дієвим інструментом для вироблення практичних рекомендацій оптимізації діяльності господарюючих суб'єктів.

Інтеграція економіки України, зокрема аграрної сфери, у світове господарство і недостатня ефективність функціонування сільськогосподарських формувань зумовлюють необхідність подальшого дослідження оптимізації прийняття оптимальних управлінських рішень. Практичне використання методологічних засад розвитку рослинницької та тваринницької галузей, конкурентноздатний вихід українських підприємств на світові ринки забезпечить можливість покращання економічної стабільності аграрної галузі та економіки України загалом.

Список літератури

1. Баланюк, І. Ф. Реформування в аграрному секторі регіону / І. Ф. Баланюк. – К.: ІАЕ, 1999. – 270 с.
2. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – К.: ІЗМН, 2006. – 512 с.
3. Бруханський, Р. Реструктуризація сільськогосподарських підприємств Тернопільської області / Руслан Бруханський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 1999. – Вип. 5. – С. 194-196.
4. Лузан, Ю. Я. Стан розвитку тваринництва та напрями виходу його з кризи / Ю. Я. Лузан // Вісник ЖНАЕУ. – 2009. – № 2. – С. 232-242.
5. Лозинська, І. В. Контроль якості продукції тваринництва в контексті підвищення конкурентоздатності вітчизняного товаровиробника / І. В. Лозинська // Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту. – Суми : СНАУ, 2012. – 196 с.
6. Ліпський, Р. В. Шляхи підвищення трудоресурсного забезпечення агроформувань // Наукові праці Полтавської держ. аграр. акад. Вип. 2. – Т. 3. Економічні науки. – Полтава : ПДАА, 2011. – С. 160-165.
7. Економіко-математичне моделювання: навч. посібник./ За ред. О. Т. Івашука. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 704 с.
8. Кармелюк, Г. Моделювання впливу імпорту, експорту та чистого експорту на зовнішній борг України / Г. Кармелюк, С. Пласконь, Х. Кармелюк // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 3. – С. 58-76.
9. Кармелюк, Г. Оптимізація управління банківськими операціями / Г. Кармелюк, С. Пласконь, Г. Сенів // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – №3/3 (17). – С. 14-17.
10. Karmeliuk, G. Econometric analysis dependence of the external debt of Ukraine from import, export and net export / Ganna Karmeliuk, Svitlana Plaskon // Quantitative Methods in Accounting and Finance. – 2016. – P. 66-75.
11. Karmeliuk, G. Econometric modeling of the external debt of Ukraine / Ganna Karmeliuk, Svitlana Plaskon // Quantitative Methods in Accounting and Finance. – 2016. – №434. – P. 63-68.
12. Кардаш, В. А. Модели управления производственно-экономическими процессами / В. А. Кардаш. – М.: Экономика, 1981. – 184 с.
13. Гатаулін, А. М. Економіко-математичні методи в плануванні сільськогосподарського виробництва / А. М. Гатаулін, Г. В. Гаврилов, Л. А. Харитоновна. – К.: Вища шк., 2000. – 260 с.
14. Івашук, О. Т. Математичні методи та моделі в аграрному менеджменті. навч. посібник / О. Т. Івашук. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 232 с.
15. Ярошук, О. В. Моделі оцінки адекватності ризику та прибутковості / О. Ярошук // Наукові записки. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – Вип. 14. – С. 104-106.
16. Кардаш, В. А. Экономика оптимального погодного риска в АПК: теория и методы / В. А. Кардаш. – М.: Агропромиздат. – 1989. – 167 с.
17. Вітлінський, В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 2002. – 336 с.

References

1. Balanyuk, I. F. (1999). *Reformuvannya v ahrarnomu sektori rehionu*. Kyiv: IAE.
2. Andriychuk, V. H. (2006). *Ekonomika ahrarnykh pidpryyemstv*. Kyiv: IZMN.
3. Brukhans'kyi, R. (1999). Restrukturyzatsiya sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv Ternopol's'koyi oblasti. *Visnyk Ternopil's'koyi akademiyi narodnoho hospodarstva*, 5, 194-196.
4. Luzan, Yu. Ya. (2009). Stan rozvytku tvarynnytstva ta napryamy vykhodu yoho z kryzy. *Visnyk ZhNAEU*, 2, 232-242.
5. Lozyns'ka, I. V. (2012). Kontrol' yakosti produktsiyi tvarynnytstva v konteksti pidvyshchennya konkurentozdatnosti vitchyznyanoho tovarovyrobnyka. *Visnyk Sums'koho nats. ahrarnoho un-tu*.
6. Lips'kyi, R. V. (2011). Shlyakhy pidvyshchennya trudoresursnoho zabezpechennya ahroformuvan'. *Naukovi pratsi Poltavs'koyi derzh. ahrar. akad.*, 2, 160-165.
7. Ivashchuk, O. T. (2008). *Ekonomiko-matematychni modelyuvannya*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
8. Karmelyuk, H., Plaskon', S., Karmelyuk, Kh. (2014). Modelyuvannya vplyvu importu, eksportu ta chystoho eksportu na zovnishniy borh Ukrainy. *Visnyk TNEU*, 3, 58-76.
9. Karmelyuk, H., Plaskon', S., Seniv, H. (2014). Optymizatsiya upravlinnya bankivs'kymy operatsiyamy. *Tekhnolohycheskiy audit i rezervy proizvodstva*, 3/3 (17), 14-17.
10. Karmeliuk, G. & Plaskon, S. (2016). Econometric analysis dependence of the external debt of Ukraine from import, export and net export. *Quantitative Methods in Accounting and Finance*, 66-75.
11. 10. Karmeliuk, G. & Plaskon, S. (2016). Econometric modeling of the external debt of Ukraine. *Quantitative Methods in Accounting and Finance*, 434, 63-68.
12. Kardash, V. A. (1981). *Modeli upravleniya proizvodstvenno-ekonomicheskimi protsesami*. Moscow: Ekonomika.
13. Hataulin, A. M., Havrylov, H. V., Kharytonova, L. A. (2000). *Ekonomiko-matematychni metody v planuvanni sil's'kohospodars'koho vyrobnytstva*. Kyiv: Vyscha shk.
14. Ivashchuk, O. T. (2009). *Matematychni metody ta modeli v ahrarnomu menedzhmenti*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
15. Yaroshchuk, O. V. (2005). Modeli otsinky adekvatnosti ryzyku ta prybutkovosti. *Naukovi zapysky*, 14, 104-106.
16. Kardash, V. A. (1989). *Ekonomika optimal'noho pohodnoho riska v APK: teoriya i metody*. Moscow: Ahropromyzdat.
17. Vitlins'kyi, V. V. & Nakonechnyy, S. I. (2002). *Ryzyk u menedzhmenti*. Kyiv: Borysfen-M.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2016 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.1.011.56

Оксана Василівна АДАМИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: adamyk07@ukr.net

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «АВТОМАТИЗОВАНІ», «КОМП'ЮТЕРНІ» ТА «ІНФОРМАЦІЙНІ» СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ МЕТОДУ

Адамик, О. В. Розмежування понять «автоматизовані», «комп'ютерні» та «інформаційні» системи бухгалтерського обліку [Текст] / Оксана Василівна Адамик // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 163-169. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті з'ясовано сутність понять «автоматизовані», «комп'ютерні» та «інформаційні» системи, а також доречність їх застосування щодо системи бухгалтерського обліку. Визначено спосіб трансформації в комп'ютерному середовищі складових системи бухгалтерського обліку та її елементів методу, а також можливість автоматизації останніх. Зроблено висновки, що ототожнення термінів «інформаційна система» і «комп'ютерна система» є некоректним. Інформаційні системи можуть використовувати і неавтоматизовану технологію обробки інформації, наприклад, як система бухгалтерського обліку. Остання навіть у позакомп'ютерному середовищі є інформаційною системою, оскільки предметом і продуктом її роботи є інформація заздалегідь визначеного формату; вона характеризується чітко спрямованими інформаційними потоками. Складовими неавтоматизованої системи бухгалтерського обліку є інформація; елементи методу бухгалтерського обліку; фахівець. При автоматизації вказаний перелік складових доповнюється такими компонентами, як технічне забезпечення, програмне забезпечення, специфічні алгоритми обробки інформації. Окрім того, впровадження інформаційних технологій висуває підвищені вимоги до фахівців, які повинні володіти не лише методами бухгалтерського обліку, але й знаннями і навичками роботи в комп'ютерному середовищі. Не усі елементи методу бухгалтерського обліку можливо автоматизувати. Більшість з них можна формалізувати, наприклад, рахунки, подвійний запис, баланс, звітність, калькулювання. Водночас оцінка та інвентаризація мало придатні для автоматизації. Частково можна автоматизувати документування. З метою позначення системи бухгалтерського обліку, що для автоматизованої обробки даних використовує комп'ютери, застосовують різні дефініції, зокрема, «інформаційні системи обліку», «автоматизовані системи обліку», «комп'ютерні системи обліку». Дослідження показало, що недоречно використовувати в одному словосполученні слова «інформаційна» та «система бухгалтерського обліку» через утворення тавтології. Доцільно у назві конкретизувати спосіб автоматизації обробки облікової інформації – з допомогою комп'ютера. Некоректно ототожнювати дефініції «інформаційна система» і «комп'ютерна система». Здійснене дослідження дозволило нам сформулювати визначення комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, що усуває вказані вище недоліки.

Ключові слова: інформаційні технології; автоматизація; інформаційні системи; комп'ютерна система бухгалтерського обліку; елементи методу бухгалтерського обліку.

Oksana Vasylyvna ADAMYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting in Public Sector and Services Sector,
Ternopil National Economic University

**DIFFERENCE BETWEEN CONCEPTS
"AUTOMATED", "COMPUTER" AND "INFORMATION" ACCOUNTING SYSTEMS:
TRANSFORMATION OF ELEMENTS OF THE METHOD**

Abstract

The essence of concepts "automated", "computer" and "information" system is considered in the article. The appropriateness of their usage for accounting is clarified. The way of transformation of components of accounting system and its elements of method in computer environment is determined. The conclusions as for the equal usage of the terms "information system" and "computer system" are considered to be incorrect. Information systems can also use a non-automated information processing technology such as accounting system. The latter, even outside the computer environment, is an information system because the information of certain format is the subject and product of its activity; it is characterized by clearly directed information flows. Among the components of non-automated accounting system we distinguish the following ones: information, elements of accounting method and specialist. In the process of automation the list of the components is filled up with such components as hardware, software, specific information processing algorithms. Moreover, the introduction of information technologies requires high demands to specialists who should have not only the accounting, but also computer knowledge and skills. Not all the elements of accounting methods can be automated. Most of them can be formalized. Among such elements we can single out accounts, double entry, balance, reporting, and calculation. However, assessment and inventory are unsuitable for automation. Documentation can be partly automated. In order to mark the automated accounting system, which uses computers for automated data processing, different definitions can be applied, as for example, "Accounting Information Systems", "Automated Accounting System", and "Computer Accounting System". We have investigated that it is inappropriate to use in one phrase the words "information" and "accounting system" because it can lead to tautology. The identity of the definitions "information system" and "computer system" is considered to be incorrect. The results of the research gave us a possibility to make a definition of the computer accounting system, which helps to eliminate the above mentioned disadvantages.

Keywords: *information technology; automation; information systems; computer accounting system; elements of accounting method.*

JEL classification: M410, C800

Вступ

Сучасне суспільство характеризується проникненням інформаційних технологій в усі сфери людської діяльності. Значного поширення здобули комп'ютерні системи в господарській діяльності, а саме її обліково-аналітичному забезпеченні. У сучасних умовах більшість підприємств здійснюють облікову діяльність в умовах автоматизованої обробки даних, тому на практиці система бухгалтерського обліку за мовчазної згоди сторін сприймається як автоматизована.

Використання технічних термінів у господарській діяльності спричинило відсутність єдиного категорійно-понятійного апарату при визначенні сутності інформаційно-комп'ютерних технологій у сфері бухгалтерського обліку та їх складових. Дослівний англійський переклад, розповсюдження суто технічних термінів та використання їх бухгалтерами, що не є спеціалістами в цій галузі, призводить до плутанини та ускладнення розуміння й трактування сутності низки понять.

Багато праць у вітчизняній та зарубіжній літературі присвячені проблемам упровадження інформаційних технологій в обліковий процес, трансформації принципів бухгалтерського обліку, комп'ютеризації окремих облікових процесів. Серед таких слід назвати дослідження М. М. Бенька, С. В. Івахненкова, О. В. Клименка, В. В. Малікова, В. О. Осмятченка, В. І. Подольського, В. В. Сопко, Л. О. Терещенко, Н. М. Хорунжак, В. Д. Шквіра та ін. Науковці [7; 8; 10] різнобічно досліджують можливості використання сучасних інформаційних технологій у різних галузях людської діяльності. У публікаціях присвячується увага розвитку понятійного апарату [6; 9; 10], дослідженню переваг і недоліків застосування комп'ютеризації облікових, аналітичних та інших процесів та операцій, які відбуваються при здійсненні діяльності суб'єктами господарювання [6; 7]. Актуалізується проблематика створення інтегрованих інформаційних систем. Такі системи ефективні і для цілей аналізу, контролю та

обліку. Але водночас недослідженим залишається питання трансформації елементів методу бухгалтерського обліку при автоматизації.

Мета статті

Тому метою нашого дослідження є з'ясувати сутність понять, пов'язаних з інформаційними автоматизованими комп'ютерними системами, доречність їх застосування щодо системи бухгалтерського обліку; визначити спосіб трансформації в комп'ютерному середовищі складових системи бухгалтерського обліку та її елементів методу, а також можливість автоматизації останніх.

Виклад основного матеріалу дослідження

Слово система виникло від грецької „systema”, що означає ціле, складене з частин або множини елементів, що пов'язані один з одним і утворюють визначену цілісність, єдність. Поняття «система» має широку сферу застосування. Система — це сукупність пов'язаних між собою та із зовнішнім середовищем елементів або частин, функціонування яких спрямовано на отримання конкретного результату. Відповідно до цього визначення майже кожний економічний об'єкт можна охарактеризувати як систему. Спільною характеристикою будь-якої системи, в тому числі й інформаційної, є наявність двох основних елементів: вхід та вихід. З позиції семантики вживання понять слід вказати на той факт, що під словосполученням «інформаційна система» в сучасних умовах часто розуміють й вживають різні змістові наповнення.

Одним із видів системи є інформаційна. Остання орієнтована на обслуговування інформаційних потреб працівників управлінських служб шляхом виконання технологічних функцій накопичення, зберігання, передачі й обробки інформації. Додавання до поняття «система» слова «інформаційна» відображає мету її створення і функціональну приналежність.

Комплекс процедур перетворення даних у інформацію, необхідну для потреб управління, складає інформаційний процес. Інформаційний процес – це процес реєстрації, передачі, зберігання, накопичення і обробки інформації. Такі дії виконуються у суворій послідовності та спрямовані на перетворення вхідної інформації у результатну – таку, що придатна для прийняття управлінських рішень. А. В. Янчев пропонує «... ототожнювати поняття «інформаційний» та «обліковий» процес, який слід визначати як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання, аналізу та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень» [11]. Доцільно зауважити, що така позиція містить певні дискусійні моменти. Дійсно усі процеси бухгалтерського обліку є інформаційними, але поняття «інформаційний» є значно ширшим, аніж «обліковий». Як слушно зауважують В. Г. Іванов, В. В. Карасюк, «Можна сказати, що все наше життя – це постійний інформаційний процес» [9, с. 17].

Сукупність процедур обробки даних та відповідних їм методів обробки називають інформаційною технологією. Слово «технологія» означає «як?», «яким чином?», «у який спосіб» відбувається послідовність операцій? для отримання якогось продукту. Під технологією матеріального виробництва розуміють процес, обумовлений сукупністю засобів і методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми сировини або матеріалу. Інформаційна технологія – це сукупність взаємопов'язаних процедур перетворення даних з використанням системи методів їх виконання у визначеному технічному середовищі для одержання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу або явища [3].

На думку Н. М. Хорунжак, «інформаційні технології – це взаємопов'язана сукупність методів, способів, процесів і засобів (у т. ч. новітніх) збору, передачі, опрацювання, зберігання та оприлюднення інформації в інноваційному форматі, що враховує специфіку економічної ситуації зацікавленим користувачам для прийняття рішень» [10]. Розгляд інформаційної технології з позиції визначення об'єкта впливу дозволяє констатувати, що ним є інформація, яку необхідно перетворити. Детально інформаційна технологія обробки облікових даних у комп'ютерних системах, зокрема через призму наявних проблем організації даних, розглянута нами у публікації [2]. Однак подальші дослідження засвідчують об'єктивність потреби ідентифікації специфіки інформаційної системи в обліку та чіткого окреслення термінологічного апарату. Без цього важко здійснювати розробку шляхів удосконалення як складових елементів, так і інформаційної системи загалом.

В інформаційній системі поєднано процеси і технології обробки інформації про різні об'єкти. Більше того, щодо кожного з них можуть бути використані специфічні процеси збору даних та методи їх оброблення. Саме тому інформаційна система характеризується як взаємопов'язана сукупність інформації, засобів і методів її обробки, а також персоналу, що реалізує інформаційний процес. Судячи з поданих характеристик, складовими інформаційної системи є: інформація, засоби і методи її обробки, персонал, що реалізує інформаційний процес.

Інформаційні системи пов'язують з видами діяльності людини. Підприємницьку діяльність людини обслуговують економічні інформаційні системи.

Зазначимо, що в сучасному розумінні визначення «інформаційні системи» мають на увазі автоматизацію інформаційних процесів. Тому обидва терміни: інформаційні системи та автоматизовані системи, використовують як рівноправні. Проте таке тлумачення є недостатньо коректним, оскільки інформаційні системи можуть використовувати і неавтоматизовану технологію обробки інформації. В автоматизованих інформаційних системах процес опрацювання даних (або значна його частина) здійснюється методами, що автоматизовані за допомогою технічних засобів, якими керує людина. У неавтоматизованих інформаційних системах усі операції обробки інформації виконуються персоналом без використання або з мінімальним застосуванням технічних засобів обробки інформації.

Наприклад, система бухгалтерського обліку (навіть у позакомп'ютерному середовищі), є інформаційною системою, оскільки:

- предметом і продуктом її роботи є інформація;
- на вході і на виході із системи є інформація заздалегідь визначеного формату;
- для неї характерні чітко спрямовані інформаційні потоки.

Як слушно зауважує проф. Н. Гура, «... бухгалтерський облік є складною інформаційною системою, яка відображає діяльність підприємства та його фінансовий стан» [5]. Грей С. і Нідлз Б. у своїй книзі визначають, що «... бухгалтерський облік – це інформаційна система, яка вимірює, обробляє та передає інформацію про підприємство» [4, с. 3].

Складовими неавтоматизованої системи бухгалтерського обліку є:

- інформація як предмет і продукт праці;
- елементи методу бухгалтерського обліку, за допомогою яких дані про господарські операції перетворюються на звітність;
- фахівець – людина, що реалізує інформаційний процес і володіє спеціальними знаннями та методами бухгалтерського обліку.

Автоматизація змінює склад, зміст та значення окремих складових системи бухгалтерського обліку. За умов ручної обробки фахівець-бухгалтер за допомогою методів бухгалтерського обліку обробляє інформацію про господарські операції. Обробка інформації у комп'ютерному середовищі здійснюється програмним забезпеченням, що реалізоване за допомогою обчислювальних, комунікаційних та інших технічних засобів. Тому вказаний вище перелік складових системи бухгалтерського обліку органічно наповнюється додатковими компонентами (рис. 1.).

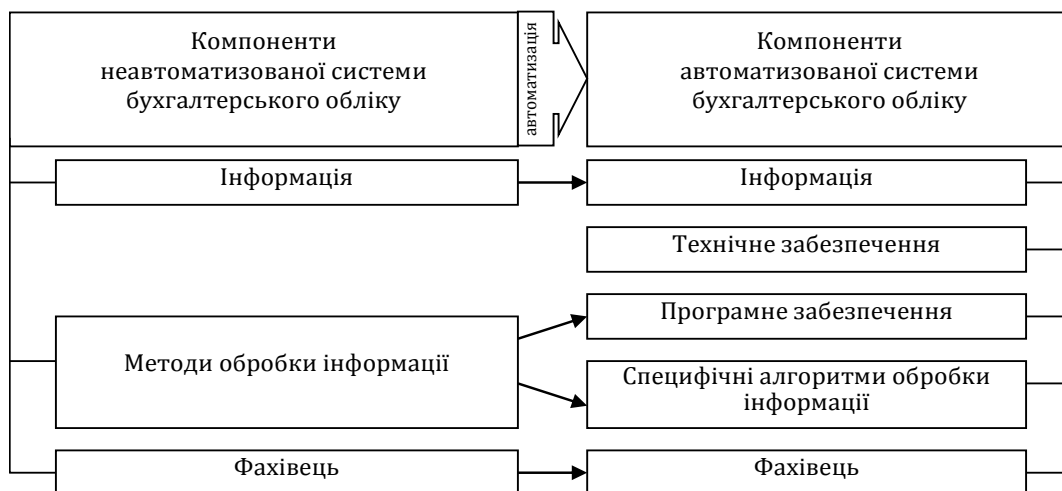


Рис. 1. Трансформація складових системи бухгалтерського обліку при її автоматизації

Автоматична обробка інформації здійснюється за допомогою програмного забезпечення, в якому методи бухгалтерського обліку втілено у формі програмних алгоритмів, логічних зв'язків, арифметичних операцій, що здійснюються в межах технічних засобів з відповідною структурою. Отже, автоматизована система бухгалтерського обліку має такі компоненти:

- інформація як предмет і продукт праці. Методи її реєстрації, накопичення і зберігання були висвітлені нами у джерелі [1];
- технічне забезпечення – обчислювальні, телекомунікаційні та інші технічні засоби;
- програмне забезпечення, в якому з допомогою програмних алгоритмів обробки інформації реалізовано методи бухгалтерського обліку;
- специфічні алгоритми обробки інформації. З-поміж інших, до них ми відносимо елементи методу бухгалтерського обліку, що лише частково підлягають автоматизації;
- фахівець, що реалізує інформаційний процес і володіє не лише методами бухгалтерського обліку, але і спеціальними знаннями та навичками роботи у комп'ютерному середовищі.

Такої ж думки притримується професор Івахненко С. В., який стверджує: «... праві ті, хто, визнаючи інформаційну систему, до її складу включають не лише апаратну і програмну частини, а й не забувають про інформацію, яка міститься в системі, про специфічні алгоритми її обробки, а також про спеціалістів, котрі взаємодіють із системою» [4, с. 16].

Зауважимо, що не усі методи бухгалтерського обліку можливо автоматизувати. Як відомо, приданими для програмування є ті процеси, що можна формалізувати, тобто прописати у формулі. Більшість елементів методу бухгалтерського обліку можна відобразити у алгоритмах програмного забезпечення. Їх аналіз надано у таблиці 1.

Таблиця 1. Аналіз передумов автоматизації елементів методу бухгалтерського обліку

Назва елемента методу	Можливість автоматизації	Коментар
Оцінка	Ні	Часто оцінка об'єкта обліку базується на визначенні його фізичного стану, споживчої і ринкової вартості, відповідності сучасним тенденціям і смакам. Такі виміри є неточними, тому їх важко відобразити у формулі. Автоматизації підлягає обчислення вартості об'єктів обліку за формалізованими алгоритмами
Документування	Частково	Однією з функцій облікового документа є дозвільна та засвідчувальна функції, тому обов'язковою є наявність реквізитів, що надають йому юридичної сили (підписи, печатки). Застосування електронних аналогів останніх у сучасних умовах не має повної юридичної сили. Тому доводиться говорити про електронну копію паперового документа
Рахунки	Так	За допомогою рахунків бухгалтерського обліку здійснюється кодування і структурування інформації під час її реєстрації у системі бухгалтерського обліку. Тільки кодована і структурована інформація є придатною для обробки у комп'ютерному середовищі. Підвищений ризик несе момент здійснення такого кодування, що здійснює людина
Подвійний запис	Так	Відображає логічні зв'язки та арифметичні операції процесу обробки раніше закодованої інформації. Вони відображені в програмних алгоритмах прикладного програмного забезпечення
Баланс	Так	Те ж саме
Звітність	Так	Те ж саме
Калькулювання	Так	Те ж саме
Інвентаризація	Ні	Виявлення фактичної наявності об'єктів обліку, їх кількості і якості за сучасних умов здійснює тільки людина. Тут також використовується такий метод бухгалтерського обліку, як оцінка. Автоматизації підлягають операції обчислення загальних сум оцінки та встановлення відхилень.

Як видно з таблиці 1, більшість елементів методу бухгалтерського обліку добре піддаються автоматизації. Зокрема, за допомогою рахунків бухгалтерського обліку здійснюють кодування і структурування інформації. Саме це дозволяє надалі обробляти її у комп'ютерному середовищі. Подвійний запис створює логічні зв'язки обробки інформації. Для розвитку таких зв'язків та арифметичної обробки даних використовують баланс, звітність, калькулювання.

Водночас, низка процедур бухгалтерського обліку малопридатні для автоматизації. До них, зокрема, належать такі елементи методу, як оцінка, інвентаризація. Оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку базується на визначенні фізичного стану об'єкта, його споживчої і ринкової вартості, відповідності сучасним тенденціям і смакам, що можуть бути встановлені емпіричним методом особою зі спеціальними знаннями. Такі виміри не підлягають математичному опису (алгоритмізації), а тому непридатні для програмування. Інвентаризація передбачає виявлення фактичної наявності об'єктів обліку, їх кількості і якості. За сучасних умов такі дії також може здійснювати тільки людина. Хоча в умовах роботизації та розвитку систем маркування (чіпування) в недалекому майбутньому цей процес може також бути автоматизований.

Частково можна автоматизувати документування. Тут мається на увазі не процес документообігу, а фіксування господарської операції у документах. Однією з функцій облікового документа є дозвільна та засвідчувальна функції, тому обов'язковою є наявність реквізитів, що надають йому юридичної сили (підписи, печатки). Застосування електронних аналогів останніх у сучасних умовах не має повної юридичної сили. Тому доводиться говорити про електронну копію паперового документа.

Навіть за найповнішої автоматизації інформаційних процесів участь персоналу є обов'язковою. Фахівці економічного об'єкта визначають склад і структуру первинної і результатної інформації, порядок її збору і реєстрації, контролюють повноту і достовірність даних, визначають порядок виконання перетворень первинної інформації у результатну і контролюють хід їх здійснення. Найбільш значна присутність персоналу спостерігається на етапі збору та реєстрації інформації.

З метою ідентифікації системи бухгалтерського обліку, що для автоматизованої обробки даних використовує комп'ютери, застосують різні дефініції, зокрема, «інформаційні системи обліку», «автоматизовані системи обліку», «комп'ютерні системи обліку». Проаналізуємо відповідність таких дефініцій їх змістовому наповненню (таблиця 2).

Таблиця 2. Аналіз дефініцій, що використовують для позначення систем автоматизованої обробки облікових даних

Дефініція	Її змістове наповнення
Інформаційні системи обліку	Застосування дефініції є некоректним через тавтологію понять, адже система бухгалтерського обліку, навіть в позакомп'ютерному середовищі, є інформаційною системою
Інформаційні системи в обліку	Значення словосполучень «інформаційна система» і «комп'ютерна система» ототожнюються. Його сутнісне розуміння вказує, що для обробки облікових даних застосовано комп'ютерні системи обробки інформації. Недоліки: 1) некоректність (що доведено нами вище); 2) відсутність конкретизації виду обліку (бухгалтерський, персональний, статистичний)
Автоматизовані інформаційні системи обліку	Вислів означає, що в обліковій системі застосовано автоматизовані методи обробки інформації. Недоліки: 1) наявна та сама тавтологія, 2) не вказано метод автоматизації, 3) не вказано, який облік мається на увазі
Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку	Для автоматизованої обробки даних у системі бухгалтерського обліку застосовано комп'ютер. Запропонована дефініція конкретизує вид обліку (бухгалтерський), спосіб автоматизації (за допомогою комп'ютера). Тут відсутня тавтологія у назві

Дослідження показує, що недоречно використовувати в одному словосполученні слова «інформаційна» та «система бухгалтерського обліку». Доцільно у назві конкретизувати методи автоматизації обробки облікової інформації – за допомогою комп'ютера. Некоректно ототожнювати дефініції «інформаційна система» і «комп'ютерна система».

Таку ж позицію висловлює М. М. Скопень, він розрізняє поняття «автоматизовані інформаційні технології» та «комп'ютерні інформаційні технології». Останні, за словами автора, є «... власне, автоматизовані інформаційні технології, які реалізуються на базі персональних комп'ютерів ...» [8, с. 13].

Таким чином, здійснене дослідження дозволяє нам сформулювати таке визначення: комп'ютерна система бухгалтерського обліку – це взаємопов'язана сукупність інформації про господарські операції, програмних засобів та специфічних алгоритмів її обробки, що реалізовані з допомогою комплексу обчислювальних, комунікаційних й інших технічних засобів, та фахівців-бухгалтерів з метою надання інформації нової якості для ухвалення ефективних управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Вирішення проблеми узгодження понятійного апарату на базі врахування гносеологічного підходу та використання інтроспекції для досягнення логіки семантичного розуміння понять, пов'язаних з застосуванням комп'ютеризації для цілей бухгалтерського обліку, дозволяє уникати термінологічної плутанини. Це позитивно позначається на ідентифікації складових елементів системи будь-якого виду. З позиції системи бухгалтерського обліку, яка не терпить двозначності, оскільки вона призводить до викривлення даних і зниження їх об'єктивності, чітке розмежування понять сприяє досягненню гармонійності облікового відображення. Запропоновані варіанти удосконалення понятійного апарату в цьому контексті мають певне прикладне значення. Уніфікування понять, термінів і категорій відповідно до сучасних мовних традицій та поліпшення їх означень – перспективний напрям досліджень, який часто незаслужено залишається поза увагою. Його значення дещо знівельоване, однак саме автентичність змісту сприяє чіткому розумінню його сутності.

Список літератури

1. Адамик, О. В. Бази і сховища даних – інформаційний фундамент бухгалтерського обліку та аналізу [Текст] / Оксана Василівна Адамик // Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: колективна монографія/ за заг. ред. Л. М. Савчук, М. Фіц. – Дніпро: Герда, 2016. – 528 с. ISBN 978-617-7097-58-6. – С. 330-341.
2. Адамик, О. В. Інформаційні технології в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку: проблеми організації даних та їх потоків / О. В. Адамик // Бізнес Інформ. – 2016. – №10.
3. Бенько, М. М. Можливості здійснення фінансового аудиту у середовищі Інформаційних технологій / М. М. Бенько // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2 (64). – С. 3-7
4. Грей, С. Дж. Финансовый учет, глобальный подход / С. Дж. Грей, Б. Е. Нидлз. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.
5. Гура, Н. Бухгалтерський облік як складна інформаційна система / Н. Гура // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка. – 2011. – Випуск 130. – С. 12-15
6. Івахненко, С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С. В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
7. Осмятченко, В. О. Трансформація елемента методу бухгалтерського обліку звітність у комп'ютерному середовищі / В. О. Осмятченко, В. Є. Шевчук // Вісн. Криворізьк. екон. ін-ту КНЕУ: зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 2 (14). – С. 111-118
8. Скопень, М. М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі: навчальний посібник / М. М. Скопень. – К.: КОНДОР. – 2005. – 302 с.
9. Сучасні інформаційні системи і технології: конспект лекцій / В. Г. Іванов, С. М. Іванов, В. В. Карасюк та ін.; за заг. ред. В. Г. Іванова, В. В. Карасюка. – Х.: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2014. – 347 с.
10. Хорунжак, Н. М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства: моногр. / Н. М. Хорунжак – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 248 с.
11. Янчев, А. В. Теоретико-методологічні засади облікового процесу в інформаційній економіці / А. В. Янчев // Бізнес Інформ. – 2014. – №4. – С. 341-347.

References

1. Adamyk, O. V. (2016). Databases And Data Warehouses – The Information Foundation For Accounting And Analysis. *Economic, administrative, legal, informational and technical problems of enterprises activity*. Dnipro: Gerda.
2. Adamyk, O. V. (2016). Information Technology In The Computer Systems Of Accounting: Problems Of Organization Of Data And Flow. *Business Inform*, 10.
3. Benko, M. M. (2013). Possibility Of Financial Audit In The Information Technology Environment. *Bulletin ZSTU*, 2 (64).
4. Gray, S. J., Needles, B. E. (2006). *Financial Accounting, a global approach*. Moscow: Wolters Kluwer.
5. Gura, N. (2011). Accounting as a complex information system. *Bulletin of Kyiv National University named by Taras Shevchenko. Economy*, 130, 12-15.
6. Ivakhnenkov, S. V. (2003). *Information technologies in accounting and auditing: handbook*. Kyiv: Znannia-Press.
7. Osmyatchenko, V. O., Shevchuk, V. E. (2008). Transformation element of accounting method in the computer environment. *Bulletin Krivoy Rog Economic Institute KNEU*, 2 (14), 111-118.
8. Skopen, M. M. (2005). *Computer Information Technologies in Tourism*. Kyiv Condor.
9. Ivanov, V. G., Ivanov, S. M., Karasyuk, V. V. (2014). *Modern information systems and technologies*. Kharkiv. National Law University Yaroslav the Wise.
10. Horunzhak, N. M. (2013). *Theory and Methodology of Public Sector Accounting in Conditions of Informatization of Society*. Ternopil: TNEU.
11. Yanchev, A. V. (2014). Theoretical and methodological principles of accounting process in the information economy. *Business Inform*, 4, 341-347.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2016 р.

Олена Адамівна ЛАГОВСЬКА

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

Інна Ігорівна ШАЙДЕЦЬКА

Житомирський державний технологічний університет
E-mail: inna.shaydetska@mail.ru

**КОРПОРАТИВНІ КОНФЛІКТИ ТА ІНФОРМАЦІЙНА АСИМЕТРІЯ:
ПРИЧИНИ І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ**

Лаговська, О. А. Корпоративні конфлікти та інформаційна асиметрія: причини і шляхи подолання [Текст] / Олена Адамівна Лаговська, Інна Ігорівна Шайдецька // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 170-178. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Однією з передумов підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних бізнес-одиниць є відповідний рівень інформаційної взаємодії між стейкхолдерами. Це потребує вирішення проблеми корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії. У ході дослідження розглянуто основні причини та шляхи подолання корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії. Ідентифіковано основні інтереси учасників корпоративних конфліктів, здійснено їх аналіз, а також запропоновано відповідну їх класифікацію як основу побудови вимог до системи обліково-аналітичного забезпечення інформаційних запитів.

Мета. Дослідити основні причини корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії, а також запропонувати шляхи їх мінімізації та подолання.

Метод (методологія). Відповідно до встановленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання.

Результати. Запропоновано шляхи подолання корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії через визначення та оцінку інформаційних потреб основних стейкхолдерів, які мають значний вплив на успішну діяльність та можливість маніпулювання показниками про господарську діяльність підприємства.

Ключові слова: конфлікт; корпоративний конфлікт; асиметрія; інформаційна асиметрія; учасники корпоративного конфлікту.

Olena Adamivna LAHOVS'KA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Dean,
Faculty of Accounting and Finance,
Zhytomyr State Technological University
E-mail: lagovskaya1@meta.ua

Inna Ihorivna SHAYDETS'KA

Zhytomyr State Technological University
E-mail: inna.shaydetska@mail.ru

CORPORATE CONFLICTS AND INFORMATION ASYMMETRY: CAUSES AND WAYS OF OVERCOMING

Abstract

Introduction. *The appropriate level of information interaction between stakeholders is one of the preconditions for increasing the investment attractiveness of domestic business units. It requires problem solving of corporate conflicts and information asymmetry. In the course of the study the main reasons and ways to overcome conflicts and corporate information asymmetry are considered. The major interests of participants of corporate conflicts are determined. Their analysis is carried out. The appropriate classification of these interests, as a basis for the requirements to accounting and analytical support of information requests, is worked out.*

Purpose. *The aim of the article is to investigate the main causes of conflicts and corporate information asymmetry and to suggest ways of their minimizing and overcoming.*

The method (methodology). *The general scientific and special methods of scientific knowledge have been used in this investigation.*

Results. *Ways of overcoming conflicts and corporate information asymmetries have been proposed. It should be done due to the defining and assessing of information needs of main stakeholders that have a high impact on successful activity and possibility to manipulate the figures concerning economic activity of enterprises.*

Keywords: *conflict; corporate conflict; asymmetry; information asymmetry; members of the corporate conflict.*

JEL classification: G1, G3

Вступ

За сучасних умов господарювання проблема вирішення корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії набуває все більшого значення для бізнес-одиниць. Це обумовлено перш за все тим, що корпоративний конфлікт притаманний будь-якій бізнес-структурі; відсутність врегулювання ускладнює шляхи подолання інформаційної асиметрії та мінімізації; а також наявність учасників з різними інтересами та можливістю їх реалізації, низьким показником захисту прав інвесторів, дистанціюванням власників від процесу управління, що породжує інформаційну асиметрію.

Проблему відсутності національного законодавства з регулювання корпоративних конфліктів засвідчує рейтинг України в списку Doing Business за показником «захист міноритарних акціонерів». Так Україна з 88 місця в 2015 році перемістилася на 87 в 2016 році, що насамперед знижує інвестиційну привабливість. Вітчизняна робоча група Vox Ukraine Index of Economic Freedom зазначає, що іноземні інвестиції – найкоротший (якщо не єдиний) шлях до економічного процвітання України. Але за останні два роки країна не досягла значного успіху в залученні іноземного капіталу, оскільки інвестори не поспішають в Україну не лише через війну, адже у рейтингу економічної свободи (Index of Economic Freedom), що укладається Heritage Foundation спільно з виданням «The Wall Street Journal», Україна зайняла 162 місце, набравши всього 46,8 балів. Країни з показником нижче 50 вважаються державами з репресивною економікою. Згідно з цим дослідженням в Україні найменш вільна економіка в європейському регіоні – 44 місце з 44 [15].

Проблемам корпоративних конфліктів присвячені роботи Алексєєва Г. В., Борцевича Г. С., Бобришева А. Д., Боханова Е. Х., Вінника О. М., Васильєва В. А., Данілової Е. І., Дениса О. Б., Кравчука В. М., Регурецької О. В., Саракун І. Б. та інших.

Цікавими та корисними у вирішенні питань інформаційної асиметрії є праці вітчизняних науковців, а саме Д. Грицишен, В. Євдокимова, М. Єрмошенка, Г. Загряя, О. Костюка, В. Огієнка, а також проблеми піднімаються в працях зарубіжних авторів А. Агравала, Дж. Акерлофа, В. Г. Брента, Р. Н. Джаймса, М. Т. Леарі та М. Р. Робертса, П. Манаса та Л. Ботаза, Дж. Стігліца, Єв-Мінг Чіа, К. Шу та Дж. Вейанта.

Більшість з фахівців притримуються думки про те, що асиметрична інформація суттєво впливає на порядок прийняття рішень керівництвом різних суб'єктів господарювання.

Актуальність питання інформаційної асиметрії також підтверджується тим, що Нобелівським комітетом двічі було премійовано науковців: Нобелівську премію 1996 р. з економіки було присуджено У. Вікрі та Дж. Міррлізу «За фундаментальний внесок у розвиток теорії поведінки економічних агентів в умовах асиметричної інформації», а також у 2001 р. – Джорджу Акерлофу з Каліфорнійського університету в Берклі, Майклу Спенсу зі Стенфордського університету і Джозефу Стігліцу, професору економіки Колумбійського університету за спільну роботу з «асиметрії інформації» [6, с. 135].

Тематика корпоративних конфліктів та асиметрії інформації за останні роки все частіше обговорюється в наукових дослідженнях, рейтингових агентствах, засобах масової інформації. Слід наголосити, що досить часто стали зустрічатись публікації, присвячені корпоративним конфліктам або ж взагалі рейдерству підприємства, однак, незважаючи на актуальність у наукових працях, існують різні думки щодо визначення поняття «корпоративний конфлікт», класифікації груп учасників корпоративних конфліктів, що активізує дослідження в цьому напрямі.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій з питань виникнення причин і шляхів подолання корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії. Відповідно до мети були визначені наступні завдання: окреслити зміст поняття «корпоративний конфлікт», удосконалити класифікацію групи учасників корпоративних конфліктів, визначити причини та шляхи подолання корпоративних конфліктів та інформаційної асиметрії.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних умовах ринкової економіки корпоративні конфлікти та інформаційна асиметрія мають вплив не тільки на ринок товарів та послуг, але і на систему бухгалтерського обліку. Негативні наслідки такої ситуації впливають на якість облікової інформації, яка є однією з основних складових інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінських рішень.

Варто зауважити, що облікова інформація повинна задовольняти інформаційні потреби користувачів як з прямим, так і опосередкованим впливом на бізнес. Користувачам з прямим впливом на бізнес необхідно найбільше облікових даних про: оцінку фінансово-майнового стану, доходи, витрати та фінансові результати, прибутковість підприємства, результативність господарської діяльності, рентабельність, платоспроможність тощо. Користувачам з опосередкованим впливом на бізнес необхідні облікові дані про платоспроможність та ліквідність бізнес-одиниці, дані про своєчасність сплати податків та зборів, викиди в довкілля і т.ін.

Користувачам облікової інформації слід обережно ставитися до отриманих даних при прийнятті управлінських рішень. Облікова інформація навіть за умови, коли обліковими працівниками при її формуванні дотримано всіх облікових процедур і з їх боку не було наміру викривити облікові дані, існує ймовірність незадоволення інформаційних запитів користувачів тією мірою, у якій вони собі це уявляли. До такої ситуації може призвести методологічна альтернативність у способах визнання та методах оцінки об'єктів і процесів у системі бухгалтерського обліку, що призводить до розбіжностей між обліковим та економічним трактуванням понять та категорій, а отже, може викликати побічні ефекти при використанні облікової інформації в цілях управління. Ця ситуація загострюється наявністю як конфліктів у діяльності органів управління, так і корпоративних конфліктів загалом [2, с. 22].

Ідентифікуючи роль системи бухгалтерського обліку у взаємодії груп учасників корпоративних конфліктів у межах дослідження, на нашу думку, перш за все доцільно розглянути основні погляди вчених та науковців на визначення поняття «корпоративний конфлікт», оскільки останнє використовується в багатьох різних значеннях в економічній, обліковій та нормативно-правовій літературі та залишається чітко не окресленим.

Вивчаючи поняття «корпоративний конфлікт» в економічній та обліковій літературі, ми дійшли висновку, що можна виокремити три основні групи щодо розуміння вітчизняними науковцями останнього:

- це істотні розбіжності між акціонерами АТ і самим товариством в особі його органів управління та посадових осіб, а також між акціонерами АТ;
- порушення норм чинного законодавства, статуту чи внутрішніх документів товариства, прав акціонерів чи групи акціонерів, позови до товариства, його органів управління чи по суті рішень, які вони ухвалювали;
- боротьба суб'єктів корпоративних відносин за матеріальні та нематеріальні ресурси акціонерних товариств із використанням усіх наявних у них інструментів та методів впливу.

У своїй роботі Кужелев М. О. підкреслює, що ключовою проблемою в системі корпоративних відносин є конфлікт інтересів, який постійно виникає між власниками (акціонерами), радою директорів і

менеджментом акціонерного товариства. Основна передумова виникнення цієї проблеми впливає з економічної сутності корпорації й полягає у дистанціюванні власників від процесу поточного управління компанією [3, с. 36].

Таким чином, поняття «корпоративний конфлікт» у працях науковців та вчених розглядається лише для акціонерних товариств, також слід зауважити, що здебільшого до розгляду беруться спори між акціонерами, менеджерами, органами управління та трудовим колективами.

Суб'єкти корпоративних конфліктів – це учасники корпоративних конфліктів, які мають фінансовий інтерес, який пов'язаний з діяльністю підприємства.

Об'єктами корпоративних конфліктів є виплата дивідендів, виплата заробітної плати працівникам, підвищення підзвітності менеджерів та інше.

Узагальнюючи основні погляди вчених до визначення та враховуючи вищезазначене, «корпоративний конфлікт», на нашу думку, – це конфлікт інтересів між суб'єктами корпоративних відносин, що мають прямий вплив на бізнес, та зацікавленими особами, які мають опосередкований вплив на бізнес, за матеріальні та нематеріальні ресурси підприємства, що спричинено різними групами корпоративних інтересів, які в результаті призводять до змін у діяльності підприємства.

У ході дослідження ми дійшли висновку, що учасників корпоративних конфліктів, які мають різні інтереси, слід поділити на дві групи (рис. 1):

1. Учасники корпоративного конфлікту, які мають прямий вплив на бізнес;
2. Зацікавлені особи, які мають опосередкований вплив на бізнес.

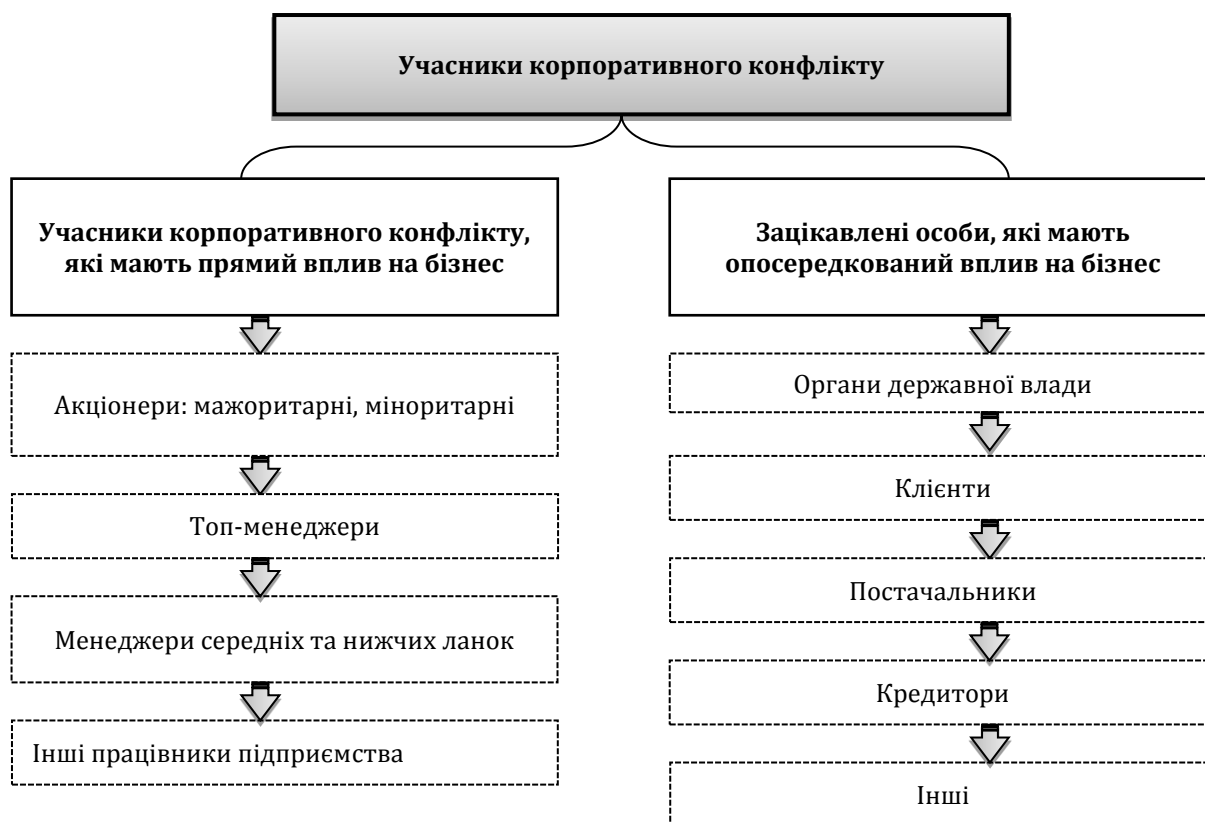


Рис. 1. Учасники корпоративного конфлікту

Розглянемо більш детально причини виникнення корпоративного конфлікту між учасниками, які мають прямий та непрямий (опосередкований) вплив на бізнес, та охарактеризуємо їх.

Причини виникнення корпоративних конфліктів для учасників першої групи наведено на рис. 2.

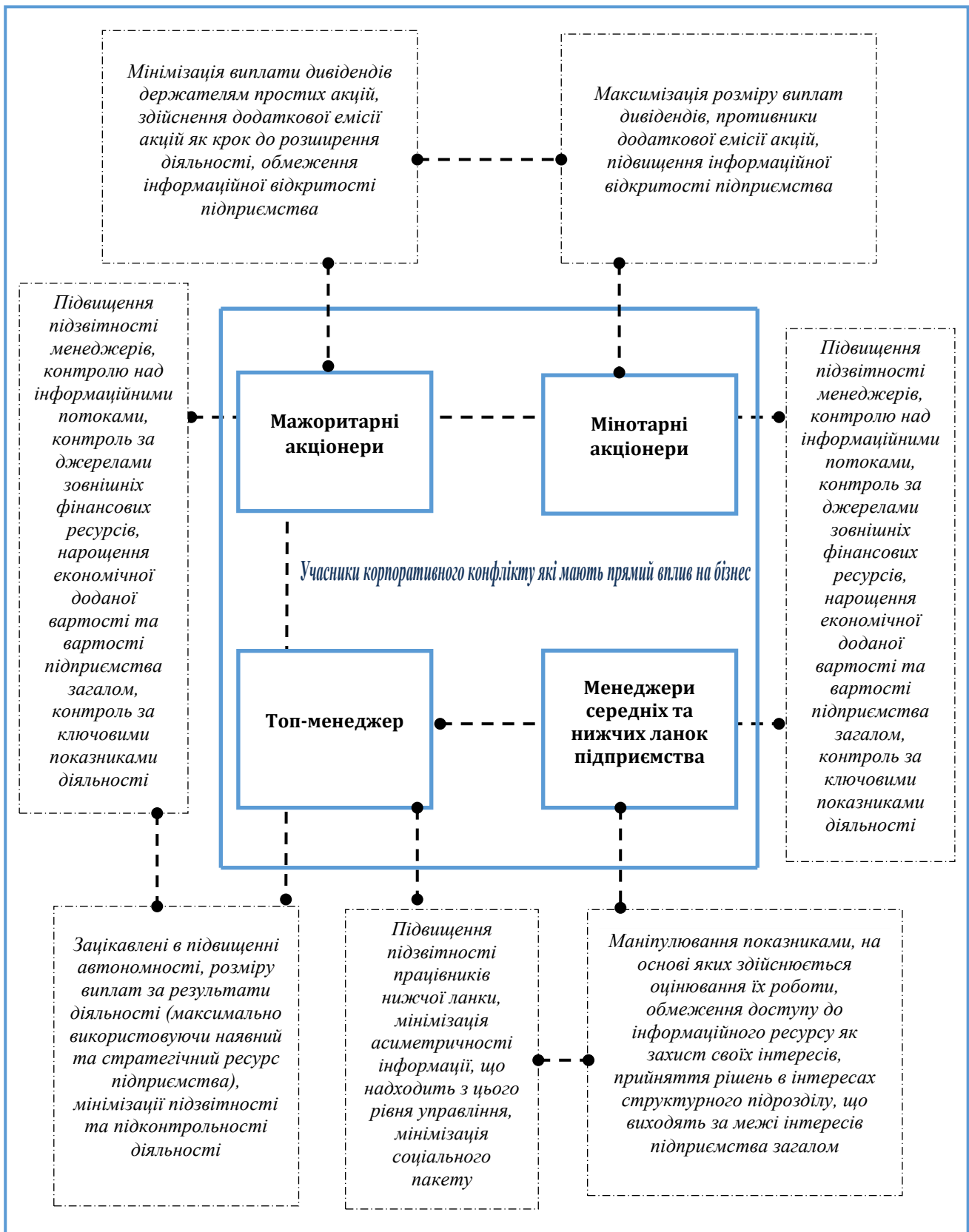


Рис. 2. Учасники корпоративного конфлікту, які мають прямий вплив на бізнес

Акціонери поділяються на дві підгрупи, які мають певні розбіжності в інтересах діяльності підприємства, а саме: процедурі виплат дивідендів, додатковій емісії акцій та відкритості інформації.

Слід наголосити, що інтереси мажоритарних акціонерів спрямовані на мінімізацію виплати дивідендів міноритарним акціонерам, здійснення додаткової емісії акцій, оскільки їх діяльність орієнтована на довгостроковий період. З іншого боку, міноритарні акціонери є противниками інтересів мажоритарних акціонерів, тому що основні інтереси полягають в отриманні максимального розміру виплати дивідендів та відкритого доступу до інформації підприємства.

Причинами виникнення корпоративних конфліктів для учасників другої підгрупи є підвищення підзвітності менеджерів, контролю за діяльністю підприємства та оплати праці.

Щодо інтересів топ-менеджерів, то вони полягають у підвищенні підзвітності працівників нижчої ланки та мінімізації асиметрії інформації, що надходить від працівників нижчої ланки управління.

Таким чином, ідентифікуючи роль системи бухгалтерського обліку у взаємодії цієї групи корпоративних конфліктів, варто виокремити форми реалізації інтересів у бухгалтерському обліку, а саме:

- заходи з організації бухгалтерського обліку, зокрема формування та реалізації облікової політики на підприємстві;
- формування управлінської бухгалтерської звітності.

Зауважимо, що формування управлінської бухгалтерської звітності покликане забезпечувати управління оперативною інформацією в процесі прийняття ефективних управлінських рішень, таким чином ця ситуація спричинена тим, що форми реалізації інтересів у бухгалтерському обліку для учасників корпоративного конфлікту, які мають прямий вплив на бізнес, є досить обмеженими, у зв'язку з чим постає питання розширення складу фінансової звітності, що буде оприлюднена та відображатиме максимум можливої інформації для зацікавлених осіб [7, с. 24].

Слід розглянути, які причини корпоративного конфлікту виникають між учасниками, які мають прямий вплив на бізнес, та заінтересованими особами, які мають опосередкований вплив на бізнес (рис. 3).

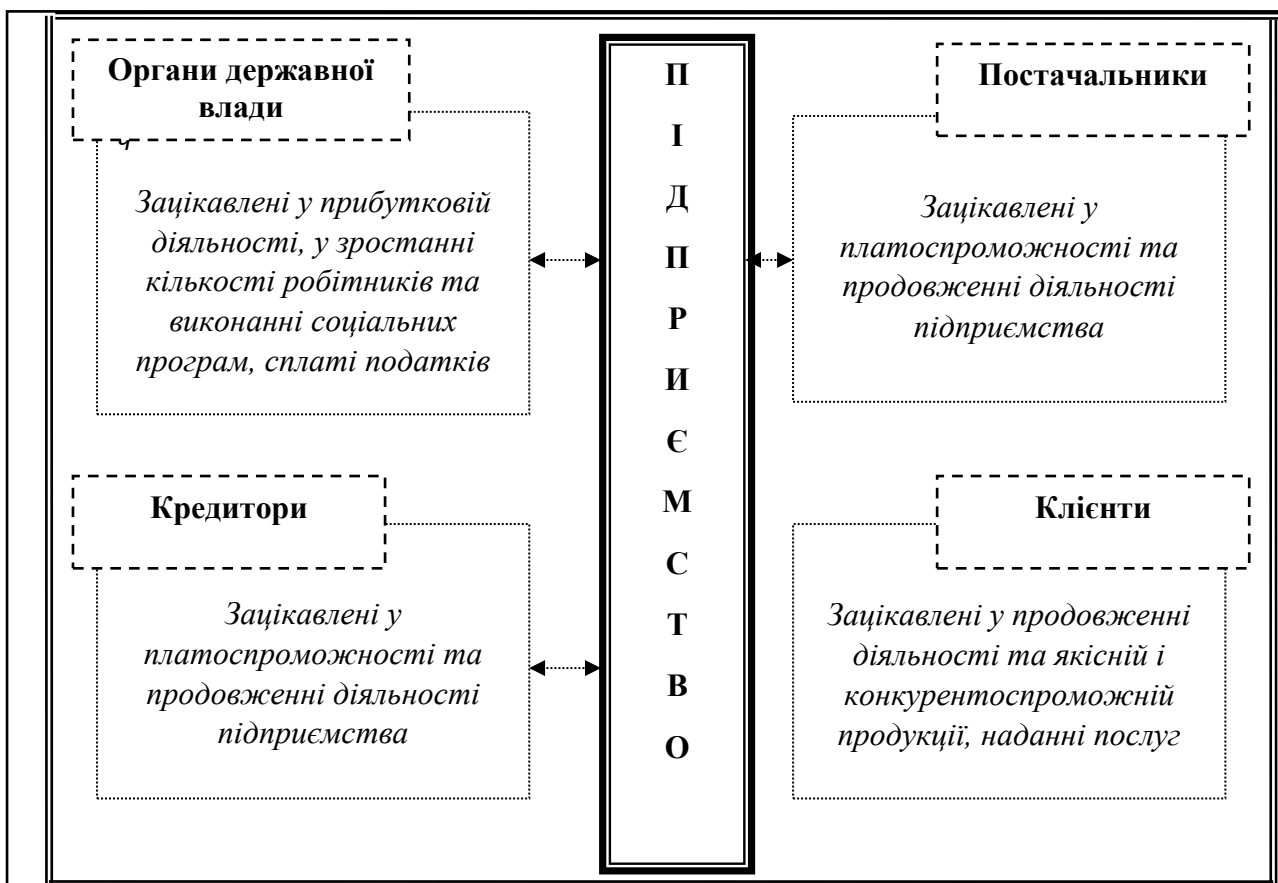


Рис. 3. Причини корпоративних конфліктів між підприємством і суб'єктами, які мають опосередкований вплив на бізнес

Як видно з рис. 3, основними причинами виникнення таких корпоративних конфліктів можна назвати інформаційну закритість компаній, яка виникає в результаті процедури сплати податків,

викривленні інформації про екологічні наслідки діяльності підприємств, підконтрольності діяльності. Спробуємо розглянути ці проблеми докладніше. Що стосується інформаційної закритості компаній, то Тарасова О. В. зазначає, що цей чинник пояснюється високим адміністративним пресом на успішні компанії, посиленням активності з боку корпоративних поглиначів тощо. Існує суперечність між інформаційною прозорістю (як засобом подолання корпоративного конфлікту, припинення зловживань інсайдерською інформацією) і небезпекою розкриття інформації (як чинника, який сприяє ворожим поглинанням і посиленню адміністративного пресу з боку корумпованих урядовців) [12].

Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що причини корпоративних конфліктів є основою інформаційної асиметрії, яка проявляється у недосконалості та низькій прозорості інформації, а також у використанні різних відомостей різними учасниками господарських процесів для ухвалення управлінських рішень. Так, наприклад, менеджери володіють більш точною та оперативною обліково-аналітичною інформацією про господарську діяльність підприємства, яка не відображається у фінансовій звітності та є недоступною для власників та інвесторів, які зацікавлені в повній та достовірній інформації. Це підкреслюють результати дослідження, проведеного Асоціацією присяжних сертифікованих бухгалтерів під заголовком «Зрозуміти інвесторів: напрями корпоративної звітності». Майже дві третини 300 інвесторів повідомили АССА, що керівники обережно публікують дані по фінансовій звітності і тому значна більшість інвесторів каже, що вони вище цінують інформацію, одержану з інших джерел, а не з традиційних фінансових звітів. Слід зауважити, що 45 % респондентів вважають, що річний звіт є нікчемним, а також 46 % вважають, що обов'язкову квартальну звітність потрібно скасувати [14]. Таким чином, інвестори стали більш скептично ставитись до інформації, яка надається компаніями у фінансовій звітності, починаючи з моменту світової фінансової кризи, оскільки в результаті інформаційна асиметрія на глобальному рівні призвела до фінансової кризи у 2008 р.

Так Євдокимов В.В. зазначає: якщо основним користувачем інформації виступає держава, підприємство прагне показати якомога нижчі фінансові результати з метою зниження бази оподаткування. Прикладом може слугувати, коли прагнення суб'єктів господарювання знизити базу оподаткування з широким використанням методів і схем податкової оптимізації призводить до низької інвестиційної привабливості підприємств, заниження офіційної заробітної плати (іноді до мінімуму), що нараховується та виплачується працівникам тощо [6, с. 138].

Отже, інформаційна асиметрія – це недосконала або неповна інформація про господарську діяльність суб'єкта господарювання, яка виникає через те, що різні учасники господарських процесів мають різні відомості для управлінських рішень.

Варто зазначити, що ця ситуація впливає на ухвалення оптимальних рішень, очікувані майбутні вигоди, породжує додаткові витрати підприємства, схильність підприємства до ризиків та позначається на конкуренції та ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, виявлені проблеми спонукають до вдосконалення вимог бухгалтерського обліку, оскільки нині бухгалтерський облік – це не просто реєстрація підприємства, обробка та систематизація інформації, а специфічна система комунікацій між учасниками господарських відносин на мікро- та макрорівнях [4, с. 74].

Тому необхідно шукати шляхи подолання асиметрії інформації та мінімізації корпоративних конфліктів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Загальний висновок, який дозволяє зробити проведене дослідження, полягає в тому, що основними шляхами подолання асиметрії інформації та мінімізації корпоративних конфліктів є проведення аналізу цієї проблеми, що в результаті сприяє визначенню та оцінці основних учасників, які мають високий вплив на успішну діяльність та маніпулювання показниками про господарську діяльність підприємства. Для цього слід:

- визначити групи учасників корпоративних конфліктів;
- окреслити інтереси кожної групи учасників корпоративних конфліктів;
- сформулювати спільне бачення щодо результатів діяльності підприємства;
- розробити нормативні регламенти та документи, що спрямовані на шляхи подолання асиметрії інформації та мінімізації корпоративних конфліктів, зокрема:
 - Положення про захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації;
 - Положення про заходи щодо запобігання корпоративним конфліктам на підприємстві;
 - Положення про заходи щодо запобігання асиметрії інформації;
 - Правила внутрішнього трудового розпорядку;
 - Кодекс корпоративної етики;
 - Вимоги до облікової політики в контексті організаційної структури підприємства.

Отже, внесення зазначених пропозицій дозволить подолати асиметрію інформації та мінімізувати корпоративні конфлікти на підприємстві.

Список літератури

1. Алексеев, Г. В. Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления / Г. В. Алексеев, А. Д. Бобрышев, Е. Н. Боханова. – М.: Едиториал, 2002. – С. 187.
2. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством [Текст]: конспект лекцій для студентів спеціальності 8.03050901 «Облік і аудит» денної і заочної форм навчання / уклад. І. Б. Садовська. – Луцьк: Луцький НТУ, 2015. – 73 с.
3. Гаврилко, П. П. Корпоративні відносини в банківському секторі : фінансові механізми та маркетингові стратегії : моногр. / П. П. Гаврилко, М. О. Кужелев, І. Г. Брітченко. – Рівне- Новий Сонч: Волин. береги, 2016. – 228 с.
4. Гайдуцький, П. І. Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз / П. І. Гайдуцький, В. М. Жук // Економіка України. – 2012. – № 12.- С. 72-82.
5. Данилова, Е. І. Дослідження корпоративних конфліктів в корпораціях авіаційної галузі [Електронний ресурс] / Е. І. Данилова. – Режим доступу: jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/407/395.
6. Євдокімов, В. В. Асиметрія бухгалтерської інформації та шляхи її мінімізації [Електронний ресурс] / В. В. Євдокімов. – Режим доступу: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/1545Asimetr%D1%96ja_bukhgaltersko%D1%97_%D1%96/1.html.
7. Розвиток бухгалтерського обліку в контексті узгодження антагоністичних інтересів груп заінтересованих осіб [Текст] : монографія / І. В. Жиглей, В. І. Кузь, О. А. Лаговська, О. В. Олійник. – Чернівці: Технодрук, 2012. – 248 с.
8. Рибінцев, В. О. Сутність та класифікація корпоративних конфліктів / В. О. Рибінцев, М. В. Хацер // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 95-99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2012_748_17.
9. Семенов, А. С. Корпоративные конфликты. Причины их возникновения и способы преодоления / А. С. Семенов, Ю. С. Сизов. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – С. 11.
10. Соляник, О. М. Корпоративні конфлікти як об'єкт управління / О. М. Соляник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.essuir.sumdu.edu.ua.
11. Тарасова, О. В. Проблеми управління великими підприємствами в Україні / О. В. Тарасова // Науковий вісник ОДНУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки : економіка, політологія, історія. – 2006. – № 4(24). – С. 235-242.
12. Тарасова, О. В. Корпоративні конфлікти як одна з проблем управління підприємствами в Україні / О.В. Тарасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua>.
13. Холод, В. В. Корпоративні конфлікти та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / В. В. Холод, Л. С. Резнікова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm
14. Цінність професії девальвується [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gaap.in.ua/archives/2361>.
15. Як Україні Відштовхнутися від Дна Рейтингу Економічної Свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2016/03/10/index-of-economic-freedom-ua>.

References

1. Alekseev, G. V., Bobryishev, A. D., Bohanova, E. N. (2002). *Korporativnyie konflikty: prichiny ih vozniknoveniya i sposoby i preodoleniya*. Moscow: Editorial.
2. Sadovska, I. B. (2015). *Bukhhalterskyi oblik v upravlinni pidprijemstvom*. Lutsk: Lutskiy NTU.
3. Havrylko, P. P., Kuzheliev, M. O., Britchenko, I. H. (2016). *Korporativni vidnosyny v bankivskomu sektori: finansovi mekhanizmy ta marketynhovi stratehii*. Rivne- Novyi Sonch : Volyn. oberehy.
4. Haidutskiy, P. I., Zhuk, V. M. (2012). Rol bukhhalterskoho obliku v poperedzhenni ekonomichnykh kryz. *Ekonomika Ukrainy*, 12, 72-82.
5. Danylova, E. I. (n.d.). *Doslidzhennia korporativnykh konfliktiv v korporatsiakh aviatsiinoi haluzi*. Retrieved from: jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/407/395.
6. Ievdokimov, V. V. (n.d.). *Asymetriia bukhhalterskoi informatsii ta shliakhy yii minimizatsii*. Retrieved from: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/1545Asimetr%D1%96ja_bukhgaltersko%D1%97_%D1%96/1.html.
7. Zhyhlei, I. V., Kuz, V. I., Lahovska, O. A., Oliinyk, O. V. (2012). *Rozvytok bukhhalterskoho obliku v konteksti uzgodzhennia antahonistychnykh interesiv hrup zainteresovanykh osib*. Chernivtsi: Tekhnodruk.
8. Rybintsev, V. O., Khatser M. V. (2012). Sutnist ta klasyfikatsiia korporativnykh konfliktiv. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, 748, 95-99. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2012_748_17.

-
9. Semenov, A. S., Syzov, Yu. S. (2002). *Korporatyvnye konflikty. Prichiny ikh vznikovenyia i sposoby preodolenyia*. Moscow: Edytoryal URSS.
 10. Solianyk, O. M. (n.d.). *Korporatyvni konflikty yak ob'ekt upravlinnia*. Retrieved from: www.essuir.sumdu.edu.ua.
 11. Tarasova, O. V. (2006). Problemy upravlinnia velykymy pidpriemstvamy v Ukraini. *Naukovyi visnyk ODEU. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv. Nauky : ekonomika, politolohiia, istoriia*, 4(24), 235-242.
 12. Tarasova, O. V. (n.d.). *Korporatyvni konflikty yak odna z problem upravlinnia pidpriemstvamy v Ukraini*. Retrieved from: <http://dspace.oneu.edu.ua>.
 13. Kholod, V. V., Reznikova L. S. (n.d.). *Korporatyvni konflikty ta shliakhy yikh podolannia*. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm.
 14. *Tsinnist profesii devalvuietsia*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.gaap.in.ua/archives/2361>.
 15. *Iak Ukraini Vidstovkhnutysia vid Dna Reitynhu Ekonomichnoi Svobody*. (n.d.). Retrieved from: <http://voxukraine.org/2016/03/10/index-of-economic-freedom-ua>.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2016 р.

Алла Олександрівна ФАТЕНОК-ТКАЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
E-mail: allafat@i.ua

Антоніна Ростиславівна ДАНИЛКО

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
E-mail: tonya34447@mail.ru

**ОБЛІКОВІ ПРОЦЕДУРИ КОНТРОЛЮ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПЕРЕД
ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ**

Фатенок-Ткачук, А. О. Облікові процедури контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками [Текст] / Алла Олександрівна Фатенок-Ткачук, Антоніна Ростиславівна Данилко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 179-187. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Основним процесом забезпечення статутної діяльності підприємства є постачання, невід'ємною частиною якого є розрахунки з постачальниками та підрядниками. Забезпечення ефективного контролю за таким об'єктом обліку сприяє підвищенню ймовірності виконання платіжного календаря.

Мета. Метою статті є систематизація процесу обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками задля здійснення контролю у частині забезпечення платіжної дисципліни.

Результати. Систематизовано основні нормативно-правові акти, що є методологічною основою обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та актуалізовано об'єкти обліку поточних зобов'язань у кожному з них. Використано системний підхід до ідентифікації об'єктів обліку у процесі постачання. Виокремлено основні етапи облікового процесу розрахунків, контролю робіт. Встановлено основні етапи контролю за обліком розрахунків з постачальниками та підрядниками: формування методики облікових процедур контролю зобов'язань, виділення основних елементів контролю, забезпечення формування інформаційної бази, перевірка правильності та повноти документального забезпечення, встановлення правильності відображення в обліку фактів зміни зобов'язань, перевірка своєчасності списання та припинення зобов'язань, проведення інвентаризації операцій щодо виконання поточних зобов'язань підприємством. Визначено основні елементи контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками: об'єкти та суб'єкти. Систематизовано джерела інформаційного забезпечення контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками. Удосконалення облікового процесу розрахунків з постачальниками та підрядниками є основою процесу контролю. Взаємозв'язок цих етапів облікової роботи потребує постійного удосконалення та уточнення відповідно до змін нормативно-правового забезпечення та умов зовнішнього середовища.

Ключові слова: облікові процедури; контроль; розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Alla Oleksandrivna FATENOK-TRACHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Lesya Ukrainka Eastern European National University
E-mail: allafat@i.ua

Antonina Rostyslavivna DANYLKO

Lesya Ukrainka Eastern European National University
E-mail: tonya34447@mail.ru

ACCOUNTING CONTROL PROCEDURES OF LIABILITIES TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Abstract

Introduction. Supply is the basic process of providing of enterprise statutory activity. Payments to suppliers and contractors are its integral part. The effective control ensuring over such object of accounting helps to increase the probability of execution of the payment calendar.

Purpose. The article aims to systematize the process of accounting for payments to suppliers and contractors in order to control in terms of ensuring payment discipline.

Results. Basic regulations, which become the methodological basis of the payments to suppliers and contractors, have been systemized. Objects of accounting in the delivery process have been actualized. A systematic approach to the identification of the account in the supply has been used. The main stages of calculation processes, control operations have been determined. The basic steps for monitoring the payments to suppliers and contractors have been defined. They are the formation of methods of accounting control procedures of commitments, implementation of information database, and establishment of the correctness and completeness of documentary software installation, accuracy of recording the facts of commitments changes, examination of timely cancellation and termination of liabilities. The basic elements of controls of payments to suppliers and contractors have been determined. They are objects and subjects. Sources of information provision of control of calculations with suppliers and contractors are systematized. Improvement of the process of payments to suppliers and contractors is the basis for process of control. The relationship of these steps of accounting work requires constant improvement and refinement in accordance with the changes of legal security and environmental conditions.

Keywords: accounting procedures; control; payments to suppliers and contractors.

JEL classification: M40, M49.

Вступ

Фінансовий стан кожного суб'єкта господарювання значно залежить від взаємовідносин з іншими господарюючими суб'єктами та станом розрахунків між ними. Розмір кредиторської заборгованості підприємства впливає на фінансову стійкість, незалежність та платоспроможність підприємства. Важливою складовою управління підприємством є організація детального обліку необхідної інформації про стан розрахунків, що формується в системі бухгалтерського обліку та її надання зацікавленим сторонам з метою прийняття рішень. Тому забезпечення правильності ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками потребує певних облікових процедур контролю цих зобов'язань. Попри те, що на сьогодні існує більш-менш сформована методологічна основа обліку зобов'язань перед контрагентами, що постачають товарно-матеріальні цінності та надають послуги, виникає низка питань щодо формування інформаційної бази для облікового апарату та керівництва з метою контролю вхідних та вихідних потоків задля формування фінансових планів у розрахунках.

Питання зобов'язань перед постачальниками й підрядниками та шляхи вдосконалення їх бухгалтерського обліку досліджено у багатьох працях вітчизняних вчених, а саме Ф. Ф. Бутинця, В. В. Мушинського [9], І. В. Орлова [12], В. М. Прохорова [6], В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, В. М. Фендика [8], З. Хмельницької [15].

Попри ґрунтовність наявних досліджень, залишаються суперечливі моменти щодо деяких особливостей облікового процесу поточних зобов'язань у частині розрахунків з постачальниками та підрядниками. Потребує доопрацювання з метою кращого усвідомлення методика процедури облікового забезпечення контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Мета статті

Метою статті є систематизація процесу обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками задля здійснення контролю у частині забезпечення платіжної дисципліни.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності неможлива без взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними для діяльності ресурсами, а також виконують роботи та надають послуги. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Розмір цього виду зобов'язань потрібно ретельно контролювати, адже, з одного боку, вони є тимчасово вільними обіговими коштами, а з іншої, – здійснюють вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання.

Інформація про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємств. Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками представлені в III розділі «Поточні зобов'язання і забезпечення» пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» [1]. Цей вид зобов'язань відображається також у Звіті про рух грошових коштів, а саме у формі № 3 в I розділі «Рух коштів у результаті операційної діяльності» рядком 3100 «Витрачання на оплату: товарів (робіт, послуг)» та у формі № 3-н в однойменному розділі рядком 3560 «Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань».

Методологічними засадами формування в бухгалтерському обліку інформації щодо зобов'язань та її розкриття у фінансовій звітності визначені в П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2]. На розмір зобов'язань можуть вплинути валютні курси, що відображається у П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [3]. У міжнародній практиці порядок визначення та відображення короткострокових зобов'язань визначається відповідно до МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [4], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [5]. Нормативно-правове забезпечення обліку поточних зобов'язань наведено у табл. 1.

Сам процес постачання як об'єкт обліку складається із закупівлі та організації зовнішнього надходження матеріалів, компонентів чи готових продуктів від постачальника на підприємства, склади чи роздрібні магазини.

Процес обліку поточних зобов'язань перед постачальниками та підрядниками відображено на рис. 1.

Обліковий контроль – це первинний вид документального контролю, оскільки він є будь-яким доступним способом відображення параметричних даних об'єкта контролю на документальних носіях [8]. Система внутрішньооблікового контролю визначається внутрішніми правилами та процедурами контролю, які запроваджуються власником підприємства для досягнення поставленої мети. На ефективність контролю господарської діяльності, зокрема, операцій щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства впливає його організація та чіткість сформованої методики, яка повинна складатись з послідовного переліку етапів, методів та прийомів контролю відповідного пакету розроблених робочих документів контролера для проведення внутрішньогосподарського контролю обраного об'єкта і базується на визначеному переліку систематизованих джерел інформації [9, с. 263].

Отже, можна виокремити декілька етапів обліку контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками: формування методики облікових процедур контролю зобов'язань; визначення основних елементів контролю операцій із забезпечення здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства та фактів їх зміни; забезпечення формування інформаційної бази для здійснення контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками; перевірка правильності та повноти документального забезпечення оприбуткування товарно-матеріальних цінностей; встановлення обґрунтування та правильності відображення в обліку фактів зміни зобов'язань та їх причини; перевірка своєчасності та обґрунтованості списання та припинення зобов'язань; проведення інвентаризації операцій щодо виконання зобов'язань підприємством перед постачальниками та підрядниками.

На початковому етапі обліку контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками важливим є правильний підбір методичних прийомів та облікових процедур (інвентаризація, ревізія, внутрішній аудит, тематична перевірка, економічний аналіз, перевірка виконання прийнятих рішень), що будуть якнайкраще відповідати організації бухгалтерського обліку на підприємстві та встановленій обліковій політиці. У другому розділі Наказу про облікову політику затверджують робочий план рахунків, форми обліку на підприємстві, графік (план) документообігу, порядок ведення аналітичного обліку, форми бухгалтерських документів (якщо немає стандартних), організацію та порядок проведення інвентаризації, організацію управлінського обліку і контролю (внутрішнього аудиту), перелік та порядок складання і подання оперативної, бухгалтерської (фінансової) та статистичної звітності, стан та розвиток комп'ютеризації облікових робіт [10]. Управлінський контроль передбачає

наявність на підприємстві певного переліку інструкцій, які допомагають при управлінні, плануванні та контролі за господарською діяльністю суб'єкта господарювання [11].

Таблиця 1. Систематизація нормативно-правового забезпечення обліку поточних зобов'язань*

Назва нормативно-правового джерела	Основні положення, що мають вплив на процес обліку
П(С)БО 11 «Зобов'язання»	Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума належить до складу доходу звітного періоду. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	Кредиторська заборгованість за імпортними контрактами визнається монетарною статтею й перераховується в результаті зміни курсу НБУ на дату здійснення розрахунків і дату балансу. Кредиторська заборгованість, що виникла в результаті отриманої передоплати, відноситься до немонетарних статей балансу. Сума попередньої оплати в іноземній валюті перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу.
МСБО 1 «Подання фінансових звітів»	Суб'єкт господарювання класифікує зобов'язання як поточне, якщо: а) він сподівається погасити це зобов'язання в ході свого нормального операційного циклу; б) він утримує це зобов'язання в основному з метою продажу; в) зобов'язання підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців після звітного періоду; г) він не має безумовного права відстрочити погашення зобов'язання протягом як мінімум дванадцяти місяців після звітного періоду. Умови зобов'язання, які можуть, за вибором контрагента, привести до його погашення випуском інструментів власного капіталу, не впливають на класифікацію. Суб'єкт господарювання повинен класифікувати всі інші зобов'язання як непоточні.
МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»	Зобов'язання - існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди. Торговельна кредиторська заборгованість є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані чи надані, на які виставлені рахунки або які офіційно узгоджені з постачальником. Нарахування є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані або надані, але не були сплачені, на них не були виставлені рахунки або вони не були офіційно узгоджені з постачальником, разом із сумами, які підлягають виплаті працівникам (наприклад, суми, пов'язані з нарахованою оплатою відпусток).

*Сформовано автором на основі [2; 3; 4; 5].

На наступному етапі необхідністю є визначення основних елементів контролю операцій із забезпечення здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства, що наведено на рис. 2.

Слід зазначити, що обов'язковим є здійснення контролю над суб'єктом процесу постачання, який розпочинається із оцінки якості сировини, матеріалів, устаткування, енергоносіїв, інших ресурсів і послуг, що купуються підприємством. Після підписання договорів контролер повинен перевірити факт виконання договірних відносин та розрахункової дисципліни, що вимагає за собою регламентування відповідного порядку виконання контролю у відповідних наказах або положеннях та формування системи внутрішніх розпорядчих документів: положення про облікову політику (в частині врегулювання особливостей облікового відображення виконання та зміни зобов'язань підприємства); положення про філіали, представництва, відокремлені підрозділи (визначення особливостей виконання та зміни зобов'язань за філіалами, представництвами, відокремленими підрозділами з метою оцінки їх впливу на фінансовий стан підприємства загалом); положенні про договірну роботу; графік документообігу (фіксація руху первинних облікових документів та відстеження виконання розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства); положення про службу внутрішнього контролю (розкриття та закріплення функціональних обов'язків обраних суб'єктів контролю за підконтрольним об'єктом); посадові інструкції працівників (визначення контрольних функцій та реалізація процедур контролю за обраним об'єктом перевірки) [9].



Рис. 1. Синтетичний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками*

*Сформовано автором на основі [6; 7].

На етапі формування інформаційної бази для здійснення контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками виділяють різні джерела інформації для внутрішнього контролю: первинні документи (Наказ про облікову політику, бухгалтерські документи з обліку розрахунків, документи з перевірки службою контролю, аналітичні документи); рахунки бухгалтерського обліку (облікові реєстри, відомості синтетичного і аналітичного обліку 3.3, Журнал 3, Головна книга); форми фінансової звітності; інші джерела інформації (законодавча база, інформаційні повідомлення про курси іноземних валют та ін.).

Наступний етап особливий тим, що існує необхідність перевірки правильності документального оформлення процесу оприбуткування та поставки товарно-матеріальних цінностей, надання послуг, виконання робіт щодо відповідності чинним нормам законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства. Контролер насамперед повинен перевірити наявність усіх реквізитів у таких первинних документах, як товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, розрахунково-платіжні документи. Неможливо залишити поза увагою те, що за умови виникнення будь-яких сумнівів щодо правильності оформлення первинних документів, а також їх змісту та складу існує ризик того, що документи можуть бути не визнані. Виходячи з цього, особа, яка здійснює контроль повинна проводити попередній контроль обліку операцій щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Кожному суб'єкту господарювання важливо визначити реальну суму кредиторської заборгованості за певний період. У зв'язку з цим, слід враховувати можливий факт наявності простроченої, штучної, сумнівної заборгованості або такої, що минув строк позовної давності, несвоєчасно здійснених розрахунків, повторного оприбуткування матеріалів та послуг.

У процесі господарської діяльності бувають випадки, коли при оприбуткуванні товарно-матеріальних цінностей у комплекті вхідних документів немає рахунку-фактури. Тому на цьому етапі слід здійснити перевірку правильності розрахунків за невідфактурованими поставками. При цьому матеріальні цінності оприбутковуються за обліковими цінами на підставі акта прийому, а оплата здійснюється лише після отримання розрахункових документів.

Перевірки підлягають також: операції за векселями виданими; своєчасність пред'явлення претензій унаслідок порушення договірних зобов'язань; своєчасність відображення в обліку виданих авансів та зарахування авансу при отриманні матеріальних цінностей; відсутність перекриття заборгованості одного постачальника авансами, виданими іншому; правильність розрахунку курсових різниць за кредиторською заборгованістю та відображення їх в обліку.

Достовірна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності, та, зокрема, правильним і раціональним обліком кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

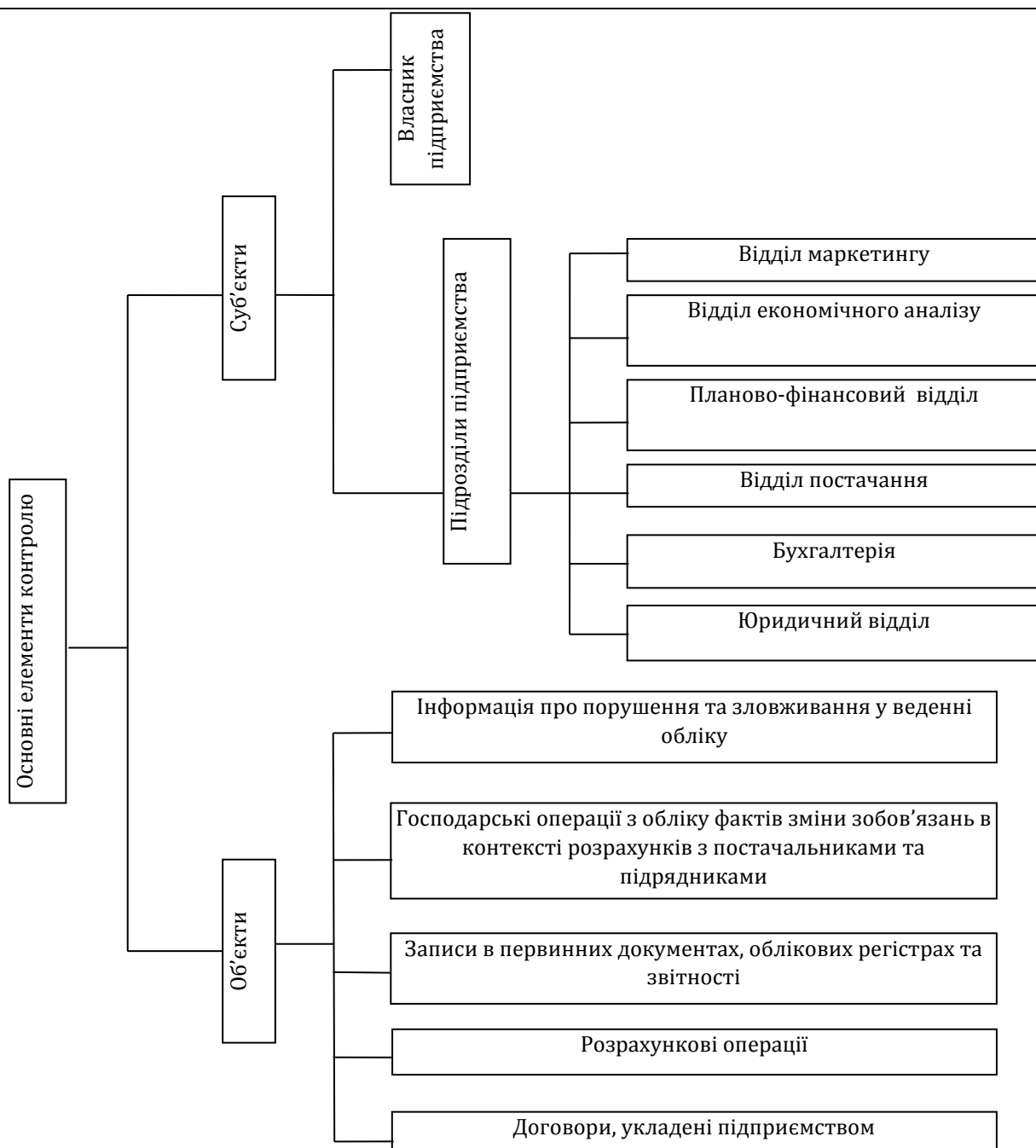


Рис. 2. Основні елементи контролю операцій розрахунків з постачальниками та підрядниками*

**Сформовано автором*

На етапі встановлення обґрунтування та правильності відображення в обліку фактів зміни зобов'язань необхідно встановити причини їх виникнення. Дослідження, що було проведене Орловим І. В. щодо змісту фактів зміни зобов'язань дозволило виділити передумови їх трансформації, пов'язані з впливом зовнішнього середовища, державною політикою та кон'юнктурою ринку:

- юридичні – зміни у джерелах виникнення зобов'язань (у нормативно-правових документах або договорах щодо порядку виникнення, розрахунку розмірів, строків погашення зобов'язань);
- економічні – плин часу, що обумовлює закінчення строків погашення зобов'язань та їх трансформацію у інші види або настання передбачуваних у часі подій, що визначають факти зміни зобов'язань;
- деліктні – зміни у джерелах виникнення зобов'язань (у нормативно-правових документах або договорах щодо порядку виникнення, розрахунку розмірів, строків погашення зобов'язань) [12].

Причинами зміни зобов'язань можуть бути також: отримання знижок; зміни осіб у зобов'язаннях

(кредитора чи боржника); укладання договору з валютним застереженням, операцій переведення боргу. Для заміни кредитора, за загальним правилом, не потрібно згоди боржника [13]. Однак заміна будь-якої сторони у двосторонньому договірному зобов'язанні (з договору купівлі-продажу, міни, оренди тощо), де кредитор є одночасно боржником, можлива тільки за згодою іншої сторони договору. Заміна кредитора означає, що із зобов'язання вибуває первісний кредитор і його замінює інша особа, яка вступає в це зобов'язання. Це можливо у всіх випадках, крім тих, коли така заміна заборонена договором або законом. Так, ст. 515 ЦК України не допускає заміну кредитора в зобов'язанні, яке нерозривно пов'язане з особою кредитора [13].

Надалі здійснюється перевірка правильності та своєчасності припинення та списання зобов'язань. Виходячи з існування різних форм розрахунків, припинення зобов'язань теж здійснюється як грошовими (безготівкова, готівкова) та негрошовими (зарахування взаємних вимог, видача векселя, бартер, уступка права вимоги тощо) формами розрахунків. Якщо припинення зобов'язань відбувається шляхом зарахування взаємних вимог, то спершу необхідно встановити чи зобов'язання припинено в односторонньому або двосторонньому порядку. Далі особа, що здійснює обліковий контроль, повинна перевірити наявність акту звірки розрахунків, правильність оформлення документа про проведення взаємозаліку, своєчасності відображення заборгованості в обліку. При видачі векселя підприємством встановлюється дотримання форми векселя та правильність оформлення акту прийому-передачі векселя. У випадку, якщо підприємство видає власні векселі, аудитор аналізує дані за постачальниками та підрядниками, яким видані векселі, та строків їх оплати. За даними обліку аудитор визначає правильність обліку процента по векселю, сплаченого за відстрочку платежу. При укладанні договору міни (бартеру) контролер аналізує основні його умови (перехід права власності, рівноцінність товарів, які належать обміну), перевіряє правильність оцінки матеріальних цінностей, оприбуткованих підприємством у результаті обміну, відображення в обліку різниці між ціною, вказаною в договорі міни, та балансовою вартістю переданих матеріальних цінностей [14].

Завершальним етапом облікових процедур контролю зобов'язань перед постачальниками та підрядниками є проведення інвентаризації операцій щодо виконання зобов'язань підприємства. Потреба у проведенні інвентаризації пов'язана із необхідністю виявлення за відповідними обліковими документами залишків заборгованості, а також здійснення перевірки обґрунтованості сум, що обліковуються на рахунках цього виду зобов'язань. Не варто залишати поза увагою встановлені терміни погашення зобов'язань на рахунках кредиторів та осіб, винних у пропусценні строків їх погашення. На цьому етапі також потрібно перевірити відсутність випадків переоплат та недоплат.

Облікові процедури контролю кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги передбачають також перевірку факту виконання договорів. Можуть виникнути порушення договірних умов, тобто наявність арифметичних помилок у розрахункових документах, невідповідність цін, недостача понад норму природного убутку, невідповідність товарно-матеріальних цінностей стандартам якості та ін. У таких випадках сторони змушені вдаватися до примусового виконання умов договорів стороною, яка їх не виконала або виконала частково.

У процесі інвентаризації сума заборгованості повинна бути узгоджена обома сторонами розрахунків: як кредитором, так і дебітором. Це необхідно для встановлення відповідності сум заборгованості. Для цього контрагенти формують акт звірки розрахунків, який містить виписки з аналітичних рахунків обліку про їх заборгованість. Цей акт складається у довільній формі, але містить обов'язкові реквізити, передбачені ст. 9 Закону № 996 «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». В акті звірки слід також указати дату та номер договору, укладеного між підприємствами, а також суму заборгованості. Якщо підприємство-контрагент є одночасно дебітором і кредитором, йому необхідно передати акт, у якому окремо буде зазначена дебіторська і кредиторська заборгованість. Підприємство-дебітор після одержання виписки повинне підтвердити суму заборгованості або заявити свої заперечення. В окремих випадках, якщо до кінця звітної періоду розбіжності залишилися неврегульованими, кожна зі сторін відображає розрахунки з дебіторами та кредиторами в сумах, сформованих за даними бухгалтерського обліку. Щоб уникнути неврегульованих сум заборгованості, рекомендуємо при укладанні договору передбачити в ньому періодичність і строк проведення звірок розрахунків [15].

Ефективна система внутрішнього контролю повинна забезпечувати та сприяти формуванню позитивного результату діяльності підприємства, раціональному використанню усіх елементів його ресурсного потенціалу та запобігати порушенню вимог чинного законодавчого поля [16, с. 205]. Мушинським В. В. було визначено п'ять основних порушень, які виникають при перевірці наявності та правильності оформлення укладених підприємством господарських договорів і підтверджують факт їх недійсності: договір, що підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню, не завірено; відсутність істотних умов договору; відсутність реквізитів сторін, що уклали договір; невідповідність підписів осіб, що мають на те повноваження; відсутність обов'язкових реквізитів у виставленій або отриманій претензії [9, с. 272].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Контроль за здійсненням розрахунків із постачальниками та підрядниками є запорукою платоспроможності та майбутнього розвитку підприємства. Удосконалення облікового процесу розрахунків з постачальниками та підрядниками є основою процесу контролю. Взаємозв'язок цих етапів облікової роботи потребує постійного удосконалення та уточнення відповідно до змін нормативно-правового забезпечення та умов зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Прохорова, В. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / В. М. Прохорова, Я. М. Демченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 96-108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_1_11.
7. Організація бухгалтерського обліку фінансових результатів: форми та методи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/accountant/17500>.
8. Фендик, В. М. Контроль забезпечення зобов'язань як економічна та облікова категорія / В. М. Фендик // Агроінком. – 2013. – № 4-6. – С. 95-99. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2013_4_6_21.
9. Мушинський, В. В. Внутрішньогосподарський контроль забезпечення виконання зобов'язань підприємства та фактів їх зміни: методичний підхід / В. В. Мушинський // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – № 1 (22). – С. 263-279.
10. Структура Наказу про облікову політику та його використання в практичній обліковій роботі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rdak.edu.ua/assets/files/konferencia/13.doc.
11. Стравінська, С. Організація внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві / С. Стравінська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2010_6/pdf/travinska.pdf.
12. Орлов, І. В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: монографія / І. В. Орлов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 400 с.
13. Цивільний кодекс України: станом на 02.11.2016 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
14. Скобара, В. В. Аудит: [учеб. для вузов] / [Скобара В. В., Пашигорєва Г. И., Островская О. Л. и др.]; под ред. В. В. Скобара. – М.: Просвещение, 2005. – 479 с.
15. Омельницька, З. Інвентаризація розрахунків із контрагентами / З. Омельницька // Бібліотека «Баланс» практичне керівництво. – 2015. – № 19. – Режим доступу: file:///C:/Users/Tonya/Downloads/biblioteka-balans-prakticheskie-rukovodstva_9938_theme2_12_10_15_ua.pdf.
16. Шматковська, Т. О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т. О. Шматковська, В. В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 200-205.

References

1. *Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
 2. *Natsional'ne polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 11 «Zobov'yazannya»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
 3. *Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 21 «Vplyv zmin valyutnykh kursiv»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
 4. *Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 1 «Podannya finansovykh zvitiv»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
-

-
5. *Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 37 «Zabezpechennya, neperedbacheni zobov'yazannya ta neperedbacheni aktyvy»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua>
 6. Prokhorova, V. M. & Demchenko Ya. M. (2014). Shlyakhy vdoskonalennya obliku rozrakhunkiv z postachal'nykamy ta pidryadnykamy. *Problemy teorii ta metodolohiyi bukhhalters'koho obliku, kontrolyu i analizu. Ser.: Bukhhalters'kyi oblik, kontrol' i analiz, 1*, 96-108. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_1_11.
 7. *Orhanizatsiya bukhhalters'koho obliku finansovykh rezul'tativ: formy ta metody*. (n.d.). Retrieved from: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/accountant/17500>.
 8. Fendyk, V. M. (2013). Kontrol' zabezpechennya zobovyazan' yak ekonomichna ta oblikova katehoriya. *Ahroinkom*, 4-6, 95-99. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2013_4-6_21.
 9. Mushyns'kyi, V. V. (n.d.). Vnutrishn'ohospodars'kyi kontrol' zabezpechennya vykonannya zobov'yazan' pidpryyemstva ta faktiv yikh zminy: metodychnyy pidkhid. *Problemy teorii ta metodolohiyi bukhhalters'koho obliku, kontrolyu i analizu, 1 (22)*, 263-279.
 10. *Struktura Nakazu pro oblikovu polityku ta yoho vykorystannya v praktychniy oblikoviy roboti*. Retrieved from: rdak.edu.ua/assets/files/konferencia/13.dos.
 11. Stravins'ka, S. (2010). Orhanizatsiya vnutrishn'oho kontrolyu potochnykh zobov'yazan' na pidpryyemstvi. *Ekonomichnyy analiz, 6*. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2010_6/pdf/travinska.pdf.
 12. Orlov, I. V. (2010). *Bukhhalters'kyi oblik i kontrol' zobovyazan subyektiv hospodaryuvannya: teoriya i metodolohiya*. Zhytomyr: ZhDTU.
 13. *Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy: stanom na 02.11.2016*. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
 14. Skobara, V. V., Pashyhoreva, H. Y., Ostrovs'kaya, O. L. (2005). *Audyt*. Moscow: Prosveshchenye.
 15. Omel'nyts'ka, Z. (2015). Inventaryzatsiya rozrakhunkiv iz kontrahentamy. *Biblioteka «Balans»*, 19.
 16. Shmatkovs'ka, T. O. & Yarosh, V. V. (2014). Do problematyky orhanizatsiyi systemy vnutrishn'oho kontrolyu finansovykh rezul'tativ diyal'nosti pidpryyemstva. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostroz'ka akademiya». Seriya «Ekonomika, 25*, 200-205.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2016 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Том 26

№ 1

2016 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 22.12.2016 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-16
Умовно-друк. арк. 23,5. Обл.-вид. арк. 14,37.
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.