

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

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 11

Частина 2

**Тернопіль
2012**

Економічний аналіз
Випуск 11. Частина 2.

2012 рік
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного
університету,
протокол № 2 від 28 листопада 2012 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет

Виходить два рази на рік

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

Заснований у червні 2007 року

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

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр
Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 11. –
Частина 2. – 401 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Гуцал І. С., д. е. н., проф.

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.

Мних Є. В., д. е. н., проф.

Рудницький В. С., д. е. н., проф.

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.

Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

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.at.ua/>

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

ISSN 2219-4649 (Online)

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Андрющенко Ірина Визначення впливу чинників на витрати на гривню продукції власного виробництва підприємств ресторанного господарства	9
Артеменко Станіслав Становлення та розвиток теоретичних підходів до визначення маркетингового потенціалу підприємства	14
Багацька Катерина Діагностика і управління ризиком ліквідності підприємства	19
Багрій Конон Характеристика сучасних методів аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання	23
Березовська Христина Бюджет доходів та витрат — складова механізму фінансового регулювання діяльності малого підприємництва	27
Берницька Дарія Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу	41
Бичкова Олена Структура екологічної складової фінансово-господарської діяльності вугледобувного підприємства	46
Боїла Леся Експлуатаційні витрати залізничного транспорту: суть та порядок формування	50
Бойко Ольга, Герасим'як Неля Місце та роль маркетингового аналізу в процесі прийняття управлінських рішень	57
Бражнікова Лариса Концептуальні підходи до формування фінансової стратегії підприємств ЖКГ в умовах ринкових перетворень галузі	61
Буднікова Юлія Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств	67
Бучнев Максим Преобразование государственных отношений собственности и хозяйствования в сельском хозяйстве Украины как главное направление его реформирования	71

Валінкевич Наталія Дематеріалізація як домінуючий інструмент модернізації виробництва підприємств харчової промисловості	74
Василюк Марія, Шкроміда Віталій Необхідність аналізу фінансової стійкості підприємства задля забезпечення стабільності його функціонування	79
Вашиків Олександр Класифікація транзакційних витрат підприємства у системі їх оцінки та економічного аналізу	83
Венжега Дмитро Програмно-орієнтований аналіз в управлінні процесами виробництва	87
Вовк Марина Визначення прибутковості діяльності операційних сегментів підприємства з метою прийняття управлінських рішень	92
Волинчук Юлія Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємств	96
Воробйова Ірина Економічний підхід до планування суми коштів на покращення умов праці	96
Гавриловський Олександр Збільшення статутного капіталу за рахунок реінвестицій дивідендів	106
Гаршина Ольга, Кравченко Вікторія Формування зведеної рейтингової оцінки корпорації як інструмент управління її вартістю	111
Говорушко Тамара, Арич Михайло Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства	117
Голуб Сільвія Маркетинговий менеджмент підприємств будівельної промисловості в умовах глобальної економіки	122
Голяш Ірина, Будник Людмила Адаптація обліково-аналітичної системи до потреб стратегічного управління	126
Гораль Ліліана, Сергєєв Олександр, Походюк Надія Особливості управління якістю на газотранспортних підприємствах	130
Гордієнко Тетяна Удосконалення класифікації факторів впливу на результативність діяльності будівельного підприємства	135

Грибан Наталія Вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на стратегічне управління діяльністю переробних підприємств аграрного сектору	139
Григорук Павло Складові процесу прийняття маркетингових рішень	144
Гринів Богдан Проблемні аспекти аналізу показників праці і зарплатомісткості товарообігу підприємств торгівлі	150
Грінчук Микола Місце оперативного контролю в системі управління підприємством	155
Гудзь Юрій Управління кредитними ризиками підприємств харчової промисловості при виборі стратегії зростання економічного потенціалу	159
Данилюк В'ячеслав Використання стратегічних господарських підрозділів в організаційній структурі виробників хлібопекарського обладнання України	166
Данілова Людмила, Кулик Інна Оцінка інвестиційної привабливості як критерій визначення ефективності дивідендної політики металургійних підприємств	171
Дашкевич Олег Удосконалення методики оперативного контролю за витратами виробництва плодоовочевої консервної продукції	178
Двірко Юрій Формування процесу управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації	182
Делія Оксана Особистість керівника як чинник ефективного управління	187
Демчук Олег Актуальні проблеми управління фінансовим станом підприємств рибного господарства України у сучасних умовах	190
Деренська Яна Особливості проведення аналізу у проектному менеджменті	193
Джеджула В'ячеслав Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів	198
Дроб Олександр, Ор'єва Катерина Методика розрахунку економічного ефекту від застосування системи стратегічно-орієнтованого управління	202

Єніфанова Ірина Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств	207
Єрмолаєва Любов Концепція формування туристичного бренда	211
Єрфорт Ірина, Єрфорт Юрій Ефективність операційної діяльності підприємств	215
Жарська Ірина Асортиментна політика залізничного транспорту України у сфері пасажирських перевезень	220
Журавльова Ірина Методичний підхід до вияву факторів впливу процесів функціонування інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємств	225
Загородна Ольга, Серединська Віра Аналітичне забезпечення політики фінансування підприємства	229
Захаркін Олексій Сучасний стан і тенденції реалізації інноваційної продукції підприємствами України	235
Золотарьова Ольга, Місюра Аріна, Копія Ілля Ефективне управління рухом грошових потоків та його роль у забезпеченні фінансової стійкості промислового підприємства	240
Іванов Олександр Ефективність діяльності підсистеми управління знаннями у корпораціях: проблеми оцінки та напрямки удосконалення	246
Іванова Наталя, Салип Юлія Визначення оптимального рівня прибутку конкурентоспроможного підприємства молочної галузі	250
Іванова Тетяна Інтегральна оцінка фінансового стану малих підприємств АР Крим	256
Ігнатова Юлія Стохастична модель функціонування сільськогосподарського підприємства на прикладі елеватора	261
Ізвєкова Інна, Шпанковська Ніна, Король Григорета, Потрус Наталія Інформація в контрольно-мотиваційному механізмі забезпечення якості продукції машинобудівного підприємства	271
Калінська Ірина Механізм оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства	279

Кореніцина Тетяна Моделювання фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств	286
Кравець Катерина Сутність організаційно-економічного механізму стратегічного управління аграрними підприємствами	292
Краснокутська Наталія Матричний підхід до оцінювання реалізації потенціалу торговельних підприємств	295
Кузнєцова Тетяна Вплив якості персоналу на рівень конкурентоспроможності експортноорієнтованого підприємства	299
Кулинич Юрій Гене́за теорій планування з позиції визначення перспектив економічного розвитку підприємства	304
Левандовська Наталія Моніторинг техніко-економічних показників і факторів, які впливають на ефективність використання персоналу на підприємствах будівельних матеріалів України	308
Лесняк Володимир Методика аудиту операцій з використання та утримання основних засобів	313
Литвин Зоряна Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства	316
Максютенко Ірина Роль економічного аналізу при формуванні механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті	320
Макух Тамара Особливості формування механізму фінансового управління виробничих підприємств	326
Малюга Людмила Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств	329
Матушевська Олена Економічна стійкість підприємства: методики та методи оцінки	333
Миколайчук Анна Аналіз чутливості вартості суб'єкта підприємництва до показників фінансової безпеки	339
Мирошніченко Юлія, Яковенко Валентина Маркетинговий підхід до визначення потреб користувачів транспортних послуг	345

Моїсеєнко Тетяна Адаптація систем загального менеджменту якості у комерційно-господарську діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств	349
Ніколайчук Ольга Теоретичні підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу підприємства	353
Новикова Інна Управління стратегічними інвестиціями у контексті формування конкурентних переваг підприємства	359
Ногіна Світлана, Корж Анжеліка Оцінка фінансової стійкості підприємств на прикладі металургійної галузі	363
Нужна Світлана Удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств на основі сучасних інформаційних технологій	368
Олексюк Василь, Опольський Олександр Інноваційна та інвестиційна культура підприємств як чинник енергетичної безпеки держави	374
Орловська Тетяна Індексний метод в аналізі показників прибутковості підприємств	378
Пилипенко Олена Розвиток моніторингово-діагностичних функцій у використанні стратегічного потенціалу підприємств аграрного сектору	383
Попович Тамара Діагностична самооцінка діяльності в системі управління якістю організації	387
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Полулях Яна Аналіз проблем управління необоротними активами в економіці України	392
Яришко Олена, Ткаченко Єлизавета, Романюк Юлія Управління оборотними активами металургійних підприємств	397

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.471:640.432

Ірина АНДРЮЩЕНКО

асистент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ВИТРАТИ НА ГРИВНЮ ПРОДУКЦІЇ ВЛАСНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Для оцінки розміру змін витрат на гривню продукції власного виробництва проаналізовано вплив факторів з урахуванням їх співвідносності та у їх взаємозв'язку. Визначено структурно-логічну модель чинників, що впливають на витрати виробництва продукції підприємств ресторанного господарства. Розглянуто методіку побудови моделі залежностей витрат на гривню продукції власного виробництва від чинників, яка дозволяє виявити причинну дію ознак витрат на гривню продукції, які потім акумулюються у чинниках їх зниження.

Ключові слова: витрати, рівень витрат, витрати на гривню продукції власного виробництва, чинники, багатофакторна модель, ресторанне господарство.

Успішне функціонування підприємств громадського харчування всіх форм власності за сучасних умов багато в чому залежить від ефективності обраних ними методів управління. Для забезпечення успіху на ринку та створення належного іміджу підприємства потрібний якісний системний комплексний аналіз показників господарсько-фінансової діяльності, який відповідає сучасним вимогам розвитку ринкової економіки. Важливими показниками, які характеризують роботу підприємств харчування, є рівень витрат операційної діяльності та оцінка розміру змін витрат на гривню продукції власного виробництва. Але на сьогодні методіка побудови моделі залежностей витрат на гривню продукції власного виробництва від чинників по підприємствах ресторанного господарства з використанням математико-економічного моделювання, для визначення резервів зниження операційних витрат розглядається недостатньо, тому стає актуальним її визначення.

Багато учених розглядали вплив факторів на рівень витрат та розмір змін витрат на гривню продукції власного виробництва підприємств харчування: М. І. Баканов, Л. І. Кравченко, Я. С. Столяров, В. А. Чернов та ін. Але поза увагою дослідників залишилося визначення кількісної залежності чинників, які впливають на рівень витрат, і на їх основі побудова економіко-математичної моделі для прогнозування.

Метою нашої статті є представлення методіки побудови моделі залежностей витрат на гривню продукції власного виробництва від чинників по підприємствах ресторанного господарства, яка дозволяє виявити причинну дію ознак витрат на гривню продукції, які потім акумулюються у факторах їх зниження.

Як на будь-який економічний показник, на витрати операційної діяльності впливає багато чинників – зовнішніх та внутрішніх – стосовно підприємства. Оскільки зовнішні чинники майже не підлягають впливу управління, нами в роботі розглядається вплив внутрішніх чинників на такі результативні показники, як рівень витрат операційної діяльності та витрати на гривню продукції власного виробництва.

За сучасних умов кризових явищ в економіці та

наростаючій її гнучкості, серед підприємств ресторанного господарства визначення взаємозв'язку між зазначеними показниками та чинниками, які на них впливають, стає критерієм виживання підприємства на ринку.

Особливістю сучасного аналітичного дослідження впливу будь-яких чинників на витрати підприємств ресторанного господарства у наукових працях вітчизняних вчених є ігнорування структури витрат за видами діяльності досліджуваних підприємств: виробництво продукції власного виробництва та реалізація купівельних товарів. Отже, нами передбачається визначення впливу різних внутрішніх чинників на витрати на гривню продукції власного виробництва підприємств ресторанного господарства, оскільки виробництво є визначальним під час функціонування підприємств цієї галузі.

Перевагою цього показника також є його універсальність, яка полягає в тому, що під час його аналізу можна прослідкувати зв'язок між витратами виробництва та прибутком. Проте, враховуючи специфіку галузі, слід звернути увагу на складність розрахунку певних показників, необхідних для такого аналізу.

Як показали дослідження, витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції власного виробництва, вище витрат, пов'язаних з реалізацією купівельних товарів приблизно у 2,5 рази [9, с. 35]. Тому збільшення питомої ваги продукції власного виробництва спричиняє зростання рівня витрат.

У таблиці 1 наведено динаміку рівня витрат у зіставленні з даними про структуру товарообороту підприємств ресторанного господарства м. Харкова за 2010-2011 роки.

Як видно з наведених даних, за останні роки послідовно зростали обидва досліджувані показники. Хоча темпи збільшення різні, проте певна взаємозалежність між ними існує.

Крім зміни структури товарообороту, на зміну середнього рівня витрат на підприємствах ресторанного господарства за досліджуваний період вплинули й інші чинники. Декілька разів підвищувалися ставки

Таблиця 1. Динаміка рівня витрат залежно від структури товарообороту підприємств ресторанного господарства М. Харкова

Роки	Питома вага продукції власного виробництва, %	Рівень ВОД у % до роздрібного товарообороту
2006	59,5	48,3
2007	62,8	53,5
2008	63,0	53,7
2009	63,1	54,6
2010	64,2	55,8
2011	64,3	58,9

заробітної платні, змінювалися ставки орендної платні, тарифи на оплату транспортних послуг, ціни на сировину, зростає вартість палива тощо.

Разом з тим, як показали дослідження, основною причиною зростання середнього рівня витрат стало зростання питомої ваги продукції власного виробництва у загальному обсязі товарообороту.

Співвідношення витратомісткості продукції власного виробництва і витратомісткості купованих товарів не змінилося і складає у середньому 2,5:1, залежно від впливу низки чинників (ступеня використання напівфабрикатів, типу підприємства та ін.) цей показник може змінюватися [9, с. 30]. У таблицях 2 та 3 наведено дані, що характеризують взаємозв'язок структури товарообороту та рівня витрат у досліджуваних нами 35 підприємствах М. Харкова за 2010 - 2011 рр.

Розрахувавши і проаналізувавши дані таблиць, бачимо, що рівень витрат по продукції власного виробництва прямо пропорційно залежить від питомої ваги останнього, тобто при зростанні питомої ваги

зростає рівень витрат по продукції власного виробництва.

У зв'язку із зазначеним, через призму окреслених показників, більш глибокого наукового обґрунтування потребує методичний механізм аналітичного дослідження впливу різних чинників на витрати на гривню по продукції власного виробництва підприємств ресторанного господарства.

Для всебічної та об'єктивної оцінки розміру змін витрат на гривню продукції власного виробництва нами надалі проаналізовано вплив чинників на їх розмір з урахуванням їх співвідносності та у їх взаємозв'язку.

Насамперед доцільно визначити систему чинників на підставі їх теоретико-логічного аналізу, котру необхідно використовувати під час такого дослідження, структурно-логічна модель якої подана на рисунку 1.

До схеми внесено основні чинники, які, як доведено в попередніх дослідженнях, найбільш суттєво впливають на витрати підприємств ресторанного господарства під час планування, бюджетування, фінансування, використання засобів та ресурсів.

Таблиця 2. Групування підприємств ресторанного господарства для підтвердження залежності рівня витрат операційної діяльності та питомої ваги продукції власного виробництва за досліджуваною сукупністю за 2010-2011 рр.

Групи підприємств ресторанного господарства за питомою вагою продукції власного виробництва, %	Кількість підприємств	Рівень витрат операційної діяльності, %	Питома вага продукції власного виробництва, в середньому на одне підприємство, %
54,95-58,54	10	52,8	56,5
58,54-62,13	8	53,7	60,63
62,13-65,72	5	55,54	64
65,72-69,31	4	57,35	67,85
69,31-72,9	4	58,3	71
72,9-76,5	4	58,5	75,3

Таблиця 3. Групування підприємств ресторанного господарства для підтвердження залежності рівня витрат по продукції власного виробництва, рівня витрат операційної діяльності та питомої ваги продукції власного виробництва за досліджуваною сукупністю за 2010-2011 рр.

Групи підприємств ресторанного господарства за рівнем витрат по продукції власного виробництва, %	Кількість підприємств	Рівень ВОД продукції власного виробництва, %	Рівень витрат операційної діяльності, %	Питома вага продукції власного виробництва, в середньому на одне підприємство, %
46,47-49,42	9	47,66	52,69	56,35
49,42-52,37	8	50,5	54,29	62,06
52,37-55,32	7	53,92	55,3	63,55
55,32-58,27	2	56,67	55,87	66,55
58,27-61,22	5	59,46	57,57	69,69
61,22-64,17	4	63,26	59,47	74,25

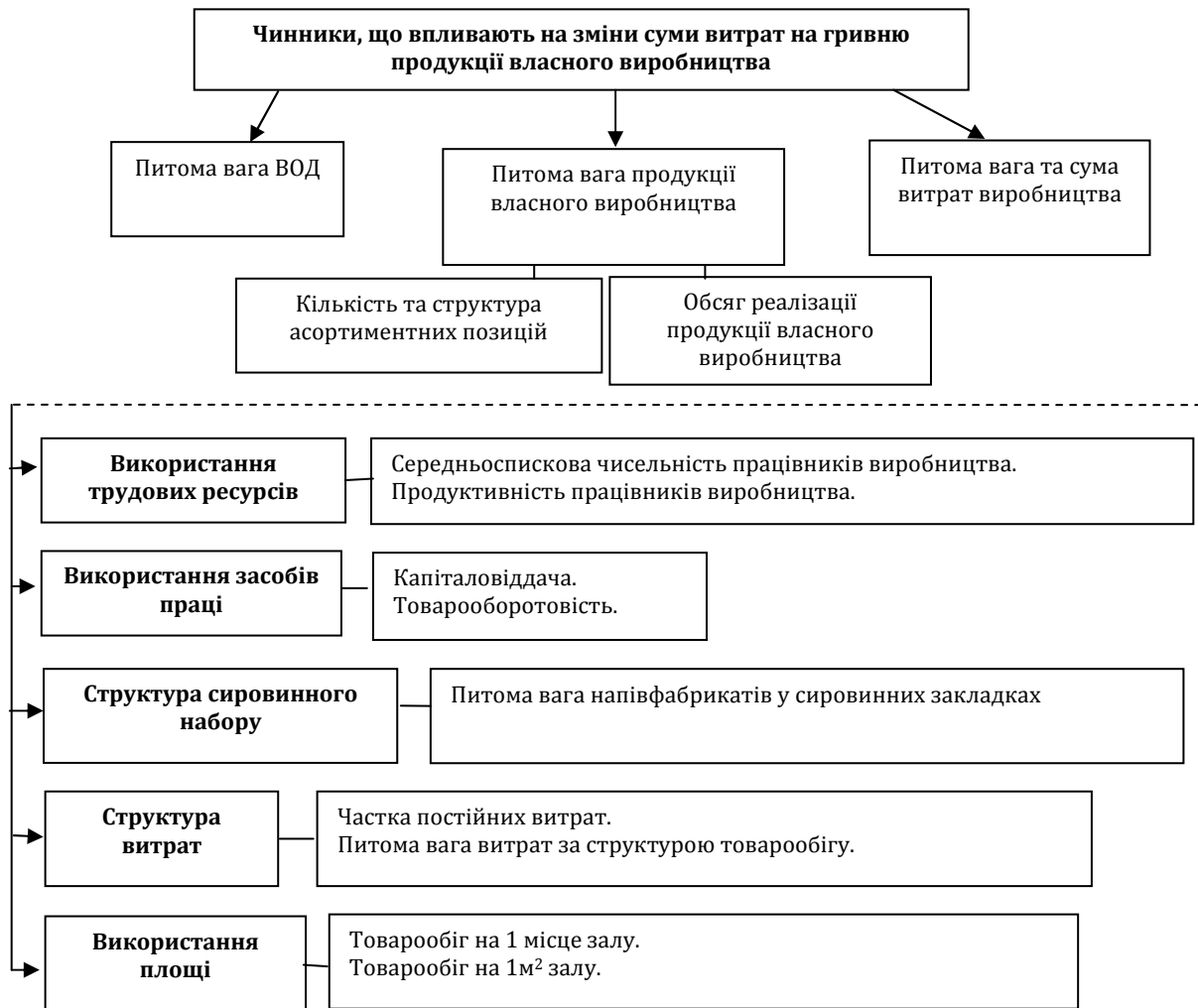


Рис. 1. Структурно-логічна модель чинників, що впливають на витрати виробництва продукції підприємств ресторанного господарства

До чинників вищого щаблю схеми залучено такі, що безпосередньо впливають на витрати на гривню продукції (У-результативний показник): питома вага ВОД, питома вага продукції власного виробництва, питома вага та сума витрат виробництва. Проте суттєвий вплив здійснюють якісні чинники, пов'язані безпосередньо із забезпеченням процесу виробництва та реалізації продукції власного виробництва: використання трудових ресурсів, використання засобів праці, структура сировинного набору, структура витрат, використання площі.

Отже, для стохастичного факторного аналізу нами відібрано наступні чинники:

- X_1 - питома вага продукції власного виробництва, %;
- X_2 - товарообіг на 1 місце залу, тис. грн.;
- X_3 - продуктивність працівників виробництва, тис. грн.;
- X_4 - капіталовіддача, тис. грн.;
- X_5 - товарообіговість, дні;
- X_6 - частка постійних витрат, %;
- X_7 - питома вага напівфабрикатів у сировинних закладках;
- X_8 - кількість асортиментних позицій у меню;
- X_9 - товарообіг на 1м² площі залу.

Згідно з обраною дослідницькою процедурою нами

рекомендовано використовувати метод багатомірного статистичного аналізу (факторного), який дозволяє виявити причинну дію ознак витрат на витрати на гривню продукції, які потім акумулюються у чинниках їх зниження. Для такого роду розрахунків використовувалися модулі Factor Analysis та Principal Components спеціального статистичного пакету Statgraphics Plus V5.1 International Professional.

Дослідження впливу сформованої системи чинників доцільно провести за розбудованими моделями багатофакторного регресійного аналізу. У табл. 4 наведено рівняння обчисленої моделі (обчислення наведено в додатку _ (де R^2 - коефіцієнт детермінації; F - обчислені значення за критерієм Фішера; p - value - рівень значимості).

Ця модель є якісною, про що свідчать значення статистичних критеріїв. На витрати на гривню продукції власного виробництва (y_a) найбільш суттєво впливають такі чинники, як питома вага продукції власного виробництва (x_1) у загальній сумі товарообігу та питома вага напівфабрикатів у сировинному наборі (x_7).

Таблиця 4. Багатофакторна модель залежності витрат на гривню продукції власного виробництва від чинників

Рівняння залежності результативної ознаки, що виражена показниками, від факторів-ознак
$y_a = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9)$
$y_a = 0,347679 + 0,00227852x_1 - 0,00180259x_7$
$(\alpha = 0,0000)(\alpha = 0,0063)$
$R^2 = 0,695914$
$F = 76,67$
$p - Value = 0,0000$

Зауважимо, що на зміну результативного показника не суттєво впливають інші фактори, що були теоретико-логічно відібрані в систему. Відбраковані чинники значно не впливають на результативну ознаку, оскільки в такому випадку переважають фактори суто виробничого характеру.

Слід наголосити, що визначений за розбудованою моделлю вплив на витрати на гривню продукції власного виробництва підприємств залучених чинників відповідає їх закономірним залежностям в економіці підприємства. Так збільшення питомої ваги продукції

власного виробництва в загальному товарообороті досліджуваних підприємств ресторанного господарства (x_1), спричинює збільшення витрат на гривню продукції, оскільки таке становище передбачає збільшення споживання виробничих ресурсів. Стосовно питомої ваги напівфабрикатів у сировинному наборі (x_7), спостерігається обернена залежність, оскільки що більша частка у вартості сировинного набору страви напівфабрикату, то менше споживається ресурсів, та відбувається зниження витрат на її виготовлення.

Таблиця 5. Моделі залежностей витрат на гривню продукції власного виробництва від чинників по підприємствах ресторанного господарства М. Харкова за 2010-2011 рр.

Рівняння парної регресії залежності результативної ознаки від чинників, які на неї впливають	
$Y = 0,277418 + 0,00300635x_1$ $R\text{-squared} = 65,9798\%$ $F = 131,88$ $P = 0,0000$	$Y = 0,153986 + 0,00581892x_6$ $R\text{-squared} = 26,0331\%$ $F = 23,93$ $P = 0,0000$
$Y = 0,564954 - 0,00942183x_2$ $R\text{-squared} = 52,9736\%$ $F = 76,60$ $P = 0,0000$	$Y = 0,531431 - 0,00472058x_7$ $R\text{-squared} = 51,2891\%$ $F = 71,60$ $P = 0,0000$
$Y = 0,533676 - 0,00173351x_3$ $R\text{-squared} = 44,0872\%$ $F = 53,62$ $P = 0,0000$	$Y = 0,575779 - 0,00141353x_8$ $R\text{-squared} = 43,2822\%$ $F = 51,89$ $P = 0,0000$
$Y = 0,579876 - 0,00397417x_4$ $R\text{-squared} = 51,285\%$ $F = 71,59$ $P = 0,0000$	$Y = 0,474317 - 0,000872635x_9$ $R\text{-squared} = 0,131792\%$ $F = 0,09$ $P = 0,7654$
$Y = 0,369854 + 0,0057565x_5$ $R\text{-squared} = 3,04544\%$ $F = 2,14$ $P = 0,1485$	

На основі рекомендованої моделі виявляється механізм впливу чинників на витрати на гривню продукції власного виробництва, аналіз яких дозволяє виокремити дієві важелі в коригуванні цього механізму до зниження витрат, не погіршуючи якість виготовленої продукції.

Аналіз механізму впливу системи чинників на зміну обсягів активів доцільно продовжити визначенням та аналізом впливу кожного окремого чинника на зміну витрат на гривню продукції. Такий аналіз проведемо за обчисленими парними регресійними моделями залежності результативної ознаки (y_a) від окремих чинників. Отримані рівняння парних регресійних моделей містяться в табл. 5.

Слід зазначити, що чинники x_5 та x_9 , які сформовані в систему за теоретико-логічним аналізом, статистично окремо не впливають на суму витрат на гривню продукції, про що свідчать значення коефіцієнта детермінації (R^2) в моделях, що наведені в табл. 2.15: 3,45% та 0,131% відповідно. Інші фактори мають досить суттєві статистичні характеристики, тому їх взаємозв'язок із результативним показником доцільно розглядати у функціональному аспекті.

Отже, опис впливу обраних чинників на витрати на гривню продукції власного виробництва на основі розбудованих багатофакторних та парних моделей залежностей цих складових від обраної системи чинників достовірний. Отримані результати

дозволяють виявляти механізм впливу на зменшення витрат на гривню продукції власного виробництва з метою зменшення собівартості продукції, та, відповідно, покращення конкурентоспроможності.

Сьогодні, за умов нестабільної економіки та інфляційних процесів, така методика аналітичних процедур є вкрай необхідною під час формування цінової та асортиментної політики. Тому нами рекомендовано досліджуваним підприємствам ресторанного господарства більше звертати увагу на структуру сировинної закладки, тобто при можливості

замінити декілька сировинних інгредієнтів аналогічним напівфабрикатом (за умов збереження енергетичної цінності та смакових властивостей), з метою економії трудозатрат, енергозатрат та затрат часу на приготування (економія за декількома статтями). При збільшенні обсягів виготовлення продукції власного виробництва варто запроваджувати технології щодо економії трудового часу працівників (або збільшенні продуктивності) та енергії, які охоплюють значну частку після сировини у собівартості страви.

Список літератури

1. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] / Л. И. Кравченко. – 6-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2003. – 526 с.
2. Економіка торговельного підприємства [Текст] / А. А. Мазаракі та ін. – К: Хрещатик, 1999. – 800 с.
3. Савицкая, Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 336 с.
4. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общепит, туристический бизнес : учеб. пособие для вузов [Текст] / под ред. проф. М. И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с.
5. Владимиров, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка – [Текст] : учеб. пособие / Л. П. Владимиров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К^о, 2001. – 308 с.
6. Гришко, Н. В. Методологія управління витратами промислового підприємства [Текст] : монографія / Н. В. Гришко – Д.: НАНУ, ІЕП, 2009. – 403 с.
7. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності [Текст] / Мазаракі А., Гуляєва Н., Морозова Н., Сопко О. // Вісник Київ. Нац. торг.-екон. ун-ту. – 2002. № 6 – с. 55 – 111.
8. Партин, Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст] : монографія / Г. О. Партин – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
9. Столяров, Я. С. Себестоимость. Цена. Прибыль в общественном питании. [Текст] / Я. С. Столяр – М.: Экономика, 1971 г. – 189 с.
10. Череп, А. В. Управління собівартістю [Текст] / А. В. Череп. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 373 с.

РЕЗЮМЕ

Андрющенко Ирина

Определение влияния факторов на затраты на рубль продукции собственного производства предприятий ресторанного хозяйства

Для оценки величины изменений затрат на гривню продукции собственного производства проанализировано влияние факторов на их размер с учетом их взаимосвязи. Определена структурно-логическая модель факторов, влияющих на издержки производства продукции предприятий ресторанного хозяйства. Рассмотрена методика построения модели зависимостей затрат на гривню продукции собственного производства от факторов, которая позволяет выявить факторное влияние затрат на гривню продукции, которые затем аккумулируются в факторах их снижения.

RESUME

Andryushchenko Iryna

Determining of the influence of factors on the cost of the hryvnia of own production of the restaurants

To estimate the changes in the cost of hryvnia of own production there has analysed the influence of factors on their size considering their their correlation. The structure-logical model of factors that affect the cost of production of the restaurants has been determined. There has been considered the method of constructing of a model of dependencies of the cost of the hryvnia of own production on factors. It makes possible the identification of costs factorial impact on the cost of the hryvnia of own production, which then can be accumulated in the factors of their reduction.

Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано теоретичні основи сутності поняття «маркетинговий потенціал» підприємства. Окреслено важливість дослідження маркетингового потенціалу підприємства та обґрунтовано підходи до управління ним.

Ключові слова: маркетинговий потенціал, управління, науковий підхід, компетенція, стратегічні орієнтири.

Успішна діяльність підприємств залежить від того, наскільки потенціал підприємства пристосовується до зовнішнього мінливого середовища. Глобалізаційні процеси на ринках, стрімке зростання конкуренції вимагає постійного моніторингу ринку і тут маркетинговий потенціал займає позицію лідера як головне джерело забезпечення стійкого становища підприємства. Причиною того, що за однакових умов різні підприємства отримують різний прибуток, є відсутність розуміння важливості, дієвих і апробованих на практиці механізмів управління маркетинговим потенціалом сучасного підприємства. Тому сьогодні жодне підприємство не обходиться без такого важливого чинника, як маркетинговий потенціал, що у свою чергу обумовлює актуальність досліджуваної теми.

Дослідженням сутності «маркетингового потенціалу підприємства» займалось досить багато вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, таких, як Арзамов А., Ассель Г., Аткина Н., Багрейв В., Балабанова Л., Бандурін А., Баранчєєв В., Безфамільна С., Берлін А., Гончарук В., Гуляєва Л., Котлер Ф., Лавренова Є., Марушков Р., Мерзлікіна Г., Онищенко В., О'Шонессі Д., Попова Л., Попов Є., Рожков А., Сандей Є., Стріжов С., Ханжина В., Чернишова Г., Чуб Б., Шаховська Л. та багатьма іншими. За сучасних умов розвитку теоретичної бази щодо управління маркетинговим потенціалом підприємства існує розбіжність поглядів серед науковців на проблеми формування складових частин маркетингового потенціалу та їх сутності, його місця в структурі загального потенціалу підприємства та засади управління цією діяльністю.

У статті досліджено думки різних учених, які здійснюють свої розробки в області економіки та стратегічного менеджменту, з метою формування поняття та характеристики маркетингового потенціалу підприємства.

Метою нашого дослідження є проведення аналізу теоретичних підходів до визначення поняття «маркетинговий потенціал підприємства», що дозволить удосконалити сучасне методичне забезпечення оцінки маркетингового потенціалу торговельних підприємств.

Потенціал підприємства – важлива категорія економічної науки, оскільки визначає рівень готовності підприємства до певного виду діяльності, вирішення заданого кола проблем. У процесі управління підприємством аналіз маркетингового потенціалу посідає одне з найважливіших місць, оскільки дає змогу визначити потенційну спроможність підприємства

здійснювати свою діяльність відповідно до стратегічних завдань.

Попри різні підходи, всі автори визнають, що потенціал – це складна динамічна система, яка охоплює багато компонентів, від умінь управляти якими залежить ефективність досягнення поставленої мети та цілей дослідження.

Основними відмінностями управління маркетинговим потенціалом торговельного підприємства є спрямованість на діяльність окремо розробленої бізнес-моделі для підприємства, яка є непридатною для багаторазового використання. Це обумовлено тим, що торгівля швидше, ніж виробництво, реагує на зміну попиту споживачів. Зважаючи на це, підприємства не повинні пасивно пристосовуватися до пануючих у галузі умов. Вони мають активно впливати на них з огляду на свої сильні і слабкі сторони завдяки ефективному формуванню та управлінню маркетинговим потенціалом.

На сучасному етапі розвитку маркетингової науки «маркетинговий потенціал» підприємства є відносно новою економічною категорією, яка постійно змінюється, доповнюється та модернізується. Досліджуючи сутність «маркетингового потенціалу» щодо його визначення, оцінки та формування в теоретичній науці виділяють три підходи: ресурсний, функціональний, результативний.

Ресурсний підхід зорієнтований на визначення маркетингового потенціалу як сукупності ресурсів та зв'язків між ними, які забезпечують підприємству конкурентну позицію на ринку.

Представники ресурсного підходу Дуглас С. П., Лисенко Ю. Г., Мажинський Р. В., Мерзлікіна Г. С., Садеків А. А., Файзулаєва К. А., Шаховська Л. С., розуміють під маркетинговим потенціалом:

- інтегральну можливість інфраструктури маркетингу при вимогах певного ринку залучати латентні ресурси, а також збільшувати їх з метою забезпечення перманентної конкурентоспроможності, економічної та соціальної кон'юнктури його продукції відповідно до нових, конкретних вимог практики [1, с. 47].
- виявлення конкурентних переваг підприємства та можливостей їх досягнення, використання ресурсів, що дозволяють конкурувати ціною і якістю, та одночасне задоволення наявних і ще не виявлених потреб споживачів [2, с. 124].
- модель, яка визначається обсягом та якістю наявних нематеріальних ресурсів; можливостями

керівників та інших категорій персоналу до управління цими ресурсами; можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства тощо [3].

- сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей [4, с. 197].
- можливість застосування різноманітних маркетингових ресурсів, очевидно, що повинна бути інтегральною характеристикою маркетингового ресурсного забезпечення підприємства [5].
- характеризує потенційний попит на продукцію і частку ринку, що охоплює підприємство; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство і ринок праці; підприємство і ринок чинників виробництва [6, с. 63]
- узагальнена характеристика сукупності наявних ресурсів підприємства, яка відображає рівень розвитку маркетингово-збутових можливостей, необхідних для забезпечення найбільш якісного задоволення цільових потреб споживачів [7].
- наявність необхідних ресурсів для маркетингової діяльності та можливість максимально ефективно їх використовувати у короткостроковому та довгостроковому періоді при наявних та прогнозованих зовнішніх умовах [8; с. 290].

Розкриття сутності маркетингового потенціалу через призму ресурсного підходу значно обмежує це поняття і не дає змогу розкрити всі його характеристики.

У межах функціонального підходу маркетинговий потенціал визначається як спроможність маркетингової служби забезпечити задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

Сапронов Є. І. [9, с. 24] визначає, що сутність маркетингового потенціалу полягає в максимально можливій спроможності господарського суб'єкта використовувати всі передові напрацювання в області маркетингової діяльності. Вчений вважає, що для виявлення конкретного змісту потенціалу маркетингу доцільно використовувати проблемно-аналітичний підхід – представити ієрархічну структуру складових маркетингового потенціалу підприємства. У цьому випадку на різних рівнях презентування ця категорія повинна інтегрувати все більшу кількість засобів у міру деталізації аналізованих проблем.

Попов Є. В. вважає, що сутність маркетингового потенціалу – це максимальна можливість підприємства використати всі передові напрацювання у сфері маркетингу [10]. Якщо трактувати термін маркетинговий потенціал у вузькому сенсі, то його можна представити як сукупність методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, що забезпечують маркетингову діяльність.

Федонін О. С. доводить, що маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано й цілеспрямовано зосередити усі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продажів і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту [11, с. 25].

Ф. Котлер пропонує розглядати маркетинговий потенціал як складову підприємницького через

прийняття рішень підприємцем щодо реалізації маркетингової стратегії, які мають наступні характеристики: зниження витрат для просування продукції на ринок; швидка доставка продукції споживачеві; добре підготовлений персонал, зайнятий збутом; доступно та добре організований сервіс; наявність гарантій на енергетичне обладнання та гарантій виконання обов'язків; використання нових, сучасних методів та технологій впливу на споживача; вміння швидко просувати нову продукцію [12, с. 346].

На думку Баранчєєва В. і Стріжова С. маркетинговий потенціал підприємства є «ступенем готовності, здібностями, можливостями підприємства, його маркетингової служби своєчасно і якісно виконувати маркетингові функції, вирішувати окреслені задачі», а також «ступінь відповідності цього стану маркетингової служби тому стану, який потрібний для вирішення поставлених завдань» [13, с. 43].

Краснокутська Н. С. пропонує поділяти потенціал підприємства за функціональними напрямками на виробничий, фінансовий, організаційний та маркетинговий потенціал підприємства [14, с. 8]. Виокремлення маркетингового потенціалу можна визначити як найважливіший доказ непересічного значення маркетингу у формуванні ринкового потенціалу підприємства і є перспективним для подальших розвідок у цьому напрямку досліджень.

В. А. Гончарук у своїй монографії «Маркетингове консультування» класифікує потенціал підприємства за переліком складових [16], серед яких виділяє і маркетингову. Дослідник не зосереджується на маркетинговому потенціалі підприємства, він лише пропонує систему чинників, які необхідно оцінити, і дає їхній короткий опис. Також поза увагою залишаються і методичні підходи до оцінки потенціалу.

Тягунов З. О. схиляється до думки, що маркетинговий потенціал слід розглядати як низку окремих потенціалів, які характеризують ступінь готовності маркетингових ресурсів, організаційного механізму маркетингу і спроможності досягати необхідних маркетингових результатів на основі виконання маркетингових функцій [16].

Наведені точки зору розглядають маркетинговий потенціал з позиції функціональності та структурності, що не завжди створює можливість системного визначення всіх аспектів і факторів, які характеризують цю категорію і впливають на неї, що знижує ефективність прийняття управлінських рішень, особливо в умовах загострення кризових явищ.

З позиції результативного підходу маркетинговий потенціал науковці визначають як ступінь задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги) з метою отримання економічних вигод.

Представники результативного підходу Ареф'єва О. В., Балабанова Л. В., Даниліна І. В., Левків Г. Я., Олексюк О. А., Ришар Ж., Талаєв В. О. розглядають маркетинговий потенціал як:

- сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів для досягнення ринкових цілей підприємства через визначення потреб цільових користувачів та створення та надання їм більшої, порівняно з конкурентами, цінності [17, с. 219];
- сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність

підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів [11, с. 27];

- визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не лише реалізованими, але й нереалізованими з певних причин. Разом вони формують сукупну можливість підприємства, яка визначає рівень його конкурентоспроможності [19, с. 71];
- сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Це визначення можна уточнити, враховуючи сучасні тенденції розвитку світової економіки. В умовах глобалізації ринків підприємства орієнтовані не тільки на підвищення ефективності діяльності, а й насамперед на зміцнення власної конкурентоспроможності на ринку [20, с. 256];
- є комплексною характеристикою, що відображає потенційні можливості підприємства в захопленні нових ринків збуту, здібності до адекватного реагування на зміни умов збуту та у забезпеченні управління і контролю за ринковими процесами. При його вивченні необхідно оцінювати частку ринку конкретного підприємства, оскільки висока частка ринку свідчить про набагато більший потенціал і дає змогу впливу на останніх її суб'єктів, а низька змушує підприємство адаптуватися. Також слід оцінювати конкурентні переваги та імідж підприємства [21, с. 116].

Особливої уваги в межах результативного підходу заслуговує твердження Л. В. Балабанової, «безперечно одне – центральною, визначальною ланкою загального потенціалу підприємства є маркетинговий потенціал» [22, с. 18], «за допомогою якого підприємство зможе визначити свій сучасний стан, виявити приховані резерви і розробити ефективні і результативні стратегії майбутнього розвитку» [22, с. 10]. І на закінчення – найбільш повне його використання – «це стратегічна задача вітчизняних підприємств» [22, с. 10], а також В. О. Талалаєва, який визначає, що маркетинговий потенціал сприяє забезпеченню довгострокової, стратегічної стійкості підприємства через «збільшення його ринкової вартості, покращення фінансових показників його діяльності, відповідності науково-технічного характеру його продукції і технології виробництва як сучасним вимогам, так і основним тенденціям світового розвитку, організаційній стійкості та підвищенні якості персоналу» [23, с. 138]

Визначення маркетингового потенціалу в межах результативної концепції дає можливість характеризувати його як комплексну систему, що враховує фактори стратегічного розвитку підприємства і впливає на формування й реалізацію управлінських рішень.

Однак, як ми вважаємо, наведені вище підходи не дають повною мірою розкрити всю багатогранність визначеної категорії, тому що кожний окремий підхід відбиває лише один бік багатоспектності маркетингового потенціалу. Оскільки саме маркетинговий потенціал у сучасних економічних умовах відіграє найважливішу роль у просуванні товарів

на ринок, саме він визначає тенденції розвитку конкурентного ринку та виокремлює найважливіші ресурси і компетенції для задоволення потреб споживачів, водночас підвищуючи вартість підприємства на ринку, і окреслює стратегічні напрями розвитку підприємства. Тому ми вважаємо за потрібне розглядати сутність маркетингового потенціалу з позиції процесно-компетентнісного підходу, за яким маркетинговий потенціал фокусується на взаємозв'язку окремих дій, кожна з яких є процесом (формалізація і автоматизація процесної структури управління маркетинговим потенціалом дає можливість досягнення загальної мети управління потенціалом торговельного підприємства), а орієнтація на ключові компетенції, своєю чергою, дозволить здійснювати управлінські дії, що орієнтовані на формування і підтримку ключових факторів, які впливають на формування, управління і використання маркетингового потенціалу торговельного підприємства, а також сприятиме створенню ефективного управління та підвищенню на основі цього результативності діяльності підприємства.

Узагальнення теоретико-методичних підходів вчених-економістів щодо визначення категорії «маркетинговий потенціал підприємства» представлені на рис. 1.

Розгляд наукових підходів до визначення сутності категорії «маркетинговий потенціал» дозволяють нам зробити висновок, що маркетинговий потенціал - це спроможність підприємства ефективно використовувати свої внутрішні ресурси у поєднанні з мінливим зовнішнім середовищем з метою найбільш ефективного задоволення потреб цільових споживачів, а як результат - забезпечення стійкого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

На наш погляд, основою економічного потенціалу повинна бути саме маркетингова складова, оскільки в умовах ринкової економіки посилення конкурентних відносин на світових і вітчизняних ринках, стрімкий розвиток і зміна технологій, диверсифікація бізнесу, що зростає, висувають нові вимоги до процесу планування діяльності підприємства - не від виробництва, а від потреби.

Тому основна проблема у формуванні маркетингового потенціалу підприємства полягає у тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тобто маркетинговий потенціал є складною і динамічною системою, оскільки саме взаємозв'язки між окремими складовими потенціалу здійснюють безпосередній вплив на його елементи, модифікуючи вихідні властивості і закономірності їх функціонування, сприяючи тим самим переходу потенціалу у новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку.

Перспективи наукових розробок у цьому напрямку полягають у проведенні поглибленого науково-обґрунтованого дослідження процесу формування та оцінки маркетингового потенціалу підприємства; розширення вітчизняного інструментарію шляхом запровадження показника для оцінки ефективності управління маркетинговим потенціалом з метою підвищення результатів діяльності підприємства.

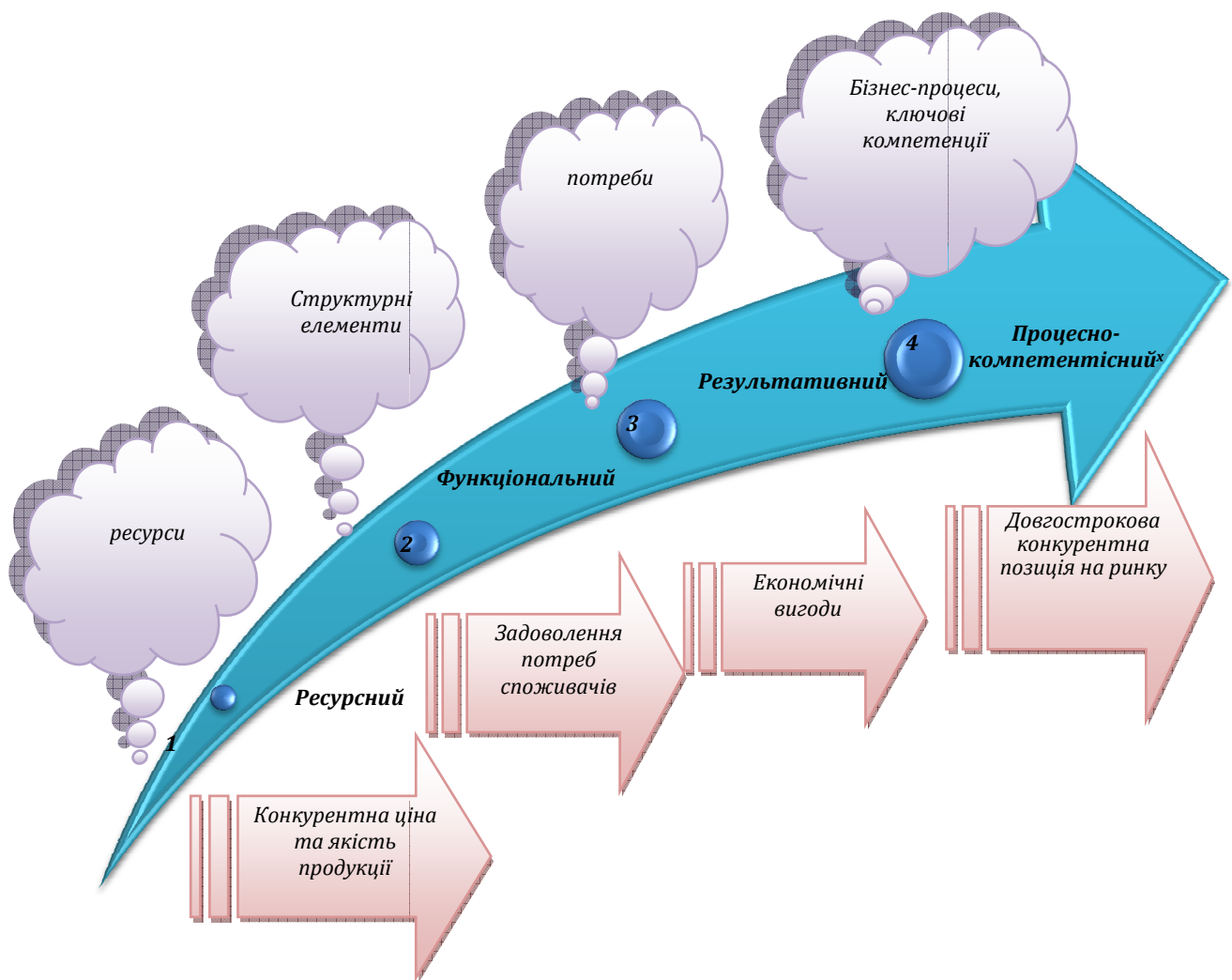


Рис. 1. Теоретико-методичні підходи щодо визначення категорії «маркетинговий потенціал підприємства»*

*Розроблено автором

Список літератури

1. Управление маркетинговым потенциалом предприятия [Текст] / Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Гузь, А. А. Седаков, В. В. Гнатушенко. – Донецк : ООО "Юг Восток, Лтд", 2005. – 352 с
2. Дуглас, С. П. Глобальный маркетинг [Текст] / Дуглас С.П., Крэйг К.С. – СПб.: Питер, 2002. – 946 с.
3. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/30.pdf
4. Мажинський, Р. В. Маркетинговий потенціал підприємства [Текст] / Р. В. Мажинський // Торгівля і ринок України : тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Випуск 13. Том II. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2003. – с.196-203.
5. Мерзликina, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликina, Л. С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – С. 63.
6. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/GeV/2010_2/
7. UKRAINE_ECONOMY/009.pdf.
8. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2010_1/112-115.pdf.
9. Файзулаева, К. А. Оцінка маркетингового потенціалу на аналітичному етапі маркетингового аудиту на підприємстві [Текст] / Файзулаева К.А. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 289-292.
10. Безрукова, Т. Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации [Текст] / Т. Л. Безрукова, Е. И. Сапронов, С. С. Морковина. – М. : КноРус, 2008. – 293 с.
11. Попов, Е. В. Потенциал маркетинга предприятия [Электронный ресурс] / Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/market/archive/1999/5/311.html>.
12. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк — К.: КНЕУ, 2003. — 316с.
13. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Пер. с англ. под. ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 752.
14. Баранчев, В. П. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия / В. П. Баранчев, С. Г. Стрижов // Маркетинг. – 1994. – № 3. – С. 42-50.
15. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

16. Гончарук, В. А. Маркетинговое консультирование [Текст] / В. А. Гончарук. – М.: Дело, - 1998. С. 256.
17. Тягунова, З. О. Удосконалення методики оцінки маркетингового потенціалу торговельних підприємств споживчої кооперації України [Текст] / З. О. Тягунова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/275.pdf.
18. Данилина, И. В. Роль маркетингового потенціала в підвищенні ефективності економічного потенціала машинобудівного підприємства [Текст] / И. В. Данилина. // Економічний простір. – 2011. - №48/1. С.212-224.
19. Олексюк, О. А. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України [Текст] / О. А. Олексюк // Маркетинг в Україні. – К.: Українська асоціація маркетингу, 2001. – № 4. – С. 12.
20. Левків, Г. Я. Маркетинговий потенціал як елемент діяльності переробних підприємств [Текст] / Г. Я. Левків // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010, Т.2 – С.70-72.
21. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Пер с франц. под ред. Л. П. Бельх. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
22. Ареф'єва, О. В. Використання комплексного підходу в системі визначення підприємницького потенціалу [Текст] / О. В. Ареф'єва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С.113-118.
23. Балабанова, Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства [Текст] : навч. посібник / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.
24. Талалаєв, В. О. Маркетинговий потенціал і його вплив на стратегічну стійкість [Текст] / В. О. Талалаєв, А. І. Крижанівська // Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти Ч. 1 : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 13–14 трав. 2010 р. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 137–139.

РЕЗЮМЕ

Артеменко Станислав

Становление и развитие теоретических подходов к определению «маркетингового потенциала» предприятия

В статье обоснованно теоретические основы сущности категории «маркетингового потенциала предприятия». Определена важность исследования маркетингового потенциала предприятия и обоснованно подходы к его управлению.

RESUME

Artemenko Stanislav

Formation and development of theoretical approaches to the determination of «marketing potential» of an enterprise

Theoretical bases of the essence of category “marketing potential of an enterprise” are grounded in the article. The importance of the marketing research of the enterprise potential is specified. The approaches to its management are substantiated.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

ДІАГНОСТИКА І УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано методичні основи оцінки ліквідності підприємства, визначено поняття ризику ліквідності. Запропоновано практичні рекомендації щодо ідентифікації та розроблено систему управління останнім.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, ризик ліквідності, моніторинг.

Функціонування підприємств України в умовах економічної і політичної нестабільності підвищують вагомість своєчасного і повного здійснення розрахунків між економічними агентами в процесі господарської діяльності з метою мінімізації операційних і фінансових ризиків. Від швидкості виконання зобов'язань господарюючим суб'єктом залежить його ділова репутація, довіра з боку партнерів, а також можливість доступу до зовнішніх джерел надходження капіталу. Наявність достатньої кількості активів, здатних швидко трансформуватися в грошову масу, є одним з факторів успішного господарського циклу. Все це зумовлює необхідність посилення уваги до такої важливої складової фінансового стану підприємства, як ліквідність, з метою удосконалення форм і методів управління і контролю за нею.

Дослідження питань ліквідності і платоспроможності знайшло широке відображення в працях українських і зарубіжних вчених, серед яких варто відзначити роботи М. Д. Білик, І. О. Бланка, А. В. Грачова, В. В. Ковальова, М. І. Лагун, Є. В. Мниха, Н. В. Тарасенко, М. І. Чумаченка, А. В. Чупіса, А. Д. Шеремета та багатьох інших. Але деякі аспекти діагностики ризику ліквідності підприємства та побудови системи управління ним потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є з'ясування сутності ризику ліквідності та розробка пропозицій щодо створення системи управління ним.

Термін «ліквідність» походить від латинського liquidus, що в перекладі означає проточний, рідкий, тобто ліквідність дасть тому чи іншому об'єкту характеристику легкості руху, переміщення. Термін «ліквідітет» був запозичений з німецької мови на початку ХХ ст. [1].

Зазначимо, що на сьогодні в науковій літературі практично відсутня підміна понять «ліквідність» і «платоспроможність». Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання. Іншими словами, це постійна наявність грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для погашення кредиторської заборгованості, що вимагає негайної сплати. Платоспроможність є зовнішнім виявом фінансової стійкості підприємства. Ліквідність можна вважати засобом забезпечення платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді.

У фаховій літературі ліквідність як правило

розглядають з двох позицій: 1) як час, необхідний для продажу активу; 2) як суму, одержану від його продажу.

Тому ліквідність можна охарактеризувати як здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття своїх необхідних платежів із настанням їх строків та швидкість здійснення цього. Ступінь ліквідності активів визначається тривалістю періоду часу, протягом якого певний актив може бути перетворено на грошові кошти. Що коротший період трансформації активу у гроші, то вищим є ступінь ліквідності активу.

Рівень ліквідності активів підприємства залежить від сфери його діяльності, співвідношення оборотних і необоротних активів, швидкості обороту оборотних активів, їх складу тощо. Ліквідність є необхідною і обов'язковою умовою платоспроможності підприємства. Платоспроможність головним чином залежить від ступеня ліквідності активів, а також від ліквідності балансу.

При дослідженні поточної платоспроможності (ліквідності) порівнюються суми платіжних засобів підприємства зі строковими зобов'язаннями. Підприємство, поточний капітал якого складається переважно із грошових коштів, короткострокової дебіторської заборгованості, як правило, вважається більш ліквідним, ніж підприємство, поточні активи якого складаються переважно із запасів.

Наслідками низького рівня ліквідності є нездатність підприємства сплатити свої поточні борги і зобов'язання, що веде, у свою чергу, до обов'язкового продажу довгострокових фінансових вкладень та активів і, в найгіршому випадку, – до зниження дохідності, до неплатежів і банкрутства.

Важкі наслідки низької ліквідності або її відсутності у клієнта юридичної особи мають і кредитори, оскільки відбувається затримання сплати процентів і суми боргу, в крайньому випадку – часткова або повна втрата неповернутого боргу.

Найбільш поширеними методиками оцінки ліквідності є аналіз ліквідності балансу, що полягає у зіставленні чотирьох груп активів з різними ступенями ліквідності з чотирма групами пасивів з різними термінами погашення (розраховуються абсолютні показники); а також аналіз показників ліквідності, сутність якого полягає у зіставленні різних за ступенем ліквідності активів з поточними зобов'язаннями (розраховуються відносні показники – коефіцієнти ліквідності).

При аналізі показників ліквідності проводиться оцінка здатності підприємства генерувати кошти в розмірах і в терміні, необхідні для визначення поточної платоспроможності [2]. Незважаючи на певну неузгодженість у назвах показників ліквідності, що простежується в науковій і навчальній літературі, можна вважати, що питання аналізу ліквідності підприємства на підставі даних балансу є методологічно вирішеними.

Але можна констатувати, що аналіз ліквідності підприємства, який проводиться лише шляхом названих методик, без деталізації показників і без діагностики впливу різних факторів як на загальний стан ліквідності, так і на окремі показники, не може бути корисним інструментом для прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ліквідності і платоспроможності підприємства. Оцінка показників у динаміці лише дає змогу діагностувати наявність порушень щодо швидкості розрахунків підприємства зі своїми кредиторами.

Корисним досвідом діагностування і управління ліквідністю є інструменти банківського менеджменту, до яких, зокрема, належить постійний моніторинг і контроль нормативів ліквідності з боку НБУ та GAP-аналіз, сутність якого полягає у порівнянні однакових за строками використання і погашення груп активів і зобов'язань і розрахунку розривів ліквідності.

Оскільки в діяльності підприємств, які не є суб'єктами фінансового ринку, будь-який контроль за платоспроможністю і ліквідністю практично відсутній, то моніторинг стану ліквідності має бути основним завданням менеджменту ліквідності безпосередньо на підприємстві. Причому засоби моніторингу ліквідності мають базуватися не стільки на оцінці самих коефіцієнтів ліквідності, скільки на діагностиці факторів, що утворюють ці показники.

Моніторинг стану ліквідності підприємства має проводитись з метою діагностування і управління ризиком ліквідності. У П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3] ризик ліквідності визначається як імовірність втрат внаслідок неспроможності виконати свої зобов'язання у зв'язку з неможливістю реалізувати фінансові активи за справедливою вартістю. Вважаємо, що це визначення можна застосовувати лише тоді, коли йде мова про ризик ліквідності фінансових інструментів. Якщо ж говорити про підприємство, то варто, на наш погляд, використовувати визначення цього терміну, наведене в Методичних рекомендаціях НБУ «Система оцінки ризиків» [4], адаптувавши його до підприємства як суб'єкта господарювання. Ризик ліквідності визначається як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність підприємства виконати свої зобов'язання у належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат [4]. Ознакою ризику ліквідності на підприємстві є незадовільні показники ліквідності або недотримання умов ліквідності балансу, тобто спостерігається певний рівень незбалансованості. Незбалансованість ліквідності підприємства може виникнути під впливом декількох груп факторів:

- ризик втрати ліквідності, пов'язаний з незбалансованістю за термінами, сумами і валюти активів і пасивів;
- ризик, пов'язаний з вимогами дострокового погашення кредитних зобов'язань;
- невиконання платіжних зобов'язань споживачами за відвантаженою продукцією, надані послуги;

- неможливість реалізації активів, що плануються до продажу у встановлений термін за запланованою ціною;
- помилки в процедурах і процесах, що забезпечують безперервне здійснення платежів підприємством;
- ризик ліквідності, пов'язаний із закриттям ліміту кредитної лінії, відмовою банку в наданні овердрафту.

Для виявлення вищевказаних факторів під час оцінки ризику незбалансованої ліквідності балансу слід здійснити наступні заходи:

- розробити процедури аналізу грошових потоків підприємства за активними і пасивними операціями стосовно термінів, валют виконання і груп платежів;
- оцінити ймовірність виникнення вимог про дострокове погашення окремих зобов'язань;
- оцінити і спланувати повернення активів на підставі оцінки кредитного і ринкового ризиків, у тому числі великих кредитних ризиків;
- оцінити і спрогнозувати позитивний потенціал підприємства для залучення сторонніх ліквідних ресурсів;
- оцінити кількісні параметри і стан товарного і фінансового ринків;
- розробити заходи щодо управління ліквідністю через складання альтернативних сценаріїв.

Діагностика ризику ліквідності може бути проведена на підставі групування активів за ступенем ліквідності, а пасивів - за термінами виконання зобов'язань, тобто на основі аналізу ліквідності балансу. Найбільш зручною формою проведення аналізу ризику незбалансованої ліквідності є побудова матриці збалансування ліквідності (табл.1).

Елементом матриці збалансування ліквідності є сума відповідної групи активів, спрямована на покриття певної групи пасивів. У заголовку стовпчиків розташовані групи пасивів, які необхідно профінансувати. В матриці ліквідність активів спадає згори до низу, терміновість пасивів відповідно зростає зліва направо.

Алгоритм заповнення елементів матриці виглядає наступним чином. Активи з високим ступенем ліквідності спрямовуються на погашення найбільш строкових зобов'язань. Якщо є надлишок ресурсів, то він спрямовується на погашення пасивів з більшим терміном виконання, нестача активів для погашення відповідної групи пасивів компенсується використанням групи активів з меншим ступенем ліквідності.

Таким чином, у матриці суми можуть бути розташовані зверху і знизу головної діагоналі. Якщо активи спрямовуються на погашення пасивів з більш тривалими термінами погашення, то суми розташовуються зверху головної діагоналі. Це свідчить про ризик незбалансованої ліквідності, зокрема про наявність надлишкової ліквідності та неефективному використанні ресурсів, можливо про недоотримання прибутків.

Якщо кошти з певним терміном погашення покриваються активами з більш довгими термінами реалізації, то такі суми розташовуються знизу від головної діагоналі. Такі розриви також свідчать про ризик незбалансованої ліквідності, а саме - про нестачу ліквідних ресурсів і можливе виникнення стану неплатоспроможності.

Таблиця 1. Матриця збалансування ліквідності

Усього по групі			Групи пасивів				Разом пасивів
			П1	П2	П3	П4	
			////	////	////	////	////////////////////
Групи активів	A1	////	////				
	A2	////		////			
	A3	////			////		
	A4	////				////	
Разом активів		////					////////////////////

Якщо всі суми розташовані на головній діагоналі, то ризик незбалансованої ліквідності відсутній, але виникає процентний ризик, пов'язаний зі змінами відсоткових ставок і змінами вартості грошей у часі. Таким чином, суми, які розташовані на діагоналі, є закритими позиціями ліквідності, суми, які розташовані нижче і вище діагоналі матриці – це розриви ліквідності.

Матриця збалансування ліквідності є важливим інструментом управління ліквідністю балансу. Хоча визначення лише розривів ліквідності і напрямків їх збалансування замало для комплексного управління ризиком ліквідності. Вважаємо, що система управління ризиком ліквідності підприємства має базуватися на таких взаємопов'язаних складових (табл. 2)

Таблиця 2. Складові управління ризиком ліквідності

Підсистема управління	Заходи
1. Аналіз і планування стану ліквідності	Аналіз збалансування активів і пасивів за сумами, валютами, термінами
	Аналіз зобов'язань з виявленням їх концентрації і залежності від ключових кредиторів
	Аналіз дебіторської заборгованості, виявлення залежності від ключових дебіторів, оцінка її якості і ймовірності повернення
	Сценарний аналіз стану ліквідності
2. Розробка системи лімітів і нормативів ліквідності з урахуванням особливостей функціонування конкретного підприємства	Ліміти залишку коштів у касі і на рахунках
	Ліміти розривів активів і пасивів за термінами і видами валют
	Ліміти поточних фінансових вкладень
	Ліміти концентрації дебіторської та кредиторської заборгованості
3. Ідентифікація ризиків ринкової ліквідності [5]	Оцінка цінових розривів між ціною попиту і ціною пропозиції на товар
	Оцінка розривів у порушенні взаємозв'язків інформаційного обміну підприємства із зовнішнім середовищем
4. Формування управлінської звітності по стану ліквідності (не менше ніж раз у квартал);	Звіт про стан ліквідності підприємства
5. Розробка системи заходів щодо контролю стану ліквідності на підприємстві	Подолання дисбалансу активів і пасивів
	Розширення інструментів подолання дефіциту ліквідності (касових розривів)
	Розширення інструментів подолання надлишку ліквідності

Перші дві підсистеми і відповідні управлінські дії стосуються переважно управління внутрішніми факторами, які впливають на ліквідність підприємства і спричиняють виникнення ризику ліквідності. Але комплексне управління ризиком ліквідності має ідентифікувати і діагностувати також і зовнішні чинники, що утворюють ризик несвоєчасного погашення зобов'язань перед кредиторами.

Методологію оцінки зовнішніх ризиків ґрунтовно розкрито у працях О.В.Таран, де зазначено: «Якщо діагностика ризиків ринкової ліквідності виявила незначний ризик, то напрямком протидії ризиковим подіям, які його обумовлюють, можна вважати пошук нових каналів збуту, зниження собівартості продукції. Якщо виникає суттєвий рівень ризику ринкової ліквідності, то підприємству варто або підвищити якість товарів, які виготовляються, або оновити асортимент товару. У разі виникнення значного ризику балансової ліквідності доцільним є перегляд стратегії опанування

ринку товарів. Підґрунтям такого визначення напрямків протидії виявам подій, які обумовлюють різні види ризику ліквідності, є, перш за все, розгляд взаємозв'язку різних видів ризиків у вигляді певного логічного ланцюжка» [5].

У процесі моніторингу ліквідності підприємства та управління ризиком ліквідності важливе значення має реальна, адекватна оцінка вартості оборотних активів і поточних зобов'язань на певну фіксовану дату, наприклад, з'ясування суми дебіторської заборгованості, яка реально буде переведена у грошові кошти, визначення вартості кредиторської заборгованості з урахуванням фактора часу тощо. Тобто реальна оцінка ліквідності підприємства має враховувати не тільки терміновість активів, і зобов'язань, а і їхню ринкову вартість.

Таким чином, наведені рекомендації призводять до висновку, що для прийняття ефективних управлінських фінансових рішень, які впливають на ліквідність,

поточну чи довгострокову платоспроможність, господарюючим суб'єктам недостатньо обмежуватися оцінкою відомих показників. Лише змістовна аналітична робота та системний підхід до оцінки ліквідності, діагностики ризику ліквідності та

організація управління ним у загальній системі фінансового менеджменту забезпечать необхідний рівень стану розрахунків та умови для успішної трансформації активів підприємства.

Список літератури

1. Лагун, М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства [Текст] / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 2. – С. 53-57.
2. Куцик, А. П. Оцінка діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища [Електронний ресурс] / А. П. Куцик. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2010_1/026-32.pdf.
3. Фінансові інструменти [Електронний ресурс] : П(С)БО 13. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
4. Система оцінки ризиків. Методичні вказівки з інспектування банків [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ від 15.03.2004 р. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
5. Таран, О. В. Ризик ринкової та балансової ліквідності підприємств – узагальнення взаємозалежності [Текст] / О. В. Таран // Коммунальное хозяйство городов : научно-техн. зб. Серия: Экономические науки. – К.: Техніка, 2004. – Вып. 56. – С. 114-118.

РЕЗЮМЕ

Багацкая Екатерина

Диагностика и управление риском ликвидности предприятия

В статье проанализированы методические основы оценки ликвидности предприятия, определено понятие риска ликвидности. Предложены практические рекомендации по идентификации риска ликвидности и разработана система управления риском ликвидности

RESUME

Bagats'ka Kateryna

The liquidity risk diagnostic and management

The methodical bases of evaluation of the interprise liquidity are analysed. The determination of liquidity risk has been considered in the article. A practical recommendations to the liquidity risk identification and a system of liquidity risk management are proposed.

Стаття надійшла до редакції 3.10. 2012 р.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті охарактеризовано сучасні методи аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання в умовах фінансової кризи. Досліджено методи аналізу поточних зобов'язань за поглядами різних учених та надано різнобічну їх характеристику з визначенням спільних рис та відмінностей.

Ключові слова: поточні зобов'язання, метод, аналіз, коефіцієнт, платоспроможність.

В умовах фінансової кризи, що утворилась в економіці України, гостро постає питання своєчасності проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів. Це негативно впливає на фінансовий стан підприємств. Розв'язання зазначеної проблеми можливе за умов ефективного управління поточними зобов'язаннями. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення методики аналізу поточних зобов'язань та визначення їх впливу на платоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання.

Проведене дослідження фахових джерел і практики здійснення аналізу поточних зобов'язань підприємств в умовах сьогодення дало можливість зробити висновок про необхідність урахування нових вимог до інформаційної бази з метою забезпечення більшої достовірності та реальності розрахованих показників, у тому числі врахування національних особливостей економіки та підходів до трактування такого поняття, як поточні зобов'язання.

Вивчення теоретичного доробку і нормативних документів з цього питання показує недосконалість існуючої системи показників поточних зобов'язань. Нами були розглянуті підходи і методики, викладені у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, виданих останнім часом і присвячених аналізу поточних зобов'язань. Серед зарубіжних науковців варто назвати таких, як: Л. А. Бернстайн, Т. П. Карлін, А. Р. Макмін; серед вітчизняних вчених-економістів – М. А. Болюх, М. С. Білик, В. З. Бурчевський, Ф. Ф. Бутинець, В. І. Ганін, М. І. Горбатов, А. Г. Загородній, В. М. Івахненко, Г. І. Кіндрацька, Є. В. Мних, С. З. Мошенський, О. В. Олійник, П. Я. Попович, Г. В. Савицька, Т. В. Синиця, М. Г. Чумаченко.

Мета статті – надати характеристику сучасним методам аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання, дослідити сучасні методи аналізу поточних зобов'язань згідно з поглядами різних учених та надати різнобічну їх характеристику, виділяючи спільні риси та відмінності.

Після опрацювання результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів було зроблено висновок, що в економічній літературі

звертається недостатня увага на проведення аналізу поточних зобов'язань. У таблиці 1 нами систематизовано перелік показників для проведення аналізу поточних зобов'язань, що пропонуються сучасними економістами.

Як бачимо у наведених вище розрахунках, термін «поточні зобов'язання» не використовується взагалі, превалюючою є «кредиторська заборгованість». Вважаємо за доцільне для подальшого використання цих коефіцієнтів замінити термін «кредиторська заборгованість» на «поточні зобов'язання», оскільки інформаційною базою для проведення цих розрахунків є баланс підприємства, де розділ, що містить інформацію за зобов'язаннями зі строком погашення менше 12 місяців, має назву «Поточні зобов'язання».

Згідно з таблицею 1, середня тривалість використання поточних зобов'язань подається Є. В. Мнихом та Г. В. Савицькою, але остання у чисельнику середні залишки кредиторської заборгованості множить ще на дні періоду, за який проводиться аналіз. Щодо знаменника, то тут Є. В. Мних використовує для розрахунку кредиторський оборот за розрахунками з кредиторами. На відміну від нього, Г. В. Савицька застосовує показник суми погашення поточних зобов'язань за звітний період. Ми вважаємо, що найбільш вдалим є показник – кредиторський оборот за розрахунками з кредиторами, наведений Є. В. Мнихом, оскільки саме він найбільш точно відображає середню кількість днів погашення кредиторської заборгованості. Позитивним є саме використання суми погашення поточних зобов'язань, а не їх виникнення.

Щодо показників оборотності кредиторської заборгованості (В. М. Івахненко) та середньої оборотності кредиторської заборгованості (Томас П. Карлін, Альберт Р. Макмін), то тут розбіжності існують у чисельнику, де В. М. Івахненко використовує показник грошових засобів, а Томас П. Карлін та Альберт Р. Макмін – собівартість проданих товарів. З використанням показника оборотності вищезазначеними авторами наводиться розрахунок середньої кількості днів оборотності поточних зобов'язань. Г. В. Савицькою аналіз оборотності поточних зобов'язань та його тривалість проводиться лише відносно векселів виданих. На нашу думку, найбільш доцільним є показник оборотності

кредиторської заборгованості, наведений П. Я. Поповичем, оскільки він дійсно відображає відношення всієї суми поточних зобов'язань, що виникли протягом звітного періоду, до суми їх залишку. Але, як зазначає сам П. Я. Попович, проблемним є пошук суми закупівлі, тобто загальної суми поточних зобов'язань, що виникли протягом звітного періоду,

оскільки такий показник у звітності відсутній. У цьому випадку доцільно скористатись інформацією синтетичного обліку, а саме: Головною книгою за кредитом відповідних рахунків з обліку поточних зобов'язань. Те ж саме стосується й показника тривалості обороту поточних зобов'язань.

Таблиця 1. Показники для проведення аналізу поточних зобов'язань за працями відомих науковців

Автор	Назва показника	Порядок розрахунку
Івахненко В. М. [4]	Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості (Ксдк)	$\text{Ксдк} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість (Дз)}}{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}$
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Коб.к)	$\text{Коб.к} = \frac{\text{Грошові засоби (Гз)}}{\text{Середня кредиторська заборгованість за звітний період (Кс)}}$
	Середній строк оборотності кредиторської заборгованості (Ок)	$\text{Ок} = \frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Коб.к)}}$
Мних Є. В. [8, с. 163]	Середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства (Ткз)	$\text{Ткз} = \frac{\text{Середні залишки кредиторської заборг. за аналізований період (КЗ)}}{\text{Загальна сума обороту за розрахунками з кредиторами (КО)}}$
Попович П. Я. [10]	Оборот кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Сума закупівель}}{\text{Сальдо кредиторської заборгованості}}$
	Тривалість обороту кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Сальдо кредиторської заборгованості}}{\text{Сума закупівель}}$
Савицька Г. В. [11, с. 454, 456]	Тривалість використання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Середні залишки кредиторської заборгованості} \times \text{Дні звітного періоду}}{\text{Сума погашеної кредиторської заборгованості за звітний рік}}$
	Коефіцієнт оборотності за виданими векселями	$\frac{\text{Сума погашених зобов'язань за векселями виданими}}{\text{Середнє сальдо за рахунком «Векселі видані»}}$
	Тривалість заборгованості за виданими векселями	$\frac{\text{Середнє сальдо за рахунком «Векселі видані»} \times \text{Дні періоду}}{\text{Сума погашених зобов'язань за векселями за період, що аналізується}}$
	Порівняння суми дебіторської і кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Сума дебіторської заборгованості на звітну дату}}{\text{Сума кредиторської заборгованості на звітну дату}}$
Томас П. Карлін, Альберт Р. Макмін [5]	Коефіцієнт середньої оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Собівартість проданих товарів}}{\text{Середня заборгованість}}$
	Середня кількість днів заборгованості	$\frac{365}{\text{Коефіцієнт заборгованості}}$
	Коефіцієнт «заборгованість/власний капітал»	$\frac{\text{Сукупні зобов'язання (без довгострокової заборгованості)}}{\text{Власний капітал}}$

Також значну увагу звертають науковці на проведення аналізу динаміки та структури поточних зобов'язань за статтями балансу.

Отже, на підставі аналізу таблиці 1 можна зробити висновок, що при проведенні аналізу поточних зобов'язань вищезазначеними науковцями були використані такі методи аналізу, як:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- метод фінансових коефіцієнтів.

Показники поточних зобов'язань є важливою складовою при проведенні аналізу фінансового стану підприємства, зокрема здатність підприємства погашати свої поточні зобов'язання. Для проведення аналізу спроможності підприємства погашати свої поточні зобов'язання використовується низка коефіцієнтів платоспроможності та ліквідності. Але, на нашу думку, їм притаманні істотні недоліки:

- для розрахунку коефіцієнтів використовується загальна сума поточних зобов'язань, які складаються з різних видів заборгованостей, термін яких може коливатися від одного дня до одного року. Тому не враховується більш детальне

співвідношення термінів платежів у складі поточних зобов'язань;

- окремі види активів підприємства відображаються в балансі за фактичною собівартістю, а не за вартістю їх можливої реалізації. Тому одержані результати розрахованих коефіцієнтів ліквідності можуть бути завищеними або заниженими залежно від рівня рентабельності готової продукції, товарів тощо.

Варто зазначити: платоспроможність і ліквідність мають різний економічний зміст. Платоспроможність у загальному вигляді характеризує достатність коштів, а також їх еквівалентів для розрахунків за поточними зобов'язаннями підприємства. Показники ліквідності будуються на основі принципу відповідності частини оборотних активів і короткострокових зобов'язань. Основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами.

З вищезазначеного можна стверджувати, що платоспроможність підприємства – це більш вузьке поняття, ніж ліквідність. Показник платоспроможності ґрунтується тільки на наявності у підприємства грошей на рахунку в банку та в касі, а показники ліквідності

ґрунтуються на сукупності різних видів оборотних активів підприємства. Крім того, погоджуємось з думкою Г. В. Савицької про існування понять «ліквідність балансу» та «ліквідність підприємства» і наявність між ними відповідних розбіжностей.

На думку автора, оскільки платоспроможність припускає тільки ступінь наявності грошей у підприємства (гроші на рахунку в банку, готівка в касі та еквіваленти грошових коштів) для погашення своїх поточних зобов'язань, то цей коефіцієнт повинен називатись «коефіцієнт платоспроможності» і визначатись як відношення грошових коштів та їх еквівалентів на поточні зобов'язання.

Також при розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності, на нашу думку, недоцільно вносити дебіторську заборгованість за рядком «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом», оскільки це здебільшого сальдо за субрахунком 643 «Податкові зобов'язання», які не належать до відшкодування з бюджету. При наявності дебіторської заборгованості бюджету за податками (суми до відшкодування з бюджету) ліквідність такої дебіторської заборгованості в загальному випадку незначна, на неї можна зважати при абсолютній впевненості щодо її відшкодування.

У Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, розроблених з метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, виявленні ознак поточної, критичної чи надкритичної їх неплатоспроможності, рекомендовано використовувати коефіцієнт неплатоспроможності, який визначається як різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань. Від'ємний результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності [7]. Також у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства використовуються власними засобами, коефіцієнт Бівера.

Ми пропонуємо також здійснювати розрахунок загального ступеня платоспроможності підприємства за поточними зобов'язаннями, а саме - як співвідношення

середньомісячного доходу до суми поточних зобов'язань. Більш доцільним, на нашу думку, є використання показника середньомісячного доходу підприємства. Показник середньомісячного доходу достатньо повно характеризує стійкість і ділову активність підприємства. Середньомісячний дохід, розглянутий порівняно з аналогічними показниками інших підприємств, характеризує масштаб його діяльності. Крім того, доходи можуть утворюватись, у тому числі регулярно, і від операцій, не пов'язаних з основною діяльністю. Наприклад, за умови збереження великих грошових сум у банку на депозиті з тривалим терміном щомісяця підприємство буде одержувати відсотки. Цей показник загальної платоспроможності відображає частку поточних зобов'язань у середньомісячному доході підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо перелік коефіцієнтів, які доцільно використовувати для проведення повного аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства:

- коефіцієнт платоспроможності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності;
- загальний ступінь платоспроможності.

Отже, на підставі вищенаведеного можна зробити висновок, що аналіз поточних зобов'язань підприємства для ефективного управління ними необхідно проводити в комплексі із застосуванням системи показників, які доповнюють один одного. Для одержання більш оптимальних значень показників платоспроможності та ліквідності необхідно враховувати термін погашення поточних зобов'язань та вартість товарно-матеріальних цінностей, що обліковуються на балансі підприємства на дату проведення аналізу. За допомогою вищенаведених показників вивчається структура поточних зобов'язань, їх частка у складі активів та пасивів підприємства, вплив на формування прибутку та встановлюється ступінь платоспроможності підприємства. У процесі дослідження методів аналізу поточних зобов'язань встановлено, що показники для проведення аналізу поточних зобов'язань згідно з поглядами різних учених надають різнобічну їх характеристику, мають різні назви і окремі спільні риси. Через це для проведення аналізу поточних зобов'язань усі коефіцієнти було об'єднано у цілісну систему, що забезпечить ефективне управління поточними зобов'язаннями.

Список літератури

1. Бернстайн, Л. А. *Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: [учебник] / Л. А. Бернстайн. – М.: Финансы с статистика, 2003. – 624 с.*
2. Болюх, М. А. *Економічний аналіз: [навчальний посібник] / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.*
3. Ганін, В. І. *Теоретичні основи бухгалтерського обліку: [навчальний посібник] / В. І. Ганін, Т. В. Синиця. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 336 с.*
4. Івахненко, В. М. *Курс економічного аналізу: [навчальний посібник] / В. М. Івахненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 190 с.*
5. Карлін, Т. П. *Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): [учебник] / Т. П. Карлін, А. Р. Макмин. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 448 с.*
6. Кіндрацька, Г. І. *Економічний аналіз: [підручник] / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 488 с.*
7. *Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затв. наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75462&cat_id=38738*
8. Мних, Є. В. *Економічний аналіз: [підручник] / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.*
9. Мошенський, С. З. *Економічний аналіз: [підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] / С. З. Мошенський, О. В. Олійник; За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.*
10. Попович, П. Я. *Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник] / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 416 с.*

РЕЗЮМЕ

Багрий Конон

Характеристика современных методов анализа текущих обязательств предприятия

В статье охарактеризовано современные методы анализа текущих обязательств предприятия в современных условиях финансового кризиса. Исследованы современные методы анализа текущих обязательств согласно взглядам различных ученых и предоставлены разностороннюю их характеристику с выделением общих черт и различий.

RESUME

Bagriy Konon

Characteristics of modern methods of analysis of current liabilities of the entity

The article presents modern methods of analysis of current liabilities of the entity in the current financial crisis. Actual methods of analysis of current liabilities in accordance with the views of various scientists are considered. Their diverse characteristics where the similarities and differences have been highlighted is presented.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

БЮДЖЕТ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ — СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті висвітлено практичне значення необхідності процесу бюджетування на підприємстві. Автором розроблено власну модель аналізу бюджету доходів та витрат досліджуваного підприємства з використанням теоретичної моделі P&N аналізу та запропоновано рекомендації стосовно актуальності поточного та стратегічного управління. В основу дослідження покладено дані діяльності реального підприємства, яке займається продажем та сервісним обслуговуванням автомобілів.

Ключові слова: *мале підприємництво, P&L аналіз, бюджетування, поточне планування, Cash-Flow, EBITDA, стратегічне планування, фінансове регулювання, управління грошовими потоками.*

Успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність не можлива без надійного фінансового фундаменту.

Суттєвою причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій і завдань, зокрема відсутність фінансового планування (бюджетування) та аналізу, управління ризиками, роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів тощо. Досить часто це зумовлено тим, що відповідальність за всю фінансову роботу на підприємстві покладається на бухгалтерію, а фінансові служби або взагалі відсутні, або їх завдання є настільки невизначеними, що вони не мають нічого спільного з тим, чим займаються відповідні служби на підприємствах країн Західної Європи та США. Нерідко багато підприємств, які ми зараховуємо до категорії малого бізнесу, потерпають від браку оборотних коштів і власники не розуміють куди вони поділися. Через це актуальності набуває визначення місця та ролі фінансового планування (бюджетування) у системі фінансового регулювання діяльності малого підприємництва.

Дослідженням процесів бюджетування займалися такі зарубіжні автори, як: І. Закарян, О. Д. Каверіна, В. В. Ковальов, І. Б. Неміровський, І. А. Старожукова, Дж. Форстер, Ч. Т. Хорнгрен, В. Е. Хруцький, К. В. Щиборщ та інші.

Серед українських вчених – економістів можна назвати Т. Г. Бень, І. О. Бланка, С. Ф. Голову, С. Б. Довбню, В. В. Ільїну, В. Е. Керімова, О. П. Крайник, Ю. Г. Лисенка, А. Г. Лисенко, В. П. Савчука, О. О. Терещенка.

Однак багато проблем у теоретичних основах бюджетування, вибору видів використовуваних бюджетів, принципів та етапів залишаються не вирішеними у зв'язку з тим, що практичне застосування цього сучасного інструменту управління пов'язано з певними труднощами, що потребують врахування специфіки та регіональних особливостей діяльності підприємств.

Як наслідок, постає об'єктивна необхідність поглибленого дослідження аналітичних методів бюджетування на підприємстві та вдосконалення науково – теоретичних основ формування і

використання системи бюджетування підприємств.

Мета нашого дослідження: вдосконалити науково-теоретичні основи формування і використання системи бюджетування підприємств, проаналізувати наявну теоретичну базу бюджетування і планування та продемонструвати його поетапний процес на реальному підприємстві. Окрім цього, перед авторами постає завдання довести, спираючись на реальні дані, важливість P&L аналізу, оскільки на їх думку показники останнього є найважливішими у прийнятті будь-яких поточних чи стратегічних управлінських фінансових рішень.

Проблеми бюджетування на сучасному етапі все більше приваблюють фінансистів, менеджерів, підприємців, науковців, економістів та інших фахівців. Ще донедавна необхідність у здійсненні бюджетування значно недооцінювалася. Раніше замість системи бюджетування використовувалось поняття «планування діяльності», тому тепер у деяких джерелах використовують термін «бюджетне планування».

Огляд джерел та проведені дослідження за проблемою дозволяють стверджувати, що бюджетне планування є одним з етапів фінансового регулювання на підприємстві, у процесі якого розробляються фінансові механізми реалізації сформованих на попередніх етапах прогнозування заходів з мінімальними витратами та максимальними вигодами з метою досягнення установлених показників.

Поняття «бюджет» та «бюджетування», попри чисельні напрацювання як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, до сьогодні трактується по різному і залишаються не зовсім зрозумілими. Існує достатньо багато визначень для цього поняття, розглянемо основні напрямки трактування сутності терміну «бюджет».

Серед багатьох визначень бюджету можна виділити п'ять основних напрямків: 1) як план майбутніх операцій (Бень Т. Г., Довбня С. Б, Голова С. Ф., Закарян І.); 2) як просто кількісно-виражений план (Неміровський І. Б. та Старожуков І. А.); 3) як кошторис доходів і витрат (Борісов А. Б., Корнієнко Г. А., Горощков Г. А., Бяльський М. Г., Сичова Н. Г., Ільїна В. В.); 4) як особливий інструмент фінансового планування діяльності організації; 5) як «фінансовий план»

(Бланк І. О., Власюк В., Білик М. Д., Бочаров В. В., Зятковський І. В., Шеремет А. Д., Міддлтон Д., Білобоцький С. та інші); [11, с. 13]

Перша група дослідників ототожнюють «бюджет» і «план майбутніх операцій». Бень Т. Г., Довбня С., Голов С. Ф. визначають, що бюджет – це план, який у деталях розкриває проєктовані витрати і прибутки протягом певного майбутнього періоду. Закарян І. додає, що він виражений у грошових одиницях і одиницях обсягу продукції, який має бути складений і затверджений до того періоду, до якого він належить, і містить прогноз доходів, витрат і грошових потоків підприємства, а також показує розмір капіталу, необхідного для здійснення цього плану [12, с. 25].

Друга група дослідників розуміє «бюджет» не як план, а як кількісне його втілення. В. В. Ковальов, О. Д. Каверіна розглядають бюджет не як синонім поняття план, а як кількісне вираження плану: «бюджет – вузьке поняття, що передбачає представлення плану дій, причому, як правило, у кількісному вираженні в натуральних та грошових вимірниках» [13].

Російські спеціалісти І. Б. Неміровський та І. А. Старожуков, Лисенко А. Г. також вважають «бюджет» кількісним виразом планів діяльності компанії, тобто фінансовим підсумком заходів, встановлених у планах компанії, що відображає витрати і надходження фінансових коштів у процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності. Дж. Форстер, Ч. Т. Хорнгрен, О. П. Крайник додають, що бюджети можуть бути складені як для підприємства загалом, так і для його підрозділів, і є інструментом контролю та координації його виконання.

Третя група, до якої належать А. Б. Борисов, Ф. Ф. Бутинець, Г. А. Корнієнко, Г. А. Горошков, М. Г. Бяльський, Н. Г. Сичова, В. В. Ільїна, вважають «бюджет» кошторисом доходів і витрат. М. Д. Білик та А. Г. Семенов додають, що бюджет складається у короткостроковому періоді у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скорегований за всіма підрозділами і функціями, який забезпечує ефективний контроль за надходженнями і витратами коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень [13, с. 32].

Дослідники четвертої групи розглядають бюджет як особливий інструмент фінансового планування. Процес бюджетування тлумачиться як особлива технологія фінансового планування. В. Е. Керімов та інші дослідники Самочкін В. Н., Калюкін А. А., Тимофєєва О. А., Терещенко О. О. вважають що бюджет – інструмент управління фінансами на рівні підприємства, що містить розроблення бюджетів на рівні окремих підрозділів, на основі яких здійснюють контроль за центрами відповідальності [13, с. 102].

П'ята група трактує бюджет як «фінансовий план». Це визначення широко використовується в сучасній економічній науці. Серед його дослідників А. Д. Шеремет, який визначає, що бюджет – це вдосконалений за змістом і формою фінансовий план. Професор І. О. Бланк вважає бюджет оперативним фінансовим планом короткострокового періоду, з ним погоджуються Власюк В., Бочаров В. В. Міддлтон Д. також вважає бюджет фінансовим планом та додає, що він повинен бути узгодженим з виробничою діяльністю фірми [11, с. 235].

Наше трактування бюджету буде близьким за своєю сутністю до думки дослідників четвертої групи, оскільки ми вважаємо, що бюджет це насамперед

інструмент фінансового регулювання на рівні підприємства, що містить розроблення бюджетів на рівні окремих підрозділів, на основі яких здійснюють контроль за центрами відповідальності.

Ми вважаємо, що бюджет – це план на певний період, як правило, на рік, з поквартальною розбивкою доходів та витрат, який містить інформацію про доходи та витрати усіх центрів фінансової відповідальності, їх рентабельність, загальногосподарські (непрямі) витрати, консолідовані витрати, плановий рух грошових коштів та фінансові витрати. Бюджет може складатися з підбюджетів фінансових центрів, як це буде показано на прикладі, і він є основою для подальшого поточного планування на підприємстві. До прикладу на підставі бюджету фінансисти розробляють плановий Cash-Flow [4] підприємства, який порівняно з фактичним щоденним надходженням коштів на рахунки дає відповідь на всі поточні питання, що виникають на підприємстві: що насамперед варто оплатити, чи є кошти на погашення кредиту, з яких джерел найшвидше можна взяти готівку, яка частка готівки та без готівки в обороті, скільки вільних коштів має підприємство у розпорядженні на наступний день.

Бюджет як план на наступний рік розробляють на підставі P&L [1] аналізу. У зарубіжних фінансистів він має назву Profit&Loss analysis [5], P&L у практичному вигляді є помісячним планом – факт діяльності підприємства, а саме доходи та витрати за центрами фінансової відповідальності, та непрямі консолідовані витрати (див. табл. 1, табл. 2, табл. 3, табл. 4, а також зведені таблиці з фінансовим результатом підприємства від звичайної діяльності загалом див. табл. 5). У зведеній табл. 5 наведено результати операційного прибутку, EBITDA [3] та чистого прибутку до оподаткування після вирахування амортизації та фінансових витрат.

Для того, щоб дані були для нас адекватними, декілька слів про аналізоване нами підприємство. ТЗОВ «Трістар Авто Еліт» працює на ринку з 2001 року. Воно є офіційним дилером автомобілів преміумбрендів: Land Rover, Volvo, Suzuki. Підприємство займається як продажем вищезазначених марок, так і сервісно-технічним обслуговуванням останніх, оскільки має потужну малярно-рихтувальну та сервісну дільницю. Стосовно центрів фінансової відповідальності, то у підприємства їх три: Салон Volvo, Land Rover по вул. Липинського, 60, Салон Suzuki по вул. Липинського, 36 та Станція технічного обслуговування на вул. Пластовій, 2, М. Львів

З огляду на матеріал, поданий у таблицях, можна зробити висновки стосовно того, як працює підприємство. З точки зору фінансового регулювання аналіз виконання бюджету, або так званий P&L [2] аналіз, дає можливість підбити підсумки результатів діяльності підприємства. У кожній з аналізованих таблиць порівняння план-факт діяльності, це дає можливість виявити ті витрати, які поглинають у підприємства багато ліквідних активів. Такий аналіз дає відповіді на всі запитання, які хвилюють власника, а також це основний звітний документ для інвесторів, банків, які кредитують це підприємство.

При аналізі останньої з таблиць (табл. 5) цікавим є показник EBITDA. Цей термін поширений у західній фінансовій науці, зокрема Американська школа трактує EBITDA [4] як чистий операційний прибуток. У нашому випадку це показник доходу від основної діяльності, скоригований на інші операційні доходи за мінусом

операційних витрат.

За матеріалами таблиць стає зрозумілим, що підприємство не є збитковим, оскільки показник чистого операційного прибутку є позитивним, але враховуючи факт існування значних фінансових та амортизаційних витрат, можна стверджувати, що підприємству варто прийняти рішення стосовно реструктуризації діючої валютної заборгованості за кредитами у гривневу. Це дало б можливість скоротити втрати курсових різниць та фінансові витрати загалом. З аналізу усіх таблиць за кожним центром відповідальності очевидним є факт наявності значних витрат на орендну плату, передпродажне доукомплектування та списання МШП. З цього випливає, що потрібно провести комплекс заходів додаткового контролю за роботою складу та всього сервісно-технічного персоналу, та внести витрати зі списання матеріалів пропорційно у вартість націнки на аксесуари до автомобілів. З табл. 5 очевидним випливає те, що підприємство за результатами першого кварталу значно відхилилося від плану продажів автомобілів, тому цьому відділу варто переглянути план продажів, запропонований імпортером, або разом з відділом маркетингу провести рекламні кампанії з акційними та стоковими пропозиціями на автомобілі.

Здебільшого на практиці проводиться факторний аналіз відхилень фактичних фінансових результатів від бюджетних, на цій основі розробляються висновки і пропозиції щодо подолання виявлених негативних

факторів і слабких місць, використання можливих резервів і відповідної корекції планів. На нашу думку, саме це варто здійснити керівництву аналізованого підприємства сьогодні.

Для організації ефективного фінансового контролінгу на підприємстві рекомендується створення сучасної системи бюджетування, яка б була заснована на розробці і контролі виконання ієрархічної системи бюджетів. У роботі ми зосередили свою увагу на аналізі виконання бюджету реально-діючого підприємства та довели важливість бюджетного аналізу у системі складових фінансового регулювання підприємства.

Сьогодні організація бюджетування на багатьох підприємствах пов'язана зі значними складнощами, зумовленими, з одного боку, відсутністю відповідної системи інформаційного забезпечення та невмінням працівників різних структурних підрозділів підготувати відповідні дані для їх використання в процесі планування, а з іншого — нерозумінням керівництва переваг бюджетування. Хибні принципи, які домінували за централізованого планування, стали одним з основних чинників низької ефективності народного господарства загалом й окремих суб'єктів господарювання зокрема. З іншого боку, як свідчить досвід економічно розвинутих країн та вітчизняна практика, відсутність планів (бюджетів) або прорахунки в їх складанні стають суттєвим чинником, який може зумовити фінансову кризу на підприємстві.

Список літератури

1. Villa, F. *Elementi di Amministrazione e Contabilita* [Текст] / F. Villa. 3. Aufl. — Pavia, 1857. — S. 67.
2. Horvath, P. *Controlling* [Текст] / P. Horvath. 4., überarb. Aufl. — München: Vahlen, 1991. — S. 447; Zuend A. *Treasurer und Controller — Umriss zweier moderner Berufsbilder im Finanz- und Rechnungswesen grösserer Unternehmungen.* — Büro und Verkauf, 1973. — S. 99—73.
3. Olfert, O. *Finanzierung. Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft* [Текст] / O. Olfert. — S. 111.
4. Lanz, R. *Controlling in kleinen und mittleren Unternehmen* [Текст] / R. Lanz. — Bern-Stuttgart, 1990. — S. 68.
5. Дайле А. *Практика контролінга* [Текст] / А. Дайле. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 182.
6. Беліменко, Г. *Розвиток підприємництва як механізм припинення економічного спаду і структурної перебудови* [Текст] / Г. Беліменко // Закон і бізнес. — 2007. — № 5.
7. Бендурка, О. *Великий і малий бізнес, проблеми розвитку* [Текст] / О. Бендурка, Є. Ковальов // Голос України. — 2007. — 15 червня.
8. Буряк, П. Ю. *Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого та середнього підприємництва* [Текст] / П. Ю. Буряк // Фінанси України. — 2005. — № 12.
9. Ключко, Ю. *Проблеми малого бізнесу в Україні* [Текст] / Ю. Ключко, Т. Черняк // Економіка України. — 2004. — № 1.
10. Крупка, М. І. *Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні* [Текст] / М. І. Крупка // Фінанси України. — 1998. — № 5.
11. Опарін, В. М. *Фінанси (загальна теорія)* [Текст]: навч. посібник / В. М. Опарін. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
12. *Фінанси* [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни [Текст] / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 387 с.
13. Терещенко, О. О. *Фінансова діяльність у системі функціональних завдань фінансового менеджменту підприємства* [Текст]: навч. посібник / О. О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

РЕЗЮМЕ

Березовская Кристина

Бюджет доходов и расходов - составляющая механизма финансового регулирования деятельности малого предпринимательства.

В статье автором освещены практическое значение необходимости процесса бюджетирования на предприятии. Используя теоретическую модель P & N анализа автором разработана собственная модель анализа бюджета доходов и расходов исследуемого предприятия и предложен ряд рекомендаций по актуальности текущего и стратегического управления. В основу исследования были взяты данные деятельности реального предприятия, которое занимается продажей и сервисным обслуживанием автомобилей.

RESUME

Berezovs'ka Khrystyna

Budget of revenues and costs – the component of mechanism of financial regulation of small business activity

In this article the author highlights the practical importance of budgeting process in the company. Using a theoretical model of P & N analysis author has developed its own model of analysis of budget revenues and expenditures and offered a number of recommendations concerning the relevance of current and strategic management.

Стаття надійшла до редакції 28.09. 2012 р.

**Таблиця 1. Аналіз виконання бюджету доходів та витрат центру «Салон на вул. Липинського, 60»
ТзОВ «Трістар Авто Еліт»***

	січень		лютий		березень		3 початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Товарооборот (з ПДВ)	4 448 569	4 008 180	6 222 917	7 459 111	6 957 357	9 188 151	32 285 906	34 105 101
Загальна кількість проданих авто	7	7	9	14	12	13	53	55
VOLVO	1 912 679	1 678 111	2 403 017	2 630 174	1 703 657	2 432 435	9 708 916	10 803 613
кількість	4	4	5	8	6	6	26	28
RANGE ROVER	2 535 890	2 330 069	3 819 900	4 828 937	5 253 700	6 755 716	22 576 990	23 301 489
кількість	3	3	4	6	6	7	27	27
Собівартість (з пдв)	3 999 727	3 853 471	5 647 835	7 204 448	6 236 728	8 475 695	29 146 832	32 278 325
VOLVO	1 749 391	1 612 102	2 196 015	2 602 407	1 556 548	2 266 435	8 871 276	10 361 311
RANGE ROVER	2 250 336	2 241 369	3 451 820	4 602 041	4 680 180	6 209 260	20 275 556	21 917 014
НАЦІНКА (без ПДВ)	374 035	128 925	479 235	212 219	600 524	593 713	2 615 894	1 522 313
Рентабельність продажів автомобілів	10,09	2,68	9,24	2,37	10,36	5,38	6,75	3,72
VOLVO	136 073	55 008	172 502	23 139	122 591	138 333	698 033	368 584
%	7,11	3,28	7,18	0,88	7,20	5,69	7,19	3,41
RANGE ROVER	237 962	73 917	306 733	189 081	477 933	455 380	1 917 862	1 153 729
%	9,38	3,17	8,03	3,92	9,10	6,74	8,49	4,95
Витрати салону без ПДВ	140 158	91 446	147 910	74 573	171 390	74 052	808 277	405 089
Питома вага в обороті	3,78	2,74	2,85	1,20	2,96	0,97	3,00	1,43
Зарплата та нарахування	70 001	16 228	67 237	20 255	75 705	20 974	362 413	99 627
% зарплати в націнці	18,72	12,59	14,03	9,54	12,61	3,53	13,85	6,54
Витрати салону	70 158	75 205	80 673	54 308	95 685	53 074	445 863	305 462
Постійні витрати	36 127	33 903	36 127	31 754	36 127	32 268	180 635	156 150
Оренда приміщення салону	20333	22006	20333	25465	20333	25725	101665	122946
Оренда землі	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда авто	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда комп'ютерів	0	0	0	0	0	0	0	0
Послуги Санітарні системи	80	0	80	0	80	0	400	0
Охорона приміщення	1188	2079	1188	1952	1188	2079	5940	10206
Пожежна сигналізація	390	0	390		390	0	1950	0
Послуги мобільного зв'язку	600	1045	600	1146	600	0	3000	4610
Відрядження	1400	905	1400	375	1400	0	7000	1280
Заправка катриджів	160	222	160	0	160	420	800	741
Витрати миючих засобів	300	330	300	0	300	0	1500	330

*Розроблено автором самостійно на підставі даних плану продажів та управлінської звітності підприємства.

Продовження таблиці 1.

	січень		лютий		березень		З початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Сервісне обслуговування РРО	0	0	0	0	0	0	0	0
Електроенергія	3000	3073	3000	0	3000	0	15000	3073
Газове опалення салону	4200	0	4200	0	4200	0	21000	0
Водопостачання та водовідведення	450	0	450	0	450	0	2250	0
Паливо	3300	3312	3300	1885	3300	3113	16500	8310
Постійна реклама адмінтехуправління	726	931	726	931	726	931	3630	4654
Змінні витрати	34 031	41 302	44 546	22 554	59 558	20 806	265 228	149 312
% в обороті	0,92	1,24	0,86	0,36	1,03	0,27	0,99	0,53
Електроенергія	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Газове опалення	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Послуги зв'язку	0	0	0	0	0	0	0	496
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Послуги Інтернету	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Списання палива	0	0	0	0	0	0	0	3 317
% в обороті	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама	18114	36280	23540	2697	32100	0	142 234	97 673
% в обороті	0,49	1,09	0,45	0,04	0,55	0,00	0,53	0,34
Списання МШП	3 707	1 589	5 186	9 352	5 798	0	26 905	12 239
% в обороті	0,10	0,05	0,10	0,15	0,10	0,00	0,10	0,04
Доставка товарів і продукції	0	0	0	0	0	28	0	28
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Страховка	0	0	0	0	0	499	0	499
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Передпродажна підготовка доукомплектування	12210	3030	15820	10110	21660	20279	96090	34260
% в обороті	0,33	0,09	0,31	0,16	0,37	0,26	0,36	0,12
VIDA інформаційна система	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Послуги підрядників (СТО)	0	404	0	396	0	0	0	799
% в обороті	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього Дохід салону	233 876	37 478	331 325	137 647	429 134	519 662	1 807 618	1 117 224
Рентабельність	6,31	1,12	6,39	2,21	7,40	6,79	6,72	3,93

**Таблиця 2. Аналіз виконання бюджету доходів та витрат центру «Салон на вул.Липинського, 36»
ТзОВ «Трістар Авто Еліт»***

Аналіз рентабельності роботи салону по вул. Липинського, 36, на ТзОВ "Трістар Авто Еліт" за 2012р.

	січень		лютий		березень		з початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Товарооборот (з ПДВ)	911 000	771 700	1 274 400	1 050 500	1 915 200	1 057 300	7 672 200	4 989 756
Кількість проданих авто	5	3	6	6	10	6	54	43
SUZUKI	911 000	771 700	1 274 400	1 050 500	1 915 200	1 057 300	7 672 200	4 989 756
Собівартість (з ПДВ)	867 450	725 750	1 203 700	1 006 400	1 798 900	984 285	7 223 950	4 679 956
SUZUKI	867 450	725 750	1 203 700	1 006 400	1 798 900	984 285	7 223 950	4 679 956
НАЦІНКА (без ПДВ)	36 292	38 292	58 917	36 750	96 917	60 846	373 542	258 167
Кількість проданих авто	5	3	6	6	6	6	47	43
Рентабельність продажів автомобілів	4,78	5,95	5,55	4,20	6,07	6,91	5,84	6,21
Витрати	57 247	56 593	60 752	66 701	72 463	98 079	315 304	334 672
% в обороті	7,54	8,80	5,72	7,62	4,54	11,13	4,93	8,05
Зарплата	11419	10130	12369	10786	15329	10 682	68 832	53 918
% в обороті	31,47	26,45	20,99	29,35	15,82	17,56	18,43	20,88
Витрати салону	45 828	46 437	48 383	55 885	57 134	87 379	246 472	280 755
Постійні витрати	34 876	33 770	34 985	33 333	35 413	63 595	159 327	154 192
Оренда приміщення салону	33333	33333	33333	33333	33333	60941	149999	153605
Оренда землі	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда авто	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда комп'ютерів	0	0	0	0	0	0	0	0
Послуги Санітарні системи	0	0	0	0	0	0	0	0
Охорона приміщення	0	0	0	0	0	0	0	0
Пожежна сигналізація	0	0	0	0	0	0	0	0
Послуги мобільного зв'язку	300	0	300	0	300	0	1 500	150
Відрядження	400	0	400	0	400	0	2 000	0
Катрідж	160	0	160	0	160	0	800	0
Миючі засоби	150	0	150	0	150	0	750	0
Сервісне обслуговування РРО	0	0	0	0	0	0	0	0
Електроенергія	0	0	0	0	0	0	0	0

*Сформовано автором самостійно на підставі звітних даних управлінського обліку.

Продовження таблиці 2

	січень		лютий		березень		з початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Газове опалення салону	0	0	0	0	0	0	0	0
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	0	0
Паливо	533	437	642	0	1070	0	4 278	437
Господарські витрати	0	0	0	0	0	2655	0	0
Постійні витрати адмінтехуправління.	0	0	0	0	0	0	0	0
Змінні витрати	10 952	12 667	13 398	22 552	21 721	23 784	87 145	123 907
% в обороті	1,44	1,97	1,26	2,58	1,36	2,70	1,36	2,98
Електроенергія	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Газове опалення	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Водопостачання та водовідведення	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Послуги зв'язку	911	79	1 274	53	1 915		7 672	132
% в обороті	0,12	0,01	0,12	0,01	0,12	0,00	0,12	0,00
Послуги Інтернету	531	0	743	0	1 117	0	4 475	0
% в обороті	0,07	0,00	0,07	0,00	0,07	0,00	0,07	0,00
Списання палива	0	0	0	0	0	0	0	1313
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03
Реклама	3045	3960	3381	10849	5635		22768	51742
% в обороті	0,40	0,62	0,32	1,24	0,35	0,00	0,36	1,24
Списання МШП	380	25	531	0	798		3197	25
% в обороті	0,05	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00
Доставка товарів та продукції	3000	7583	3600	9024	6000	11638	24000	48123
% в обороті	0,40	1,18	0,34	1,03	0,38	1,32	0,38	1,16
Страховка	835	971	1168	2085	1756	8484	7033	18321
% в обороті	0,11	0,15	0,11	0,24	0,11	0,96	0,11	0,44
Передпродажна підготовка доукомплектація	2250	0	2700	504	4500	3662	18000	4166
% в обороті	0,30	0,00	0,25	0,06	0,28	0,42	0,28	0,10
VIDA інформаційна система	0	0	0	0	0	0	0	0
% в обороті	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Послуги підрядників	0	49	0	37	0	0	0	86
% в обороті	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього Дохід салону	-20 955	-18 302	-1 836	-29 951	24 453	-37 233	58 238	-76 506
Рентабельність продажів автомобілів	-1,92	-1,98	-0,12	-2,38	1,06	-2,93	0,63	-1,28

Таблиця 3. Аналіз виконання бюджету доходів та витрат центру «СТО» ТзОВ «Трістар Авто Еліт»*

Аналіз рентабельності роботи «СТО» на ТзОВ «Трістар Авто Еліт» за 2012р.

Показники	січень		лютий		березень		з початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
ОБОРОТ ПО СТО (з ПДВ)	723 480	730 378	1 235 954	1 049 507	1 459 258	1 188 080	6 127 189	5 182 722
Оборот з реалізації автозапчастин (з ПДВ)	546 261	573 974	926 408	831 441	1 043 539	946 456	4 432 913	4 096 111
LAND ROVER	214 579	321 340	363 906	380 803	409 917	474 655	1 741 311	2 006 546
JAGUAR	16 056	1 021	27 230	1 116	30 673	1 032	130 298	42 324
VOLVO	71 577	116 165	121 388	205 763	136 736	234 733	580 848	987 179
SUZUKI	118 045	116 155	200 194	200 611	225 506	221 170	957 940	927 392
Інші бренди	16 991	19 292	28 814	43 148	32 458	14 866	137 879	132 669
Кузовні деталі	96 188		163 125		183 750		780 563	0
Фарба та розхідні матеріали	12 825	0	21 750		24 500	0	104 075	0
Оборот з обслуговування автомобілів (з ПДВ)	177 219	156 404	309 546	218 066	415 718	241 624	1 694 276	1 086 611
Слюсарні роботи	138 361,56	140 759,00	234 648	182 720	264 316,43	209 009	1 122 805	904 629
LAND ROVER	57 040	58 446	96 734	82 857	108 965	99 324	462 880	392 548
JAGUAR	4 268	1 836	7 238	1 797	8 154	572	34 636	11 326
VOLVO	20 188	29 737	34 238	47 067	38 567	39 547	163 829	195 558
SUZUKI	31 379	32 856	53 216	44 379	59 945	54 693	254 642	219 830
Інші бренди	25 486	17 885	43 222	6 619	48 686	14 873	206 818	85 368
Мийка	4 963		8 416		9 480		40 271	0
Малярні роботи	19 238	11 690	32 625	19 736	36 750	23 159	156 113	116 318
Рихтувальні роботи		3 954		15 610		9 456	0	65 664
Чіп-тюнінг	14 657		33 857		105 172		375 087	0
Собівартість (з ПДВ)	375 148	392 233	639 897	599 824	746 468	669 796	3 145 539	2 911 323
Автозапчастини	285 580	392 233	484 317	599824	545 553	669 796	2 317 487	2 911 323
Розхідні матеріали мийки	993	0	1 683	0	1 896	0	8 054	0
Автозапчастини рихтувальної дільниці	74 064	0	125 606	0	141 488	0	601 033	0
Розхідних матеріали малярки	7 695	0	13 050	0	14 700	0	62 445	0
Чіп-тюнінг	6 816	0	15 240	0	42 832	0	156 520	0
НАЦІНКА (без ПДВ)	290 276	268 750	496 714	345 281	593 991	404 724	2 484 708	1 741 180
Продаж запчастин (слюс. робіт)	126 390	151 451	214 346	193 014	241 447	230 550	1 025 657	987 323
Слюсарні роботи	115 301	117 299	195 540	152 266	220 264	174 174	935 671	753 857
Мийка	3 308	0	5 611	0	6 320	0	26 847	0
Кузовні деталі	18 436	0	31 266	0	35 219	0	149 608	0
Продаж запчастин (малярно-рихтув. робіт)	16 031	0	27 188	0	30 625	0	130 094	0

*Сформовано автором на підставі звітних даних управлінського обліку

Продовження таблиці 3

Показники	січень		лютий		березень		з початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Малярно-рихтувальні роботи	4 275	0	7 250	0	8 167	0	34 692	0
Чіп-тюнінг	6 534	0	15 514	0	51 950	0	182 139	0
Витрати сервісу (без ПДВ)	224 224	180 782	294 788	184 895	324 901	209 780	1 450 860	924 191
Зарплата та нарахування	139 012	88 606	176 692	85 770	192 671	84 226	874 650	421 471
% зарплати націнці	47,89	32,97	35,57	24,84	32,44	20,81	35,20	24,21
Витрати сервісу	85 212	92 176	118 096	99 125	132 231	125 554	576 210	502 720
Постійні витрати	38 750	34 888	38 750	35 749	38 750	36 325	193 750	195 323
%	6,43	5,73	3,76	4,09	3,19	3,67	3,79	4,52
Оренда приміщення (оренда обладнання)	167	0	167	0	167	0	835	233,34
Оренда землі	27 776	27 768	27 776	27 768	27 776	27767,92	138880	138839,6
Оренда авто	165	167	165	166,67	165	166,67	825	833,35
Оренда комп'ютерів	2 264	2 264	2 264	2264,4	2 264	2264	11320	11320,8
Послуги Санітарні системи	668	631	668	140	668	546,23	3340	3658,63
Охорона приміщення спостереження	894	390	894	390	894	390	4470	1950
Пожежна сигналізація	488	488	488	0	488	976,32	2440	2440,8
Послуги мобільного зв'язку	1 800	1 023	1 800	873,13	1 800		9000	5471,23
Відрядження, добові	1 200	0	1 200	2049,86	1 200	1811,42	6000	6949,15
Катріджі	1 985	180	1 985	180,83	1 985	244,98	9925	1635,79
Миючі засоби та засоби гігієни	800	0	800	0	800	0	4000	0
Сервісне обслуговування РРО	93	0	93	225	93	0	465	525
Електроенергія	0	0	0	0	0	0	0	12480,83
Газове опалення	0	0	0	0	0	0	0	1346,53
Водопостачання та водовідведення	450	0	450	0	450	0	2250	1812,9
Паливо		1 977		1691,21		2157,05	0	5825,26
Витрати адмінтехуправління.	0	0	0	0	0	0	0	0
Змінні витрати	46 462	57 288	79 346	63 376	93 481	89 229	382 460	307 397
% в обороті	7,71	9,41	7,70	7,25	7,69	9,01	7,49	7,12
Електроенергія	7 235	17 448	12 360	17 775	14 593	16805	61 272	66 071
%	1,20	2,87	1,20	2,03	1,20	1,70	1,20	1,53
Газове опалення	5 064	30 345	8 652	36 177	10 215	25001	42 890	91 643
%	0,84	4,99	0,84	4,14	0,84	2,53	0,84	2,12
Водопостачання та водовідведення	1 013	0	1 730	2360,4	2 043	3642	8 578	6 980
%	0,17	0,00	0,17	0,27	0,17	0,37	0,17	0,16
Послуги зв'язку (пошта)	1 447	0	2 472	0,00	2 919	0	12 254	1 973
%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Послуги Інтернету	868	0	1 483	0	1 751	65	7 353	65
%	0,14	0,00	0,14	0,00	0,14	0,01	0,14	0,00
Списання палива	0	0	0	0	0	0	8 125	1 670
%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	0,04

Продовження таблиці 3

Показники	січень		лютий		березень		з початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Реклама	1 519	0	2 596	0	3 064	0	12 867	0
%	0,25	0,00	0,25	0,00	0,25	0,00	0,25	0,00
Списання МШП	9 043	9 495	15 449	6760,76	18 241	9707	76 590	87 438
%	1,50	1,56	1,50	0,77	1,50	0,98	1,50	2,02
Доставка товарів і продукції	2 185	0	3 706	292,26	4 174	684	17 732	1 446
%	0,36	0,00	0,36	0,03	0,34	0,07	0,35	0,03
Страхівка доставки товарів	0	0	0	0	0	0	0	0
%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Передпродажна підготовка доукомплектація	0	0	0	0	0	0	0	15 292
%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35
VIDA інформаційна система	12 299	0	21 011	0	24 807	32323	104 162	32 423
%	2,04	0,00	2,04	0,00	2,04	3,26	2,04	0,75
Послуги підрядників (СТО)	3 617	0	6 180	10	7 296	1002	30 636	2 397
%	0,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,1	0,6	0,1
Всього Дохід сервісу	66 052	87 968	201 927	160 385	269 090	194 944	1 023 593	816 989
Рентабельність продажів	0,11	0,14	0,20	0,18	0,22	0,20	0,20	0,19

Таблиця 4 Зведені загальногосподарські непрямі витрати ТзОВ «Трістар Авто Еліт»*

Загальногосподарські витрати по ТзОВ «Трістар Авто Еліт» за перший квартал 2012р.

Показники	січень		лютий		березень		3 початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Загальногосподарські витрати	152829	75336	159426	85469	167560	121349	565241	494128,39
Банківське обслуговування	8007	5505	7234	9615	7671	12467	40029,0	43907,5
Послуги банку за виручку	217	537,24	371	600	438	3400	1838	4537
Послуги банку за клієнтів	2144	2919,96	2999	5546,82	3549	7311	15983	28221
Послуги банку за платіжки	1050	959,5	1050	1522,05	1050	818	5250	4233
Плата управління рахунками клієнт-банк		225		375		200	0	1425
ПФ 0,5% з купівлі валюти							2314	0
Комісійні з купівлі валюти	2296		2314	719,07	2134		6744	719
Еквайринг		529,3		711,59		737,99		
Інші витрати	500	334	500	140	500		2500	1781
Адміністрування кредиту	1800		0		0		5400	0
Адміністративні витрати	30750	21601,63	30750	17628,83	30750	48765,05	153750	152684,28
Нотаріус	750		750		750	1250	3750	2800
Послуги кур'єрські та поштові	500	1411,69	500	312,64	500	1743	2500	6125,94
Папір та канцтовари	2300	1086,72	2300	1685,2	2300	1853	11500	8710,73
Програмне забезпечення	4000	6390	4000		4000		20000	9390
Господарські витрати	2500		2500		2500	244		
Інші витрати	2000		2000		2000	26443		
Відрядження	4000		4000	712,7	4000		20000	12488,84
Інформаційні послуги				3300		4900	0	17597,39
Санітарно-гігієнічні вимоги	500		500		500			
Інші витрати				1080		1604	0	6684,06
Зв'язок мобільний	1200		1200	34,04	1200		6000	769,16
Зв'язок	1500	1824,66	1500	2332,98	1500	1498	7500	10717,8
Паливо	5700	5221,77	5700	4928,55	5700	4778	28500	21239,66
Інтернет	800	2870	800	2870	800	120	4000	14294,46
Представницькі	5000	2796,79	5000	372,72	5000	4332	25000	11885,73
Податки	4733	852	2076	858	2076	1073,59	15694	14557,9
Збір за спец. викор. води	156		156		156	215,59	780	293,63
Податок на прибуток	2657						5314	0
Патенти	1920	852	1920	858	1920	858	9600	4284
Збір 3% до пенс. Фонду							0	9980,27
Зарплата АУП	109339	34633	119366	41936	127063	43160,58	355768	207252,4
Нарахування на з\п		12745		15432		15883,1	0	75726,29
оптимізована зарплата							0	0

*Сформовано автором самостійно на підставі даних управлінського обліку

Продовження таблиці 4

Показники	січень		лютий		березень		З початку року	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Охорона	26038	22898,04	26038	23615,42	26038	23843,28	130190	117389,42
Зарплата охорони	24371	15649,6	24371	16181,5	24371	16234,1	121855	81247,34
Нарахування на з\п		5759,06		5954,78		5974,15	0	29892,55
Оптимізована зарплата							0	0
Паливо	1500	1322,71	1500	1312,47	1500	1468,36	7500	5416,18
Оренда авто	167	166,67	167	166,67	167	166,67	835	833,35
Неопераційні витрати	17800	12082,93	17800	28766,12	17800	178217,05	89000	284451,88
Страхування майна	12800		12800	22455,44	12800	175127,05	64000	259105,72
Технічна документація	5000	3382,66	5000	1612,5	5000		25000	8857,71
Інші витрати		8700,27		2498,18			0	11198,45
Ремонт				2200	7066,83	3090	7066,83	5290
Амортизація	170 000	256 407	170 000	194 116	170 000	173 338	850 000	945 578
Фінансові витрати	417 554	188 631	419 188	427 193	419 097	267 752	2 001 759	2 939 572
Пеня за протермінування відсотків в банку							0	0
Комісія по фінансових витратах		2800		1800		2300	0	10550
136\07 кредобанк (відсотки і комісія)	915	1030,58	824	878,47	733	825	3664	8137,88
403 -240311 (Єврогазбанк, євро)	50880		51262		51262		255928	443835,99
565-2604/12 Єврогазбанк реструктуризований							0	87950,82
Реструктуризований кредит кредобанку 08/10-к тіло	175000		175000		175000	8606	525000	8605,89
Реструктуризований кредит відсотки		175000		175000		166894	270000	687261,13
							0	0
Кредит Єврогазбанк (142-021008 доларовий)	178759		180102	239691	180102	79960	899167	1645276,39
Відсотки по овердрафту Оксі		9800,53		9823,33		9167	12000	47953,95
Овердрафт оксі	12000		12000		12000		36000	0
Операційна курсова різниця		179		-1 449		-521	0	59 707

Таблиця. 5 Аналіз виконання Зведеного Бюджету ТзОВ «Трістар Авто Еліт» за перший квартал 2012р. *

Зведений Бюджет Доходів та Витрат ТзОВ «Трістар Авто Еліт» за перший квартал 2012р.

Показники	січень		лютий		березень		1 квартал 2012			
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	відхилення	% виконання плану
Всього оборот по підприємству з ПДВ	6 104 241	5 531 350	8 754 463	9 580 210	10 353 006	11 455 163	25 211 710	26 566 724	1 355 014	105
Оборот по салону преміумбрендів	4 448 569	4 008 180	6 222 917	7 459 111	6 957 357	9 188 151	17 628 842	20 655 443	3 026 600	117
Оборот по салону SUZUKI	911 000	771 700	1 274 400	1 050 500	1 915 200	1 057 300	4 100 600	2 879 500	-1 221 100	70
Оборот по СТО	723 480	730 378	1 235 954	1 049 507	1 459 258	1 188 080	3 418 692	2 967 965	-450 726	87
Оренда приміщення	21 192	21 092	21 192	21 092	21 192	21 632	63 576	63 816	240	100
Дохід Всього без ПДВ	5 086 867	4 538 809	7 295 386	7 869 638	8 627 505	9 631 730	21 009 758	22 040 178	1 030 419	105
Операційний дохід без ПДВ	5 069 207	4 591 882	7 277 726	7 965 932	8 609 845	9 527 943	20 956 778	22 085 757	1 128 978	274
Дохід салону преміумбрендів	3 707 141	3 340 150	5 185 764	6 215 926	5 797 797	7 656 793	14 690 702	17 212 869	2 522 167	117
Дохід салону SUZUKI	759 167	643 083	1 062 000	875 417	1 596 000	881 083	3 417 167	2 399 583	-1 017 583	70
Дохід СТО	602 900	608 648	1 029 962	874 589	1 216 048	990 067	2 848 910	2 473 304	-375 605	87
Неопераційні доходи без ПДВ.	17 660	-53 073	17 660	-96 294	17 660	103 787	52 980	-45 579	-98 559	100
Дохід від оренди приміщення	17 660	17 577	17 660	17 577	17 660	18 027	52 980	53 180	200	100
Інший дохід		2 260		208		520	0	2 988	2 988	
Нараховані відсотки	0	115	0	176		50	0	341	341	
Оприходування залишків, дилерська винагорода	0	13 962	0	13 885		13 529	0	41 377	41 377	
Неопераційна курсова різниця	0	-86 987	0	-128 139		71 662	0	-143 465	-143 465	
Продаж валюти	0	0	0	0			0	0	0	
Собівартість з ПДВ	5 242 325	4 971 454	7 491 431	8 810 863	8 782 096	10 129 776	21 515 853	23 912 093	2 396 241	111
Салон преміум бренди	3 999 727	3 853 471	5 647 835	7 204 448	6 236 728	8 475 695	15 884 289	19 533 614	3 649 325	123
Салон SUZUKI	867 450	725 750	1 203 700	1 006 400	1 798 900	984 285	3 870 050	2 716 435	-1 153 615	70
СТО	375 148	392 233	639 897	600 014,81	746 468	669 796	1 761 513	1 662 044	-99 469	94
Націнка Всього без пдв	700 603	449 003	1 034 866	623 547	1 291 432	1 086 462	3 026 901	2 159 012	-867 889	71
Салон преміумбрендів	374 035	128 925	479 235	212 219	600 524	593 713	1 453 794	934 857	-518 937	64
Салон SUZUKI	36 292	38 292	58 917	36 750	96 917	60 846	192 125	135 888	-56 238	71
СТО	290 276	281 787	496 714	374 577	593 991	431 903	1 380 982	1 088 268	-292 714	79
Витрати операційні Всього без ПДВ	421 630	328 821	503 450	326 168	568 754	381 910	1 493 834	1 036 900	-456 934	
Салон преміумбрендів	140 158	91 446	147 910	74 573	171 390	74 052	459 458	240 070	-219 388	
Салон SUZUKI	57 247	56 593	60 752	66 701	72 463	98 079	190 463	221 373	30 910	
СТО	224 224	180 782	294 788	184 895	324 901	209 780	843 913	575 457	-268 457	

*Сформовано автором самостійно на підставі звітних даних управлінського обліку

Продовження таблиці 5

Показники	січень		лютий		березень		1 квартал 2012			
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	відхиленн я	% виконання плану
Операційний прибуток	278 973	120 182	531 416	297 378	722 677	704 552	655 166	571 578	-83 589	
Загальногосподарські витрати	152 829	75 336	159 426	85 469	211 398	121 349	523 652	282 155	-241 497	
Охорона	26 038	22 898	26 038	23 615	26 038	23 843	78 114	70 357	-7 757	
Неопераційні витрати	17 800	12 083	17 800	28 766	17 800	178 217	53 400	219 066	165 666	
ЕВІТДА	143 804	-43 208	389 651	63 234	528 940	484 930	1 765 839	1 507 437	-258 402	
Амортизація	170 000	256 407	170 000	194 116	170 000	173 338	510 000	623 861	113 861	
Фінансові витрати	417 554	188 631	419 188	427 193	419 097	267 752	1 255 839	883 576	-372 263	
Чистий прибуток	-443 750	-488 246	-199 537	-558 075	-60 157	43 840	-703 445	-1 002 482	-299 037	0
Операційна курсова різниця	0	179	0	-1 449	0	-521			0	
Прибуток до оподаткування	-443 750	-488 067	-199 537	-559 524	-60 157	43 319	-703 445	-1 004 272	-300 827	
Податок з прибутку									0	
Прибуток після оподаткування	-443 750	-488 066,90	-199 537	-559 524,36	-60 157	43 319,15	-703 444,61	-1 004 272,11	-300 827,49	
Рентабельність підприємства	-7,27	-8,82	-2,28	-5,84	-0,58	0,38	-3	-4	-22	0
Сума витрат по звіту	1 205 851	884 356	1 295 902	1 083 879	1 413 087	1 145 889	3 914 840	3 114 124	-798 925	0

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ PEST/ STEP АНАЛІЗУ

У статті розглянуто чинники зовнішнього середовища, які можуть впливати на діяльність підприємства, та визначено (описано) їх загрози і можливості, які закладені у кожній групі факторів.

Ключові слова: макросередовище, мікросередовище, економічне середовище, політичне середовище, соціально-культурне середовище, технологічне середовище, споживачі, конкуренти, постачальники.

Підприємство може бути конкурентоспроможним, якщо воно вміє ефективно пристосовувати свою діяльність до зовнішнього середовища, вчасно виробляти попереджувальні заходи на вплив різних факторів або вчасно використовувати можливості, надані ним. Процеси взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем постійні. Вони охоплюють усі сфери діяльності і здійснюються на стадіях стратегічного, тактичного й оперативного управління. Загальне зовнішнє середовище охоплює набір певних факторів, функціонування яких відбувається за власними законами, які є однаковими для всіх підприємств на певному ринку, але по-різному впливають на кожне підприємство.

Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим рівнем складності, динамізму і невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у ньому – основна умова в бізнесі і інших сферах життєдіяльності. Більше того, у всезростаючому числі випадків – це умова виживання і розвитку, що безпосередньо впливає на вибір стратегії.

Своєчасній і об'єктивній оцінці явищ, процесів і тенденцій, що відбуваються у зовнішньому середовищі, стає на заваді також відсутність необхідного обсягу достовірної інформації. Зважаючи на це, керівники підприємств мають обмежувати спектр зовнішніх чинників, що повинні враховуватися, віддавати перевагу тим із них, які найістотніше впливають на результати діяльності. З метою виживання і розвитку в умовах надзвичайного динамічного і невизначеного зовнішнього середовища (а це є загальними характеристиками сучасного оточення вітчизняних промислових підприємств) підприємствам необхідно пристосовуватися до змін, а також самим активно формувати своє майбутнє.

Важливість проведення аналізу факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство полягає в прогнозуванні можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки таких стратегій, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості.

Напрацювання стосовно вивчення проблем відповідних процедур, методів, дій та рішень щодо стратегічного управління та стратегічного аналізу зовнішнього середовища широко застосовуються за кордоном і підкріплені ґрунтовною теоретичною базою. На жаль, теорія стратегічного управління, що розроблена західними вченими – І. Ансоффом, П. Ф. Друкером, Б. Карлофом, У. Кінгом,

А. Дж. Стріклендом, А. А. Томпсоном, М. Портером та іншими – далеко не повною мірою відповідає реаліям постсоціалістичних країн. Це зрозуміло, оскільки вони будували свою теорію для стабільних економік промислово розвинутих країн, для яких характерні: відносна передбачуваність змін зовнішнього оточення і власних ресурсів, добре відпрацьоване законодавче поле, висока інформаційна забезпеченість фахівців, структурованість суспільства, адаптованість населення до ринкових відносин. Ці характерні риси не властиві нам, тому використання вказаної теорії в повному обсязі неможливе.

До сьогодні існують питання, які не набули достатнього висвітлення та потребують докладного розгляду. Ситуація ще більше ускладнюється, якщо звернутися до спроб практичної реалізації теорії стратегічного управління та стратегічного аналізу на вітчизняних підприємствах. Як неадекватне сприйняття та незрозумілість, так і суто технічні перешкоди (недостатність інформації, відсутність фахівців тощо) демонструють актуальність досліджуваної тематики.

Метою статті є аналіз впливу основних факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств пивоварної галузі.

Якщо зовнішнє середовище було б не настільки рухливим і непередбачуваним, яким воно є сьогодні, керівництву все одно довелося б враховувати вплив цього середовища. Зовнішнє середовище встановлює вимоги до місії і цілей, процесу їхнього досягнення, впливає на поточні процеси діяльності. Тому було б великою помилкою з боку керівників ігнорувати вплив зовнішніх факторів. Отже, кожна організація потребує оцінювання того, якого роду зміни очікуються в майбутньому і як зміна цих факторів може впливати на поточну діяльність. Оскільки реалізація визначених цілей відбувається в конкретних умовах впливу і стану зовнішнього середовища, менеджер зобов'язаний уміти виявляти істотні фактори в оточенні та оцінювати можливий їхній вплив на підприємство і все це враховувати у процесі прийняття управлінських рішень.

Таким чином, вивченню й аналізу підлягає макросередовище, його поведінка і вплив на підприємства в стратегічному полі й поточній ситуації. У більшості випадків макросередовище не має специфічного характеру стосовно окремо взятого суб'єкта господарювання, воно чинить загальний вплив на всі суб'єкти. Однак ступінь впливу макросередовища на різні організації неоднаковий, що обумовлено наступними обставинами: по-перше, специфікою

бізнесу, у якому діє фірма; по-друге, внутрішнім потенціалом організації.

Можливість підприємства стосовно задоволення потреб залежить від багатьох реальних чинників і подій макросередовища, що насамперед вносить свої корективи в систему ресурсів, необхідних для виконання підприємством своєї місії, визначає параметри виробничої системи. Макросередовище впливає на бажані обрії підприємства як опосередковано, через мікросередовище, так і безпосередньо, здійснюючи втручання в ринкові відносини, що здебільшого продиктовано позитивними намірами задля регулювання ринку і відношень між його суб'єктами [2, с. 83]. Внутрішнє середовище організації формується керівниками відповідно до їх уявлень про те, які саме елементи забезпечать її ефективне функціонування і розвиток. Цим зумовлене існування різних підходів до структурування внутрішнього середовища організації. Найчастіше в ньому виділяють п'ять складових: цілі, структура, технологія, завдання і персонал, який виконує ці завдання за допомогою відповідної технології.

Ф. Котлер вважає, що макросередовище складається з шести основних факторів: демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних і факторів культурного середовища.

У світовій економічній науці аналіз основних факторів зовнішнього макросередовища називається PEST-аналізом. PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P - political), економічних (E - economic), соціальних (S - social) і технологічних (T - technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства. Цей аналіз ставить за мету виявити ті фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на організацію, а також передбачити динаміку впливу цих факторів (сприятливу чи несприятливу) [10, с. 142].

При проведенні PEST-аналізу потрібно враховувати такі дві позиції:

- аналіз стратегічних факторів кожного з компонентів повинен бути достатньо системним, тому що в житті всі компоненти між собою взаємопов'язані;
- PEST-аналіз – це інструмент, що історично склався з чотирьохелементного стратегічного аналізу, але потрібно пам'ятати, що реальне життя складніше. Діяльність кожного підприємства в зовнішньому середовищі також залежить від власного набору ключових факторів, який найбільш впливає на його бізнес.

Найбільш істотні фактори макросередовища, які визначають діяльність ПАТ «Опілля», є: економічні, політичні, правові, соціальні, технологічні та демографічні.

Насамперед повинні вивчатися політичні фактори, щоб вище керівництво підприємства мало чітке уявлення про політичні наміри органів державної влади і конкретні засоби і методи для здійснення цієї політики. Оскільки уряд постійно здійснює різні політичні і економічні ініціативи, то в межах стратегічного планування необхідно слідкувати за нормативними документами органів влади, фінансово-кредитною політикою держави, укладеними урядом міжнародними угодами в галузі тарифів і торгівлі, спрямованими проти інших країн або укладеними з ними [4, с. 140].

Основними політичними факторами макросередовища, які впливають на діяльність підприємства, є: зміна уряду, політична стабільність у країні, зміна політичного курсу, позиція державних органів влади щодо бізнесу та інші. Зокрема, зниження політичної стабільності в суспільстві призводить до збільшення шансів щодо соціальних потрясінь, а це негативно вплине на діяльність підприємства.

Щодо економічних факторів, то вони також мають вагомий вплив на діяльність ПАТ «Опілля». До таких факторів можна зарахувати: рівень заробітної плати, транспортні тарифи, обмінний курс, рівень інфляції, ставки банківського процента, ВВП, податкову систему, рівень економічного розвитку країни. Так, зокрема, значний рівень інфляції (близько 5%) призводить до знецінення грошей, які є на підприємстві, хоча з іншого боку дає можливість здійснити виплати по кредитах, які на підприємстві є значними і отримувати обігові грошові кошти при використанні різниці щодо курсу долара.

Правові фактори визначають, яким чином підприємство має вести справи, які податки виплачувати та за що відповідати. Як би керівництво не ставилось до законів, воно змушене чи дотримуватись їх, чи відповідати за їх недотримання, а в крайньому разі навіть припиняти діяльність. Основними правовими факторами, які впливають на підприємство, є: прийняття нормативних актів, які послаблюють економічне становище, укладання міждержавних договорів у сфері експорту пива, зміна системи оподаткування та якості «економічного законодавства». Ці фактори мають вагомий вплив на діяльність підприємства, оскільки ведуть за собою зниження його доходів [8, с.198].

До технологічних факторів, які впливають на ПАТ «Опілля», належать: НТП у сфері виробництва, вдосконалення існуючих і виробництво нових товарів. Швидкі темпи науково-технічних змін вимагають значних капіталовкладень у ноу-хау, проте сприяють таким чином підвищенню конкурентних позицій на ринку за рахунок використання новітніх технологій. Запровадження нових видів сировини, засобів матеріально-технічного призначення, обладнання, технологій - це основні складові НТП.

Середовище постійно змінюється. Тому для діагностики стану підприємству потрібно мати інформацію про характер змін, що можуть відбуватися в зовнішньому середовищі. Така діагностика проводиться переважно за допомогою матричного методу. Для визначення становища підприємства в зовнішньому середовищі, тобто отримання профілю середовища, підприємству необхідно провести структурування і відбір факторів, які на думку експертів, можуть мати певний вплив. Для цього можна скористатися універсальним вищезгаданим набором. Або ж цей склад факторів може бути доповнений новим, що з'явилися, якщо вони дійсно існують. Відібрані за відповідними групами, фактори складають основу для побудови матриці взаємозв'язків факторів за шкалою оцінки їхнього стану (табл.1). Шкала оцінки задана в межах від 0 до 5 і виставляється таким чином, що більша сума оцінок буде ознакою більш складного та мінливого зовнішнього середовища.

Кожний чинник має кількісну та якісну характеристику, що дає можливість діагностувати характер впливу на діяльність підприємства. («+» - це є можливість для підприємства; «-» - загроза для діяльності підприємства).

Таблиця 1. Узагальнення результатів PEST аналізу

Фактори макросередовища	Стан фактора	Тенденції розвитку фактора	Характер впливу	Ступінь впливу	Можливі дії організації
Політичні фактори 1. Орієнтація на ринкове регулювання економіки.	Ринкове регулювання економіки	Мінімальний вплив держави	«+» можливості щодо вибору сфери господарської діяльності.	+4	Розробка нових напрямів діяльності.
2. Створення в органах державної влади угруповань.	Значна кількість державних угруповань	Вплив угруповань на розробку політичного курсу і законодавства держави.	«+» можливості покращення політичного курсу країни, що позитивно відобразиться в діяльності підприємства	+3	Стимулювання участі в політиці осіб, які представляють інтереси підприємств
3. Політика держави в підготовці кадрів для галузі	Недостатня кількість необхідних кадрів	Зростання пропозиції необхідних спеціалістів на ринку праці	«+» підготовка більшої кількості висококваліфікованих кадрів для галузі	+1	Інвестування в молодих абітурієнтів для одержання в майбутньому висококваліфікованих кадрів
Економічні фактори 1. Рівень інфляції	Значний (5% на місяць)	Можлива стабілізація	«-» знецінення грошей, які є на підприємстві; «+» при виплатах по кредитах; «+» можливість отримання обігових грошових коштів при використанні різниці щодо курсу долара.	+2	Спрямованість на підтримання купівельної спроможності заощаджень.
2. Скорочення доходів споживачів	12% за останній квартал	Тенденції невизначені	«-» зниження попиту на продукцію, скорочення обсягу виробництва продукції й надання послуг	+4	Скорочення обсягу виробництва, диверсифікація
3. Дефіцит державного бюджету	Скорочення чи припинення дотацій	Можливість підвищення дотацій	«-» скорочення дотацій «+» можливість надання дотацій	+2	Проведення різних соціальних програм, що сприяє наданню дотацій
Соціальні фактори: 1. Зростання соціальних вимог населення	Зміна смаків і уподобань	Можливе зменшення	«-» зростання соціальних витрат за рахунок інвестиційно-інноваційних	+1	
2. Зниження рівня освіти	Проблеми освоєння нових технологій	Освоєння нових технологій робітниками	«-» додаткові витрати на перекваліфікацію робітників; «+» здобуття досвіду і вищої кваліфікації персоналу	+1	Підвищення рівня витрат на професійну підготовку кадрів.
Технологічні фактори 1. НТП у сфері виробництва	Швидкі темпи науково-технічних змін	Поява нових матеріалів, обладнання, технологій	«+» підвищення конкурентних позицій на ринку за рахунок використання новіших технологій «-» значні капіталовкладення у ноу-хау	+1	Вкладання коштів у ноу-хау й оновлення потужностей підприємств.
2. Розробка і впровадження нових технологій	Оновлення технологій на підприємстві	Подальше впровадження нових технологій відповідно до потреб і можливостей підприємства	«+» покращення процесу виробництва, підвищення якості продукції "-» можливість швидкого морального зношення технології та недостатність фінансування для її заміни	+3	Вкладання коштів у впровадження нових технологій Маркетингові дослідження
Правові фактори 1. Розвиток законодавства з питань регулювання підприємницької діяльності	Прийняття нормативних актів, які послаблюють економічне становище підприємства	Неможливість передбачення прийняття законодавчих актів і впливу на них	«-» знижуються доходи підприємств «+» слугують регуляторами для всіх підприємств у галузі і загалом	+2	
2. Нормативно-правова база	Недосконала нормативно-правова база	Можливі тенденції покращення	«-» загроза неправочинного ведення підприємницької діяльності	+1	
Демографічні фактори 1. Міграція населення	Відтік висококваліфікованих кадрів за кордон	Зростаюча тенденція	«-» зменшення на ринку праці кількості необхідних висококваліфікованих спеціалістів	+2	Стимулювання висококваліфікованих спеціалістів різними преміями, надбавками
2. Скорочення чисельності населення в регіоні	Щорічне зменшення чисельності населення	Збільшення смертності	«-» можливе зниження споживчої аудиторії	+1	Надання пільг багатодітним матерям

Системний аналіз факторів макросередовища ПАТ «Опілля», стан кожного з них, тенденції розвитку, характер і ступінь впливу узагальнені в таблиці 1 за допомогою PEST-аналізу.

Зовнішнє середовище - це також і конкурентне середовище, де підприємство здійснює продаж своєї продукції, де на неї впливає значно більше факторів (окрім політичних, економічних, соціальних, технологічних). Тому доцільним є аналіз конкурентного середовища пивного ринку.

Пивний є одним з найбільш динамічних ринкових сегментів і посідає важливе місце в харчовій промисловості України. Досить значну частку надходжень у державний бюджет багатьох країн забезпечують підприємства горілчано-лікерної та пивоварної промисловості, не винятком у цьому є і наша держава [1, с. 89].

Метою діяльності ринку пива є забезпечення споживачів якісною, екологічно чистою, натуральною продукцією, виготовленою у кращих українських традиціях. Сьогодні український ринок перенасичений різноманітним асортиментом пива, що випускаються великими пивними компаніями, які інвестуються з-за кордону [7, с. 25]. На ринку пива ПАТ «Опілля» конкурує з підприємствами-гігантами, які ведуть агресивну маркетингову політику: «Сармат» м.Київ, «Оболонь» м.Київ, «Славутич», «Львівська пивоварня», «Рогань» м.Харків, «Бровар» смт. Микулинці Тернопільської області та інші.

На сьогодні в Україні існує 51 пивоварне підприємство – майже вдвічі менше, ніж на початку 1991 року, коли їх було 115. Певною мірою це пояснюється припиненням діяльності дрібних підприємств із невеликими обсягами виробництва, які не витримали конкуренції з потужними компаніями. Незважаючи на велику кількість виробників, стан на вітчизняному ринку пива визначають чотири компанії: ЗАТ «Оболонь», ЗАТ «Сармат», компанія «САН Інтербрю» і компанія «В.В.Н.», які виробляють 94% загального об'єму пива, що дає підставу вважати цей ринок висококонцентрованим. У портфелях четвірки є понад 30 брендів і сотні найменувань пива.

Фаворитом ринку довгий час була компанія з іноземним капіталом «САН Інтербрю Україна», що об'єднує три великі заводи (ВАТ «Пивзавод «Рогань», ЗАТ «Чернігівський пивзавод «Десна», ВАТ «Миколаївський пивзавод «Янтар»). Компанія представлена в Україні брендами «Stella Artois», «Brahma», «Starogramen», «Чернігівське», «Рогань»,

«Янтар». «САН Інтербрю Україна» за підсумками минулого року контролювала 37,9% українського ринку.

Упритул наблизився до конкурента, і навіть обігнав його на 0,1%, питомий український виробник ЗАТ «Оболонь», його частка на внутрішньому ринку за підсумками 2010 року становила 29,5%. При цьому компанія є найбільшим експортером українського пива – 81,7% національного пивного експорту припадає на її частку. Найбільш популярними брендами компанії на ринку є «Hike», «Pils», «Колекція Зіберта», «Оболонь», «Десант».

На третьому місці з великим відривом від лідерів розташувалася ще одна іноземна компанія – «В.В.Н.», що належить до найбільших гравців на європейському ринку пива. В Україні вона володіє 99,6% ВАТ «Львівська броварня» й 91,7% ВАТ «Славутич», куди входить «Запорізький пивобезалкогольний комбінат» і «Київський пивоварний завод». Частка «В.В.Н.» на українському ринку у 2010 році становила 16,8%. Компанія просуває бренди «Tuborg Green», «Балтика», «Славутич», «Львівське», «Арсенал».

Четвертий великий гравець – виробник ЗАТ «Сармат» із часткою ринку 9,8%. На сьогодні у пивну групу «Сармат» входять п'ять заводів: ЗАТ «Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» (99,9%), ВАТ «Пивобезалкогольний комбінат «Крим» (93,98%), ВАТ «Луганський пивоварний завод» (90,6%), ЗАТ «Фірма «Полтавпиво» (90,5%) і ЗАТ «Київський пивзавод № 1» (77,26%). На українському ринку найпопулярнішими брендами ЗАТ «Сармат» є «Сармат» і «Дніпро» [13].

Підсумовуючи наше дослідження, хочемо зазначити, що аналіз впливу чинників зовнішнього середовища є процесом, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні відносно підприємства чинники, аби визначити можливість і загрози та передбачити чимало того, що залишається прихованим, що може стати раптовим несподіваним ударом по інтересах підприємства, виявити складності видимих умов, створених зовнішнім оточенням.

Тільки детальний аналіз середовища, що вимагає уважного відстежування процесів, дозволяє бути упевненим у своєму майбутньому і контролювати його вплив на поточну діяльність. Усе це говорить про те, що підприємство повинно постійно й уважно стежити за всіма змінами оточення, використовуючи для цього сучасні методи і прийоми.

Список літератури

1. Антонов, О. М. Пивоварна промисловість України: передумови кризи чи зростання [Текст] / О. М. Антонов // Україна Молода. – 2011. – № 2. – С. 89-91.
2. Ареф'єва, О. В. Економічна стійкість підприємства : сутність, складові та заходи її забезпечення [Текст] / О. В. Ареф'єва, Д. М. Гординська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 83-91.
3. Артимонова, І. В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства [Текст] / І. В. Артимонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 94-101.
4. Баранівська, Х. З. Функціональний підхід до управління економічною стійкістю підприємства [Текст] / Х. З. Баранівська, Є. С. Барвінські, Р. В. Фецура // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2011. – № 19. – С. 140-150.
5. Бурцева, Т. Маркетинговий аналіз потенційних можливостей підприємства [Текст] / Т. Бурцева, Н. Ніконова // Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 26-35.
6. Володенков, С. В. Застосування SWOT-аналізу політичного іміджу в аспекті побудови стратегічної іміджевої концепції [Текст] / С. В. Володенков // Вісник Московського університету. Серія 12. Політичні науки : науковий журн. – 2010. – № 2. – С. 17-35.
7. Гаспарян, А. А. Пивна діжка не бездонна [Текст] / А. А. Гаспарян // Бізнес. – 2010. – № 5. – 25 с.
8. Даценко, Г. В. Чинники зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємств безпосереднього і непрямого впливу [Текст] / Г. В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 198-202.
9. Ляшенко, А. Х. Організаційні засади управління маркетинговою діяльністю підприємства [Текст] / А. Х. Ляшенко // Держава та регіони : Економіка та підприємництво. – 2012. – № 6. – С. 110-113.
10. Корінев, В. Л. Оцінювання та планування фінансової діяльності підприємства [Текст] / В. Л. Корінев // Держава та регіони :

Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 142-146.

11. Сізов, В. Стратегічний аналіз зовнішньої та внутрішньої середовища підприємства [Текст] / В. Сізов // Альма матер : Вісник вищої школи . М. : Рос. ун-т дружби народів. – 2009. – № 9. – С. 16-21.
12. Тарасюк, М. В. Моніторинг зовнішнього середовища в контролінгу торговельної мережі [Текст] / М. В. Тарасюк // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 20. – С. 27-31.
13. «Опілля» – класика хмільного напою [Електронний ресурс] / М. Гамаль. – Режим доступу: <http://www.harchovyk.com/content/detail/442>

РЕЗЮМЕ

Берницькая Дария

Стратегический анализ внешней среды предприятия методом PEST / STEP анализа

В статье рассмотрено влияние факторов внешней среды могут влиять на деятельность предприятия. Определены (описано) угрозы и возможности, которые может нести каждая группа факторов внешней среды на деятельность предприятия

RESUME

Dariya Bernyts'ka

Strategic analysis of the external environment of the enterprise by PEST / STEP analysis

The article deals with the influence of environmental factors that may affect the company. There have been defined the threats and opportunities of each group of environmental factors on the activity of the company.

Стаття надійшла до редакції 1.11.2012 р.

СТРУКТУРА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто структуру екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства для потреб організації її обліку і аудиту. Визначено залежність об'єктів перевірки від галузевої специфіки діяльності підприємства. Розкрито особливості перевірки організації обліку екологічної складової діяльності вуглевидобувного підприємства. Доведено необхідність подальшого дослідження інформаційної бази аудиту екологічної складової діяльності підприємства.

Ключові слова: екологічна складова, аудит, відходи, вуглевидобувне підприємство, витрати, доходи, фінансові результати.

Вплив сучасної господарської діяльності на довкілля настільки значущий, що має яскраво означені глобальні масштаби, які призводять до виникнення зон екологічних катастроф, аварійних ситуацій, які є причиною значних збитків підприємств і держави загалом та появи принципово нових негативних екологічних факторів.

Будь-яке підприємство підлягає екологічному ризику, якщо: залежне від екологічного законодавства; володіє забрудненими ділянками; здійснює господарську діяльність, яка може призвести до забруднення ґрунтів та ґрунтових вод, наземної води чи повітря; пов'язана із використанням небезпечних речовин, переробкою або виробництвом небезпечних відходів; може мати негативний вплив на людей, які працюють або проживають у зоні впливу підприємства.

Фінансово-економічна діяльність суб'єкта господарювання повинна враховувати означені ризики, а система управління ним знаходить компромісні рішення задля мінімізації негативного впливу виробництва на довкілля з одночасною максимізацією прибутків підприємства, підвищенням його конкурентоспроможності [1]. Таким чином стає очевидною необхідність розробки та використання нетрадиційних підходів до вирішення наявних та потенційних еколого-економічних проблем.

Система бухгалтерського обліку підприємства може надавати точну та достовірну інформацію для врахування та управління екологічними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства. Однак для цього вона потребує значних перетворень, відокремлення від традиційного сприйняття та переходу до більш прогресивних та сучасних облікових підходів. Не останню роль при цьому відіграє аудит екологічної діяльності, призначення якого – контроль впливу підприємства на довкілля. Як інформаційна база аудиту, бухгалтерський облік цього напрямку потребує вдосконалення і значних змін.

Питаннями організації екологічно-орієнтованого обліку та аудиту в різні часи займалися як зарубіжні автори: І. В. Бешуля, С. Ю. Дайман, Т. В. Сергеева, Н. В. Пахомова, Г. П. Серов, так і вітчизняні науковці-економісти: Ф. Ф. Бутинець, В. І. Вернадський, А. В. Драган, І. В. Замула, Н. М. Малюга, Л. Г. Мельник та ін.

З огляду на актуальність обраної теми, з метою оптимізації обліку та контролю екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства було встановлено мету наукового дослідження: визначення структури екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства для потреб організації її обліку і аудиту. Для досягнення означеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити внутрішню структуру екологічної складової фінансово-господарської діяльності вуглевидобувного підприємства;
- виділити залежність об'єктів перевірки від галузевої специфіки діяльності підприємства;
- розкрити особливості перевірки організації обліку екологічної складової діяльності вуглевидобувного підприємства.

Екологічна діяльність є невід'ємною складовою загальної фінансово-господарської діяльності. Її питома вага зазвичай достатньо велика у загальній структурі доходів та витрат підприємства. Це формує передумови для необхідності вчленовування цього напрямку діяльності підприємства з метою організації свідомого та якісного управління суб'єкта господарювання в межах чинного законодавства з бухгалтерського обліку та аудиту в умовах сталого розвитку економіки.

Невизначеність місця та структури екологічної складової у загальній фінансово-господарській діяльності [2] призводить до неможливості організувати чітку структуру документообігу облікових об'єктів як для потреб бухгалтерського, так і для податкового обліку підприємства.

Необґрунтовано екологічну діяльність підприємства звужують до потреб нарахування екологічних податків та накопичення й подання статистичної інформації у відповідні органи. Однак це не відповідає істотним моментам формування результатів загальної діяльності підприємства.

Виконуючи аудиторську перевірку загальної фінансово-господарської діяльності на відповідність чинному законодавству, необхідно звернути увагу і на її екологічну складову, що відповідає вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту [3].

При цьому аудит екологічної складової фінансово-господарської діяльності можна визначити як перевірку

даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання щодо цієї складової з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам діючого законодавства України згідно із потребами користувачів.

Операції підприємства щодо капіталу, активів та зобов'язань призводять до певних змін у структурі доходів та витрат, але при цьому не визначено вплив на них екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно до цього мета такої перевірки – висловлення незалежної думки щодо достовірності у всіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання та їх відповідність вимогам чинного законодавства України з урахуванням екологічної складової діяльності підприємства.

Завдання такої перевірки:

- виявлення структури показника з урахуванням галузевої специфіки;
- дослідження організації обліку екологічної складової у загальній фінансово-господарській діяльності та її відображення у фінансовій звітності підприємства;
- виявлення резервів збільшення прибутків за рахунок зменшення витрат та збільшення доходів від екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оптимізація документообігу підприємства щодо екологічної складової за потреб бухгалтерської, податкової та статистичної звітності підприємства;
- перевірка достовірності показників загальної фінансово-економічної діяльності підприємства з урахуванням екологічної складової.

Предмет аудиту – достовірність та доцільність обліку активів і джерел формування активів підприємства, структура та порядок формування доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за екологічною складовою.

Об'єктами аудиту виступають:

1. Необоротні активи підприємства. При цьому слід виділити необоротні активи, які позитивно та негативно впливають на екологічну складову діяльності підприємства. Позитивну дію мають об'єкти природоохоронного призначення – це очисні споруди, контрольно-вимірні пристрої для виміру забруднюючих речовин, обладнання та споруди для збору, зберігання, транспортування та утилізації відходів
2. Породні відвали, капітальні виробки, що вже не діють, вентиляційне устаткування за відсутності пристроїв для вловлювання метану та інші забруднюючі об'єкти становлять групу основних засобів, що негативно впливають на екологічну складову діяльності підприємства.

Особливої уваги аудитора на вуглевидобувних підприємствах заслуговують породні відвали [4], які числяться на балансі підприємства, однак у бухгалтерському обліку не відбиваються, хоча й відповідають усім ознакам споруди, призначеної для зберігання відходів виробництва.

Під час проведення аудиту необхідно дослідити такі характеристики, як:

- кількість, найменування та склад необоротних активів екологічного призначення;
- фактичні та проектні виробничі потужності;

- режим роботи устаткування;
- дата введення у експлуатацію та обсяги зношення обладнання;
- нормативний строк амортизації устаткування;
- дата та зміст проведення останньої реконструкції;
- зміна показників продуктивності роботи устаткування.

Основні джерела викидів забруднюючих речовин (необоротні активи, що негативно впливають на екологічну складову діяльності підприємства) у вуглевидобувній промисловості зазвичай представлені: котельними, аспіраційними установками, сушильними установками збагачувальних фабрик, дегазаційними системами та вентиляційними установками шахт, вугільними складами, породним відвалами, водозбірниками та водонакопичувачами, навантажувальними пунктами, буровим обладнанням та ін. Однак не усі об'єкти викидів певним чином ураховуються у складі активів підприємства та обліковуються з наданням точної та достовірної інформації для ведення обліку і аудиту екологічної складової діяльності підприємства.

Капітальні вкладення використовуються на придбання нових природоохоронних необоротних активів, технічне переоснащення, модернізацію застарілих та тих, що потребують оновлення.

За напрямом "Капітальні вкладення" доцільно виявити:

- обсяги закупівлі природоохоронних необоротних активів;
- кількість, структуру та спрямованість капітальних ремонтів;
- наявність капітального будівництва за необоротними активами екологічного призначення;
- наявність безкоштовно отриманих природоохоронних активів, що потребують доробки або дообладнання.

Нематеріальні активи природоохоронного призначення містять права на технології, права користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище [5].

Зазвичай нематеріальні активи екологічної спрямованості взагалі не відбиваються у складі активів вуглевидобувного підприємства, що зменшує можливість з реалізації надлишків таких ресурсів і не стимулює їх економію за неможливості отримання від цього економічних вигід. Okремо слід зазначити неправильний порядок формування та списання витрат на створення таких активів.

Перевірці підлягають:

- наявність та відображення в обліку нематеріальних активів природоохоронного призначення;
- формування первісної вартості та визначення терміну використання з метою амортизації балансової вартості активу;
- структуру нематеріальних активів;
- наявність операцій з безкоштовного отримання, придбання та реалізації означених активів;
- при наявності активів на обліку підприємства, порядок амортизації, списання та отримання нових нематеріальних активів екологічної спрямованості.

Взагалі не знаходять відображення у обліку вуглевидобувних підприємств ліміти та дозволи на викиди та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти та атмосферне повітря, а також ліміти на розміщення

відходів підприємства.

Запаси підприємства також можуть мати позитивні та негативні впливи на екологічну складову діяльності підприємства, особливо увагу під час організації обліку необхідно звернути на матеріали повторного використання, супутню продукцію та порядок визнання і облік відходів виробництва.

У зв'язку із специфічністю показника дослідженню підлягають не лише кількісно-економічні, а й хімічні характеристики запасів, які здійснюють вплив на довкілля:

- структура і склад запасів виробничого та невиробничого призначення та їх хімічна характеристика;
- порядок і місце розміщення запасів на підприємстві;
- ступінь необґрунтованих втрат запасів підприємством;
- технологічні процеси та виробництва, на яких утворюються запаси та відходи підприємства;
- кількісні і якісні характеристики відходів, порядок їх визнання, обліку, збереження та утилізації;

Основні виробничі запаси, які використовуються на технологічні потреби і мають суттєвий вплив на довкілля, на вуглевидобувному підприємстві представлені: деревиною, інертним пилом, цементом, мастилами та вугіллям.

До основних матеріалів повторного використання належать: металокріплення, замки кріплення у зборі, розстріли, затяжки ЗБ та ін.

Відходи містять: породу, золошлаки, пил ПГУ, відпрацьовані люмінесцентні лампи та резино-тросову стрічку, нафтопродукти, відходи деревини та ін. При цьому резино-тросова стрічка, нафтопродукти, золошлаки, відходи деревини (цілими шматками, у вигляді стружки, тирси) є матеріалами повторного використання, які не обліковуються належним чином на підприємстві, але використовуються ним.

Основною причиною того, що до відходів необґрунтовано зараховують придатні до використання матеріали, зазвичай є лише відсутність у підприємства потрібних технологій чи обладнання для переробки, або просто негосподарське ставлення до ресурсів підприємства та держави загалом [6].

Наявними прикладами такої негосподарської діяльності є нелімітовані викиди метану у атмосферу, складування породи, скидання шахтних вод, які можуть бути очищені, перероблені, утилізовані та замінити потребу у вичерпних природних ресурсах. Замулення водою вугільними шламами дрібної фракції відбувається лише тому, що під час проектування очисних споруд не було враховано можливість обезводнювання та брикетування цього цінного суспензійного водно-вугільного палива та ін.

Усе це втрати певних ресурсів та, як наслідок, зменшення загальної величини прибутків підприємства та невичерпна шкода навколишньому природному середовищу, яка має незворотній характер.

Вугільні шахти Донбасу відносяться до надкатегорійних по газу [7], у зв'язку з цим на підприємствах будуть доцільними розробки проектів по використанню шахтного газу – метану у якості альтернативного джерела енергії, чи то спільного спалювання з вугіллям на котельнях, що дає економію вугілля та зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферу, чи за допомогою комплексу збагачення метану до необхідної калорійності, продажу його споживачам. Уже сьогодні метаном зацікавлені

іноземні компанії: американські «Шеврон», «Шелл», «ЕксонМобіл», російсько-британська «ТНК-ВР», італійська «Ені» та інші [8].

На сьогодні метан утилізується значною мірою лише на ОП «Шахта імені О. Ф. Засядька», ПАТ «Шахтоуправління «Донбас», ДП «Макіїввугілля». За рахунок використання шахтного газу - метану на шахтах ДП «Макіїввугілля», ДВАТ «Шахтоуправління Донбас» було зекономлено 33,04 тис. т у. п. ПЕР на суму 37,94 млн. грн. [9], що свідчить про можливість та доцільність обліку цього виду ресурсів у складі активів підприємства.

Дебіторська заборгованість за послуги природоохоронного призначення, наприклад розміщення на власному відвалі породи інших підприємств із одночасним обліком на забалансових рахунках у складі активів на тимчасовому зберіганні, або з переходом права власності на означені відходи, утилізація стоків сторонніх підприємств, надання інших послуг природоохоронного характеру формують екологічну складову дебіторської заборгованості.

Екологічні розробки, освоєння нових ресурсозберігаючих технологій або технологій з утилізації відходів будуть представляти екологічну складову витрат майбутніх періодів.

Стосовно джерел формування активів підприємства, вуглевидобувні підприємства мають розгалужену систему резервних фондів: на виплату компенсацій працівникам підприємства, постраждалим унаслідок аварійних ситуацій, на лікування професійних захворювань, на ліквідацію аварійних та небезпечних ситуацій та ін. За цими ж напрямками притягуються кредитні кошти та отримується стороннє цільове фінансування.

Найбільш широко екологічну складову зобов'язань підприємства можна відстежити у структурі поточних зобов'язань [10], це – екологічні податки та платежі, штрафи за порушення природоохоронного законодавства, поточні зобов'язання екологічного характеру перед сторонніми організаціями, зобов'язання з оплати праці, нарахування та компенсаційні витрати працівникам екологічної служби, служби ВТО, ліквідаторам аварій, працівникам, зайнятим спорудженням та налагодженням природоохоронних засобів та ін.

Джерела формування активів заслуговують не меншої уваги, ніж засоби підприємства. Їх облік і аудит повинен відбуватися за напрямками екологічної діяльності вуглевидобувного підприємства, з урахуванням галузевої специфіки та значної державної підтримки.

Зміни перерахованих об'єктів призводять до виникнення витрат, доходів та фінансових результатів від екологічної складової фінансово-господарської діяльності вуглевидобувного підприємства, які також виступають об'єктами обліку і аудиту.

Доцільно структуру екологічного напрямку діяльності підприємства досліджувати відповідно до наведених об'єктів.

Таким чином розглянуто структуру екологічної складової фінансово-господарської діяльності підприємства для потреб організації її обліку і аудиту. Виділено залежність об'єктів дослідження від галузевої специфіки діяльності підприємства. Розкрито особливості перевірки організації обліку екологічної складової діяльності вуглевидобувного підприємства. Подальшого дослідження потребують організація

первинного, аналітичного та синтетичного обліку підприємств як інформаційної бази для проведення екологічної складової діяльності вугледобувних аудиторської перевірки.

Список літератури

1. Про екологічний аудит [Електронний ресурс]: закон України № 1862-IV від 24.06.2004 База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1862-15/print1347193448458950>. - Про екологічний аудит] від 24.06.2004 № 1862-IV.
2. Кушнір, Ю. В. Перспективи впровадження системи екологічного аудиту на промислових підприємствах [Текст] / Ю. В. Кушнір // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. Вып. № 15.7. – С. 251-254
3. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, 2010 [Electronic resource]: International Federation of Accountants / IFAC :: Publications :: International Auditing and Assurance Standards Board :: Handbooks. - Access mode: <http://web.ifac.org/publications/international-auditing-and-assurance-standards-board/handbooks#2010-handbook-of-internatio>.
4. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс]: закон України № 2818-VI від 21.12.2010 База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>. - Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року | від 21.12.2010 № 2818-VI.
5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999 База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> - Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку... | від 18.10.1999 № 242 (Текст для друку)
6. Про відходи [Електронний ресурс]: закон України № 187/98-ВР від 05.03.1998 База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0>. - Про відходи| від 05.03.1998 № 187/98-ВР (Повний текст)
7. Міністерство енергетики та вугільної промисловості. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mre.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=213279&cat_id=35081
8. Інвестиційна складова збільшення видатків на розвиток мінерально-сировинної бази. [Електронний ресурс]: Державна служба геології та надр України / Веб-сайт Державної служби геології та надр України. – Режим доступу: <http://www.geo.gov.ua/zviti-dejgeonadr.html>. - ЗВІТИ Держгеонадр.
9. Про стан навколишнього природного середовища в Донецькій області у 2011 році. [Електронний ресурс]: регіональна доповідь Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Донецькій області / Веб-сайт Державного управління охорони навколишнього природного середовища в Донецькій області. – Режим доступу: <http://ecodon.org.ua/showtext.php?id=21>. - Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Донецькій області - Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Донецькій області.
10. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» № 20 від 30.01.2000 [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України. База даних «Законодавство України»/ Веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> - Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку... | від 30.01.2000 № 20.

РЕЗЮМЕ

Бычкова Елена

Структура экологической составляющей финансово-хозяйственной деятельности угледобывающего предприятия

Рассмотрено структуру экологической составляющей финансово-хозяйственной деятельности предприятия для организации ее учёта и аудита. Определена зависимость объектов проверки от отраслевой специфики деятельности предприятия. Раскрыто особенности проверки организации учёта экологической составляющей деятельности угледобывающего предприятия. Доказано необходимость дальнейшего исследования информационной базы аудита экологической составляющей деятельности предприятия.

RESUME

Bychkova Olena

The structure of the environmental component of financial-economic activity of coal enterprises

The structure of the environmental component of the financial and economic activities of the enterprise for organization of its accounting and auditing has been considered. The dependence of test objects of industry specifics of the enterprise has been determined. Peculiarities of verification of organization of the record of the environmental component of coal enterprise have been revealed. The necessity of further research of information database of auditing of the environmental component of the enterprise has been proved.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2012 р.

ЕКСПЛУАТАЦІЙНІ ВИТРАТИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ: СУТЬ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ

Розглянуто особливості формування експлуатаційних витрат залізничного транспорту та їх вплив на формування собівартості перевезень. Запропоновано визначення експлуатаційних витрат галузі.

Ключові слова: експлуатаційні витрати, собівартість, експлуатаційна діяльність, підсобно-допоміжна діяльність, залізничний транспорт, перевезення.

Експлуатаційні витрати залізничного транспорту - один із найважливіших показників госпрозрахункової діяльності залізниць, що входять до складу Укрзалізниці. Їх розмір є основою обчислення собівартості вантажних і пасажирських перевезень, а також обрахунку прибутку від їх виконання. Зниження цих витрат шляхом економії живої і уречевленої праці, ліквідації невиробничих втрат, удосконалення їх обліку та контролю є одним з основних факторів підвищення ефективності діяльності галузі.

Дослідження експлуатаційних витрат почалися з самого моменту заснування залізниць. Вивченням цього питання одним з перших займався проф. П. П. Собко. Його стаття «Дослідження витрат на перевезення залізницями», надрукована в 1848 р. у журналі Головного управління шляхів сполучення і цивільних споруд, є першою спробою узагальнення і критичної оцінки особливостей формування та аналізу таких витрат [30, с. 188-216].

Згодом дослідження питань формування, обліку і розподілу витрат експлуатації займалось багато вчених. Серед них особливої уваги заслуговують праці А. П. Абрамова [1], А. І. Журавля [13], А. П. Красова [20], М. Е. Мандрикова [22], Є. В. Міхальцева [23], В. Н. Орлова [24], А. С. Чудова [24, 34], А. М. Шульги [34, 36-39]. Лише невелика кількість сучасних вітчизняних науковців займається новітніми дослідженнями питань обліку витрат у галузі, серед них: Ю. Ф. Ключова [16], М. В. Макаренко [21; 27], Б. О. Шумляев [8].

Одним з найбільш актуальних є питання складу витрат, пов'язаних з перевезенням, а саме експлуатаційних витрат. В економічній та обліковій літературі залізничного транспорту, опублікованій з початку 60-х років і дотепер, відсутній чіткий перелік цих витрат, а також немає серед економістів спільного погляду щодо визначення економічної категорії «експлуатаційні витрати» галузі.

Отже, необхідно з'ясувати, яке місце займають експлуатаційні витрати в системі витрат залізничного транспорту, як вони відносяться на собівартість перевезень, встановити критерії визначення складу робіт за господарствами, що утворюють експлуатаційні витрати. Науковцями з цього приводу також не досягнуто єдності. Дослідження свідчать, що на сьогодні у теорії обліку витрат залізничного транспорту спостерігається не тільки велика розбіжність у трактуванні цього питання, але й значна відірваність від

практичної діяльності (табл. 1).

Окремі науковці до експлуатаційних вносять витрати експлуатаційної і підсобно-допоміжної діяльності [12, с. 506]. Інші стверджують, що експлуатаційні витрати входять до собівартості перевезень [5, с. 927; 28]. Водночас Ю. Ф. Ключова зазначає: «Собівартість перевезень розраховують за витратами, пов'язаними з основною діяльністю. Витрати за підсобно-допоміжною діяльністю за навантаженням і вивантаженням, підвозом та вивезенням вантажів до станцій у собівартість перевезень не включають» [16, с. 152].

Російські економісти І. В. Белов, В. Г. Галабурда, Н. П. Терьошина наголошують, що витрати залізничного транспорту поділяються за двома видами діяльності: основною і підсобно-допоміжною, з яких до експлуатаційних входять витрати основної діяльності, пов'язані з перевезеннями [2, с. 167].

Аналіз вищезгаданих підходів показує, що окремі науковці ототожнюють поняття «основна діяльність» та «перевезення» на залізничному транспорті [16, с. 152; 2, с. 167], тоді як перевезення (і в Україні, і в Росії), як згадувалось раніше, є експлуатаційною діяльністю, яка, як і підсобно-допоміжна, є складовою основної діяльності (рис. 1).

В енциклопедіях, поряд з визначенням експлуатаційних витрат, також наводиться визначення «експлуатаційні витрати на транспорті», що вказує на специфіку їх формування та необхідність у зв'язку з цим виділяти їх в окрему категорію (табл. 1). Зокрема В. А. Райзберг стверджує, що «експлуатаційними витратами на транспорті є сума витрат транспортного підприємства, безпосередньо пов'язана з виконанням перевезень» [26, с. 398].

С. В. Мочерний до експлуатаційних відносить всі витрати, які виникають при здійсненні різних видів перевезень [11, с. 616].

В енциклопедіях залізничного транспорту відображено два підходи. А. А. Зайцев стверджує, що експлуатаційні витрати - це сума поточних витрат залізниць, необхідних для забезпечення виробничого процесу в певному періоді. Науковець відносить до них витрати експлуатаційної і підсобно-допоміжної видів діяльності, з яких і складається основна діяльність залізничного транспорту. У такому разі експлуатаційні витрати є витратами основної діяльності [4, с. 296].

Таблиця 1. Моніторинг дефініції «експлуатаційні витрати»

Автор	Визначення експлуатаційних витрат
А. С. Камсков	Кожна господарська одиниця і підприємство залізничного транспорту так чи інакше бере участь у перевезенні вантажів, пасажирів, багажу і пошти. Витрати на засоби виробництва й оплату праці, використані для виконання плану перевезень, називаються експлуатаційними витратами [15, с. 22].
А. П. Красов	Експлуатаційні витрати становлять грошове вираження затрат на транспортування вантажів і пасажирів. До них відносять зарплату робітників експлуатаційного штату, оплату спожитих у процесі перевезення палива, електроенергії, змащувальних та інших матеріалів, запчастин, затрати на утримання і поточний ремонт основних засобів та інші витрати [9, с. 201]. Витрати виробництва – витрати, зумовлені виконанням робіт із здійснення вантажних і пасажирських перевезень, які і складають експлуатаційні витрати [9, с. 203].
А. Н. Кожевніков	Експлуатаційні витрати становлять витрати транспортного виробництва, пов'язані з перевезеннями вантажів, пасажирів, багажу і пошти [18, с. 87].
М. В. Макаренко, Н. Е. Гончаров, Н. С. Соколовська	Експлуатаційні витрати залізниць – це сума поточних затрат, необхідна для забезпечення виробничого процесу в певному періоді. Витрати поділяються на окремі групи, що необхідно для аналізу планової і звітної собівартості: основна експлуатаційна (перевезення) і підсобно-допоміжна [21, с. 22].
Н. Ф. Самсонов	Поточні витрати з виконання перевезень, які покриваються підприємствами з отриманого ними за це виручки. Вони називаються експлуатаційними витратами [28, с. 76].
А. Г. Ковригін	Експлуатаційні витрати залізниць становлять загальну величину їх затрат у ціновому, грошовому втіленні на виплату заробітної плати і спожиті засоби виробництва для здійснення залізничних перевезень [17, с. 114].
Д. С. Моляков	Експлуатаційні витрати виступають як сума витрат залізниць, що забезпечують необхідні умови для здійснення виробничого процесу [32, с. 208].
Ю. Ф. Клюєва	Експлуатаційні витрати складаються з поточних витрат залізниць, необхідних для виконання перевезень вантажів, пасажирів, багажу [16, с. 146].
Е. Д. Хануков А. Е. Гобшман В. Г. Галабурда	Експлуатаційні витрати – це сума поточних витрат залізниць, необхідних для забезпечення виробничого процесу в певному періоді [33, с. 449].
Н. П. Терьошина И. В. Белов	Експлуатаційні витрати складаються з поточних витрат залізниць, необхідних для виконання перевезень вантажів, пасажирів, багажу і пошти [2, с. 167].
Б. И. Шафіркін А. П. Абрамов	Поточні витрати, пов'язані з перевізною діяльністю залізничного транспорту, називають експлуатаційними. Їх величина, що припадає на одиницю перевезення, складає собівартість транспортної продукції [40, с. 326].
Н. С. Конарьов	Експлуатаційні витрати – поточні витрати на забезпечення виробничого процесу залізничного транспорту, необхідні для виплати заробітної плати, придбання палива, оплати електроенергії, матеріалів. Облік експлуатаційних витрат ведеться за експлуатаційною і підсобно-допоміжною діяльністю [6, с. 506]. Поточні витрати, пов'язані з перевезеннями вантажу, пасажирів, багажу і пошти, складають експлуатаційні витрати залізниць. («Поділяються ..., а також за видами діяльності (експлуатаційний і ремонтний)») [5, с. 927].
А. А. Зайцев	Експлуатаційні витрати – сума поточних витрат залізниць, необхідних для забезпечення виробничого процесу в певному періоді. (Планування ведуть за основною (перевезення) і підсобно-допоміжною діяльністю. Групують за елементами, статтями і господарствами) [4, с. 296].
А. Н. Азріліян	Витрати експлуатаційні – сума витрат виробництва, що забезпечує підтримання в нормальному стані використовуваних (експлуатаційних) систем. Витрати на транспорті (експлуатаційні) – сума витрат транспортного підприємства, безпосередньо пов'язана з виконанням перевезень [7, с. 894].
Б. А. Райзберг	Експлуатаційні витрати – витрати виробництва, пов'язані з підтриманням у робочому стані використовуваних систем, машин, обладнання. Експлуатаційні витрати на транспорті – сума витрат транспортного підприємства, безпосередньо пов'язана з виконанням перевезень [26, с. 398].
С. В. Мочерний	Експлуатаційні витрати – витрати виробництва, пов'язані з підтриманням у працездатному стані використовуваних систем, машин та устаткування [10, с. 487]. Експлуатаційні витрати на транспорті – сума витрат транспортного підприємства, які виникають при здійсненні різних видів перевезень [11, с. 105].
А. Г. Загородній	Витрати експлуатаційні – витрати на утримання та експлуатацію обладнання, зокрема витрати на поточне обслуговування і ремонт. До витрат експлуатаційних також зараховують зношування малоцінних інструментів, амортизацію тощо [14, с. 98].



Рис. 1. Структура основної діяльності залізничного транспорту

По-іншому визначає склад експлуатаційних витрат Н. С. Конарьов, який доводить, що поточні витрати, пов'язані з перевезеннями вантажу, пасажирів, багажу і пошти, складають експлуатаційні витрати залізниць. Він поділяє їх за видами діяльності на експлуатаційні і ремонтні [5, с. 927].

Аналізуючи економічну літературу з питань формування витрат на залізничному транспорті, доходимо висновку, що причина більшості розходжень у теорії полягає у відсутності єдиного погляду на формування складу експлуатаційних витрат. Зазвичай стверджують, що до них зараховують лише витрати експлуатаційної діяльності [Ю. Ф. Ключова [16], І. В. Белов, Н. П. Терьошина, В. Г. Галабурда [2]], а в окремих випадках і витрати підсобно-допоміжної діяльності [Н. С. Конарьов [5], А. А. Зайцев [4]].

Розбіжність у визначенні сутності експлуатаційних витрат не сприяє повноті та об'єктивності їх обліку, не дає можливості для якісного аналізу, а отже унеможливує прийняття ефективних управлінських рішень. Тому існує необхідність у такому визначенні експлуатаційних витрат, яке б найбільш точно відображало їх призначення та склад і максимально враховувало практичний аспект діяльності.

Досліджуючи це питання, вважаємо, що перш за все важливо з'ясувати, які витрати залізничного транспорту входять до складу експлуатаційних. Відтак необхідно встановити структуру експлуатаційної і підсобно-допоміжної діяльності та визначити особливості формування витрат у кожній з них.

Для цього потрібно знати, які господарські операції на залізничному транспорті слід зараховувати до експлуатаційної діяльності, а які – до підсобно-допоміжної.

Дослідження показують, що в економічній літературі визначено два типи експлуатаційної роботи: при

вужкому розумінні враховується тільки робота рухомого складу, при більш широкому – вся діяльність, пов'язана з перевезеннями, яка і визнається також як експлуатаційна діяльність залізничного транспорту.

Більш повний склад такої діяльності наводять І. В. Белов, А. Е. Габшман, В. Г. Галабурда, Е. Д. Хануков, котрі стверджують, що до експлуатаційної діяльності належить вся робота залізниць, пов'язана з перевезеннями, а саме: вантажна і технічна робота станцій; організація руху потягів; утримання і обслуговування локомотивів, вагонів, колії, засобів зв'язку, енергопостачання та інших засобів залізниць; всі види робіт з організації пасажирських перевезень; планова, фінансова та інші види робіт, пов'язані з основною діяльністю залізниць [2].

Такого ж підходу дотримується Н. С. Конарьов. В енциклопедії транспорту він зазначає, що експлуатація залізниць – це виробнича діяльність залізниць, їх підприємств та підрозділів, пов'язана з організацією і здійсненням перевізного процесу. Експлуатація залізниць об'єднує і реалізує діяльність усіх галузей залізничного транспорту [5, с. 506].

Н. Г. Винниченко, А. Г. Войтенко, А. П. Красов визнають як експлуатаційну тільки ту діяльність, що здійснюється в процесі самого перевезення: вантажну і технічну роботу станцій та вокзалів, рух потягів, тобто виробничу діяльність служб руху, вантажної і комерційної служби, а також пасажирської [9, с. 203].

Отже, на сьогодні відсутній єдиний підхід до формування переліку робіт та господарств, котрі потрібно зараховувати до експлуатаційної (перевізної) діяльності та до підсобно-допоміжної.

У технічній літературі експлуатаційна діяльність визначається інакше. Вважається, що при здійсненні перевезень вантажів на залізничному транспорті виконуються технічні і комерційні операції [19, 25].

До внутрішньої організації перевізного процесу належить дотримання безпеки прямування поїздів, розробка і виконання графіку, організація вагонопотоків, організація руху поїздів, технічне нормування, використання локомотивів, вагонів, доставка вантажів згідно з вимогами їх власників у необхідній кількості, у визначений термін, у призначене місце, з мінімальними витратами. Сукупність цих операцій називається технічною експлуатацією залізниць.

Інший аспект перевізного процесу представляють комерційні операції, організація виконання яких є предметом комерційної експлуатації залізниць.

Найбільш повне визначення в такому випадку, на наш погляд, дає А. М. Котенко: «Комерційна експлуатація – це сфера зовнішньої діяльності залізниць, побудованої за принципами маркетингу і транспортної логістики, що характеризує правові відношення їх із відправниками і одержувачами вантажів, пасажирів, а також з іншими видами транспорту: планування і раціоналізації перевезень, у тому числі в змішаному сполученні за участі інших видів транспорту та у міжнародних сполученнях; прийом, навантаження, розвантаження, видача, зважування і збереження вантажів; оформлення перевізних документів; правила і умови перевезення різноманітних вантажів, тарифи, взаємні обов'язки і відповідальність залізниць, відправників і одержувачів вантажів; договори на експлуатацію під'їзних колій незагального користування» [19, с. 10].

У сукупності комерційну і технічну експлуатацію називають «експлуатаційною роботою залізниць» або «експлуатаційною діяльністю залізниць» [19, с. 10-11; 25, с. 14]. Представники технічних наук зараховують до експлуатаційної усю діяльність, безпосередньо

пов'язану зі здійсненням перевезень, а також з їх організацією.

На практиці в обліку витрати на здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт, що виконуються підрозділами господарства вантажної і комерційної роботи та є складовою комерційної експлуатації, загалом по Укрзалізниці відносять до підсобно-допоміжної діяльності. Проте, в самих підрозділах ці господарські операції визначають як експлуатаційну діяльність.

Таким чином, виникає невідповідність у визначенні складу експлуатаційної діяльності в технічному та економічному аспектах. Це викликає незгодженість не лише в теорії, але й на практиці.

Отож, на сучасному етапі господарювання існує необхідність у визначенні поняття «витрати експлуатаційної діяльності». Пропонуємо таку дефініцію: *витрати експлуатаційної діяльності* – це поточні витрати, пов'язані з перевезенням вантажів, пасажирів, багажу і пошти, що виникають у результаті технічної і комерційної експлуатації залізниць.

Говорячи про підсобно-допоміжну діяльність, потрібно зазначити, що до цього часу не існує визначення поняття витрат на її здійснення. Крім того, цей вид діяльності залізничного транспорту найменш вивчений. Зокрема відсутня будь-яка спеціалізована галузева література чи наукові праці з цього питання, єдине опубліковане дослідження економіста Н. І. Сілаєва датовано 1986 роком ([29]). Отже особливості обліку витрат підсобно-допоміжної діяльності потребують ґрунтовного висвітлення.

Підсобно-допоміжна робота здійснюється у двох напрямках: обслуговування експлуатаційної діяльності та обслуговування сторонніх відносно залізничного транспорту юридичних і фізичних осіб (рис. 2).

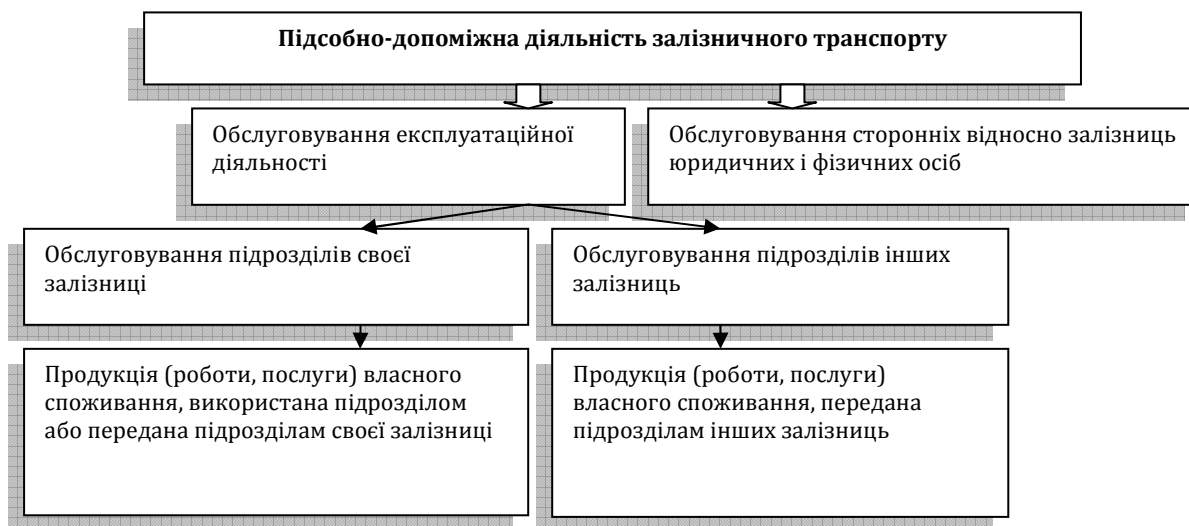


Рис. 2. Структура підсобно-допоміжної діяльності залізничного транспорту

Необхідність визначення окремих складових підсобно-допоміжної діяльності зумовлена особливостями нарахування доходів та витрат у кожній з них. Зокрема витрати структурних підрозділів, які виникли в результаті створення продукції (робіт, послуг), що реалізується стороннім відносно залізниць юридичним і фізичним особам, відшкодовується за рахунок отриманих від клієнтів коштів.

У випадку виконання робіт чи виготовлення продукції, необхідної для обслуговування перевізного

процесу, понесені витрати відносять до собівартості перевезених вантажів, пасажирів, багажу чи пошти.

Отже, потрібно чітко визначити поняття витрат підсобно-допоміжної діяльності з урахуванням описаних напрямків її здійснення.

На основі проведених досліджень пропонуємо розрізнити такі дефініції:

– *витрати підсобно-допоміжної діяльності* – це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг та виготовленням продукції, що

призначається для реалізації підрозділам залізничного транспорту та іншим юридичним і фізичним особам;

- витрати підсобно-допоміжної діяльності з обслуговування експлуатаційної діяльності – це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг і виготовленням продукції для потреб підрозділів залізничного транспорту, які належать до собівартості перевезеної одиниці вантажу, пасажирів, багажу чи пошти;
- витрати підсобно-допоміжної діяльності з обслуговування сторонніх відносно залізниць юридичних і фізичних осіб – це поточні витрати, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг та виготовлення продукції для реалізації іншим юридичним і фізичним особам, які не вносяться до собівартості перевезень і відшкодовуються споживачем окремо [3].

Дослідивши специфіку формування витрат залізничного транспорту за видами його основної діяльності, ми змогли вирішити найбільш суперечливе питання. Зокрема, було встановлено, що на практиці існує частина витрат підсобно-допоміжної діяльності, яку відносять до складу експлуатаційних, а саме: витрати з виконання робіт і виготовлення продукції для потреб підрозділів залізничного транспорту з перевізного процесу, тобто витрати, пов'язані з обслуговуванням експлуатаційної діяльності [3].

Одержані результати дослідження дають можливість точніше розкрити сутність експлуатаційних витрат. Більше того, вивчення практики їх формування шляхом зіставлення даних у звітності та калькуляціях, дозволило встановити, що сума цих витрат складає собівартість перевезень на залізничному транспорті.

Заслужує на увагу визначення експлуатаційних витрат, що дають Б. І. Шафиркін та А. П. Абрамов. Вони зазначають: «Поточні витрати, пов'язані з перевізною діяльністю залізничного транспорту, називають експлуатаційними. Їх величина, яка припадає на одиницю перевезення, складає собівартість транспортної продукції» [40, с. 362].

Вважаємо, що більш повним буде таке визначення: *експлуатаційні витрати* – це грошове вираження поточних витрат залізниць на здійснення перевезень, величина яких, поділена на обсяг виконаних перевезень, складає собівартість транспортування одиниці вантажу, пасажирів, багажу чи пошти. До них належать витрати експлуатаційної і підсобно-допоміжної діяльності з обслуговування експлуатаційної діяльності (крім витрат, що відшкодовуються за рахунок додаткових зборів та платежів).

У П(С)БО 16 «Витрати» пунктом 11 передбачено, що виробнича собівартість продукції (робіт, послуг) містить: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [31, с. 89]. Відтак, на залізничному транспорті до виробничої собівартості перевезень входять експлуатаційні витрати

наведеного переліку.

Поряд з тим, погоджуємося з твердженням М. Г. Чумаченка: незважаючи на відсутність у П(С)БО 16 поняття «повна собівартість», в економічній діяльності підприємства воно має суттєве значення і його потрібно використовувати [35, с. 14].

Так у економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного зазначено, що виробнича собівартість охоплює лише витрати, пов'язані з процесом виробництва продукції, а повна включає виробничу собівартість і позавиробничі витрати [11, с. 17].

Зазначені відмінності також необхідно враховувати у визначенні експлуатаційних витрат, оскільки окремими науковцями ці витрати ототожнюються лише з витратами виробництва (А. П. Красов [9, с. 203]).

Як показують проведені дослідження, сума експлуатаційних витрат залізничного транспорту, що відповідає повній собівартості, містить:

- прямі витрати з перевезень (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати);
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати (загальні корпоративні витрати; витрати на утримання апарату управління та іншого загальногосподарського персоналу; на утримання основних засобів загальногосподарського використання; податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі тощо);
- витрати на збут (витрати на рекламу та дослідження ринку; оплата праці працівникам підрозділів, що забезпечують збут; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом тощо);
- витрати підсобно-допоміжної діяльності, пов'язані з обслуговуванням експлуатаційної діяльності.

Структура експлуатаційних витрат, що формують виробничу та повну собівартість, відрізнятиметься:

- експлуатаційні витрати, величина яких відповідає виробничій собівартості, містять прямі витрати з перевезень: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати, а також витрати підсобно-допоміжної діяльності з обслуговування експлуатаційної діяльності (крім витрат, що відшкодовуються за рахунок додаткових зборів та платежів);
- експлуатаційні витрати, розмір яких відповідає повній собівартості, об'єднують: експлуатаційні витрати, що входять до виробничої собівартості, а також адміністративні витрати та витрати на збут, безпосередньо пов'язані з перевізним процесом.

Варто також зауважити, що структура експлуатаційних витрат, пов'язаних з перевезенням вантажів, окремої залізниці та Укрзалізниці загалом буде відрізнятися. Схематично ці відмінності подано на рис. 3.



Рис. 3. Структура експлуатаційних витрат на здійснення вантажних перевезень окремої залізниці та залізничного транспорту загалом

Отже, специфіка виконання перевезень на залізничному транспорті суттєво впливає на побудову обліку витрат.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що між витратами експлуатаційної діяльності та експлуатаційними витратами не можна ставити знак рівності, оскільки ці поняття характеризують різні виробничі процеси. Якщо перші відображають витрати на здійснення технічної і комерційної експлуатації залізничного транспорту, то до складу других, поряд із зазначеними, входять також витрати підсобно-допоміжної діяльності, призначені

для обслуговування перевізного процесу, і не входять витрати, що відшкодовуються за рахунок додаткових зборів та платежів.

Запропоновані трактування поняття витрат підсобно-допоміжної діяльності, з урахуванням описаних напрямків її здійснення, дозволили чітко встановити ту їх частину, яку слід відносити до експлуатаційних витрат. Це дало можливість, поряд із усестороннім вивченням особливостей перевізного процесу, сформулювати більш змістовне визначення експлуатаційних витрат галузі та показати їх вплив на собівартість перевезень.

Список літератури

1. Абрамов, А. П. Затраты железных дорог и цена перевозки [Текст] / А. П. Абрамов. – М. : Транспорт, 1974. – 256 с.
2. Белов, И. В. Экономика железнодорожного транспорта [Текст] : учеб. пос. / И. В. Белов, Н. П. Терешина, В. Г. Галабурда. – М. : УМК МПС России, 2001. – 600 с.
3. Боїла, Л. І. Сутність та склад витрат підсобно-допоміжної діяльності залізничного транспорту [Текст] / Л. І. Боїла // Вісник ЖДТУ. Науковий журнал: Економічні науки. – 2010. – № 1 (51). – С. 153-156.
4. Большая энциклопедия транспорта: в 8 т. / глав. ред. А. А. Зайцев. – СПб: Элмор, 1994. – Т. 4: Железнодорожный транспорт. – 1994. – 328 с.
5. Большая энциклопедия транспорта [Текст] : в 8 т. / глав. ред. Н. С. Конарев – [2-е изд.]. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2003. – Т. 4: Железнодорожный транспорт. – 2003. – 1039 с.
6. Большая энциклопедия транспорта [Текст] : в 8 т. / глав. ред. Н. С. Конарев. – М. : Большая Российская энциклопедия, 1995. – Железнодорожный транспорт. – 1995. – 559 с.
7. Большой энциклопедический словарь [Текст] / [под. ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Институт новой экономики, 2004. – 574 с.
8. Бухгалтерський облік основної діяльності залізниць України [Текст] : підручник / [Б. О. Шумляєв, Е. І. Рябий, В. І. Дзюба та ін.]; під ред. Б. О. Шумляєва. – Дніпропетровськ, 2004. – 424 с.
9. Виниченко, Н. Г. Бухгалтерський учет на железнодорожном транспорте [Текст] / Н. Г. Виниченко, А. Г. Войтенко, А. П. Красов; [под ред. А. П. Красова]. – М. : Транспорт, 1986. – 423 с.
10. Економічна енциклопедія [Текст] : в 3 т. / [під. ред. С. В. Мочерного]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
11. Економічний енциклопедичний словник [Текст] : в 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 2005. – 616 с.
12. Железнодорожный транспорт [Текст] : энциклопедия / [гол. ред. Н. С. Конарев]. – М. : Большая Российская энциклопедия, 1995. – 559 с.
13. Журавель, А. И. Себестоимость железнодорожных перевозок [Текст] / А. И. Журавель. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2000. – 304 с.
14. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Львівська політехніка, 2005. –

714 с.

15. Камсков, Е. С. Основы бухгалтерского учета и анализа в хозяйственных железных дорогах [Текст] / Е. С. Камсков. – М. : Транспорт, 1961. – 100 с.
16. Ключева, Ю. Ф. Экономика железнодорожного транспорта [Текст] / Ю. Ф. Ключева. – Днепропетровськ, 2006. – 458 с.
17. Ковригин, А. Г. Финансы железнодорожного транспорта [Текст] / А. Г. Ковригин. – М., 1978. – 207 с.
18. Кожевников, А. Н. Бухгалтерский учет основной деятельности железных дорог [Текст] / А. Н. Кожевников. – М. : Транспорт, 1969. – 205 с.
19. Котенко, А. М. Управління вантажною і комерційною роботою на залізничному транспорті. [Текст] / А. М. Котенко. – Харків: Нове слово, 2003. – 407 с.
20. Красов, А. П. Бухгалтерский учет основной деятельности железных дорог [Текст] / А. П. Красов. – М., 1997. – 439 с.
21. Макаренко, М. В. Издержки на железнодорожном транспорте: анализ и управление [Текст] / М. В. Макаренко, Н. Е. Гончаров, Н. С. Соколовская. – К. : ИКТП-Центр, 1999. – 206 с.
22. Мандриков, М. Е. Затраты на грузовые перевозки по участкам сети железных дорог [Текст] / М. Е. Мандриков. – М. : Транспорт, 1991. – 22 с.
23. Михальцев, Е. В. Себестоимость железнодорожных перевозок [Текст] / Е. В. Михальцев. – М. : Трансжелдориздат, 1957. – 415 с.
24. Орлов, В. Н. Калькуляция и анализ себестоимости железнодорожных перевозок [Текст] : учеб. [для вузов жел. дор. тр.] / В. Н. Орлов, А. С. Чудов. – [4-е изд.] – М. : Транспорт, 1967. – 288 с. 180
25. Петренко, Л. М. Управління вантажною і комерційною роботою на залізничному транспорті [Текст] / Л. М. Петренко, В. В. Габа. – К. : КУЕТТ, 2004. – 246 с.
26. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
27. Реформування бухгалтерського обліку на залізничному транспорті України. Офіційне видання [Текст] / [М. В. Макаренко, Ю. М. Цветов, Н. С. Соколовська, В. І. Труханова та ін.]. – К. : КУЕТТ, 2002. – 532 с.
28. Самсонов, Н. Ф. Финансы транспорта [Текст] / Н. Ф. Самсонов. – М. : Транспорт, 1986. – 314 с. 221
29. Силаев, Н. И. Экономика предприятий подсобно-вспомогательной деятельности железных дорог [Текст] / Н. И. Силаев, В. Ф. Прядко, С. А. Артемьев, Л. И. Сайко. – М. : Транспорт, 1986. – 271 с.
30. Собко, П. П. Исследование расходов по движению на железных дорогах [Текст] / П. П. Собко // Журнал Главного управления путей сообщения и публичных зданий. Книжка шестая СПб. – 1848. – С. 188-216.
31. Тридцять одне положення (стандарт) бухгалтерського обліку. – К. : КНТ, 2007. – 180 с.
32. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства [Текст] : учеб. / [под ред. проф. Д. С. Молякова]. – [3-е изд., перераб и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 312 с.
33. Хануков, Е. Д. Экономика железнодорожного транспорта [Текст] : учеб. [для вузов] / Е. Д. Хануков. – [2-е изд.] – М. : Транспорт, 1979. – 544 с.
34. Чудов, А. С. Себестоимость железнодорожных перевозок [Текст] / А. С. Чудов, А. М. Шульга, Н. Г. Смехова. – М. : Транспорт, 1976. – 296 с.
35. Чумаченко, М. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати» [Текст] / М. Чумаченко, І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 13-16.
36. Шульга, А. М. Себестоимость железнодорожных перевозок и пути ее снижения [Текст] / А. М. Шульга. – М. : Транспорт, 1985. – 279 с.
37. Шульга, А. М. Себестоимость железнодорожных перевозок [Текст] : [учеб. для вузов.] / Шульга А. М., Смехова Н. Г. – М. : Транспорт, 1985. – 279 с.
38. Шульга, В. Я. Экономика железнодорожного транспорта [Текст] : учеб. [для вузов жел. дор. тр.] / В. Я. Шульга. – М. : Транспорт, 1982. – 336 с.
39. Шульга, В. Я. Экономика путевого хозяйства [Текст] : учеб. [для вузов] / В. Я. Шульга. – М. : Транспорт, 1988. – 303 с.
40. Экономический справочник железнодорожника [Текст] . Ч. 1 / [А. П. Абрамов, М. Г. Ахшарумова, Н. Н. Барков и др.]; под ред. Б. И. Шафиркина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Транспорт, 1978. – 398 с.

РЕЗЮМЕ

Боила Леся

Эксплуатационные расходы железнодорожного транспорта: суть и порядок формирования

Рассмотрены особенности формирования эксплуатационных расходов железнодорожного транспорта и их влияние на формирование себестоимости перевозок. Предложено определение эксплуатационных расходов отрасли.

RESUME

Boyila Lesya

Operating costs of railway transport: essence and order of formation

The features of forming of operating costs of the railway transport and their influence on forming of prime price for transportations have been considered. The determination of operating costs for the railway transport has been offered.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2012 р.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті викладено теоретичні аспекти проведення, охарактеризовано напрями та обґрунтовано значення результатів у прийнятті управлінських рішень маркетингового аналізу діяльності підприємств. Запропоновано блок-схему процесу прийняття маркетингових управлінських рішень.

Ключові слова: маркетинговий аналіз, маркетингові управлінські рішення, стратегічні рішення, оперативні рішення, напрями маркетингового аналізу.

У сучасних умовах важливість процесу прийняття рішень у маркетингу зумовлена жорстким конкурентним тиском, швидкими темпами інноваційного розвитку, зростанням рівня поінформованості суспільства. У такому середовищі споживачеві стає все важче відокремити продукт конкретного підприємства від аналогів на ринку та набуває все більшого значення активізація маркетингових зусиль. Підприємство повинно знати загальну ситуацію на ринку для того, щоб об'єктивно оцінювати власні можливості, силу протидії конкурентів, визначати найбільш перспективні напрями свого розвитку. Зазначене обумовлює необхідність проведення маркетингового аналізу, що дозволить досягнути прийняттого рівня ризику маркетингових дій, а також здійснити ефективне регулювання ринкових процесів.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів маркетингового аналізу цікавилися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Аакер, Н. А. Агеєва, Л. В. Балабанова, І. К. Беляєвський, І. С. Березін, Є. П. Голубков, О. Л. Канищенко, А. І. Ковальов, В. В. Липчук, Е. П. Пешкова, П. Я. Попович, Г. В. Савицька, В. С. Хруцький, В. О. Шаповалов, Д. А. Штефаніч та інші. Підходи усіх вчених відрізняються за глибиною дослідження проблеми. Водночас усе ще залишаються недостатньо опрацьованими науково-методичні засади проведення маркетингового аналізу діяльності підприємств.

Метою нашої статті є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень у процесі маркетингового аналізу діяльності підприємств.

Маркетинговий аналіз є одним із найбільш складних видів маркетингової діяльності, оскільки завжди містить у собі елемент передбачення непростого і суперечливого соціально-економічного об'єкта – ринку. З цього випливає, що зміст і форми маркетингового аналізу діяльності підприємства залежать, передусім, від виду ринку, на якому воно працює, а також від зовнішніх та внутрішніх умов, у яких підприємство

розвивається і які можуть істотно відрізнитися [4, с. 52]. Маркетинговий аналіз становить оцінку, пояснення, моделювання і прогноз процесів і явищ товарного ринку та власної інноваційної і торгово-збутової діяльності фірми за допомогою статистичних, економетричних та інших методів дослідження [2, с. 93]. Об'єктом маркетингового аналізу є як окремі підприємства, індивідуум, так і сукупність кожного з них. Зауважимо, що значення маркетингового аналізу у процесі прийняття управлінських рішень полягає в тому, що на основі обробленої інформації та виявлених взаємозв'язків у маркетинговому середовищі приймаються такі рішення: удосконалення маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємства, обґрунтування характеристик товару та обсягів їх випуску, а також системи ціноутворення, вибір форм співпраці з посередниками, формування комунікаційної політики та розрахунок бюджету на комунікаційні заходи, підвищення ефективності системи маркетингу підприємства [7, с. 11].

Слід зазначити, що процес вибору та реалізації стратегічних маркетингових управлінських рішень щодо удосконалення діяльності підприємства має поchi натися з маркетингового аналізу, який повинен здійснюватися за такими основними напрями: аналіз споживачів, аналіз конкурентів, аналіз комплексу засобів маркетингу та оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємства. Після цього проводиться маркетинговий синтез, який передбачає формулювання або коректування цілей діяльності підприємства (у тому числі маркетингових) та обґрунтування вибору альтернативного стратегічного рішення. У межах прийнятого стратегічного рішення формуються оперативні заходи у сфері маркетингового менеджменту. Останнім етапом процесу прийняття маркетингових управлінських рішень є контроль за реалізацією та прийняттям маркетингового стратегічного рішення та оперативних рішень зокрема. Схематично процес прийняття маркетингових управлінських рішень можна зобразити у вигляді рис. 1.



Рис. 1. Блок-схема процесу прийняття маркетингових управлінських рішень*

* Розроблено автором за даними [1; 5; 8]

З огляду на мету дослідження вважаємо за доцільне зупинитися на розгляді кожного із зазначених напрямів маркетингового аналізу. Як видно із запропонованої блок-схеми, ключовим напрямом маркетингового аналізу є аналіз споживачів, що уміщує визначення сегментів споживачів продукції підприємства, а в кожному із сегментів – мотивів покупців та їх незадоволених потреб. Це дозволяє визначити альтернативні товарні ринки, що є основою для прийняття стратегічних маркетингових управлінських рішень. Аналіз мотивації покупців дає інформацію, на основі якої приймається рішення про те, яка пропозиція споживчої цінності буде використана. Стратегічне значення незадоволеної потреби (або потреби, що не задовольняється наявними товарами) визначається тим, що після досягнення задоволення підприємство може спробувати потіснити своїх конкурентів з позицій, які вони займають. Аналіз споживачів можна провести за такими напрямками [3]: вивчення ставлення споживачів до підприємства, вивчення ставлення споживачів до певної товарної марки, вивчення рівня задоволеності споживачів, вивчення прихильності споживачів до торгової марки, вивчення намірів споживачів, вивчення процесу прийняття рішення про покупку, вивчення поведінки під час та після купівлі, вивчення мотивації покупців, сегментування ринку за групами споживачів. Здійснивши пошук інформації по кожному з напрямів, підприємство може визначити профіль потенційного покупця та визначити особливості його поведінки на ринку.

Поряд зі споживачами одним з найвагоміших факторів впливу, який визначає характер та напрям маркетингових управлінських рішень, що приймаються підприємством щодо ринкової діяльності, є конкуренти. При різному рівні конкуренції керівництво підприємства використовує різні ринкові стратегії (від агресивної атаки на конкурентів до виходу з ринку). Цим зумовлена важливість оцінки конкурентів. Результатом проведення маркетингового аналізу конкурентів є прийняття управлінських рішень щодо поточного й перспективного плану розвитку на аналізованому ринку. За результатами діагностики

визначаються пріоритетні маркетингові заходи для посилення конкурентного потенціалу підприємства. Конкурентний аналіз як процес визначення сильних і слабких сторін основних учасників ринку дає можливість привести у відповідність власні стратегічні можливості підприємства з детермінантами середнього оточення в конкурентному середовищі. Результати аналізу споживачів та конкурентів формують підґрунтя для розробки та прийняття рішень стосовно маркетингового планування. Адже власне знання покупця, його потреб та мотивів і дій конкурентів дасть змогу керівництву підприємству прийняти правильне управлінське рішення щодо напрямку розвитку маркетингу та стратегії діяльності підприємства загалом.

Ще одним з напрямів маркетингового аналізу є аналіз комплексу маркетингу підприємства, що передбачає оцінювання чотирьох його складових: товару, ціни, дистрибуції та просування. Аналіз маркетингової товарної політики містить вивчення товару (за основними функціями, за параметрами продукту (якістю), за набором супутніх послуг), аналіз його життєвого циклу, аналіз конкурентоспроможності. Також важливе значення у процесі оцінки маркетингової товарної політики має відводитись аналізу нового товару, що містить оцінку привабливості ідеї, порівняння концепції нового товару з наявними на ринку товарами з точки зору інтенсивності потреби та рівня її задоволення. Методичним інструментарієм аналізу номенклатури та асортименту товарів є ABC-, XYZ-аналіз. Загалом проведення аналізу різних напрямків маркетингової товарної політики показує, що остання як самостійна цілісна система потребує прийняття управлінських рішень, що стосуються окремих товарних одиниць, асортиментних груп, упаковки, товарної марки, сервісного обслуговування тощо. Тому система товарної політики входить у комплексну систему управління підприємством.

Аналіз цін є необхідною складовою маркетингового аналізу, дає змогу зважено маніпулювати ними з метою отримання максимальних прибутків. У вивченні цінової політики і аналізі обґрунтованості цін на продукцію

підприємства важливими питаннями є наступні [9, с. 90-91]: встановлення, наскільки ціни відображають рівень витрат, яка вірогідна реакція покупців на зміну цін (еластичність попиту), чи використовується політика стимулюючих цін, чи привабливі ціни підприємства порівняно з цінами на аналогічну продукцію конкурентів, чим відрізняється політика ціноутворення на певному підприємстві від цінової політики конкурентів, яка державна політика в області ціноутворення на аналогічні товари. Розробляючи власну цінову політику, підприємство повинно чітко уявляти собі, що ціна не існує сама по собі, ціна завжди визначає певні засоби задоволення споживчого попиту. З цієї точки зору центральним елементом прийняття рішень у ціновій політиці є поняття «ціна - якість», яке повинно максимально відповідати вимогам ринку та цілям підприємства.

У процесі аналізу дистрибуційної політики здійснюється вибір найефективнішої системи каналів та методів збуту щодо конкретно визначених ринків. Це означає, що виробництво продукції з самого початку зорієнтоване на конкретні форми та методи збуту і найсприятливіші умови. Тому при розробці збутової політики необхідно визначити оптимальні напрями та наявні кошти, необхідні для забезпечення найвищої ефективності процесу реалізації товару. Це дозволить здійснити найкращий вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, спрямованих на досягнення кінцевих результатів. Отже, в умовах ринкової економіки підприємства повинні значну увагу звертати на проблеми оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Результати їх виробничо-господарської діяльності багато в чому залежать від того, наскільки правильно обрані канали розподілу товарів, форми і методи реалізації, від широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних з реалізацією продукції.

Коли проводиться оцінка маркетингової політики комунікацій, потрібно зважати на те, що вона обслуговує всі три складові маркетингової діяльності: роботу з товаром, цінову політику та канали розподілу цих товарів. Складність аналізу комунікацій зумовлена суб'єктивізмом оцінки, а саме - різноманітністю адресатів, мінливістю чинників зовнішнього середовища, різноманітністю чинників, які впливають на поведінку покупців, помилками працівників [7, с. 173]. Аналіз маркетингової політики комунікацій дає змогу провести оцінку системи управління рекламною діяльністю підприємства, що спрямована на досягнення конкретних економічних результатів відповідно до стратегічних цілей підприємства. Аналіз економічних результатів рекламних заходів проводиться з огляду на оцінку ефективності реклами. Складність вивчення економічної ефективності реклами полягає в тому, що на оптимальність і керування рекламою впливає безліч факторів, основними з яких є конкуренція, ціна товару і прибутковість. Аналіз стимулювання збуту в системі

маркетингових комунікацій дає змогу оцінити засоби стимулюючого впливу, що сприяють прискоренню чи посиленню реакції ринку у відповідь.

Визначення ефективності маркетингових заходів як один з напрямів маркетингового аналізу має дуже важливе значення, особливо на стадії ухвалення рішення в проведенні конкретного заходу. Під ефективністю маркетингової діяльності слід розуміти співвідношення результату від маркетингових заходів та витрат на них. Під час реалізації маркетингових заходів важливими аспектами є вибір рішення, організація його здійснення і визначення шляхів реалізації. Слід зауважити, що основною складовою маркетингової діяльності є аналіз ринкових процесів і тенденцій розвитку самого підприємства [6, с. 313].

Із вищевикладеного випливає, що маркетингове рішення - це управлінська складова маркетингу, завдяки якій досягаються цілі маркетингу та виконуються маркетингові завдання. Зважаючи на це, доречно виділити наступні особливості маркетингових управлінських рішень: високий ступінь відповідальності особи, яка приймає рішення, оскільки маркетингові рішення безпосередньо впливають на обсяг реалізації товарів (послуг), а отже, і на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, індивідуальний підхід до прийняття маркетингових рішень; урахування соціальної відповідальності і вимог етики при прийнятті рішень; можливість часткової автоматизації маркетингових рішень; урахування тимчасових обмежень; ризиковий, ймовірнісний характер результатів виконання рішень.

Потрібно зазначити, що основним методологічним принципом в організації процесів прийняття рішень є системний підхід до аналізу ситуації в маркетинговому менеджменті. Специфіка системного підходу передбачає об'єктивну можливість відносити те чи інше завдання до компетенції відповідного рівня управління [6, с. 309]. Таким чином, системний підхід, раціональна послідовність операцій при аналізі конкретної ринкової ситуації дозволять керівництву підприємства прийняти ефективне маркетингове управлінське рішення з мінімальним ступенем ризику.

Узагальнюючи вищевикладені результати проведеного дослідження, хочемо зазначити, що в сучасних умовах господарювання, перш ніж обрати стратегію розвитку, підприємствам необхідно провести маркетинговий аналіз, котрий є засобом, що забезпечує керівництву підприємств інформацією про зміни маркетингового середовища з метою удосконалення системи управління, а також сприяє розширенню можливостей дії усіх важелів підвищення результативності діяльності підприємств, гнучкості виробництва та орієнтації на задоволення потреб споживачів. Отже, маркетинговий аналіз є методологічною основою для прийняття стратегічних та оперативних маркетингових управлінських рішень у діяльності будь-якого підприємства.

Список літератури

1. Балабанова, Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств [Текст] / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. - К.: ВД «Професіонал», 2006. - 448 с.
2. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз [Текст] : учеб. пособ. / И. К. Беляевский. - М. Финансы и статистика, 2001. - 320 с.
3. Герасименко, О. Н. К вопросу оценки маркетинговой привлекательности бизнес-территорий [Електронний ресурс] / О. Н. Герасименко // Проблемы современной экономики. - 2009. - №2 (30). - С. 371-376. - Режим доступа: <http://www.m-escopotu.ru/art.php3?artid=25763>.
4. Герасимчук, З. В. Комплексний маркетинговий аналіз діяльності підприємств-виробників продукції сільськогосподарського машинобудування [Текст] / З. В. Герасимчук, О. В. Бойко // Зб. наук. праць «Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»

(Випуск 4/14). – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2007. – С. 51-66.

5. Ковалев, А. И. Маркетинговый анализ [Текст] / А. И. Ковалев, В. В. Войленко. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 312 с.
6. Куныавський, М. Е. Управление маркетингом промышленного предприятия [Текст] / М. Е. Куныавский, И. М. Кублин, К. О. Распоров. – М.: Международ. отношения, 2004. – 376 с.
7. Маркетинговий аналіз [Текст] : навч. посіб. / [за ред. д.е.н., проф. В. В. Липчука]. – К: Академвидав, 2008. – 216 с.
8. Петруня, Ю. Є. Прийняття управлінських рішень [Текст] : навч. посіб. / [Ю. Є. Петруня, В. Б. Говоруха, Б. В. Літовченко та ін.]; за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
9. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
10. Ухачевич, Я. П. Методика маркетингового аналізу конкуренції та конкурентів / Я. П. Ухачевич, Я. Д. Плоткін // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Й. М. Петрович. - Львів : Видавництво Державного університету "Львівська політехніка", 2000. - № 391. - С. 235-246.

РЕЗЮМЕ

Бойко Ольга, Герасимьяк Неля

Место и роль маркетингового анализа в процессе принятия управленческих решений

В статье изложены теоретические аспекты проведения маркетингового анализа деятельности предприятий. Предложено блок-схему процесса принятия маркетинговых управленческих решений. Охарактеризованы направления маркетингового анализа и обосновано значение его результатов в принятии управленческих решений.

RESUME

Boiko Olga, Gerasymyak Nelia

The place and the role of marketing analysis in decision-making process

The article describes the theoretical aspects of marketing analysis of the company. It is offered the block diagram of process of marketing decision-making approval. The directions of the marketing analysis are characterized. The value of its results in management decisions is proved.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ГАЛУЗІ

Обґрунтовано доцільність розробки власної моделі стратегічної фінансової позиції підприємств ЖКГ з урахуванням галузевих особливостей і життєвих циклів їх діяльності. Розроблено концептуальні підходи до формування фінансової стратегії підприємств ЖКГ в умовах ринкових перетворень галузі.

Ключові слова: фінансова стратегія, житлово-комунальні підприємства, споживачі житлово-комунальних послуг, стадії життєвого циклу, стратегічне рішення, попит, пропозиція.

Одним з найбільш актуальних завдань на сучасному етапі реформування і розвитку житлово-комунального господарства України (ЖКГ) відповідно до програмного документа [1] є створення умов ефективного та динамічного переходу до ринкових відносин.

Ураховуючи високу соціальну значущість житлово-комунальних послуг, цінову політику, що склалась у галузі, наявність значної частини природних монополістів, достатньо турбулентне і слабо передбачуване ринкове середовище ігнорування житлово-комунальними підприємствами (ЖКП) стратегічного контексту діяльності може спричинити катастрофічні наслідки.

Крім того, актуалізація теми обумовлена тим, що на перший план у межах стратегічного управління ЖКП в Україні виходить запровадження фінансових стратегій як ефективних механізмів подолання кризового стану галузі.

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії на підприємствах присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних фахових джерелах. Теоретико-методичні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували такі вчені, як К. Адамс, М. Александрова, Е. І. Альтман, І. Ансофф, І. Бланк, Н. Горицька, А. Гриньов, Р. Каплан, В. Ковальов, А. Ковальова, М. Круглов, М. Макаренко, К. Мак-Найр, Л. Мейсель, Д. Нортон, Н. Ольве, М. Портер, Л. Радова, П. Робертс, І. Романе, В. Савчук, А. Дж. Стрікланд, А. А. Томпсон, Е. Уткін, Ж. Фаншон, О. Ястремська та інші. Проте аналіз публікацій виявив, що науково-методичні підходи стосовно питань формування фінансових стратегій на підприємствах ЖКГ належно не розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспекті. У публікаціях відсутній цілісний підхід до вибору головної фінансової стратегії ЖКП, яка була б спрямована на реалізацію програмних завдань реформування та розвитку житлово-комунального господарства в умовах ринкових перетворень галузі, та не визначена системна структура формування функціональних видів фінансової політики стосовно її реалізації. Виникає потреба у теоретичному осмисленні комплексу проблем, з якими стикаються підприємства галузі.

Метою статті є обґрунтування доцільності розробки власної моделі стратегічної фінансової позиції підприємств ЖКГ з урахуванням галузевих особливостей і життєвих циклів їх діяльності і розробка концептуальних підходів до формування фінансової

стратегії цих підприємств в умовах ринкових перетворень галузі.

Відомо, що діяльність більшості вітчизняних ЖКП збиткова і характеризується неефективним використанням фінансових ресурсів. Основними проблемами фінансової діяльності цих підприємств є дефіцит інвестицій, низька платіжна дисципліна споживачів житлово-комунальних послуг, перевищення рівня витрат на виробництво послуг над рівнем тарифів. Всебічний аналіз комплексу проблем підприємств ЖКГ, проведений автором статті в роботі [2], дозволив виокремити глобальну проблему - дефіцит фінансових ресурсів, обґрунтувати доцільність удосконалення фінансового механізму управління діяльністю підприємств ЖКГ та висунути вимоги до нього.

Дефіцит фінансових ресурсів для функціонування та розвитку ЖКП, різноманітна і зростаюча складність ринкових умов, інтенсивність і динамізм господарських процесів вимагають від них максимально ефективного використання всіх можливостей і ресурсів. При цьому стратегічні аспекти їхньої фінансової діяльності виходять на перший план.

Конструктивний принцип стратегічного управління фінансовою діяльністю ЖКП заснований на виборі фінансової стратегії залежно від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, які формують динаміку показників.

Фінансова стратегія ЖКП – це спосіб реалізації головної цілі їхньої фінансової діяльності – досягнення беззбитковості, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання.

Внутрішні чинники обумовлені галузевими і тимчасовими особливостями процесів, які здійснюються на ЖКП, і життєвими циклами їх сфер діяльності.

Чинна система управління фінансовою діяльністю ЖКП не забезпечує залучення інвестицій, фінансування інновацій, відновлення основних фондів, зниження енерговтрат, скорочення витрат на виробництво, скорочення рівня дебіторської заборгованості, підвищення прибутковості й стримує реформування галузі.

Фінансова стратегія ЖКП має бути спрямована на регулювання процесів прийняття стратегічних рішень, що ведуть до змін у розмірі і складі власного і позикового капіталів, шляхом координації і розподілу ресурсів з метою поліпшення результатів їхньої фінансової діяльності. У зв'язку з цим прийняття

стратегічних фінансових рішень накладає високу відповідальність на фінансових менеджерів у виборі найбільш ефективних шляхів функціонування і розвитку ЖКП. Невдалі фінансові рішення можуть не тільки зірвати реалізацію запланованих стратегічних фінансових цілей, але і знизити рівень фінансового потенціалу ЖКП, який був досягнутий до початку стратегічного періоду. Це є передумовою зниження рівня якості і об'єму житлово-комунальних послуг і загрозою формуванню соціально-орієнтованої ринкової економіки в країні.

Стратегічне рішення - це таке рішення, яке визначає нову стратегічну позицію підприємства, а отже, і його нову траєкторію розвитку, потенціал конкурентоспроможності. Фундаментальний зв'язок між стратегічними рішеннями і результатами фінансової діяльності полягає в тому, що останні змінюються у момент прийняття/неприйняття стратегічних рішень в умовах зміни структури і динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, оскільки у цей момент змінюється його майбутня траєкторія розвитку і потенціал.

Обґрунтування стратегічних рішень припускає проведення комплексної діагностики підприємства ЖКГ, яка містить оцінку: його стратегічних позицій і перспектив їх зміни, фінансових результатів діяльності, спектру можливих альтернатив для здійснення стратегічного вибору. Обґрунтований вибір стратегічного рішення і послідовна його реалізація є передумовою створення стійкого довгострокового джерела фінансових ресурсів, яка дозволяє досягти поліпшення результатів фінансової діяльності

підприємств галузі [3].

Критика застосування традиційних методів стратегічного управління фінансовою діяльністю спрямована, передусім, на відсутність обліку життєвих циклів, значну концентрацію на внутрішніх проблемах, значну залежність від минулого і звуження можливостей для розробки обґрунтованих прогнозів, орієнтацію на початкові, а не вихідні складові, занадто узагальнені дані у складі інформації, надлишкова увага до того, як компанія діяла до впровадження змін [4].

У останні десятиліття набувають актуальності нові системи стратегічного управління. Аналітичний огляд найбільш ефективних стратегічних фінансових моделей, які наведені в роботах [5-13], дозволив виділити потенційно доступні моделі для їх практичного застосування ЖКП.

Основні обмеження використання наявних моделей у стратегічному управлінні фінансовою діяльністю підприємств ЖКГ на сучасному етапі зводяться до наступних:

- моделі не зважають на специфіку галузі і соціальну спрямованість її бізнес - стратегії;
- у переважній більшості моделей відсутній облік життєвих циклів як підприємства загалом, так і складових сфер його діяльності, у тому числі фінансової;
- моделі здебільшого враховують винятково фінансові чинники діяльності, що обмежує об'єктивність аналітичної інформації і вимагає втручання додаткових рівнів компетенції (таблиця 1).

Таблиця 1. Аналітичний огляд стратегічних фінансових моделей для практичного застосування ЖКП

Системи	Суть системи	Доцільність застосування	Обмеження в застосуванні
1	2	3	4
Матриця фінансових стратегій (модель Ж. Франсона та І. Романе)	<p>Матриця фінансових стратегій</p> <p>РФД << 0 РФД = 0 РФД >> 0</p> <p>РХД >> 0 РФХД = 0 РФХД > 0 РФХД >> 0</p> <p>РХД = 0 РФХД < 0 РФХД = 0 РФХД > 0</p> <p>РХД << 0 РФХД << 0 РФХД < 0 РФХД = 0</p> <p>де РХД - результат господарської діяльності, визначається як грошові кошти підприємства після фінансування розвитку.</p> <p>РФД - Результат фінансової діяльності.</p> <p>Визначається за формулою: Зміна позикових засобів - Фінансові витрати по позикових засобах - Податок на прибуток - Дивіденди та ін. прибутки від фінансової діяльності.</p> <p>РФХД - результат фінансово-господарської діяльності. Визначається: РФД+РХД.</p> <p>По діагоналі проходить межа між двома основними зонами: над діагоналлю - зона успіхів, зона позитивних значень аналітичних показників; під - зона дефіцитів, зона негативних значень аналітичних показників.</p>	<p>Дозволяє адекватно приймати рішення про комплексне використання усіх активів і пасивів підприємства. Практичність, адаптованість до умов вітчизняного бізнесу.</p>	<p>Відсутність синхронізації з нефінансовими аспектами діяльності ЖКП. Не враховує специфічні особливості галузі.</p> <p>Складність розрахунків. Відсутність урахування життєвих циклів як підприємства загалом, так і його фінансової діяльності.</p>
Формула Дюпона	$ROE = \frac{EBIT}{SALES} \times \frac{SALES}{IC} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{IC}{E} \times \frac{EAT}{EBT}, (1)$ <p>де ROE - прибутковість власного капіталу;</p> <p>EBIT - прибуток до сплати відсотків і податків;</p> <p>SALES - продажі;</p> <p>IC - інвестований капітал;</p> <p>EBT - прибуток до сплати податків;</p> <p>E - власний капітал;</p> <p>EAT - прибуток після сплати податків.</p>	<p>Широко апробована на практиці і широко використовувана модель.</p>	<p>Відсутність:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зв'язку з нефінансовими чинниками діяльності; - цільових фінансових компонентів, що об'єктивно відбивають фінансовий стан; - урахування життєвих циклів.

Продовження таблиці. 1

1	2	3	4
Формула Дюпона	$ROE = \frac{EBIT}{SALES} \times \frac{SALES}{IC} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{IC}{E} \times \frac{EAT}{EBT}, (1)$ <p>де ROE - прибутковість власного капіталу; EBIT - прибуток до сплати відсотків і податків; SALES - продажі; IC - інвестований капітал; EBT - прибуток до сплати податків; E - власний капітал; EAT - прибуток після сплати податків.</p>	Широко апробована на практиці і широко використовувана модель.	Відсутність: - зв'язку з нефінансовими чинниками діяльності; - цільових фінансових компонентів, що об'єктивно відбивають фінансовий стан; - урахування життєвих циклів.
Піраміда діяльності компанії К. Мак-Найра	На трьох верхніх рівнях піраміди формується бачення стратегії підприємства, цілі і завдання підрозділів, оперативні цілі. На четвертому рівні, в області операцій, виробляється оцінка оперативних показників, які впливають на фінансові показники, що оцінюються на верхніх рівнях.	Дозволяє пов'язати фінансові показники підприємства з орієнтованою на клієнтів стратегією.	Орієнтована на інтерпретацію невеликої кількості нефінансових показників через фінансові. Відсутність урахування життєвих циклів.
Підхід Е. Альтмана	$Z = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + 1,0 K_5, (2)$ <p>де K_1 - власний оборотний капітал/сума активів; K_2 - нерозподілений прибуток/сума активів; K_3 - прибуток до сплати відсотків/сума активів; K_4 - ринкова вартість власного/позикового капіталу; K_5 - об'єм продажів/сума активів.</p> <p>При $Z < 1,81$ - висока вірогідність банкрутства, при $Z > 2,67$ - низька вірогідність банкрутства. Для компаній, чії акції не котируються на ринку: $Z = 0,71 K_1 + 0,84 K_2 + 3,107 K_3 + 0,41 K_4 + 0,995 K_5,$ (3) тут K_4 - балансова вартість власного капіталу у відношенні до позикового капіталу. При $Z < 1,23$ діагностується висока вірогідність банкрутства.</p>	Широко апробована на практиці.	Дані можуть бути некоректними, якщо не врахована специфіка конкретного ЖКП. Не адаптована до умов діяльності вітчизняних ЖКП і не виконує свою головну аналітичну функцію. Відсутність урахування життєвих циклів.
Модель EP ² M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Адамса і П. Робертса	Стратегічне управління здійснюється в наступних напрямках: - обслуговування клієнтів і ринків; - удосконалення внутрішніх процесів; - управління змінами і стратегією; - власність і свобода дій.	Забезпечує ОПР, що відповідають за реалізацію розробленої стратегії, швидким зворотним зв'язком.	Обмежений набір використовуваних показників. Відсутність урахування життєвих циклів і галузевої специфіки ЖКГ.
Модель стратегічних карт Л. Мейселя	Розробляються стратегічні карти, у яких, у числі інших, використовується перспектива людських ресурсів, що відбиває інновації, освіту, компетентність, корпоративну культуру.	Дозволяє здійснювати моделювання фінансової стратегії на різних етапах життєвого циклу.	Не зважає на галузеву специфіку ЖКГ. Складність розрахунків.
Збалансована система показників Balanced Score Card - BSC) Р. Каплана і Д. Нортон.	У процесі впровадження BSC розробляється стратегічна карта, яка є стратегічним планом, що складається з системи взаємозв'язаних цілей, завдань, стратегічних ініціатив, відповідно до яких підприємство розвивається.	Дозволяє адекватно приймати рішення про комплексне використання ресурсів підприємства, здійснювати моделювання фінансової стратегії на різних етапах життєвого циклу.	Не зважає на галузеву специфіку ЖКП. Складність розрахунків. Відсутність чітких і загальноприйнятих методик виміру показників.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку фінансового менеджменту існують надійні технології із стажем застосування в різних компаніях. Крім того, з'явилися нові методики, що є неадаптованими імпортованими моделями. Проте для практичного застосування на підприємствах ЖКГ питання визначення доцільності і обмежень використання розроблених технологій залишаються актуальними.

Житлово-комунальні підприємства, що працюють у стратегічно важливій для економіки країни сфері, повинні формувати фінансові механізми і інструменти, виходячи з особливостей власної діяльності. Якісно розроблені і реалізовані механізми фінансової стратегії, як правило, створюють синергетичний ефект [14]. Сформовані можливості і переваги для підприємств ЖКГ ведуть, кінець кінцем, до більшого сумарного результату для економіки держави загалом (платежі до бюджетів усіх рівнів, зайнятість працівників підприємств, розвиток їх потенціалу, відтворення трудового потенціалу країни шляхом забезпечення споживачів життєво важливими послугами).

Стратегічними завданнями при формуванні фінансової стратегії ЖКП в умовах ринкових перетворень галузі, на наш погляд, повинні стати: досягнення беззбитковості підприємств ЖКГ, створення ефективного механізму управління фінансовими ресурсами підприємства, забезпечення інвестиційної привабливості підприємств ЖКГ, досягнення прозорості фінансово-економічного стану господарюючих суб'єктів для власників, інвесторів і кредиторів, оптимізація структури капіталу підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості, використання підприємствами ринкових механізмів залучення фінансових коштів.

Рівень ефективності розробленої фінансової стратегії ЖКП визначається цілеспрямованим формуванням його фінансових ресурсів, необхідних для достатнього приросту активів, що забезпечують стійке функціонування в довгостроковій перспективі і досягнення основних стратегічних цілей.

Стратегія формування і управління фінансовими ресурсами містить:

- стратегію формування і управління власними фінансовими коштами;
- стратегію формування і управління позиковими фінансовими коштами.

Таким чином, завдання фінансової стратегії формування і управління фінансовими ресурсами ЖКП загалом спрямовані:

- на забезпечення достатнього рівня самофінансування, тобто фінансування за рахунок власних внутрішніх джерел, основним з яких є прибуток;
- на залучення необхідного фінансування за рахунок зовнішніх позикових джерел;
- на забезпечення оптимальної структури джерел фінансування з точки зору ефективності і мінімізації фінансових ризиків підприємства.

При цьому цілі, завдання і основні управлінські рішення у межах стратегії формування і управління фінансовими ресурсами ЖКП мають бути спрямовані на фінансове забезпечення реалізації загальногалузевої, загальногосподарської і фінансової стратегій і підпорядковані їм.

Загальнодержавна програма реформування і розвитку галузі висуває на перший план вимогу забезпечення ефективного і беззбиткового функціонування підприємств ЖКГ [1].

Таким чином, для виконання стратегічних завдань, затверджених програмою реформування і розвитку ЖКГ, потрібна розробка таких стратегій, які, залежно від стратегічних цілей конкретного підприємства і стадій його життєвого циклу, дозволять забезпечити досягнення або утримання нормального рівня прибутковості.

Концептуальна схема формування фінансової стратегії підприємств ЖКГ з урахуванням специфічних особливостей і життєвих циклів їх діяльності заснована на використанні фінансових інструментів управління венчурним фінансуванням, дебіторською заборгованістю, витратами і чинниками ціноутворення, які впливають на ринок житлово-комунальних послуг з метою стимулювання попиту (рис. 1.).

Рекомендації з вибору типу фінансової політики з урахуванням життєвих циклів фінансової діяльності і моделі стратегічної фінансової позиції ЖКП стосуються: фінансового забезпечення беззбиткового функціонування ЖКП за рахунок раціоналізації використання наявних і прихованих власних резервів, фінансової підтримки розвитку ЖКП за рахунок засобів споживачів, які зацікавлені в підвищенні якості послуг, антикризовій фінансовій стратегії за рахунок досягнення балансу інтересів споживачів житлово-комунальних послуг і ринкових критеріїв ефективності функціонування ЖКП. Критерієм раціональності виступають вимоги споживачів до об'єму і якості житлово-комунальних послуг, фінансові та ресурсні можливості ЖКП.

У основу формування фінансової стратегії покладено використання фінансових інструментів управління позиковими засобами, дебіторською заборгованістю, витратами, ціноутворенням на ринку житлово-комунальних послуг.

Така стратегія спрямована на забезпечення результативності фінансової діяльності ЖКП, а також можливості участі населення в процесі регулювання споживчих витрат на житлово-комунальні послуги і підвищення їх якості шляхом фінансування інноваційних напрямів розвитку ЖКП за рахунок стимулювання попиту.

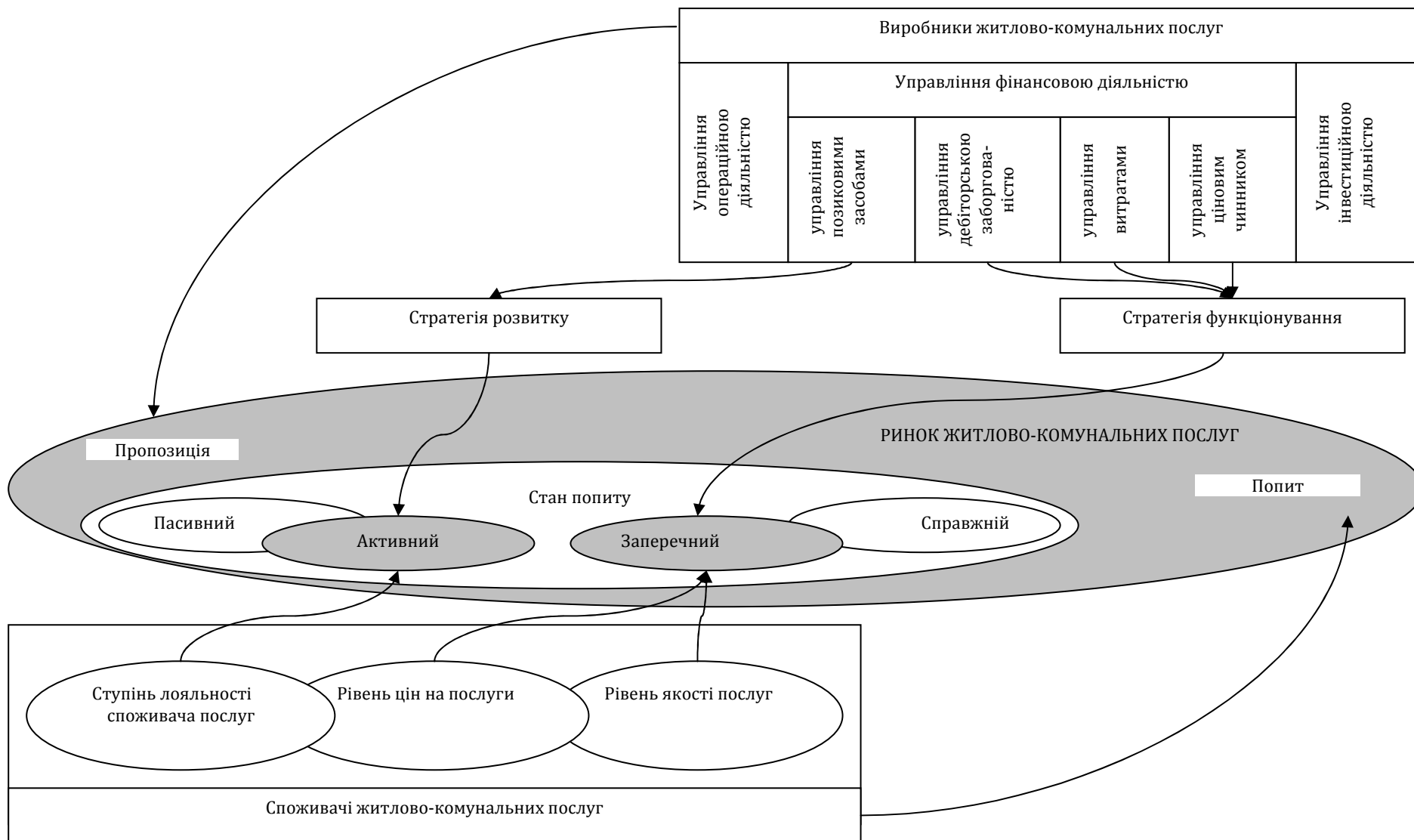


Рис. 1. Концептуальна схема фінансової стратегії функціонування і розвитку підприємств ЖКГ

Список літератури

1. Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки [Текст] : закон України від 11 червня 2009 року № 1511-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — № 47-48. — Ст. 720.
2. Бражнікова, Л. М. Аналіз та вдосконалення фінансового механізму управління підприємствами ЖКГ [Текст] / Л. М. Бражнікова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2011. - Вип. 9 - Частина 2. - 439 с. - С. 64-68.
3. Бражнікова, Л. Моделирование оценки конкурентоспособности потенциала предприятий коммунальной теплоэнергетики [Текст] / Л. Бражнікова, М. Мызнікова // Моделирование, идентификация, синтез систем управления : сб. тезисов двенадцатой Международной научно-практической конференции (16-23 сентября 2009). — Донецк : Изд. Института прикладной математики и механики НАН Украины, 2009. — С. 135-137.
4. Мэй, М. Трансформирование функции финансов [Текст] / М. Мэй. — М. : Инфра-М, 2005. — С. 170.
5. Макаренко, М. В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятий [Текст] / М. В. Макаренко, И. И. Малова // Труды современной гуманитарной академии. — 2008. — № 12 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.edit.muh.ru/content/mag/trady/12_2008/04.pdf.
6. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. — М. : Олимп-Бизнес, 2004.
7. Ольве, Н. Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей [Текст] / Н. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. — М. : Вильямс, 2004. — С. 37.
8. Altman, E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy [Текст] / E. I. Altman // The Journal of Finance. — September 1968. — P. 589-609.
9. Altman, E. I. Corporate Financial Distress [Текст] / E. I. Altman. — New York : John Wiley, 1983.
10. Altman, E. I. Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question [Текст] / E. I. Altman // The Journal of Finance. — September 1984. — P. 1067-1089.
11. Adams, C. You Are What You Measure [Текст] / C. Adams, P. Roberts. — London, UK, Manufacturing Europ : Sterling Publications, 1993. — P. 504-507.
12. Maisel, L. S. Performance measurement: the balanced scorecard approach [Текст] / L. S. Maisel // Journal of Cost Management. — 1992. — Vol. 5. — № 2. — P. 47-52.
13. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action [Текст] / R. S. Kaplan, D. P. Norton. — Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. — 322 p.
14. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard — Measures that drive Performance [Текст] / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard Business Review (January — February). — 1992. — Vol. 70. — № 1. — P. 71-79.
15. Бражнікова, Л. М. Маркетинговий підхід до управління підприємствами ЖКГ [Текст] / Л. М. Бражнікова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. - Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2012. - Вип. 10. - Частина 1.- 432 с. - С. 404-409.

РЕЗЮМЕ

Бражнікова Лариса

Концептуальні підходи к формуванню фінансової стратегії підприємств ЖКХ в умовах ринкових трансформацій галузі

Обоснована цілесобразність розробки власної моделі стратегічної фінансової позиції підприємств ЖКХ з урахуванням галузевих особливостей і життєвих циклів їх діяльності. Розроблені концептуальні підходи к формуванню фінансової стратегії підприємств ЖКХ в умовах ринкових трансформацій галузі.

RESUME

Brazhnikova Larysa

Conceptual approaches to formation of financial strategy of the enterprises of housing and communal services in conditions of market transformations of branch

The expediency of development of own strategic financial positions model for the enterprises of housing and communal services in view of branch features and life-cycle of their activity is proved. Conceptual approaches to formation of financial strategy for the enterprises of housing and communal services in conditions of market transformations of branch are developed. Approaches are based on the use of financial management tools: venture financing, accounts receivable, costs, pricing in the market for housing and communal services in order to stimulate demand for housing and communal services.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сучасні підходи та методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Визначені недоліки та переваги кожного з них. Запропоновано модель оцінки інвестиційної привабливості, яка адаптована під вітчизняні підприємства. Наведено основні етапи оцінки за цією методикою. Розкрито сутність кожного етапу з формулами для розрахунку.

Ключові слова: методи оцінки інвестиційної привабливості, підходи до оцінки інвестиційної привабливості, показники інвестиційної привабливості, кваліметрична модель.

На сьогодні не існує єдиного методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Кожен інвестор обирає такий метод, який відповідає цілям інвестування. У сучасній економічній літературі існує достатня кількість методів оцінки вказаного показника. Тому постає питання систематизації методів та пошуку оптимального для оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Дослідженню проблеми оцінки інвестиційної привабливості присвятили свої наукові праці такі вчені: Алексєєв А.А., Вініченко І.І., Великоіваненко Г.І., Веретенникова О. В., Гвоздецька І.В., Дацишин М.Б., Дудка Т.В., Леснікова М.В., Лисенко М.Д., Мешков А.В., Нечипорук О.В., Прибиткова Г.В., Сталінська О.В., Староверова Е.Н., Супрун С.В., Тридід О.М. та інші, але поки не запропоновано єдиної, загальноприйнятої, простої у застосуванні форми.

Метою статті є визначення оптимального методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства та його адаптація до сучасних та вітчизняних умов.

Усі методи оцінки інвестиційної привабливості можна розподілити за трьома підходами: витратним, дохідним, ринковим.

Суть витратного підходу полягає в оцінці сукупності активів, необхідних для виробництва продукції або послуг, а також обсягу коштів, необхідних для того, щоб створити компанію аналогічного профілю. Отримані результати дають інвестору підстави для подальшого прийняття інвестиційного рішення.

Більшість аналітиків для визначення результату впровадження інвестицій використовують дохідний підхід при оцінці інвестиційної привабливості. Останній орієнтований на прогнози очікуваних доходів, оскільки однією з головних задач, що стоять перед інвестором, є вибір тих підприємств, які можуть забезпечити високу ефективність інвестицій.

При ринковому підході виділяють найбільш значущі ознаки, які повинні бути загальними для всіх підприємств і відображати найбільш важливі для інвестора сторони діяльності оцінюваних підприємств. Потім відбувається порівняння аналогічних показників усіх аналізованих підприємств, і виставляються підсумкові рейтингові оцінки. І, відповідно, що ближче значення рейтингової оцінки до еталонних, то вищий рівень інвестиційної привабливості.

Кожен підхід містить методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Сучасність вимагає креативного підходу, тому сучасні вчені у свої наукових працях пропонують на основі цих підходів власні методи, але удосконалені з урахуванням вимог сьогодення.

Найменш поширеним в економічній практиці є витратний підхід. Леонов Л.В., Беляєв Є.В. пропонують методику, засновану на оцінці вартості активів підприємств. На їх думку, фінансовий посередник повинен правильно визначити ринкову ціну активів виконавця замовлень на основі бухгалтерської звітності для адекватної оцінки його інвестиційної привабливості [17].

Цей підхід має певні недоліки:

- не передбачає визначення вигід або ефективності для інвестора;
- показує сьогоднішню вартість без можливості прогнозування вартості у майбутньому з урахуванням можливих змін.

Але витратний підхід є єдиним, який використовує фактичну фінансову інформацію для аналізу, тому дані, отримані при використанні цього методу, є найбільш об'єктивними.

Дохідний підхід зустрічається в роботі Лисенка М.Д. Автором обґрунтовано необхідність оптимізації складу превентивного інвестиційного портфеля згідно з критерієм прибутковості за інтегральним коефіцієнтом інвестиційної привабливості об'єкта з використанням методу лінійного програмування [4].

У роботі Мешкова А.В. пропонується виявлення слабких місць функціонування підприємства, аналіз яких у свою чергу дозволяє визначити фактори підвищення інвестиційної привабливості підприємства, тобто рушійні сили, що вже впливали на інвестиційну привабливість у минулому і можуть впливати в майбутньому, на основі цього формується уява про одержання прибутку від вкладання коштів у дійсно інвестиційно привабливі підприємства [5].

Гвоздецькою І.В. розроблено матричний метод, який передбачає поєднання впливів фінансово-економічних факторів та маркетингових показників діяльності підприємства. Запропонований метод забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації та потенційні можливості підприємства, в яке передбачається вкласти інвестиції [1].

С.А. Панков при оцінці інвестиційної привабливості пропонує використовувати аналітичний метод, що ґрунтується на відповідності динамічних змін основних

показників стратегічним пріоритетам розвитку підприємства [18].

У своїх роботах М. В. Стирський розглядає інвестиційну привабливість підприємств з точки зору учасника ринку цінних паперів. Пропонована ним методика оцінки інвестиційної привабливості, так званий «трикутник прибутковості», базується на оцінці динаміки індексних та інших показників активності фондового ринку [19].

Основним недоліком дохідного підходу є складність прогнозування майбутнього доходу від інвестиційної операції через динамічну зміну зовнішнього середовища в Україні, непрозорість інформації, складність отримання реальної статистичної звітності, трудомісткість процесу. Проте це єдиний підхід, який дозволяє спрогнозувати майбутні вигоди.

Що стосується ринкового підходу, то до нього звертається найбільша кількість інвесторів при оцінці інвестиційної привабливості.

На основі ринкового підходу побудована рейтингова оцінка в роботі І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодкіна. Автори пропонують як основний критерій інвестиційної привабливості використовувати фінансові показники [20].

Іванов С. В. оцінив інвестиційну привабливість через систему інвестиційно-значущих показників. Визначені фактори стали основою для розрахунку методом багатомірної середньої інтегральних показників. Інтегральні рівні видів економічної діяльності, визначені у вигляді коефіцієнтів, співвіднесених з середнім рівнем у державі, прийнятим за 100% або за 1. Згідно з отриманим значенням показників, види діяльності були розподілені за шкалою ризику (зони мінімального, підвищеного, критичного і недопустимого ризику) [21].

Такі українські вчені, як Садеков А. А., Лисова Н. А., у своїй монографії пропонують оцінювати інвестиційну привабливість як інтегральну чи комплексну величину суворо визначеного набору формалізованих показників, стандартизованих за єдиним принципом для коректної зіставності [22].

Дудка Т. В. пропонує при оцінці інвестиційної привабливості використовувати «Паспорт інвестиційної привабливості промислового підприємства», який дозволяє охарактеризувати поточний і перспективний стан підприємства і зробити висновок про його привабливість для потенційного інвестора. Наведена у восьми розділах цього документа інформація є основою для складання рейтингу інвестиційної привабливості підприємств [2].

А. Гайдуцький використовує метод порівнянь, який має охоплювати такі основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [23].

Цей підхід простий у застосуванні та інтерпретації, отримані дані спираються на фінансову та статистичну звітність, він коректується з огляду на відмінності порівнюваних об'єктів. Недоліками цього підходу є складність збору інформації про ціни на аналогічні об'єкти та встановлення відмінностей між порівнюваними об'єктами.

Кожне підприємство або інвестор самостійно обирають підхід до оцінювання інвестиційної привабливості об'єкта або використовують ці підходи у поєднанні.

Деякі науковці вважають, що оцінка інвестиційної привабливості – це сукупна оцінка окремих його складових.

І. В. Гвоздецька вважає, що останню слід оцінювати на основі маркетингових показників розвитку підприємства: товарний асортимент; цінова політика; використання маркетингових комунікацій. Для того, щоб визначити рівень інвестиційної привабливості підприємств згідно з маркетинговими показниками, було проведено опитування експертів за допомогою анкетування [1].

На нашу думку, найбільшої уваги заслуговує метод, запропонований російським вченим Севрюгіним Ю. В. [25], який пропонує оцінювати інвестиційну привабливість шляхом приведення якісних та кількісних факторів до єдиної розмірності шляхом групування значень виявлених показників інтегрального показника за трибальною шкалою. Виявлення складових інтегрального показника відбувається на основі відбору їх експертами. Групи показників і кожному показнику у групі присвоюється вагомий коефіцієнт шляхом опитування експертів.

Особливостями моделі є:

- використання відкритої для всіх зацікавлених осіб інформації про підприємство, яка підлягає обов'язковому розкриттю в періодичних друкованих виданнях та в мережі Інтернет відповідно до чинного законодавства;
- зміна параметрів кваліметричної моделі (фактори оцінки, коефіцієнт вагомості, абсолютні значення факторів);
- оцінка інвестиційної привабливості підприємств різних організаційно-правових форм.

Нами удосконалено модель російського автора з метою адаптації до вітчизняних умов господарювання підприємств. Алгоритм визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості наведено нижче:

1. Визначення основних груп показників оцінки інвестиційної привабливості шляхом визначення найбільш згадуваних в економічній літературі:

$$N_i = \sum_{j=1}^m j, \quad (1)$$

де N_i – кількість балів i -ої групи показників; m – кількість експертів - науковців;

$m=1,2,\dots,n$

j – кількість груп показників, що згадуються в досліджуваних наукових роботах

$j=1,2,\dots,n$

2. Розрахунок коефіцієнта вагомості кожної групи показників на основі отриманих балів кожної групи від експертів:

$$k_i = \frac{N_i}{\sum_{i=1}^n N_{ij}}, \quad (2)$$

де $\sum_{i=1}^n N_{ij}$ – сума балів по кожній групі; $N_{ij} = N_1 + N_2 + \dots + N_n = 1$; $k_i \leq 1$

3. Визначення вагомості окремого показника, що є складовим кожної групи показників:

$$A_j = \frac{A_i}{N_i}, \quad (3)$$

де A_i – кількість згадувань окремого показника в літературі; $A_i=1,2,\dots,n$

$A_j \leq 1, \sum A_1 + A_2 + \dots + A_n = 1$

4. Розрахунок сумарного вагового коефіцієнту кожного показника:

$$W_i = k_i * A_j, \quad (4)$$

де $W_i \leq 1$

5. Ранжування інтервалів можливих значень розрахованих показників за трибальною шкалою:

$$\text{Rie}[\text{Rimin}; \text{Ri1}] = 1 \quad \text{Rie}[\text{Ri1}; \text{Ri2}] = 2 \quad \text{Rie}[\text{Ri2}; \text{Rimax}] = 3,$$

R – розраховане значення показника інвестиційної привабливості;

Ri1, Ri2, Rimax, Rimin – визначаються експертом, що оцінює інвестиційну привабливість на основі отриманих значень по галузі та нормативних значень.

6. Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства:

$$I = \sum_{i=1}^n W_i * R_i, \quad (6)$$

де n – кількість показників складових інтегрального

показника інвестиційної привабливості.

7. Інтерпретація отриманих результатів є ранжуванням підприємств за величиною показника інвестиційної привабливості

Для успішного використання наведеного вище алгоритму нами пропонується при розрахунку висувати наступні критерії до показників:

1. Показники повинні характеризувати підприємство з позиції привабливості для інвесторів;

2. Розрахунок показників повинен бути зрозумілим;

3. При розрахунку використовуються лише офіційні дані;

4. Показники повинні мати кількісне вираження.

У нашій статті були розглянуті сучасні методи та підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, удосконалено методику оцінки інвестиційної привабливості на основі кваліметричної моделі. Подальші дослідження інвестиційної привабливості повинні бути спрямовані на виявлення чинників зниження інвестиційної привабливості на підприємстві та на заходи щодо їх нейтралізації.

Список літератури

1. Гвоздецька, І. В. Комплексне оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ірина Василівна Гвоздецька. — Хмельницький 2009. — 21, [1]
2. Дудка, Т. В. Вимір та оцінка інвестиційної привабливості підприємства харчової промисловості [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Тетяна Володимирівна Дудка. — Одеса 2007. — 19, [1]
3. Супрун, С. В. Формування комплексу системних оцінок інвестиційної привабливості підприємств (на прикладі підприємств молокопереробної галузі) [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Світлана Дмитрівна Супрун. — Хмельницький 2005. — 24, [1]
4. Лисенко, М. Д. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємств як суб'єктів регіональних і галузевих економічних відносин [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Лисенко Микола Дмитрович. — Харків 2003. — 20, [1]
5. Мешков, А. В. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Мешков Андрій Віталійович. — Донецьк 2004. — 23.
6. Веретенникова, О. В. Оцінка інвестиційних можливостей і перспектив підприємств промислового міста [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / ВЕРЕТЕННИКОВА О. В.. — Донецьк 2004. — 23, [1]
7. Леснікова, М. В. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств промисловості (інвестиційно-інноваційний аспект) [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / Марина Валентинівна Леснікова. — Київ, 2004. — 16, [1]
8. Сталінська, О. В. Оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємств у промислово-розвиненому регіоні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / Сталінська Олена Вікторівна. — Донецьк 2002. — 12, [1]
9. Дацішин, М. Б. Тенденції розвитку інвестиційної політики в Україні та її оцінка на регіональному рівні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / ДАЦИШИН Маркіян Богданович. — Львів 2003. — 29, [1]
10. Тридід, О. М. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / О. М. Тридід, К. В. Орехова // Наука й економіка. – 2009. – №3 (15). – Т. 2. – С. 79–88.
11. Алексєєв, А. А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості [Текст] / А. А. Алексєєв, А. І. Панченко // Математичні машини і системи. – 2004. – №4. – С. 157–163.
12. Вініченко, І. І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств [Текст] / І. І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.investplan.com.ua/index.php?iid=29&operation=9>.
13. Великоіваненко, Г. І. Ієрархічна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / Г. І. Великоіваненко, К. М. Мамонова // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2007. – Вип. 76. – С.48–61.
14. Нечипорук, О. В. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств [Текст] / О. В. Нечипорук // Научно-технический сборник. – 2006. – № 75. – С. 275–284.
15. Прибыткова, Г. В. Интегральная оценка финансового состояния и инвестиционной привлекательности организаций региона [Текст] / Г. В. Прибыткова // Вопросы статистики. – 2008. – № 11. – С. 14–16.
16. Староверова, Е. Н. Моделирование комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] / Е. Н. Староверова // Качество Инновации Образование. – 2007. – № 7(29). – С. 30–36.
17. Леонов, Л. В. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий-исполнителей инвестиционных проектов [Текст] / Л. В. Леонов, Е. В. Беляев // Современные наукоёмкие технологии. – 2007. – №1. – С. 60–67.
18. Панков, С. А. Аналитические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий [Текст] / С. А. Панков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 65–68.
19. Стерський, М. В. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій [Текст] / М. В. Стерський // Фінанси України. — 2002. — №2. — С. 131–137.
20. Скляр, І. Д. Рейтингова оцінка фінансового стану як складова оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодкіна // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 249–253.
21. Іванов, С. В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки: дис. на здобуття наук ступеня канд. економ. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» [Текст] / С. В. Іванов. — Дніпропетровськ, 2005 — 165 с.
22. Садеков, А. А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки) [Текст] : монография / А. А. Садеков, Н. А. Лисова. – Донецк: ДонГУЭТ им. Тузан-Барановского, 2001. – 270 с.

23. Гайдуцький, А. П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів [Текст] / А. П. Гайдуцький // *Фінанси України*. – 2004. – №12. – С. 50-57
24. Севрюгин, Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Юрий Витальевич Севрюгин. — Ижевск 2007. — 25, [1]

РЕЗЮМЕ

Будникова Юлія

Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия

В данной статье проанализированы современные подходы и методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Определены недостатки и преимущества каждого подхода. Предложена модель оценки инвестиционной привлекательности, которая адаптирована под отечественные предприятия. Приведены основные этапы оценки инвестиционной привлекательности предприятия по данной методике. Раскрыта сущность каждого этапа с формулами для расчета.

RESUME

Budnikova Yulia

Method of estimating of investment attractiveness of enterprise

This article analyzes contemporary approaches and methods for evaluating of investment attractiveness of enterprise. There have been considered advantages and disadvantages of each approach. A model of evaluation of investment attractiveness for domestic enterprises is proposed. The main steps of evaluation of investment attractiveness of the company according to this method are determined. The essence of each stage of the formulas for the calculation is considered.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

Проведен экономико-правовой анализ аграрной реформы относительно преобразования форм собственности в Украине, раскрыты проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: аграрная реформа, собственность, агроформирование, приватизация, разгосударствление, реформирование.

В Украине аграрная реформа в сфере экономической собственности предусматривает реформу ценообразования, налогообложения, рентных платежей, заработной платы, то есть всей совокупности отношений экономической собственности во всех сферах общественного воспроизводства. Аграрная реформа в сфере юридической собственности означает изменения в землевладении, землепользовании, землераспоряжении. При проведении земельной реформы в Украине в этой сфере предполагалось: 1) признание права собственности на землю и имущество каждого члена коллективного сельскохозяйственного предприятия; 2) возможность формирования из распадаемых предприятий частной собственности на имущество; 3) утверждение права распоряжаться землями, переданными в коллективную собственность, и выдачу земельных участков членам коллектива, которые пожелали выйти из коллективного предприятия; 4) упрощение процедуры передачи земельных участков в коллективную собственность и постоянное пользование [4, с. 275-276].

Коренное преобразование государственных отношений собственности и хозяйствования в сельском хозяйстве Украины как главное направление аграрной реформы на данном этапе завершено. За 1991-2009 годы проведены разгосударствление и приватизация земель сельскохозяйственного назначения, имущества колхозов и большинства совхозов. На этих основаниях обеспечено формирование и развитие на равноправных основаниях агроформирований разных организационно-правовых форм рыночно-предпринимательского типа, чему предшествовало принятие череды законодательных и нормативных правовых актов. То есть по этому направлению аграрная реформа в основном завершена. При этом отметим, что аграрный сектор Украины в контексте разнообразия форм хозяйствования превышает экономические развитые страны. Накануне и во время реструктуризации коллективных сельскохозяйственных предприятий среди отечественных ученых дискутировался вопрос о том, какая из организационно – правовых форм аграрного хозяйства наиболее эффективная и жизнеспособная. Мы имеем в виду, прежде всего, научные труды известных ученых экономистов-аграрников П. И. Гайдуцкого, М. Й. Малика, В. Я. Мессель-Веселяка,

А. М.Онищенко, П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина и многих других. Сейчас накоплен и определенный практический опыт функционирования разных форм агроструктур, что дает возможность сравнивать их экономическую эффективность и стойкость. Теперь есть возможность не только исследовать теоретические источники по проблемам экономического потенциала функционирующих агроформирований, но и обобщить практический опыт [5, с. 89].

Реформирование аграрного сектора является обязательной составляющей перехода экономики страны к рыночным отношениям. В сельском хозяйстве реформирование было начато после принятия 18.12.1990 г. постановления Верховной Рады Украины «О земельной реформе», которым все земли Украины объявлено 15 марта 1991 объектом земельной реформы. Определено, что земельная реформа является составной частью экономической реформы, осуществляемой в Украине в связи с переходом экономики государства к рыночным отношениям. Задачей этой реформы являлось перераспределение земель с одновременной передачей их в частную и коллективную собственность, а также в пользование предприятиям, учреждениям и организациям с целью создания условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле, формирования многоукладной экономики, рационального использования и охраны земель. Было предусмотрено также провести инвентаризацию земель всех категорий и регистрацию граждан, желающих организовать крестьянское (фермерское) хозяйство, расширить личное подсобное хозяйство, заниматься индивидуальным садоводством, получить в пользование земельные участки для огородничества, сенокосения и выпаса скота.

Значительная роль отводилась развитию фермерских хозяйств. Для обеспечения их землей были внесены предложения по бесплатной передаче им в собственность земельных участков в размере, как и для каждого коллективного хозяйства или совхоза, а остальную землю предоставлять в пожизненном наследуемом владении, или аренду [6].

Законом Украины «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (20.12.1991 г.) урегулирована категория частной собственности на землю, а земельные участки гражданам Украины для ведения крестьянского

(фермерского) хозяйства предусмотрено передавать в частную собственность и предоставлять в пользование, в том числе на условиях аренды. Законом Украины «О формах собственности на землю» (30.01.1992 г.) наряду с государственной, введены коллективная и частная формы собственности на землю, которые являются равноправными. Декретом Кабинета Министров Украины «О приватизации земельных участков» (26.12.1992 г.), который имел силу закона Украины, предусмотрено передать в частную собственность земельные участки, предоставленные им для ведения личного подсобного хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома и хозяйственных построек (приусадебный участок), садоводства, дачного и гаражного строительства, в пределах норм, определенных Земельным кодексом Украины. По существу этим Декретом начато приватизацию земель.

В 1995-1996 г., согласно Указу Президента Украины «О порядке паевания земель переданных в коллективную собственность сельскохозяйственным предприятиям и организациям» (8.08.1995 г.), по паеванию земель, которое предусматривало определение размера земельной доли (пая) в коллективной собственности на землю, каждого члена коллективного сельскохозяйственного предприятия, сельскохозяйственного кооператива, сельскохозяйственного акционерного общества без выделения земельных участков в натуре (на местности). В результате земли бывших колхозов, совхозов, межхозяйственных предприятий перешли в собственность их работников и пенсионеров из их числа. Однако сложилась ситуация, при которой прежние хозяйственные структуры в рыночных условиях работали неэффективно, а новых форм хозяйствования еще не было создано. Необходимо было объединить распаеванные земли в пределах хозяйственных структур рыночного типа, определенных Законом Украины «О хозяйственных обществах» (19.09.1999 г.), к которым законодатель отнес акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, полное и командитное общества, частные и коллективные предприятия.

Все законодательные акты по реформированию аграрного сектора экономики были приняты с учетом соответствующих предложений ученых. Ими, кроме предложений к законам Украины и указов Президента Украины, подготовлен ряд научно-методических положений и практических рекомендаций к внедрению [7], издан ряд научных трудов [8]. Во всех областях и многих районах проведены научные конференции и семинары по вопросам реформирования аграрного сектора экономики. Учеными национального научного центра «Институт аграрной экономики» разработана оригинальная методика денежной оценки земель, утвержденная Постановлением Кабинета Министров Украины (23.03.1995 г.).

Целью реформирования сельского хозяйства было достижение наивысших ценностей для крестьян, по которым свободный гражданин свободной Украины был бы владельцем земли и имел право свободно выбирать сферу своей трудовой деятельности: самому работать на собственной земле, передать ее в аренду вновь созданному предприятию и работать в нем, или работать в других сферах экономики страны. Было определено, что формирование новых хозяйственных структур рыночного типа наиболее рационально осуществлять на основе не только аренды земельных

участков, но и земельных долей (паев) в сочетании с коллективными формами организации труда, что требовало законодательного урегулирования. 23.04.1997 г. Президентом Украины был издан Указ «Об аренде земли», которым определено, что двое или более лиц, которые имеют сертификаты, удостоверяющие их право на земельную долю (пай), могут по собственному желанию передавать в аренду земельный участок через уполномоченное ими лицо, а арендаторами могут быть граждане Украины, юридические лица и др. В результате этого стало возможным формировать сельскохозяйственные предприятия на основе аренды земельных долей (паев), то есть создавать новые хозяйственные структуры. Позже был принят Закон Украины «Об аренде земли» (6.10.1998г.), который фактически прекратил работу по формированию хозяйственных структур рыночного типа, ведь в нем не было предусмотрено аренды земельных долей (паев). То есть создание рациональных хозяйственных структур было приостановлено. Поэтому сельское хозяйство, не имея организационно-управленческой возможности, уменьшало объемы производства. В 1999 г. по сравнению с 1990 г. производство валовой продукции уменьшилось вдвое.

Решил эту проблему принятый 3 декабря 1999 года Указ Президента Украины «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики». Этот указ обязывал реформировать в течение декабря 1999 года - апреля 2000 года коллективные сельскохозяйственные предприятия на основе частной собственности на землю и имущество, обеспечив: всем членам коллективных сельскохозяйственных предприятий право свободного выхода из этих предприятий с земельными долями (паями) и имущественными паями. Создания на их основе частных (частно-арендных) предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных обществ, сельскохозяйственных кооперативов, других субъектов хозяйствования, основанных на частной собственности, сохранение, по возможности, целостности хозяйственного использования частными формированиями земли и имущества бывших коллективных сельскохозяйственных предприятий на основе аренды земельных долей (паев) и имущественных паев у группы собственников этих долей (паев), а также организационные другие мероприятия, которые должны обеспечивать создание новых формирований. Кроме того, предусмотрен ряд мер по поддержке развития личных подсобных хозяйств граждан и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Учитывая пройденный путь реформирования сельскохозяйственных предприятий рыночного типа, опираясь на его оценку крестьянами, можно сделать следующие выводы:

- аграрная реформа среди других составляющих экономической реформы была научно обоснованной, теоретически исследованной, нормативно обеспеченной и практически внедренной;
- в Украине было отработано собственную модель реформирования аграрного сектора в целом и земельных отношений в частности;
- обеспечено многоукладность производства на селе, функционируют различные равноправные формы хозяйствования, основанные на частной собственности на землю в сочетании с индивидуальной, семейной и коллективной

- формами організації праці;
- створені нові сільськогосподарські підприємства ринкового напрямку, які в організаційному плані, внаслідок підвищення мотивації праці, мають більше можливості і перспективи ефективного господарювання;
- особисті селянські господарства в значительній ступені забезпечили трудову зайнятість селян;
- відбулися позитивні соціальні зміщення. Земля передана селянам в власність і збережена за ними, власник може вільно розпоряджатися нею, створювати особисте господарство, передавати в оренду і отримувати орендну плату, передавати спадкоємцям.

Таким чином, в ході аграрної реформи введена особиста власність на землю, проведено державізацію земель з передачею їм в власність колективних сільськогосподарських підприємств і громадян, розподілені землі колективних сільськогосподарських підприємств між працівниками і пенсіонерами з їх числа. Замість домінуючої колгоспно-совхозної форми господарювання на рівноправній основі створені і розвиваються різні форми господарювання. Далі розвиток отримали побудовані на особистій власності на землю і індивідуальної або сімейної формами організації праці особисті

селянські господарства, створена нова форма господарювання - фермерство, яка в усьому світі показала свою ефективність. Колективні сільськогосподарські підприємства і значительна частина совхозів реформовані в різні господарські структури ринкового напрямку, побудовані на особистій і державній власності на землю в поєднанні з колективними формами організації праці.

На сьогоднішній день в Україні створені три форми господарювання - особисті селянські і фермерські господарства, а також сільськогосподарські підприємства ринкового типу. По розмірам вони відповідають практиці багатьох високорозвинутих країн світу, забезпечують ефективне ведення сільського господарства і мають перевищення продукції. Створені в Україні форми господарювання відповідають вимогам різного бізнесу - великого, середнього і малого. В процесі реформування здійснено перерозподіл земель між сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими і особистими селянськими господарствами (господарствами населення), але проблем не уникнути, нестабільна політична і економічна ситуація відображається і на формуванні відносин власності.

Список літератури

1. Геєць, В. Економічні засади правового регулювання господарських відносин [Текст] / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. - 2008. - №5. - С. 4-18.
2. Актуальні питання розвитку земельної реформи в Україні [Текст] / За ред. Ю. Д. Білика. - К.: Урожай, 2004. - С. 72-73.
3. Юхименко, П. І. Інституціональні аспекти забезпечення прав власності на земельні ресурси [Текст] / П. І. Юхименко, О. М. Загурський // Економіка АПК. - 2011. - №9. - С. 159-164.
4. Основи економічної теорії [Текст] / За ред. С. В. Мочерного: посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: Видавничий центр «Академія», 2001. - 472 с.
5. Макаренко, П. М. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств [Текст] / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. - 2011. - № 7. - С.89-97.
6. Саблук, П. Т. Земля для фермера [Текст] / П. Т. Саблук, В. Я. Месель - Веселяк, М. М. Федоров // Сільські вісті. - 6 Березня. - 1992. - № 8.
7. Рекомендації по організації селянських (фермерських) господарств в Україні (ч. 1) [Текст] / (П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров та ін.); за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. - К.: ІАЕ УААН, 1993. - 128 с.
8. Розвиток форм господарювання на селі [Текст] / (В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, М. Й. Малік, М. М. Федоров та ін.); за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. - К.: Урожай, 1993. - 376 с.

РЕЗЮМЕ

Бучнев Максим

Перетворення державних відносин власності та господарювання в сільському господарстві України як головний напрямок аграрної реформи

Проведено економіко-правовий аналіз аграрної реформи щодо перетворення форм власності в Україні, розкриті проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

RESUME

Buchnev Maksym

The conversion of state relations of ownership and management in agriculture of Ukraine as the main direction of agrarian reform

Economic and legal analysis of agrarian reform concerning transformation of forms of ownership in Ukraine has been done. The main problems are revealed in the article. There have been proposed the ways of the solution.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.

ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ДОМІНУЮЧИЙ ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті запропонований аналіз проблемних питань щодо специфіки використання ресурсів в основних харчових виробництвах України за умов упровадження їх організаційно-економічної модернізації на основі дематеріалізації підприємств з урахуванням їх практичного вирішення.

Ключові слова: модернізація, дематеріалізація, ресурси, підприємства харчової промисловості.

Потужне та стрімке економічне й демографічне зростання у ХХ столітті було обумовлене суттєвим збільшенням видобутку та споживання природних ресурсів Землі, що призвело до значної деградації довкілля. Однак, як ми бачимо, глобальне економічне зростання перевищило темпи споживання природних ресурсів, і деякі негативні наслідки зникли, а інші зменшились. Складається враження, що у світовій економіці відбувся процес дематеріалізації.

Одними із авангардних і одночасно найбільш затребуваних економікою країни галузей АПК є ті, що переробляють сільськогосподарську сировину, зокрема - харчова промисловість України. Для ефективного функціонування підприємств галузі доцільним є вирішення питань щодо розвитку та розміщення харчової промисловості, транспортування та переробки сировини, забезпечення належного її збереження, комплексного використання виробничих потужностей, вибору раціонального використання харчової сировини та утилізації відходів, інтенсивного розвитку виробництва різноманітних продуктів дитячого та дієтичного харчування, покращення якості продукції, визначення науково обґрунтованої потреби в продуктах харчування. Тому вважаємо, що потребують дослідження питання дематеріалізації як необхідного інструментарію модернізації з урахуванням її організаційно-економічної складової. У контексті нашого дослідження зазначимо, що цікавою є точка зору А. С. Гончаренко, коли при визначенні сутності дематеріалізації економіки пропонується найбільш пріоритетними для її аналізу такі сегменти, як: процес промислового виробництва продукції; промислові відходи та промисловий брак; стадія видобування ресурсів і використання первинних матеріалів; споживання та споживча поведінка [1, с. 60]. Таким чином, на наше переконання, настав час для впровадження дематеріалізації, оцінка якої потребує комплексного підходу до переусвідомлення всього циклу виробництва. Отже, предметом нашого вивчення та аналізу буде, перш за все, процес модернізації за умов зниження матеріаломісткості продукції на підприємствах харчової промисловості. У зв'язку з цим видається слушною думка А. С. Фоміної про те, що модернізація є процесом, який перетворює всі сторони суспільного життя – економічного, соціального, політичного та культурного [2, с. 5].

Дослідженню такого питання як дематеріалізація

економіки одними з перших присвятили свої праці закордонні фахівці С. Ардекамі, Дж. Аусібел, Р. Херман, які аналізували скорочення маси матеріалів у кінцевій продукції без завдання збитку її споживчим властивостям. Трактують трудові процеси у напрямі дематеріалізації сучасних західних суспільств сприяли інтерпретації тезисів французького соціолога А. Горца та італійського професора А. Негрі [3; 4] про необхідність різкого скорочення необхідної праці на користь вивільнення часу. Іншу точку зору щодо дематеріалізації праці має відомий російський вчений В. Л. Іноземцев [5], який запропонував власний варіант трактування змін, що відбуваються в сучасному виробництві. Економіст зауважує, що дематеріалізацією праці повинна бути її поступова заміна на творчість (процес, у якому реалізується внутрішній спонукальний мотив діяльності), а особливо поступове елімінування праці. Таким чином, ми констатуємо, що він стверджував про неможливість самореалізації людини в трудовій діяльності. У запропонованому підході видно, що відсутня сутнісна характеристика праці та виокремлені лише деякі несуттєві її риси. Крім того, російська дослідниця, професор Інституту економіки, управління та права РДУ Нестеренко Ю. М. [6], приміром, пише, що сьогодні вже нікого не здивує тим фактом, що від виробничої домінанти в економіці світ переключився на збільшення частки послуг, цей процес (на її думку) називають дематеріалізацією виробництва. У сучасній вітчизняній економічній літературі питання дематеріалізації у різних напрямках детально вивчають науковці: А. С. Гончаренко, Ю. О. Мазін, Л. Г. Мельник, П. М. Рубанов, І. М. Сотник та інші. Щодо економічних проблем ефективного розвитку і територіальної організації, практичних та теоретичних питань функціонування підприємств харчової промисловості України, то вони відображені у працях вітчизняних вчених: П. П. Борщевського, О. Б. Бутнік-Сіверського, Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчовського, Д. Ф. Крисанова, І. І. Лукінова, Т. Л. Мостенської, Л. В. Опацького, М. П. Сичевського, Г. М. Тарасюк та багатьох інших. У цьому сенсі важливим є вивчення питання дематеріалізації як домінуючого інструмента організаційно-економічної модернізації підприємств.

Метою нашого дослідження є визначення та аналіз проблемних питань щодо підвищення ефективності використання ресурсів в основних харчових виробництвах України за умов організаційно-

економічної модернізації виробництва на основі дематеріалізації підприємств з метою їх практичного вирішення.

За багатьма показниками харчова промисловість займає провідне місце в економіці країни. Наприклад, за показником вартості основних засобів вона поступається лише добувній, хімічній, нафтохімічній, машинобудівній, металообробній, виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води (таблиця 1) [7, с. 71]. За даними таблиці ми бачимо, що у загальній структурі основних засобів підприємств промислових видів діяльності виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займає 7.68 відсотка. Проте через фінансову кризу минулих років нехарактерним для неї є в цей період збільшення вартості основних засобів у 2010 році порівняно із 2007 роком на 24741 млн. грн., або на 43,38 відсотка. Зауважимо, що стійка динаміка до збільшення вартості основних засобів підприємств поширюється майже на всю промисловість країни.

Харчова промисловість є однією з найбільших матеріаломістких галузей країни. У структурі витрат на одну гривню товарної продукції, як правило, більш ніж 84 відсотки займають витрати на сировину та матеріали, а у структурі загальних операційних витрат найбільша питома вага належить матеріальним витратам – 48 відсотків. Проте найменші матеріальні витрати у розрізі промисловості належать овочеконсервним підприємствам та виробникам рибопродуктів, а найбільші – підприємствам з виробництва алкогольних напоїв. У витрати, зрозуміло, також урахують, крім закупівельної вартості сировини, витрати на її транспортування та збереження, де суттєвий вплив на їх розмір здійснюють втрати сировини при транспортуванні, переробці та збереженні. Отже, спираючись на це твердження, ми вважаємо, що дослідження питання дематеріалізації саме для цих підприємств є актуальним. Безперечно, що головним постачальником сировини для підприємств харчової промисловості є сільське господарство, частка якого у загальній структурі складає близько 80 відсотків. Звертаємо увагу, що більша частина вирощених у країні картоплі, ягід, винограду, овочів, маслинних культур (насіння), хмелю, цукрового буряку призначені саме для переробки на підприємствах харчової промисловості. Важливим кроком на шляху до стабілізації ситуації в харчовій галузі стало затвердження розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 року №1120-р Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі на перспективу до 2015 року, метою якої є нарощування обсягу виробництва високоякісної овочевої та баштанної продукції та розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної із забезпеченням населення певними науково-обґрунтованими нормами їх споживання [8].

Науковці з Національного інституту стратегічних досліджень доводять, що чинниками, які впливають на розвиток харчової промисловості України, є: високий рівень оподаткування товарів харчової промисловості, низька купівельна спроможність населення, недостатній рівень фінансування її інвестиційно-інноваційного розвитку, загострення конкуренції на світових ринках між виробниками різних видів продуктів харчування, наростання дефіциту продовольства у світі [9, с. 32-33]. Не заглиблюючись у дискусію, хотілося б зауважити, що підприємства

харчової промисловості, зазвичай, розвиваються у тісному взаємозв'язку з іншими галузями народного господарства країни. Так, наприклад, такі продукти харчової промисловості, як спирт етиловий, який отримують з харчової сировини, глюкоза, мило, крохмаль та олія рослинна, досить широко використовують у машинобудуванні, медицині, легкій промисловості. Необхідність галузі в тарі та пакувальних матеріалах стимулюють роботу та розвиток лісової та паперової (ящики, картон, папір), скляної, порцелянової та фаянсової (пляшки, банки), хімічної промисловості (полімерні матеріали), машинобудування (жерстяні банки, кришки для скляної тари), чорної та кольорової металургії (жерсть, алюміній).

Примітною рисою підприємств харчової промисловості є стійкий розвиток випередження темпів зростання випуску продукції у вартісному вираженні над темпами зростання в натуральному. Ця закономірність є результатом структурних зрушень попиту в бік більш дорогих сортів та асортиментних груп вищої якості. Однак покращення споживчих властивостей продуктів харчування знаходиться в прямій залежності від якості переробленої сировини, забезпечення її збереження на заводах та переробки з найменшими втратами на одиницю виготовленої продукції. Водночас підвищення якості виробленої продукції, зростання продуктивності праці разом із інтенсивним технічним переозброєнням галузі призводить до зростання її фондомісткості. Проте основними причинами такого зростання є підвищення вартості обладнання через збільшення питомої ваги закупівель його за кордоном; дорожчання будівництва, складських приміщень; здійснення заходів щодо покращення умов праці, яке прямо не збільшує випуск кінцевої продукції; організація заходів із захисту довкілля. Але, безумовно, на шляху до дематеріалізації виробництва потрібно шукати способи її втілення. За перспективний ми вважаємо підхід І. М. Сотник, яка наголошує, що інноваційною позицією, яка безпосередньо забезпечує комплексне зростання економічної та екологічної ефективності виробничої діяльності підприємства та його конкурентоспроможності, є дематеріалізація [10]. Ми також поділяємо і іншу думку, яка під дематеріалізацією виробничого процесу визнає «зниження матеріалоемності виробничої продукції при незмінних її якісних характеристиках на всіх стадіях виробничого процесу» [11, с. 130]. Погоджуємось, що на різних стадіях виробництва підприємств харчової промисловості головним завданням є найбільш повне та ефективне використання матеріалів, їх економії, а також скорочення споживання енергії, землі та інших факторів виробництва за умов збереження довкілля. Тому, як приклад, розглянемо рисунок 1, на якому зображені часткові резерви дематеріалізації виробництва.

За таких умов, з метою більш чіткого усвідомлення стратегічного підходу на базі дематеріалізації, необхідно, перш за все, відповісти на питання: чи є можливість і наскільки підвищити ефективність використання ресурсів на підприємстві за кожним видом продуктів і послуг? Причому, як ми вважаємо, розподіл відповідальності цієї стратегії між різними дійовими особами складається так (у міру зменшення важливості): підприємства харчової промисловості, Уряд, споживачі.

Таблиця 1. Основні засоби підприємств промислових видів діяльності (у фактичних цінах, на кінець року, млн. грн.)*

	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення, 2010 р. до 2007 р., +,-
Промисловість	644767	737514	940320	1065270	420503
Добувна промисловість	94460	108189	126928	140309	45849
добування паливно-енергетичних корисних копалин	64410	73595	80589	89738	25328
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	30050	34594	46339	50571	20521
Переробна промисловість	353477	421923	589796	684123	330646
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	57037	65749	73659	81778	24741
легка промисловість	5519	5918	5741	6483	964
целюлозно-паперове виробництво					
видавнича діяльність	11096	13684	15515	18088	594
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	15527	18343	44425	45842	370
хімічна та нафтохімічна промисловість	63374	76430	80787	90952	27578
хімічне виробництво	55777	61675	63902	72846	17069
виробництво гумових та пластмасових виробів	7597	14755	16885	18106	10509
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	22413	29695	32238	35572	13159
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	80206	103271	132570	138210	58004
машинобудування	89678	99243	192521	229128	139450
виробництво машин та устаткування	27514	34241	129172	134151	106637
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	14950	18636	18490	22098	7148
виробництво транспортних засобів та устаткування	47214	46366	44859	72879	25665
інші галузі промисловості	4273	4891	4993	29889	25616
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	196830	207402	223596	240838	44008

* Складено та розраховано автором за даними [1, с. 71].

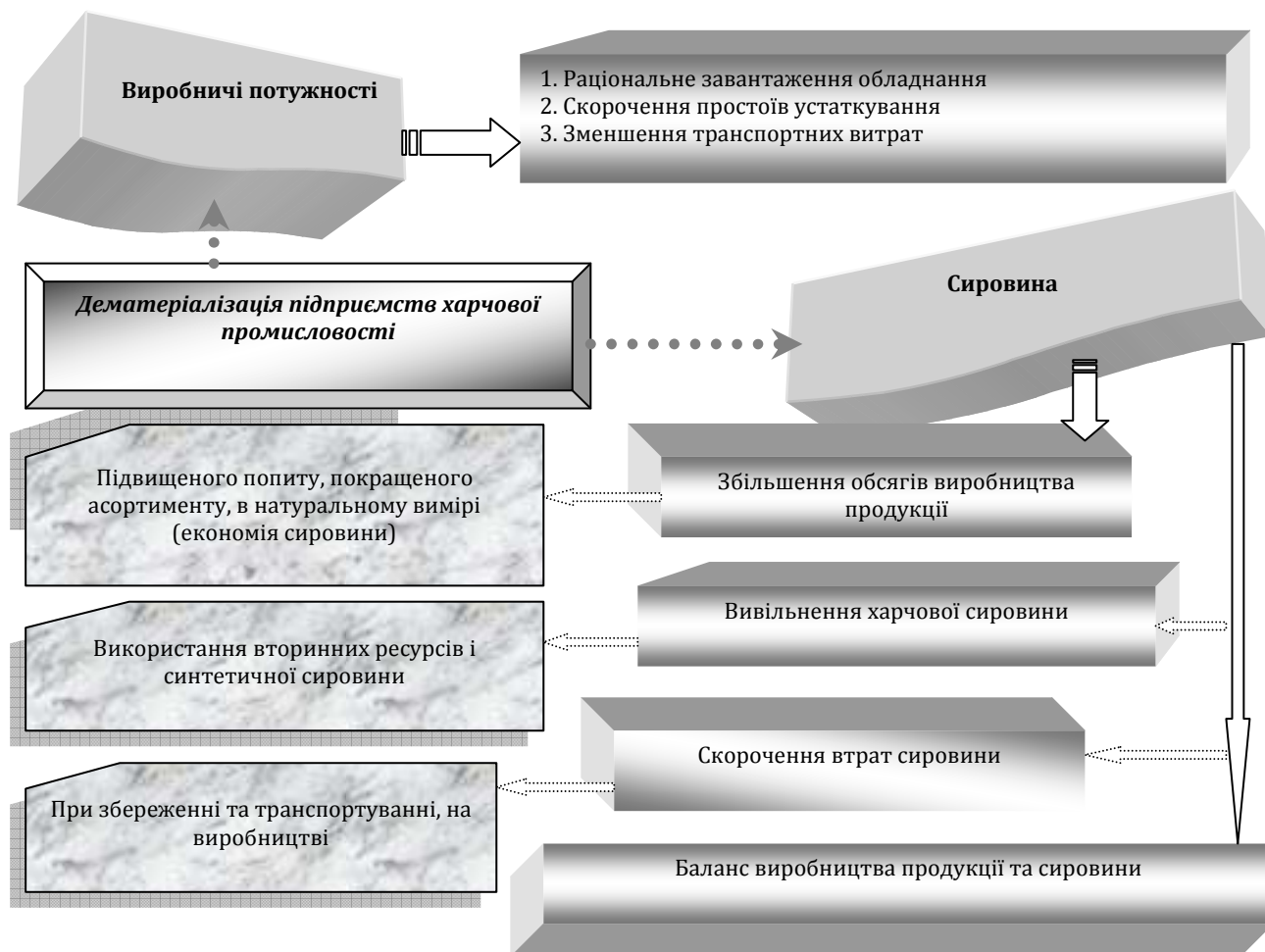


Рис. 1. Резерви забезпечення дематеріалізації підприємств харчової промисловості

Теоретичні та практичні обмеження в питанні дематеріалізації виробництва зумовлюють необхідність розробки цілого комплексу підходів та методів, що регулюють споживчу поведінку підприємства. Тому оптимізація цього процесу передбачає: а) сприяння впровадженню та розробці перебудови структури споживання ресурсів за допомогою зміни варіантів вибору та інфраструктури; б) гідне або належне споживання (види та обсяги споживання, якість життя); в) свідоме споживання – якнайменше витрачання ресурсів навколишнього середовища завдяки раціональному підходу до вибору товарів та послуг в умовах сьогодення. Тому цілком адекватною буде наступна структура елементів дематеріалізації, а саме - ланцюг: ефективне споживання – оптимізація або перебудова структури споживання – свідоме споживання – відповідне споживання ресурсів. Усе це повною мірою є дематеріалізацією виробництва, що дає можливість забезпечити стале виробництво та споживання продуктів харчування в нашій країні.

На основі проведеного нами (у межах дослідження цього питання) аналізу, визначимо, що основним вектором підвищення ефективності функціонування підприємств є покращення використання сировинних ресурсів, транспортних засобів і виробничих потужностей. Структурну схему, яка відображає ієрархічний взаємозв'язок резервів використання найважливіших ресурсів харчової промисловості, нам демонструє рисунок 1. Причому результати, які отримані за рахунок мобілізації вказаних на рисунку

резервів, створюють прямий вплив на дематеріалізацію виробництва та на такі основні показники, як собівартість продукції, продуктивність праці, фондівіддача, прибуток. Аналізуючи рисунок, ми вважаємо, що безпосередньо проблеми з відходами та виробничим браком є актуальним сегментом використання потенціалу для зростання ступеня дематеріалізації. Отже, у процесі переробки створюються побічні продукти та відходи виробництва: м'яса, шрот, жоми, жом цукровий, барда, соапстоки, фузи та ін. Деякі з них використовуються в якості вторинних ресурсів при виробництві мила, лимонної та молочної кислоти, дріжджів для випікання, спирту. Інша їх частина повертається у сільське господарство у вигляді кормів для тваринництва та на інші цілі.

Спираючись на результати досліджень, зауважимо, що певні резерви (збільшення виробітку продукції, раціональне завантаження обладнання) притаманні майже всім виробництвам у харчовій промисловості. Раціональне використання сировинних ресурсів, збільшення випуску продукції нового асортименту наявні на підприємствах, що виробляють продукцію в асортименті. Доведемо, що вивільнення харчової сировини шляхом залучення та використання синтетичної сировини та вторинних ресурсів є прерогативою виробництва непродовольчих товарів. Галузі, які переробляють сільськогосподарську сировину – цукровий буряк, напівфабрикати – цукор-сирець, відходи харчових виробництв – соапсток, м'ясо, мають шанс покращувати використання

транспортних засобів, тобто надалі налагоджувати систему логістики (або, наприклад, аутсорсингу). Адже витрати на транспортування готової продукції відносно постійні, оскільки розміщення харчових підприємств концентрується безпосередньо в зонах споживання продукції.

В умовах посткризового відновлення функціонування суб'єктів господарювання отримали розвиток і практичне застосування нові економіко-математичні методи, що дозволяють по-новому вирішити проблеми на базі впровадження організаційно-економічної модернізації підприємств з урахуванням такого її інструмента, як дематеріалізація виробництва.

Детальне вивчення та аналіз проблеми дематеріалізації виробництва показав позитивні наслідки її використання на підприємствах харчової

промисловості завдяки прогнозованому покращенню якості кінцевої продукції при впровадженні організаційно-економічної модернізації. Взяти до уваги ці аргументи, вважаємо, що дематеріалізація повинна бути зосереджена на відстеженні коефіцієнта використання матеріалів та, безумовно, енергії у процесі виробництва та споживання, обліку потреб. Варто звернути увагу на питання підвищення ефективності виробничого використання найважливіших ресурсів підприємств та інтерналізації витрат з метою підвищення економічної ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Як наслідок, вираш і користь від дематеріалізації як домінуючого інструмента модернізації виробництва є очевидними, проте структура споживання при цьому не порушується, підвищується екологічна безпека та якість життя.

Список літератури

1. Гончаренко, А. С. Понятие и сущность дематериализации экономики [Текст] / А. С. Гончаренко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2008. – №2, том 2. – С.59-65.
2. Фомина, А. С. История модернизации в России [Текст] : учебное пособие / А. С. Фомина. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 33с.
3. André Gorz. Les chemins du Paradis l'agonie du capital. - Paris: Galilée, 1983, 249 p. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=6342660>
4. Negri, A. Marx beyond Marx. Lessons on the Grundrisse (1979). - [Електронний ресурс] / Antonio Negri. – Режим доступу: <http://ru.scribd.com/doc/54574539/Antonio-Negri-Marx-Beyond-Marx-Lessons-on-the-Grundrisse-1979>
5. Иноземцев В. Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества [Електронний ресурс] / В. Л. Иноземцев. – М., 1998. – Режим доступу: <http://www.novsu.ru/npe/files/um/1412/bg/shell/arh/topo/Иноземцев%20В.%20За%20десять%20лет.%20>
6. Нестеренко, Ю. Н. Открытые инновации как инструмент реализации экономической политики РФ [Електронний ресурс] : открытая лекция. / Ю. Н. Нестеренко. – Режим доступу: <http://www.asou-mo.ru/2011/10/rggg.pdf>
7. Промисловість України у 2007-2010 роках [Текст] : статистичний збірник/ [за ред. Л.М. Овденко]. – К.: Державна служба статистики України. - 2011. –307с.
8. Про схвалення концепції розвитку овочівництва та переробної галузі [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 31.10.2011р. №1120-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1120-2011-%D1%>
9. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення [Текст] : аналіт.доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко, С. Л. Воробйов, [та ін.]; за заг.ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 112 с.
10. Сотник, І. М. Дематеріалізація як чинник підвищення конкурентоспроможності виробництва [Текст] / І. М. Сотник, Ю. О. Мазін // Актуальні проблеми сучасної науки: Матеріали дев'ятої Міжнародної науково-практичної конференції. - [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/doktor-ekonom-nauk-sotnik-i-m-kand-ekonom-nauk-mazin-yu-o-dematerializatsiya-yak-chinnik-pidvischennya-konkurentospromozhnosti>
11. Рубанов, П. М. Перспективи використання фінансового інструментарію екологічного регулювання у виробничому процесі [Текст] / П. М. Рубанов, Ю. Г. Шишова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – №1, том 2. – С.125-131.

РЕЗЮМЕ

Валинкевич Наталия

Дематериализация как доминирующий инструмент модернизации производства на предприятиях пищевой промышленности

В статье изложен анализ проблемных вопросов относительно специфики использования ресурсов в основных пищевых производствах Украины при внедрении организационно-экономической модернизации производства на основе дематериализации предприятий с учетом их практического решения.

RESUME

Valinkevych Natalia

Dematerialization as a dominant instrument of modernization of production of enterprises of food industry

In the article the analysis of problem questions in relation to the specific of the usage of resources in the basic food productions of Ukraine at the terms of introduction of organizationally-economic modernization of production on the basis of dematerialization of enterprises taking into account their practical solution has been offered.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2012 р.

Марія ВАСИЛЮК

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника

Віталій ШКРОМИДА

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника

НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розглянуто необхідність здійснення аналізу фінансової стійкості підприємства та важливість отриманих результатів його проведення у прийнятті рішень з метою забезпечення стабільності функціонування господарюючого суб'єкта. Запропоновано поетапний процес стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, стійкий фінансовий стан, управління фінансовою стійкістю, ймовірність банкрутства.

У сучасній економіці можливості досягнення стратегічних цілей підприємства чи забезпечення його елементарної здатності до функціонування у багатьох випадках ототожнюється з його поточною фінансовою стійкістю. Достатній рівень фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта забезпечує меншу його залежність від впливу різних процесів загальноекономічного середовища. Проблема забезпечення фінансової незалежності підприємства, а також питанням про кількісні характеристики його фінансової стійкості присвячено низку праць учених-економістів: У. Бівера, Є. Брехгема, І. Романа, Т. Таффлера, та українських – І. Бланка, А. Поддєрьогіна, В. Опаріна та ін.

Однак, вважаємо, динамічність ринкових змін і мінливість умов ведення бізнесу вимагають вдосконалення наявних та розробку нових підходів до оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства, в тому числі до аналізу його фінансової стійкості.

Метою статті є розкриття змістових параметрів фінансової стійкості сучасного підприємства, узагальнення методичних підходів до встановлення величини фінансової стійкості сучасних підприємств, аналіз якісної характеристики показників для оцінювання цієї категорії. Поставлені і вирішені такі задачі: з'ясувати сутність і значення фінансової стійкості підприємства; розглянути типи фінансової стійкості підприємств; ознайомитись з методикою оцінювання фінансової стійкості; розробити конкретні пропозиції, спрямовані на ефективніше використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для функціонування на відповідному ринку та розвитку конкурентоздатності. У свою чергу, фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює

фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, можна не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміну його прогресивнішим.

Значний практичний інтерес має вирішення питання про кількісні характеристики фінансової стійкості підприємства, іншими словами, при яких саме показниках фінансовий стан підприємства можна вважати стійким. Його вважають таким, якщо воно покриває власними оборотними засобами не менш як 50% фінансових ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності, ефективно й цілеспрямовано використовує фінансові ресурси, дотримується фінансової, кредитної й розрахункової дисципліни, тобто платоспроможне [2].

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності й віддачі наявних активів. Збитковість фінансово-господарської діяльності свідчить про те, що підприємство перебуває під загрозою банкрутства. Однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство негайно збанкрутує. Збитковість може бути тимчасовою, і цілком можливо, що керівництво й менеджери знайдуть ефективні рішення та виведуть підприємство з фінансової кризи. Проте, наявність високої фінансової стійкості не завжди забезпечує від банкрутства.

Для підтримання фінансової стійкості підприємства необхідно реалізовувати фінансову стратегію задля уникнення в майбутньому неспроможності погашення боргів, накопичення зобов'язань та інших негативних наслідків.

Стратегія підприємства повинна спрямовуватися на розподіл фінансових ресурсів, які надходять у його розпорядження або є у нього з метою досягнення високих результатів фінансово-господарської діяльності і забезпечення фінансової стійкості [3]. У сучасних

умовах при проведенні стратегічного менеджменту треба створити гнучку внутрішню структуру управління підприємством. На основі розробленої фінансової стратегії потрібно забезпечити фінансову стійкість підприємства з метою стабільності реалізації власної готової продукції, своєчасності надходження оплати за неї від дебіторів, а отриманих коштів було достатньо для виконання зобов'язань із бюджетом, постачальниками, кредиторами, працівниками.

Фінансова стратегія глибше розкриває здатність підприємства не тільки зберігати поточну економічну стійкість за наявності факторів, але й досягати стратегічних цілей розвитку [2]. Можна виділити наступні складові економічної стійкості (рис. 1).

Стратегічне управління фінансовою стійкістю базується на певних принципах. Загальними із них є

результативність, ефективність, цілеспрямованість, а особливі – це унікальність, циклічність, безперервність. Вважаємо, для прийняття ефективних рішень необхідно враховувати вищевказані принципи.

Встановлено, що для об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення факту фінансової неспроможності, а також запобігання злочинам, пов'язаним з фіктивним банкрутством, необхідно використовувати систему науково обґрунтованих моделей. Моделі прогнозування фінансової неспроможності та банкрутства потрібні для ведення раціонального антикризового управління підприємством. Воно допомагає розробити заходи, необхідні для підтримання його успішного функціонування [5].

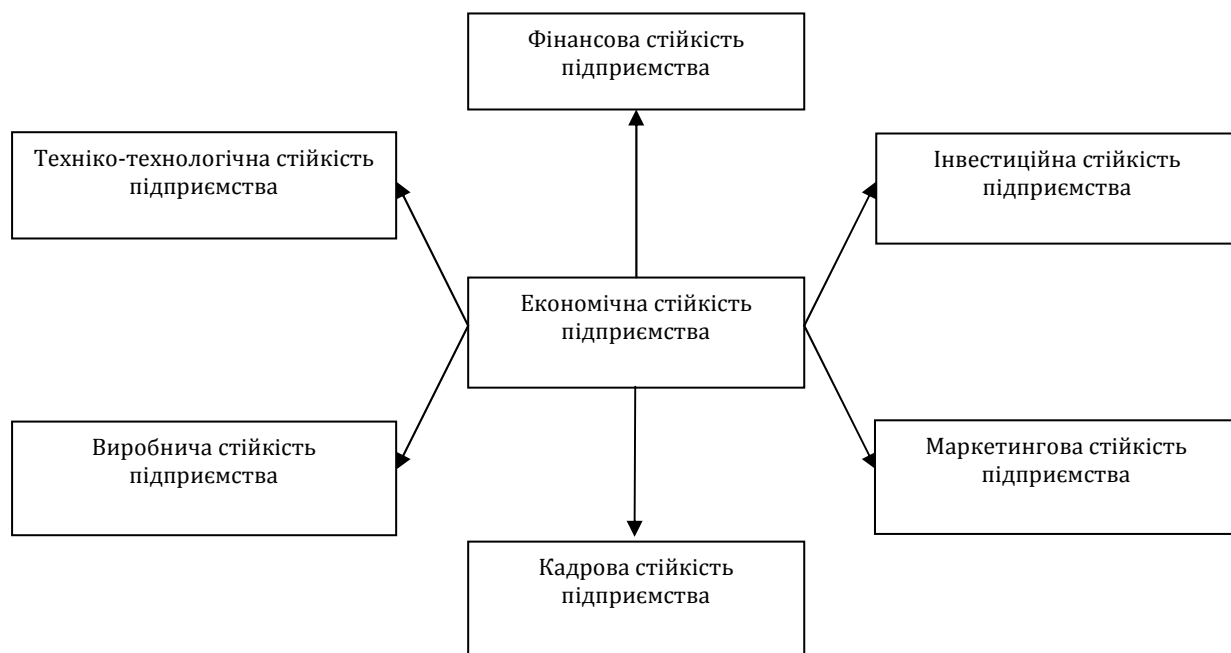


Рис. 1. Складові стійкості підприємства

Діагностика банкрутств є джерелом об'єктивних оцінок фінансової стійкості підприємства. Ступінь ризику банкрутства – комплексний показник, що характеризує фінансовий стан і якість управління

підприємством, має свій фінансовий еквівалент, який не вичерпується лише фінансовими наслідками [4].

У фінансовому менеджменті виділяють основні види банкрутства, які показано в табл. 1.

Таблиця 1. Основні види банкрутства

Види банкрутств	Причини банкрутства
Випадкове	Наслідок надзвичайних обставин (стихійні лиха, військові дії, політична нестабільність, економічна криза і т. д), де, насамперед, держава повинна надати допомогу для виходу з кризової ситуації
Навмисне	Результат спеціального приховування власного майна з метою не сплачування боргів кредиторам
Необережне	Результат неефективної роботи, проведення ризикових операцій

Огляд фахових джерел свідчить: на сьогодні налічується значна кількість розроблених моделей оцінки фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємства. Серед загальновідомих слід виділити модель Альтмана, Таффлера та інші (рис. 2).

Однак, їх особливістю є те, що вказані моделі є прийнятними для зарубіжних компаній та не враховують специфіку вітчизняних підприємств. Хоча слід зауважити, що в економічній літературі є розробки наших вчених-економістів.



Рис. 2. Загальновідомі моделі прогнозування ймовірності банкрутства, запропоновані західними економістами

Недоліком вищезгаданих моделей є те, що всі вони спрямовані на виявлення банкрутства підприємства, а не на діагностику стану підприємства і встановлення поточних проблем, які необхідно негайно вирішувати. В основі цих прогнозних моделей лежить класифікація підприємств за рівнями потенційної можливості банкрутства на основі значень кількох незалежних змінних (факторів впливу).

Першою й найбільш відомою моделлю діагностики банкрутства є розроблена Е.Альтманом на основі проведення мультидискримінантного аналізу модель «Z-рахунку», яка також часто називається «модель Альтмана», тому саме вона береться за основу для проведення аналізу.

Щоб досягти стійкості фінансового стану, підприємствам необхідно:

- визначити величину потрібних і реально можливих грошових ресурсів за джерелами їх формування і напрямами використання для здійснення операційної, інвестиційної та інших видів діяльності;
- оптимізувати структуру капіталу за джерелами формування і напрямами розміщення;
- визначити прогнозовану дохідність капіталу, авансованого на формування активів підприємства;
- розробити альтернативні чи запобіжні заходи на випадок відхилень від прогнозованих показників;
- контролювати й оперативно реагувати на хід виконання фінансового плану.

Вважаємо, процес стратегічного і оперативного управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно проводити у наступній послідовності (рис. 3).

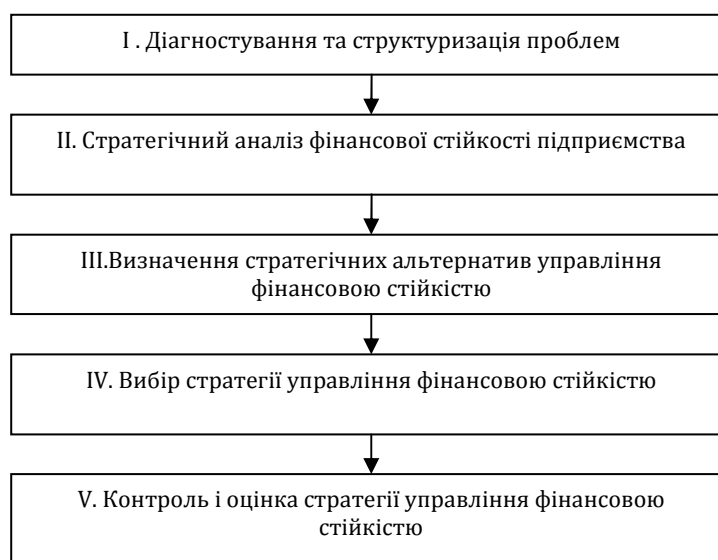


Рис. 3. Послідовність стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства

Доцільно зазначити, що у системі стратегічного управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє

визначення головної мети, адже саме вона формує концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та слугує орієнтиром у середовищі ринкових перетворень [1].

Управління фінансовою стійкістю підприємства є неможливим без розроблення фінансового плану. З метою зміцнення фінансової стійкості підприємства пропонується поетапно прогнозувати:

- доходи, витрати та прибуток у перерізі операційної, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності;
- потребу в оборотних коштах за джерелами формування і напрямами використання;
- джерела інвестиційних ресурсів для виконання плану капітальних вкладень;
- величину і напрями використання коштів соціального спрямування;
- баланс активів і пасивів на кінець планового періоду.

Зрозуміло, що управління фінансовою стійкістю підприємства та її стратегічна спрямованість має певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості до загальної системи управління

господарсько-фінансовою діяльністю підприємства; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища та організаційно-правової форми функціонування підприємства; по-третє, завжди пов'язане з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної урегульованості використання ресурсного потенціалу.

Фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення. Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше зумовлює неплатоспроможність, надмірна – створення надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їхнє утримання, стримує темп розвитку підприємства. Тому правильність підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства вкрай важлива для нього, бо дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації (якщо таке існує), розробити й реалізувати конкретні заходи щодо усунення першопричин.

Список літератури

1. Грицькевич, С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень [Текст] / С. С. Грицькевич, М. А. Махалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 5 – С. 110-114
2. Ковальчук, Т. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства [Текст] / Т. І. Ковальчук // Економіка і фінансові відносини. – 2010. – № 1. – С. 46-47
3. Мамонтова, Н. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств [Текст] / Н. Мамонтова // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 103-107
4. Матвійчук, А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосування теорії нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу [Текст] / А. В. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24-46
5. Мельник, Г. Г. Методи та моделі оцінки фінансової стійкості підприємств регіону в антикризовому управлінні [Текст] / Г. Г. Мельник // Економічний вісник Донбас. – 2011. – № 3 (25) – С. 108-111
6. Подольська, В. О. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства [Текст] / В. О. Подольська, О. О. Оржинська // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації: зб. наук. праць. – 2009. – № 4(35). – С. 136-142.
7. Родионова, В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции [Текст] / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М.: Изд-во «Перспектива», 1995. – 98 с.
8. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2005. – 654 с.
9. Шаблиста, Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки [Текст] / Л. М. Шаблиста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46-57.
10. Штембуляк, Д. О. Фінансова стійкість підприємства в умовах ринкової турбулентності [Текст] / Д. О. Штембуляк // Економіка и управление. – 2010. – № 1. – С. 119-123.

РЕЗЮМЕ

Василюк Марія, Шкроміда Віталій

Необходимость анализа финансовой устойчивости предприятия в направлении обеспечения стабильности его функционирования

В статье рассмотрена необходимость осуществления анализа финансовой устойчивости предприятия и важность полученных результатов его проведения в принятии решений с целью обеспечения стабильности функционирования хозяйствующего субъекта. Предложен поэтапный процесс стратегического управления финансовой устойчивостью предприятия.

RESUME

Vasylyuk Mariya, Shkromyda Vitaliy

A necessity of analysis of financial firmness of enterprise in the direction of providing of stability of its functioning

In the article the necessity of realization of analysis of financial firmness of enterprise and importance of the got results of its realization for making decision with the aim of providing of stability of functioning of managing subject are considered. The stage-by-stage process of strategic management of enterprise financial firmness is offered.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЇХ ОЦІНКИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто методичні підходи до класифікації транзакційних витрат підприємства з метою оцінки та аналізу їх рівня і динаміки.

Ключові слова: транзакційні витрати, класифікація транзакційних витрат, транзакція, контракт.

Одним із важливих теоретичних досягнень сучасної вітчизняної науки є започаткування і становлення теорії і практики економічного аналізу транзакційних витрат підприємства. Транзакційні витрати, як відомо, безпосередньо не пов'язані з процесом створення вартості. К. Ерроу слушно визначає їх як «вартість управління економічною системою» [5, с. 18]. Ці специфічні витрати з року в рік зростають як в абсолютному, так і у відносному вимірах. Зокрема, уже тепер у США на транзакційні витрати припадає понад 45% національного доходу. Це на 20% більше, ніж у минулому столітті [17, с. 41]. В Україні, зважаючи на недорозвиненість і спотвореність ринкових інституцій, їх суперечливу, а інколи й антагоністичну природу, можна припустити, що рівень реальних транзакційних витрат може бути навіть вищим. Відтак, практика управління витратами у будь-якій економічній системі поступово зміщується з боку трансформаційних у бік транзакційних витрат. Але, якщо на макроекономічному рівні методико-методологічний інструментарій аналізу, оцінки й управління транзакційними витратами характеризується вищим ступенем розробленості, то на мікроекономічному рівні він потребує ґрунтовного осмислення і практичних напрацювань.

Серед відомих дослідників світового рівня, що займалися вивченням транзакційних витрат, заклали основи аналізу їх рівня та класифікації, варто виділити О. Вільямсона, Г. Демзетця, Т. Егґертсона, К. Ерроу, Р. Коуза, П. Мілґрома, Д. Норта, Дж. Робертса та ін. Вітчизняними ученими, що долучилися до досліджень теорії і практики цих питань, є Л. Базалієва, І. Белоусова, В. Бондарев, П. Брінь, І. Булеєв, Т. Васильців, Н. Гордополова, Г. Кампо, О. Кириченко, І. Макалюк, Г. Макухін, М. Румянцев та ін.

При аналізі наявних підходів як у трактуванні суті транзакційних витрат, так і їх складу напрошується висновок про багатоаспектність самої категорії і, відповідно, різноманітність класифікаційних підходів та класифікацій цього виду витрат. Зважаючи на це, постає проблема не стільки систематизації означеного кола питань, скільки потреба розробити класифікаційний підхід у структуруванні транзакційних витрат, на основі якого можна було б здійснювати оцінку та аналіз рівня і динаміки транзакційних витрат підприємства, вишукувати резерви їх зниження. Це і визначає головну мету нашої статті.

Оминаючи загальний аналіз сучасних трактувань

категорії транзакційних витрат, спершу розглянемо низку найзагальніших підходів у їх класифікації [див.: 3, с. 26-37; 5, с. 20-21; 7; 14; 20, с. 15].

Однією, здавалося б, із найпростіших у своєму поділі транзакційних витрат є класифікація, запропонована О. Вільямсоном. Вона орієнтована на виокремлення транзакційних витрат організації, що виникають на усіх етапах процесу укладання контракту. А отже, вважає О. Вільямсон, транзакційні витрати бувають двох видів: «ex ante» (витрати, здійснені до укладання угоди) і «ex post» (витрати, що виникають після укладання угоди). «Перші – це вартість проектування, обговорення та страхування умов угоди» [5, с. 20]. Витрати «ex post», у свою чергу, бувають кількох видів: витрати внаслідок порушення порядку операцій, вартість торгів при двобічних спробах скоригувати порушення порядку операцій, витрати на управлінські структури, до яких адресовано суперечки, витрати на виконання судових зобов'язань [5, с. 21]. У вітчизняній науковій літературі запропонований О. Вільямсоном підхід доволі своєрідно опрацювала і доповнила Л. Базалієва. До транзакційних витрат, що виникають на передконтрактній і післяконтрактній стадії, вона виокремила групу з низкою витрат, що виникають, власне, на контрактній стадії [1, с. 5]. Подібно класифікують транзакційні витрати російські дослідники Є. Волкодавова та Ю. Волобуєва, що у кінцевому підсумку й запропонували методикою оцінки транзакційних витрат промислового підприємства при здійсненні експортно-імпортних транзакцій [6, с. 31-33].

Класичною, теоретично доволі стрункою є класифікація П. Мілґрома і Дж. Робертса [14]. У її основі – поділ витрат на координаційні і мотиваційні. Розглянемо детальніше складові елементи цієї класифікації транзакційних витрат:

1. Координаційні транзакційні витрати: а) витрати, пов'язані із з'ясуванням деталей контракту. Вони уміщують здебільшого видатки на дослідження ринку; б) витрати, пов'язані із встановленням партнерів. Формуються із видатків, які виникають у процесі відбору майбутніх партнерів: вивчення потенційних партнерів з урахуванням їхньої репутації, можливості щодо виконання певного контракту, ціни, місцезнаходження тощо; в) витрати безпосередньої координації, що виникають унаслідок необхідності створення структури, в межах якої відбуватиметься процедура переговорів зацікавлених сторін і укладання

угоди.

2. Мотиваційні транзакційні витрати: а) витрати, пов'язані із неповною інформацією. Неповна інформація означає підвищений ризик. Тобто, чим вища невизначеність, тим вищий ризик, а отже, нижча ймовірність здійснення транзакції; б) витрати, пов'язані з опортунізмом. Виникають як необхідність подолання агентом нечесності партнера, що може досягатися шляхом: внесення у контракт додаткових положень щодо встановлення ефективності партнера; присилування його до виконання зобов'язань через судові інстанції, професійні асоціації, мафію і т.п.

Аналіз вітчизняних досліджень у царині класифікації транзакційних витрат та їх структурних елементів засвідчує, що, незважаючи на свою теоретичну виразність, підхід П. Мілгрона і Дж. Робертса у практичному плані не зазнав подальшого розвитку. А не менш відома і за структурними елементами доволі схожа на попередню класифікація Д. Норта і Т. Еггертсона домінує у наукових дискусіях. До неї апелюють у практиці аналізу транзакційних витрат підприємства.

Класифікація транзакційних витрат Д. Норта і Т. Еггертсона розрізняє такі складові елементи [див.: 10, с. 673; 18, с. 7; 20, с. 15]:

1) витрати пошуку: прийнятної ціни, якісної інформації про наявні товари і послуги, якісної інформації про продавців, якісної інформації про покупців. Усе це потребує часу й коштів, зусиль і витрат на ринках з асиметричною інформацією;

2) витрати, пов'язані з веденням переговорів, прийняттям рішень, укладанням угод, юридичним оформленням та ін.: витрати на тендер, підкуп, формулювання механізму вирішення суперечностей тощо;

3) витрати вимірювання (моніторингу). У цю групу входять витрати на процедури, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції, хронометраж трудових операцій, втрати внаслідок допущених помилок;

4) витрати, що виникають із потреби захисту прав власності. До їх складу входять витрати на оплату послуг державних і судових органів у разі необхідності присилувати контрагента сумлінно виконувати умови контракту, чи, скажімо, витрати на хабарі податковим інспекторам, митникам і т.п., аби вони «закривали очі» на тінювий характер окремих обладунків підприємства;

5) витрати, що виникають через опортуністичну поведінку контрагента (витрати присилування). Ці витрати виникають у зв'язку зі спробою однієї з договірних сторін здобути односторонні переваги за рахунок іншої. Така опортуністична поведінка може реалізуватись а) шляхом самоусунення; б) через вимагання.

Зріз наукових інтересів стосовно класифікації Д. Норта і Т. Еггертсона засвідчує її універсальність. Г. Кампо, спираючись на розглянуту класифікацію, пристосовує її для оцінки рівня транзакційних витрат малого бізнесу [11, с.107-109]; О. Кириченко та І. Белоусова беруть її за основу, досліджуючи процес управління транзакційними витратами суб'єктів господарювання [12, с.100]; М. Румянцев та М. Медведєва, з одного боку, розширюють класифікацію, слушно уводячи до її складу витрати «політикування» (витрати, що супроводжують ухвалення рішень усередині організації); з іншого – вибудовують модель мінімізації транзакційних витрат підприємства [19, с. 97-101]; Г. Макухін, Н. Гордополова, В. Гордополов,

взявши за основу структурні елементи класифікації, досліджують джерела інформаційного забезпечення процесу управління транзакційними витратами підприємств [8, с. 63; 16].

Цілком відмінною від розглянутих класифікацій транзакційних витрат, в основу якої взято залежність рівня транзакційних витрат від рівня обсягу виробництва, є класифікація І. Булеєва. До того ж, запропонована ученим класифікація є значно ширшою за розглянуті вище. Свою класифікацію І. Булеєв методологічно не пов'язує з етапами реалізації контракту, а орієнтується на ширший спектр транзакційних витрат, що супроводжують взаємодії економічних агентів, попри те, де вони відбуваються: безпосередньо на ринку чи є внутрішньоорганізаційними діловими взаємодіями в межах ієрархічних структур підприємства. У своєму підході дослідник пропонує модель розгалуженої трикомпонентної класифікації транзакційних витрат: одноразові (видатки, пов'язані зі створенням підприємства, його реєстрацією, отримання дозволів на одноразові операції, штрафи тощо); умовно-постійні (такі види транзакційних витрат, розмір яких не змінюється зі зміною обсягу виробництва на підприємстві); умовно-змінні (такі види транзакційних витрат підприємства, обсяг яких коливається відповідно до змін його обсягів виробництва) [3, с. 113]. Формуючи класифікаційні групи витрат, їх склад можемо подати таким чином:

І. Одноразові витрати: 1) витрати на передпроектне дослідження доцільності створення підприємства;

2) витрати на розробку проекту (бізнес-плану) створення підприємства;

3) витрати на розробку бізнес-плану виробництва і реалізації конкретного товару;

4) витрати на реєстрацію підприємства (враховуючи усі погодження у санстанції, податковій адміністрації, пожежній безпеці та ін.) і відкриття рахунків;

5) витрати на укладання угод на: оренду приміщення; лізинг і кредитування; закупівлю та встановлення устаткування; комплектацію служби інформації і зв'язок; комплектацію служби маркетингу; комплектацію служби юридично-правового захисту підприємства або укладання угоди про обслуговування; технічне забезпечення перерахованих вище служб; одноразові «добровільні» пожертви впливовим органам, організаціям, об'єднанням, партіям, особам; штрафи, пеня, неустойка за недотримання договірних зобов'язань, нормативних документів.

II. Умовно-постійні витрати:

1) витрати на утримання служб: маркетингу; юридичної; інформаційної; комерційної; транспорт комерційної служби;

2) витрати на технічне оснащення перелічених служб;

3) видатки на утримання органів управління, сприяння розширенню ринку (асоціації, торгово-промислові палати, центри стандартизації і сертифікації тощо);

4) витрати на оренду устаткування, що забезпечує роботу комерційних служб;

5) видатки на НДР, пов'язані з вивченням ринку і розширенням збуту продукції;

6) витрати на удосконалення структури комерційної служби, служби маркетингу, юридично-правової та інформаційної служб;

7) витрати на удосконалення структури

підприємства (диверсифікація, інтеграція).

III. Умовно-змінні витрати:

1) переддоговірні видатки на: телефонні переговори, переписку, рекламу, відрядження, прийом делегацій потенційних споживачів, Інтернет;

2) витрати на укладання угод;

3) скидки (дисконт) дилерам, дистриб'юторам, великим споживачам; винагороди дилерам, представникам фірми; надвишки до ціни постачальникам за своєчасні і якісні поставки;

4) втрати від поставок продукції з відстрочкою платежу; видатки на обслуговування дебіторської заборгованості; витрати на судові видатки через дебіторську і кредиторську заборгованість;

5) витрати на післяреалізаційне обслуговування (за наявності);

6) представницькі видатки;

7) видатки на митні процедури;

8) витрати на сертифікати походження і сертифікати відповідності;

9) витрати на участь у виставках, презентаціях, оглядах;

10) видатки на підготовку і підвищення кваліфікації працівників комерційної, маркетингової і юридичної служб та інформації [3, с. 115-119].

Рівень сумарних транзакційних витрат визначається шляхом виявлення і сумування усіх його складових.

Цифровий матеріал для обчислення рівня транзакційних витрат підприємства міститься в його бухгалтерській звітності, звітності по собівартості продукції, праці і заробітній платі, фінансовій звітності, оперативній звітності та може бути отриманий на основі експертної оцінки результатів співбесіди зі спеціалістами і керівниками підприємства.

Отримана таким чином остаточна сума транзакційних витрат є базовою для оцінки їхнього рівня. З цієї метою доцільно обчислити рівень транзакційних витрат у розрахунку на одну гривню

товарної продукції. При монономенклатурному виробництві такі обчислення слід доповнити встановленням рівня транзакційних витрат у розрахунку на одиницю продукції (тонну цементу, тис. шт. цегли, тис. погонних метрів тканини тощо). Наступні етапи аналізу полягають у порівнянні отриманих показників у динаміці за кілька років, їх зіставленні з нормативними величинами, обчисленими на основі прийнятих науково-обґрунтованих нормативів, за чинними державними і галузевими нормативними актами чи за розрахунково-технічними нормативами підприємства. Крім цього, оцінка рівня транзакційних витрат буде більш повною, якщо зіставити її показники з аналогічними показниками підприємств такого ж профілю. У кожному разі відхилення показників у той чи інший бік аналізуються з метою виявлення тенденцій у динаміці транзакційних витрат, найвагоміших складових, а також чинників, що впливають на їхній рівень. Реалізації такої оцінки повинні передувати вивчення і аналіз структури підприємства, структури управління, вертикальні та горизонтальні взаємовідносини з ринковими агентами тощо. Результати аналізу є основою для розробки заходів, спрямованих на оптимізацію величини транзакційних витрат підприємства.

Як підсумок, слід зазначити, що у процесі оцінки та економічного аналізу рівня транзакційних витрат підприємства важливими є питання їх класифікації. При цьому, залежно від поставленої мети аналізу (оцінка рівня транзакційних витрат, пов'язаних із укладанням контракту; оцінка рівня транзакційних витрат підприємства тощо), залежить вибір відповідної класифікації. Загалом слід зазначити, що у питаннях класифікації транзакційних витрат підприємства залишається ще багато невирішених питань методико-прикладного характеру, що становить наукову проблему і потребує подальших досліджень.

Список літератури

1. Базалієва, Л. В. Управління транзакційними витратами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» [Текст] / Л. В. Базалієва. – Харків, 2004. – 22 с.
2. Бондарев, В. В. Обліковий аспект відображення проблеми класифікації транзакційних витрат [Текст] / В. В. Бондарев // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. Луцьк, 2012. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 91–98.
3. Булеев, И. П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике [Текст] / Иван Петрович Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 154 с.
4. Васильців, Т. Г. Концептуальні основи управління транзакційними витратами сектора малого і середнього підприємництва регіону [Текст] / Т. Г. Васильців, Т. Б. Матоліч // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецьк : ДНУ, 2011. – Ч. 1. – С. 57–62.
5. Вільямсон, О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів [Текст] / Олівер Вільямсон. – К. : Вид-во "АртЕк", 2001. – 472 с.
6. Волкодавова, Е. В. Методический подход к оценке транзакционных издержек промышленных предприятий при осуществлении экспортных и импортных операций [Текст] / Е. В. Волкодавова, Ю. А. Волобуева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2008. – № 1. – С. 31–38.
7. Вольчик, В. В. Курс лекцій по институциональной экономике [Електронний ресурс] / В. В. Вольчик. – Ростов-н/Д. : Изд-во Рост. Ун-та, 2000. – Режим доступу до журн. : <http://www.ie.boom.ru/Lecture.htm>.
8. Гордополова, Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління транзакційними витратами [Текст] / Наталія Василівна Гордополова, Володимир Юрійович Гордополов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 62–64.
9. Демзетц, Г. Теорія фірми: ще один погляд [Текст] / Г. Демзетц // Природа фірми: Походження еволюція і розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. А. В. Куликова. – К. : А.С.К., 2002. – С. 217–242.
10. Економічна енциклопедія [Текст] : У 3 т. – Т. 3 / Редкол. ... С. В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
11. Кампо, Г. М. Аналіз транзакційних витрат малого бізнесу [Текст] / Г. М. Кампо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Спецвипуск 33. – Ч. 3. – Ужгород, 2011. – С. 106–111.
12. Кириченко, О. А. Управління транзакційними витратами суб'єктів господарської діяльності [Текст] / О. А. Кириченко, І. А. Белоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 97–104.
13. Коуз, Р. Г. Природа фірми [Текст] / Р. Г. Коуз / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток : за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – С. 30–48.
14. Кузьминов, Я. И. Курс лекцій по институциональной экономике [Електронний ресурс] / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – 2000. –

Режим доступу до журн. : <http://www.hse.ru>.

15. Макалюк, І. В. Аналіз підходів до класифікації транзакційних витрат підприємства [Текст] / І. В. Макалюк // Інноваційна економіка. всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 5. – С. 153–158.
16. Макухін, Г. А. Процедури дослідження транзакційних затрат промислового підприємства [Електронний ресурс] / Г. А. Макухін // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – Луганськ, 2011. – № 23 (1). – Режим доступу до журн. : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui>.
17. Норт, Д. "Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
18. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В. М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – Режим доступу до журн. : <http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm>.
19. Румянцев, М. Модель мінімізації транзакційних витрат [Текст] / Микола Румянцев, Марина Медведєва // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2011. – № 2. – С. 96–101.
20. Eggertsson, T. *Economic behavior and institutions* [Текст] / T. Eggertsson. – N.Y. : Cambridge University Press, 2003. – 404 p.

РЕЗЮМЕ

Вашкив Александр

Классификация транзакционных издержек предприятия в системе их оценки и экономического анализа

Рассмотрено методические подходы к классификации транзакционных издержек предприятия с целью оценки и анализа их уровня и динамики.

RESUME

Vashkiv Oleksandr

Classification of transaction costs of an enterprise in the system of their evaluation and economic analysis

The article presents methodological approaches to the classification of transaction costs of an enterprise to evaluate and analyze their level and dynamics.

Стаття надійшла до редакції 27.10. 2012 р.

ПРОГРАМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто теоретичні основи програмно-орієнтованого аналізу і їх вплив на ефективність управління процесами виробництва підприємства як в поточному плані, так і в плані стратегічного розвитку.

Ключові слова: процес, процесно-орієнтоване управління, програмно-орієнтований аналіз, система, ефективність функціонування системи.

У процесі функціонування машинобудівні підприємства управляють численними видами діяльності, які можна розглядати як мережу взаємозв'язаних і взаємодіючих процесів. Управляти цими процесами і явищами у взаємодії можливо ефективно за умов наявності методології наукового узагальнення з метою розкриття їх внутрішніх, зовнішніх, суттєвих, постійних і загальних зв'язків. Одним із інноваційних підходів, що дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства, є процесно-орієнтоване управління. Його методологія дозволяє підприємству збільшувати рівень прибутковості шляхом зосередження уваги не на локальних функціях, а на бізнес-процесах (інтегрованих функціях). Такий підхід дозволяє зменшувати витрати, усуваючи нерентабельні роботи, підвищити якість продукції.

Не випадково термін «управління бізнес-процесами» вперше з'явився у межах теорії загального управління якістю. У трактуванні стандарту ISO 9000 процесно-орієнтована організація – це така, в якій діяльністю і ресурсами управляють як процесом, тобто процес є об'єктом управління. Теорія управління процесами з'явилася на початку 80-х років, а в середині 80-х років минулого століття остаточно сформувалася і офіційно визнана як теорія бізнес-процесів. Процесний підхід є засадничим у системі управління відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Сучасна методологія менеджменту підприємства базується на процесному підході до управління, який дозволяє сконцентрувати ресурси на реструктуризації і ефективному їх використанні при наступній експлуатації ключових бізнес-процесів, які забезпечують отримання запланованих результатів.

Проблематика вдосконалення систем управління на основі процесного підходу висвітлена в роботах вітчизняних вчених: Андрієнко В., Виноградової О., Еліферова В., Ладико І., Липунцова Ю., Каблашової І., Репіна В., Федюкіна В., і зарубіжних дослідників: Андерсена Б., Беккера Й., Давенпорта Т., Масаакі І., Нордсайка Ф., Робсона М., Ротерра М., Шука Д., Хаммера М., Чампи Д., Харрінгтона Д., Шеера А. та ін. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць вищезгаданих авторів, хочемо зауважити, що певне коло завдань, пов'язаних з науково-практичним обґрунтуванням необхідності впровадження і використання програмно-орієнтованого аналізу в

управлінні процесами виробництва, не сформовано і вимагає подальшого розвитку.

Попри велику кількість економічної літератури в області управлінського обліку, у вітчизняній науці немає єдиних поглядів вчених на «програмно-орієнтований аналіз» як відособлену інформаційну систему зі своїми принципами організації, цілями, завданнями, методичним забезпеченням. Спроби створення такої системи наявні в зарубіжній практиці, але вимагають глибокого і усебічного вивчення стосовно застосування у вітчизняній економіці.

Промислове підприємство функціонує на основі взаємодії різноманітних процесів і явищ. Управляти цими процесами і явищами у взаємодії можливо ефективно за умов наявності методології наукового узагальнення з метою розкриття їх внутрішніх, зовнішніх, суттєвих, постійних і загальних зв'язків. Така універсальна методологія була розроблена, її автори Оптнер С. Л. [1], Новосельцев В. І., Тарасов Б. В., Голиков В. К., Демін Б. Е. [2], Булдінг К. Е. [3], Перегудов Ф. І., Тарасенко Ф. П. [4], Казієв В. М. [5], Бергаланфі Л. [6] назвали «системний аналіз». Під останнім розуміють методологію рішення складних завдань і проблем, засновану на концепціях, розроблених у межах теорії систем.

Система підприємства складається з трьох основних елементів: ресурсне забезпечення, виробництво і реалізація. Взаємозв'язки між цими елементами і визначають суть діяльності підприємства. Ці ж елементи складають зміст виробничої програми підприємства, яка містить у собі систему планових завдань з випуску продукції, призначеної для задоволення громадських потреб. Основним завданням управління Виробничою програмою є забезпечення внутрішньої і зовнішньої гармонізації розвитку підприємства. Результатом такого розвитку є еволюція підприємства, завдяки її цілісності і системності.

Як зазначає видатний американський учений в області теорії систем Оптнер С. Л., будь-яка система може бути виражена об'єктами: вхід, процес, вихід, управління за допомогою зворотного зв'язку і обмеження [1]. Входом називається те, що змінюється при протіканні цього процесу. Виходом називається результат або кінцевий стан процесу. Процес переводить вхід у вихід. Здатність переводити певний вхід у вихід називається властивістю реального процесу, тобто вихід деякого процесу є входом певного процесу.

Виробнича програма як організована система, що передбачає планове завдання на випуск продукції, є виходом у процес виробництва продукції. Також входами виступають виробнича потужність підприємства і ресурси (передусім, основні і оборотні засоби і персонал), необхідні для виробництва продукції. Виходом з процесу виробництва продукції будуть витрати і фактичний обсяг випуску продукції. Отже, виробничу програму характеризують зв'язки з наступними системними об'єктами: ресурси, виробнича потужність і продукція.

Таким чином, програмно-орієнтований аналіз є цілеспрямованим системним процесом обробки інформації про виконання Виробничої програми, у межах якої здійснюється порівняння планово-нормативних і реально досягнутих показників, що дає можливість створити системний інструментарій (механізм), який сприяє досягненню поточних і стратегічних цілей розвитку підприємства.

Мета дослідження – визначити найбільш творчі підходи до проведення програмно-орієнтованого аналізу дослідження трьох взаємозв'язаних систем: 1) відповідність системи параметрів Виробничої програми цілям, що задаються на етапі планування; 2) виявлення системи параметрів, які впливають на відхилення програми від поставлених цілей; 3) визначення ефективності функціонування системи управлінського обліку на підставі встановлених показників оцінки і критеріїв.

Зміст програмно-орієнтованого аналізу визначає виконання цілей Виробничої програми. Перелічимо основні з них: максимально можливе використання виробничих потужностей і виготовлення продукції, максимальне використання ресурсних можливостей і зниження виробничих витрат; отримання максимального прибутку. Результатом аналізу є виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що забезпечують максимальний прибуток підприємства і взаємозалежності між виробничою потужністю, ресурсами, і обсягом продукції.

Серед учених у визначенні поняття виробнича потужність немає великих розбіжностей. Вона трактується як «максимальна здатність підприємства (цеху, ділянки, агрегату) випускати за певний період часу (рік, місяць, зміну, годину) продукцію певного асортименту, технічного рівня і якості» [7] і як «максимально потенційна можливість випуску продукції цим підприємством за звітний період» [8]. Виробнича потужність, як правило, вимірюється в тих самих одиницях, у яких планується виробництво цієї продукції в натуральному вираженні (тонни, штуки, метри і так далі).

Конкретним вираженням виробничих можливостей кожного підприємства слугує його виробнича потужність. Вона характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції, робіт і послуг у запланованій номенклатурі при повному використанні усіх наявних економічних ресурсів на основі застосування прогресивної технології, передових форм і методів організації праці і виробництва.

Виробнича потужність визначає рівень виробництва продукції, товарів і послуг, ступінь утримання обсягу випуску або верхньої межі продажу продукції. Зрештою виробнича потужність означає здатність підприємства виробляти свою продукцію протягом заданого періоду робочого часу. Верхня її межа обумовлена наявністю виробничих площ, технологічного устаткування,

трудова ресурсів, матеріалу і капіталу.

Виробнича потужність підприємства і пропозиція на його продукцію кількісно і якісно характеризують наявну на підприємстві технологію і організацію виробництва, склад і кваліфікацію персоналу, а також можливу динаміку їх зростання і перспективи розвитку. Як величина динамічна, виробнича потужність має бути збалансована з виробничою програмою, або потрібне досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на продукцію і послуги. Цю вимогу слід неодмінно враховувати при плануванні виробничої потужності підприємства або його підрозділу. При перевизначенні попиту над пропозицією необхідно планувати відповідний приріст виробничої потужності. Планова виробнича потужність (ПВП) розраховується за формулою:

$$ППМ = N_{\text{облік}} \times V \times T, \text{ де:}$$

$N_{\text{облік}}$ – облікова кількість устаткування, V – кількість продукції, вироблена одиницею устаткування за одиницю часу, T – час роботи в днях.

Коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства ($K_{\text{вп}}$) розраховується шляхом ділення виробничої програми на виробничу потужність. Відповідно до цієї залежності визначаються планові і фактичні коефіцієнти використання виробничої потужності. Економісти, наприклад, Бороненкова С. А. [9] визначає норматив використання виробничої потужності у розмірі 0,8, доповнюючи, що в ідеалі коефіцієнт повинен прямувати до одиниці. Для США високими вважаються значення, які перевищують 85 %. Тоді вважається, що виробничий сектор близький до перегрівання.

Для повного і своєчасного виконання виробничої програми підприємства потрібне забезпечення виробничих процесів необхідними ресурсами, передусім, матеріальними і трудовими.

Обсяг у матеріальних ресурсах визначається потребою на виконання Виробничої програми і необхідними запасами матеріальних ресурсів на кінець звітної періоду. Основний зміст аналізу матеріальних ресурсів складає пошук варіантів економії матеріальних ресурсів і їх раціонального використання.

Показником, що характеризує якість розрахунку потреби в матеріальних ресурсах, є рівень забезпеченості організації найважливішими видами матеріальних ресурсів, який визначається як [10]:

$$K_{\text{забезп.}} = M_{\text{ф.пост.}} / M_{\text{пл.потр.}}, \text{ де}$$

$K_{\text{забезп.}}$ – коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами j – го виду; $M_{\text{ф.пост.}}$ – фактичне постачання матеріальних ресурсів j – го виду; $M_{\text{пл.потр.}}$ – планова потреба в матеріальних ресурсах j – го виду.

Аналіз використання матеріальних ресурсів здійснюється шляхом пофакторного дослідження розрахунків показників витрати сировини на одиницю продукції і виявленням відхилень від нормативів, тобто характер впливу використання сировини і матеріалів на зростання (зменшення) обсягу виробництва продукції за кожним її видом [11]. Такий аналіз дозволяє виявити чинники, що роблять як позитивний, так і негативний вплив у виконанні Виробничої програми.

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів здійснюється за допомогою показників ефективності, до яких слід зарахувати наступні:

матеріаломісткість продукції; матеріаловіддача; коефіцієнт використання матеріальних ресурсів.

Показник матеріаломісткості продукції є найбільш повною характеристикою використання матеріальних ресурсів, їх витрат, наприклад, на долар, гривню, рубль продукції. Показник матеріаловіддачі – зворотний до матеріаломісткості. Коефіцієнт використання матеріальних ресурсів розраховується як відношення фактичної вартості матеріальних витрат до планової. Цей показник характеризує дотримання норм витрат матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше одиниці, це означає перевитрату матеріалів, а значення коефіцієнта менше одиниці свідчить про економію матеріальних ресурсів.

Раціональне використання персоналу підприємства дозволяє забезпечувати безперерйність виробничого процесу і успішне виконання Виробничої програми. Основне завдання аналізу використання трудових ресурсів на підприємстві полягає в тому, щоб виявити усі чинники, що перешкоджають зростанню продуктивності праці, призводять до втрат робочого часу і знижують заробітну плату персоналу.

Аналіз трудових ресурсів проводиться за наступними напрямками: аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами; аналіз використання робочого часу; аналіз продуктивності праці. У ході аналізу чисельності розраховуються відносні і абсолютні показники, що характеризують динаміку чисельності як усього персоналу, так і окремих категорій тих, що працюють. При аналізі використання робочого часу вивчаються цілоденні простой і внутрішньо змінні втрати робочого часу. Втрати робочого часу означають його резерв і роблять вплив на рівень продуктивності праці, а значить, і на обсяг продукції, яка випускається. Рівень продуктивності праці робітників виробництва за період залежить від дійсного фонду робочого часу, часової продуктивності праці і технічного рівня виробництва.

Таким чином, проведення факторного аналізу дозволить оцінити можливості підприємства по збільшенню випуску продукції, а також виявити диспропорції у використанні ресурсів, які призводять до невиконання Виробничої програми.

Для зовнішніх користувачів частина програмно-орієнтованого аналізу спрямована на задоволення потреб покупців, замовників або споживачів. Вона тісно пов'язана з розробкою загальної стратегії розвитку підприємства, проведенням маркетингових досліджень, проектуванням конкурентоздатної продукції, організацією її виробництва і реалізації.

Рушійними силами ринкової економіки є конкуренція між суб'єктами господарювання. Тому програмно-орієнтований аналіз повинен містити аналіз конкурентоспроможності продукції, підвищення її якісних показників, технічного рівня виробництва, збільшення обсягу продажів, затвердження позицій на нових ринках.

У межах проведення програмно-орієнтованого аналізу важливо переконатися в правильному обґрунтуванні асортименту продукції, внесеного у Виробничу програму. Це можна зробити з використанням декількох способів, серед яких виділимо метод оптимізації і обґрунтування маржинальних витрат.

Зміна структури продукції, що випускається, робить великий вплив на обсяг випуску у вартісному вираженні. Тому при аналізі виробничої програми

необхідно провести оцінку питомої ваги кожного виду продукції в загальному обсязі виробництва. Якщо зростає питома вага дорожчої продукції в сукупному обсязі виробництва, то обсяг випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки.

Однією з найважливіших характеристик продукції, яка є і критерієм конкурентоспроможності, є показник її якості. Споживча якість – це набір якісних характеристик, який здатний оцінити і прийняти споживач. Кількісна характеристика одного або декількох властивостей продукції, що характеризують її якість, називається показником якості. Розрізняють узагальнюючі, індивідуальні, одиничні і непрямі показники якості продукції. Показники якості характеризують параметричні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації і уніфікації, надійність і довговічність.

Якість продукції є визначальною її властивістю і в умовах конкурентного ринку визначає стратегічну орієнтацію розвитку кожного підприємства. Критерії оцінки якості продукції мають різні кількісні і якісні характеристики і з точки зору споживача будуть різними. Непрямі показники – це штрафи за неякісну продукцію, обсяг і питому вагу забракованої продукції, питому вагу зарекламованої продукції, втрати від браку та ін. [12].

Підвищення якості, як правило, впливає на ціну продукції. Для споживача велике значення має співвідношення ціни і якості продукції. Найбільш ефективна така цінова політика, яка не лише слугує інструментом загальної ринкової політики підприємства, але і спрямована на облік усіх можливих вимог потенційних споживачів з точки зору формування і встановлення ціни. Оцінити рівень якості дозволяє аналіз конкурентоспроможності продукції. Мета економічного аналізу конкурентоспроможності продукції полягає в дослідженні реального і потенційного рівня конкурентоспроможності продукції, виявленні чинників, що вплинули на його зміну, оцінці впливу на найважливіші показники діяльності організації, пошуку резервів підвищення конкурентоспроможності продукції.

Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки нормативних параметрів продукції. Якщо один з них не відповідає фактичним нормам і стандартам, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна [14].

Аналітичні процедури на стадії розробки товару мають бути спрямовані на виявлення і усунення непродуктивних і неефективних витрат, а також попередню оцінку рентабельності запланованої до випуску продукції і витрат на її здійснення.

При стратегічному управлінні найчастіше конкурентоспроможність розглядається в двох аспектах: 1) конкурентоспроможність товару (продукції), тобто ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками – технічними, економічними, екологічними і тому подібне; 2) конкурентоспроможність підприємства – рівень його компетенції порівняно з іншими підприємствами-конкурентами відносно накопичення і використання виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного і поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що зрештою забезпечує йому такі

підсумкові показники, як якість продукції, прибутковість, продуктивність. Розрізняють параметри і показники конкурентоспроможності продуктів (товарів). Параметри конкурентоспроможності – це кількісні характеристики товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Розрізняють окремі групи параметрів: технічні, економічні, нормативні (різних типів). Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності товару, які базуються на її параметрах.

Більшість моделей, які використовуються для аналізу «портфеля підприємства» базується на визначенні конкурентоспроможності продукції, використовуючи як параметри, так і показники конкурентоспроможності. Аналіз конкурентоспроможності продуктів здійснюється з використанням матричних, табличних, графоаналітичних, факторних і інших моделей і методів. Конкурентоздатні продукти – це результат функціонування конкурентоздатної організації, здатної їх спроекувати, виготовити і забезпечити необхідний рівень споживання у замовників [13].

При проведенні програмно-орієнтованого аналізу слід враховувати складнощі, які можуть виникнути внаслідок надмірних потужностей, інтенсивної конкуренції або змінених вимог споживачів. У цьому випадку ціни можуть спадати, що істотно знижує прибуток. І це може тривати до того часу, поки ціна покриває хоч би поточні витрати, виробництво.

На обсяг випуску продукції чинить вплив рівень виробничого браку. На підприємстві брак аналізують за окремими видами продукції і напівфабрикатів, за місцем його виявлення і виникнення, встановлюються головні причини і розміри завданого збитку. Головні причини браку – недостатній рівень кваліфікації робітників, робота на несправному устаткуванні, використання недосконалих пристроїв і інструментів, засобів вимірювальної техніки, відступ від технологічного процесу, низький рівень метрологічного забезпечення, використання матеріалів і напівфабрикатів з прихованими дефектами, недосконалість упаковки, маркування, порушення умов зберігання, перевезення і так далі.

Великий вплив для досягнення цілей розвитку підприємства має аналіз ритмічності випуску і відвантаження продукції. Порушення ритмічності погіршує результати господарської діяльності організації внаслідок збільшення наднормативних залишків готової продукції на складах, невиконання договірних зобов'язань. У результаті несвоєчасно формується виручка, неритмічно надходять грошові кошти, підвищується собівартість, зменшується прибуток, погіршується фінансовий стан організації, що, у свою чергу, може привести до катастрофічних наслідків, аж до банкрутства.

Завершальним етапом програмно-орієнтованого аналізу є аналіз виручки від продажів. Це визначається

виявленням взаємозв'язку між показниками виробленої і реалізованої продукції, визначенням вкладу кожного з них у зміну результативного показника. З цією ціллю розраховуються наступні показники:

- коефіцієнт відвантаження, який визначається співвідношенням величини відвантаженої продукції до випущеної, свідчить про ефективність управлінських рішень, що приймаються, в області збуту продукції;
- коефіцієнт продажу, який розраховується як відношення виручки від продажів до відвантаженої продукції. Останній показує, яка частина виручки припадає на 1 грн. відвантаженої продукції і свідчить про рівень роботи фінансових служб. Зниження показника відвантаження порівняно з планом свідчить про зростання залишків готової продукції на складі на кінець року порівняно із залишками на початок.

Скорочення коефіцієнта продажу свідчить про фінансові труднощі у покупця продукції і формування дебіторської заборгованості підприємства. Аналіз реалізації продукції неможливий без проведення факторного аналізу, в результаті якого виявляються і кількісно оцінюються резерви зростання виручки від продажів, обґрунтовуються варіанти прийняття управлінських рішень з реалізації наявних резервів у перспективі.

У нашому дослідженні окреслено лише загальний методологічний підхід до розбудови теорії програмно-орієнтованого аналізу виробничої діяльності машинобудівного підприємства. Встановлено, що програмно-орієнтований аналіз:

- становить процес обробки інформації про виконання виробничої програми, у межах якого здійснюється порівняння показників, один з яких є цільовим (нормативним, плановим) і використовується як критерій досягнення мети, а інший є фактичним;
- можна здійснити за двома основними напрямками – це розробка програми дій, що передбачає аналіз виробництва продукції, а саме: досягти певної прибутковості, конкурентоспроможності, якості, збільшення обсягу продажів, затвердження позицій на нових ринках та задоволення попиту на продукцію;
- спрямований на задоволення вимог потреб покупців, замовників або споживачів і пов'язаний з розробкою загальної стратегії розвитку підприємства, проведенням маркетингових досліджень, проектуванням конкурентоздатної продукції, організацією її виробництва і реалізації. Тому програмно-орієнтований аналіз повинен містити аналіз конкурентних позицій підприємства і його здатності гнучкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку;
- дозволяє підвищити інформативність управлінських рішень не лише для підприємств машинобудівної галузі, але і для виробництв інших галузей економіки.

Список літератури

1. Оптнер С. Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем [Текст] / С. Л. Оптнер. – М.: Советское радио, 1969. – 216 с.
2. Теоретические основы системного анализа [Текст] / В. И. Новосельцев, Б. В. Тарасов, В. К. Голиков, Б. Е. Демин. – Москва : Майор, 2006. – 592 с.
3. Boulding, K. E. *General Systems Theory – the Skeleton of Science* [Текст] / K. E., Boulding // *Manag. Sci.* 1956 r., T. 2, 3, с. 197 – 208.
4. Перегудов, Ф. И. *Введение в системный анализ* [Текст] / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – Москва : Высшая школа, 1989. – 361 с.
5. Казиев, В. М. *Введение в анализ, синтез и моделирование систем* [Текст] / В. М. Казиев. – Москва: Бином-Пресс, 2007. – 329 с.

6. Von Bertalanffy, L. *General System Theory. A critical review* [Текст] / Von Bertalanffy L. // *General Systems (ежегодник Общества исследований в области общей теории систем)*, 1962, с. 1-20. Т. VII.
7. *Экономическая энциклопедия* [Текст] / Т. 1. Отв. ред. Мочерный С. В. – К.: Издательский центр «Академия», 2000. с. 76.
8. Риполь-Сарагоси, Ф. Б. *Основы финансового и управленческого анализа* [Текст] / Ф. Б. Риполь-Сарагоси. – М.: ПРИОР, 1999. – 224 с.
9. Бороненкова, С. А. *Управленческий анализ* [Текст]: учеб. пособие / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 384 с.
10. Лапенков, В. И. *Технико-экономический анализ деятельности предприятия* [Текст]: учебное пособие / В. И. Лапенков, З. Г. Сангадиев. – Улан-Удэ.: Изд-во ВСГТУ, 2000. -240 с.
11. Пласкова Н. С. *Экономический анализ* [Текст] / Н. С. Пласкова. — М.: Эксмо, 2007. – 703 с.
12. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности* [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 344 с.
13. Шершнев, З. С. *Стратегическое управление: учебник* / З. С. Шершнев. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
14. Березин, А. В. *Экономика предприятия* [Текст]: уч. пособие / О. В. Березин, Л. М. Березина, Н. В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с. – (Высшее образование XXI века).

РЕЗЮМЕ

Венжега Дмитрий

Программно-ориентированный анализ в управлении процессами производства

Рассмотрены теоретические основы программно-ориентированного анализа и их влияние на эффективность управления процессами производства предприятия как в текущем плане так и в плане стратегического развития.

RESUME

Venzhega Dmytro

Software-oriented analysis in production processes control

The theoretical basis of program-oriented analysis and their impact on the effectiveness of the management of production of enterprises as in the current terms as in the terms of strategic development have been considered.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙНИХ СЕГМЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто сутність методів формування та розподілу витрат з метою визначення прибутковості діяльності операційних сегментів підприємства, що є важливою передумовою прийняття управлінських рішень. Досліджено переваги та недоліки цих методів, результати використання. Визначено принципи їх застосування.

Ключові слова: операційні сегменти, чистий прибуток сегмента, прямі витрати, непрямі витрати, внесок результатів кожного сегмента до загального прибутку.

На сучасному етапі розвитку світового господарства більшість підприємств працюють в умовах диверсифікованої діяльності, адже однією з її переваг є більш ефективна база для оцінки управління діяльністю підприємством через створення центрів прибутковості. У довгостроковій перспективі отримання стабільного та задовільного прибутку вимагає відмінної оцінки результатів прийняття управлінських рішень, оскільки фінансові показники, у тому числі - витрати, рівень конкуренції та ризику для інвестора значною мірою відрізняються в різних регіонах та галузях його діяльності. Таким чином, з метою більш точного аналізу необхідно отримувати детальну інформацію в аспекті або географічних регіонів, або галузей - сегментів діяльності, при цьому кожний сегмент буде демонструвати схожі характеристики у перерізі ризиків та прибутковості. Хоча мета використання інформації, яка подається у звіті про фінансові результати, відрізняється залежно від потреб користувачів звітності, - однією з її цілей є оцінка діяльності підприємства загалом. Підготовка та подання звіту про фінансові результати, який складений на основі інформації про діяльність окремих сегментів, може стати ефективним засобом для прийняття управлінських рішень та прогнозування подальшої діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень вітчизняних фахівців показав, що питання про визначення фінансових показників операційних сегментів підприємства уже стало предметом наукового зацікавлення [1-5]. Проте, на нашу думку, проблема вибору ефективного методу визначення їх прибутковості розглянута недостатньо, особливо з точки зору формування та розподілу витрат. З урахуванням усього вищесказаного актуальним залишається питання про визначення методів встановлення прибутковості сегментів підприємства з метою прийняття управлінських рішень.

Метою дослідження є виділення ефективного методу розподілу витрат між сегментами для визначення їх прибутковості для прийняття управлінських рішень. Для досягнення мети у процесі дослідження застосовувалися такі методи, як монографічний, аналізу, синтезу та аналогій. Об'єктом дослідження є аналіз витрат та прибутковості сегмента для прийняття управлінських рішень.

Існують різні визначення поняття «сегмент» у бухгалтерському та управлінському обліку, проте для досягнення мети статті використовується дефініція, надана Є. Б. Міщенком, який описує операційний сегмент підприємства як «частину диверсифікованого бізнесу, яка займається визначеним видом діяльності чи функціонує в певному регіоні, характер діяльності якої, ризику та прибутковості відрізняються від інших частин підприємства, та розглядається як єдиний об'єкт управління» [6, с. 85]. На нашу думку, таке визначення операційного сегмента цілком втілює концепцію управлінського підходу до формування інформації про нього.

Дослідження історії виникнення та підготовки звітності за сегментами як частини управлінської звітності показали, що загалом існує два підходи до формування інформації про їх витрати, і, як наслідок, визначення чистого прибутку: (1) аналіз повних витрат діяльності сегмента; (2) аналіз внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку [7-10]. Підхід «аналіз повних витрат діяльності сегмента» має на меті визначення чистого прибутку кожного сегмента, з іншого боку, метою підходу «аналіз внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку» є визначення частки внеску діяльності окремого сегмента до результатів підприємства загалом.

З точки зору сегментів існує 2 види витрат: (1) прямі - витрати, які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства та (2) непрямі - які прямо не стосуються його діяльності [2, с. 59]. Так до непрямих витрат сегмента можна зарахувати: оплату праці вищого управлінського персоналу, операційні витрати на утримання головного офісу, витрати на страхування вищого управлінського персоналу і т. д.

Основою аналізу повних витрат є те, що всі вони, незалежно від того, де і чому вони понесені, повинні бути зараховані до сегмента, діяльність якого прямо чи непрямо має користь від них. Для цього прямі та непрямі витрати повинні бути розподілені. Проте використання різних методів розподілу витрат приводить до різних результатів, таким чином роблячи його досить суб'єктивним. Наслідком неправильного використання бази розподілу витрат є те, що діяльність одного сегмента може виявитися більш прибутковою, ніж іншого (хоча дохід від реалізації є однаковим).

Таким чином, перелічимо базові принципи аналізу повних витрат діяльності сегмента :

- його метою повинен бути об'єктивний вимір чистого прибутку кожного операційного сегмента;
- загальний чистий прибуток підприємства повинен дорівнювати сумі чистих прибутків його сегментів (що на практиці завжди не виправдовується);
- непрямі витрати повинні бути розподілені;
- розподіл непрямих витрат вимагає адекватної бази їх розподілу;

Математичний розрахунок чистого доходу сегмента може бути виражений наступним чином:

$$ЧДС = ДРС - ПВС - РНВС \quad (1)$$

де ЧДС - чистий дохід сегмента;

ДРС - дохід від реалізації сегмента;

ПВС - прямі витрати сегмента;

РНВС - розподілені непрямі витрати сегмента.

Аналіз внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку. Головною проблемою застосування аналізу повних витрат діяльності сегмента є те що технічно існує можливість того, що сегмент може показати операційний збиток, проте мати позитивний вплив на чистий прибуток підприємства. Іншими словами, якщо припинити діяльність збиткового сегмента, загальний результат діяльності підприємства зросте. Для уникнення недоліку цього підходу підприємство може використати аналіз внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку, чистий прибуток за якого визначається як дохід від реалізації за винятком прямих витрат.

Базовими принципами підходу аналізу внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку підприємства повинні бути наступні засади:

- розраховують тільки внесок кожного сегмента до загального результату підприємства. Тобто чистий прибуток кожного сегмента не розраховується;
- непрямі витрати кожного сегмента не розподіляються;
- непрямі витрати зазвичай вилучаються із загального внеску кожного сегмента для того, щоб точно розрахувати загальний чистий прибуток

- підприємства;
 - сегмент вважається прибутковим, якщо дохід від реалізації перевищує прямі витрати сегмента;
- Математичний розрахунок внеску кожного сегмента може бути виражений наступним чином:

$$ВС = ДРС - ПВС \quad (2)$$

$$ПВС = ЗВС + ППФС \quad (3)$$

де, ВС - внесок окремого сегмента;

ДРС - дохід від реалізації сегмента;

ЗВС - змінні витрати сегмента;

ППФС - прямі фіксовані витрати сегмента

Отже, рівняння (2) можна узагальнити наступним чином:

$$ВС = ДРС - ЗВС - ППФС \quad (4)$$

Очевидно, що до рівняння (4) з метою прийняття управлінських рішень щодо сегмента застосовуються принципи аналізу «витрат - об'єму - прибутку» підприємства. Змінні витрати завжди є постійними, тому що, коли припиняється діяльність сегмента, змінні витрати також більше не виникають. Коли обсяги діяльності підприємства зростають, логічно, що і змінні витрати зростають, а непрямі витрати майже завжди фіксовані. Як наслідок, непрямі витрати сегмента залишаться понесеними, навіть незалежно від того, чи продовжуватиме свою діяльність сегмент, чи ні.

Приклад 1 ілюструє використання описаних підходів.

У Прикладі 1 собівартість та оплата праці - прямі витрати кожного сегмента. Оплата праці ВУП - це непрямі витрати, таким чином, вони розподіляються між кожним сегментом із застосуванням підходу «аналізу витрат діяльності сегмента», у іншому випадку вони не розподіляються, а відносяться до витрат підприємства загалом, а не окремого сегмента. Слід також зазначити, що заробітна плата ВУП розподіляється за коефіцієнтом 0,6:0,4, який визначається діленням доходу від реалізації кожного сегмента на загальний дохід.

Приклад 1. Використання двох підходів до визначення прибутковості сегмента

Аналіз повних витрат діяльності сегмента				Аналіз внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку			
Компанія «АВС» Звітність за сегментами				Компанія «АВС» Звітність за сегментами			
	А (грн.)	В (грн.)	Всього (грн.)		А (грн.)	В (грн.)	Всього (грн.)
Дохід від реалізації	30 000	20 000	50 000	Дохід від реалізації	30 000	20 000	50 000
Витрати:				Прямі витрати:			
собівартість	15 000	12 000	27 000	собівартість	15 000	12 000	27 000
оплата праці	7 000	5 000	12 000	оплата праці	7 000	5 000	12 000
оплата праці ВУП ¹	6 000	4 000	10 000	Всього прямих витрат	22 000	17 000	39 000
Всього витрати	28 000	21 000	49 000	Внесок сегмента	8 000	3 000	11 000
Чистий дохід/витрати	2 000	(1000)	1 000	Непрямі витрати			10 000
				Чистий дохід/витрати			1 000

¹ВУП - вищий управлінський персонал

Аналізуючи Приклад 1, можемо зробити декілька висновків. Так застосування методу визначення повних витрат сегмента показує, що результатом діяльності операційного сегмента В є операційний збиток у розмірі 1 тис. грн., таким чином, для функціонування підприємства загалом краще припинити його діяльність. Проте використання аналізу внеску результатів кожного сегмента показує, що операційний сегмент В є прибутковим.

Постає питання: чи не краще припинити діяльність

сегмента В, тобто чи збільшиться з його закриттям загальний чистий прибуток підприємства? Відповідь – однозначно ні. Для доведення цього твердження уявімо, що в результаті управлінського рішення сегмент В припинив свою діяльність, а чистий прибуток усього підприємства формується лише від діяльності операційного сегмента А. Непрямі витрати відносяться лише до діяльності сегмента А, роблячи його збитковим (і, як результат, збитковим і все підприємство) (Приклад 2).

Приклад 2. Економічний результат від припинення діяльності Сегмента В

Компанія «АВС» Звітність за сегментами		
	А (грн.)	Всього (грн.)
Дохід від реалізації	30 000	30 000
Витрати:		
собівартість	15 000	15 000
оплата праці	7 000	7 000
оплата праці ВУП	10 000	10 000
Всього витрати	32 000	32 000
Чистий дохід/витрати	(2 000)	(2 000)

Поясненням такого результату є те, що оплата праці ВУП є неминучими витратами підприємства. До закриття діяльності сегмента В вони були розподілені відповідно до бази розподілу. Після припинення його діяльності витрати на ВУП понесені лише сегментом А. Таким чином, припиняючи діяльність сегмента В через його збитковість, підприємство втрачає його внесок до загального прибутку у сумі 3 000 грн., роблячи 1 000 грн. загального прибутку – збитком у сумі 2 000 грн.

Відкритим залишається питання про те, застосування якого методу приведе до визначення більш адекватних і достовірних результатів діяльності сегмента. Якщо припустити, що розподіл непрямих витрат між сегментами був зроблений точно, збитковий результат сегмента з позитивним внеском до загального прибутку підприємства виглядає не досить правильно. У довгостроковій перспективі результати діяльності кожного сегмента повинні опрацьовуватися, враховуючи адекватну суму непрямих витрат (наприклад, якщо частка чистого прибутку сегмента в загальному прибутку підприємства не перевищує 15%, то цей сегмент не може понести 30% всіх непрямих витрат). Якщо говоримо про короткострокові результати, то діяльність сегмента не потрібно припиняти, якщо його результат має позитивний внесок у загальний підсумок діяльності підприємства. Проте існування чистого збитку є очевидним сигналом того, що окремі заходи повинні бути запровадженими

для того, щоб збільшити його частку. Серед таких заходів є: 1) збільшення об'єму продажів, що в результаті приведе до збільшення Доходу від реалізації сегмента, та/або 2) зменшення прямих витрат підприємства. Проте вплив таких заходів на прибутковість окремих сегментів, і, як наслідок, усього підприємства загалом потребує окремого розгляду.

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1. Існує два підходи до формування інформації про витрати операційних сегментів і визначення чистого прибутку від їх діяльності, а саме: метод на основі аналізу повних витрат діяльності сегмента, а також метод аналізу внеску результатів кожного сегмента до загального прибутку.
2. Для більш ефективного використання вищезазначених методів запропоновано принципи їх використання, що приведуть до більш збалансованих управлінських рішень.
3. Кожний з методів має свої переваги та недоліки, проте їх використання повинно враховувати не тільки короткострокові (оперативні) цілі, але і досягнення позитивних результатів діяльності в довгостроковій перспективі.

Подальшого дослідження потребує вплив використання окреслених методів на короткострокові та довгострокові управлінські рішення щодо припинення або продовження діяльності сегмента підприємства.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника центр, 1998. – 544с.
2. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
3. Добровський, В. М. Управлінський облік [Текст] / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова. – К.: КНЕУ, 2008, - 278 с.
4. Карпова, Т. П. Управленческий учет [Текст] : учеб. для вузов/ Т. П. Карпова – М.:ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
5. Мишин, Ю. А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности [Текст] / Ю. А. Мишин. – М.: Дело и сервис, 2002. – 176 с.
6. Мищенко, Е. Б. «Сегментная отчетность в системе учета и анализа финансово – хозяйственной деятельности организации» [Текст] / Е. Б. Мищенко//Вопросы экономических наук. – 2011. – №2. – с. 82 – 85
7. Anthony, R. Management control systems [Текст] / R. Anthony, V. Govindarajan. – 12th Edition. – McGraw – Hill.
8. Drury, C. Management and cost accounting [Текст] / C. Drury. – 6th Edition. – Thomson. – 1280 p.
9. Merchant, K. A. Management control systems: Performance Measurement, Evaluation and Incentives [Текст] / K. A. Merchant, W. A, Van der Stede. – 2nd Edition. – Prentice Hall. – 2007
10. Guzik, M. The Importance of Segmental Analysis [Текст] / M. Guzik // CFO Techniques. – 2011. – Apress. – 215 – 222 p.

РЕЗЮМЕ

Вовк Марина

Определение прибыльности деятельности операционных сегментов предприятия с целью принятия управленческих решений.

В статье рассмотрено суть методов формирования и распределения расходов с целью определения прибыльности операционных сегментов предприятия, что является важным предусловием принятия управленческих решений. Исследовано преимущества и недостатки этих методов, результаты их использования. Определены принципы использования этих методов.

RESUME

Vovk Maryna

Determination of profitability of operational segments' activity for the purposes of management decision making

The article deals with the sense of methods on formation and distribution of costs in order to determine the profitability of the operating segments of the company, which is an important prerequisite for management decisions. Investigation on advantages and disadvantages of these methods has been done, as well as results of their implementation have been considered. Principles of usage of these methods are determined.

Стаття надійшла до редакції 10.8.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сучасні наукові підходи до трактування категорії «фінансові ресурси підприємства». Охарактеризовано взаємозв'язок між ключовими складовими фінансових ресурсів підприємства та висвітлено особливості управління в напрямку ефективного формування та використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, підприємство, аналіз, формування, використання.

Фінансові ресурси мають пріоритетне значення в аналізі ресурсного забезпечення підприємств, адже вони є єдиним їх видом, що трансформується в будь-який інший у мінімальний термін.

Питанням, що пов'язані з дослідженням суті та принципів ефективного формування та використання фінансових ресурсів підприємств, присвячували праці чимало зарубіжних та вітчизняних провідних науковців. Зокрема, варто назвати роботи А. Балабанова, Ю. Воробйова, В. Гриньової, Н. Колчиної, Л. Лахтіонової, В. Опаріна, Ю. Цал-Цалка тощо. Проте однозначне розуміння фінансових ресурсів підприємства як економічної категорії на сьогодні відсутнє, оскільки окремі науковці ототожнюють фінансові ресурси з грошовими коштами, грошовими потоками чи капіталом підприємства, інші – цілком розмежують ці поняття, а деякі вчені визначають один термін через інший.

Тому метою нашої статті є дослідження фінансових ресурсів підприємства як ключової складової ресурсного забезпечення підприємств, ефективне управління якими повинне передбачати їх раціональне формування, розподіл та використання, спираючись на результати відповідних аналітичних розрахунків.

Сутність поняття «фінансові ресурси підприємства» розглядається в наукових колах по-різному, що підтверджується узагальненими даними табл. 1.

Враховуючи різносторонність наукових підходів до трактування цієї категорії, погоджуємося з думкою проф. Ю. Воробйова, що фінансові ресурси підприємства слід розглядати з двох ключових позицій [18]:

- як запас, що знаходить своє втілення у формі реальних активів підприємства, який може бути мобілізований за рахунок існування ринкового механізму перетворення активів на грошові кошти внаслідок того, що активи мають відповідний рівень ліквідності;
- як потік, де фінансові ресурси можуть проявлятися у формі фінансових активів суб'єкта підприємства в процесі їх цільового використання для здійснення статутної діяльності, рух яких показується у звіті про рух грошових коштів, що пояснює зміну у статті «грошові кошти і їх еквіваленти» між двома датами балансу.

У науковій літературі [19-22] до загальної суми фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва зараховують наступні елементи:

- статутний капітал (фонд);
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- амортизаційні відрахування;
- спеціальні фонди, що утворюються на підприємстві за рахунок прибутку;
- нерозподілений прибуток;
- кредиторська заборгованість усіх видів;
- короткострокові і довгострокові кредити банків;
- усі види фінансових позик тощо.

Проте, якщо здійснювати більш детальний аналіз перелічених елементів, які формують загальну суму фінансових ресурсів, то можна побачити, що не усі названі елементи постійно до них належать. Це потребує дослідження особливостей кожної із названих складових (табл. 2 на основі [18]).

Взаємозв'язок між відомими класифікаційними ознаками та видами фінансових ресурсів підприємства наведено на рис. 1 (на основі [23, с. 127; 24; 25]).

Фінансові ресурси, перебуваючи в постійному русі, можуть змінювати свою форму з метою створення умов формування нових фінансових ресурсів, а джерело фінансового ресурсу залишається незмінним, тоді, як припинення існування джерела фінансових ресурсів автоматично означає відсутність відповідного фінансового ресурсу, тобто джерело фінансування є первинними і виступає передумовою виникнення фінансових ресурсів [26]. Тому слід використовувати відповідні джерела фінансових ресурсів залежно від етапу розвитку суб'єкта підприємництва [27].

Зокрема:

- при створенні нового підприємства практично відсутня можливість використання внутрішніх джерел фінансових ресурсів, а тому основними джерелами будуть або власні зовнішні, або (чи) позикові кошти, що залежать від економічних та політичних умов, при яких створюється і починає функціонувати суб'єкт підприємництва;
- для суб'єктів господарювання, що знаходяться на етапі значного розширення діяльності та стабільного розвитку, можливо використовувати всі доступні джерела формування фінансових ресурсів. При цьому за умов значного розширення діяльності перевагу мають зовнішні джерела формування фінансових ресурсів, а на етапі стабільного розвитку доцільнішими є внутрішні джерела формування фінансових ресурсів;

Таблиця 1. Тракткування поняття «фінансові ресурси підприємства»

Дослідник	Тракткування сутності поняття «фінансові ресурси підприємства»
В. М. Опарін	це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства. Це авансовані кошти, які вкладаються в оборот і повинні обов'язково повертатися. Причому це не всі грошові кошти, а лише ті, які «роблять гроші», тобто на основі використання яких формується додана вартість, у яку входять і прибуток, і заробітна плата. Втрата або нецільове використання фінансових ресурсів призводить до скорочення виробництва і до банкрутства [2, с. 11].
Фінансовий словник	це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [3, с. 404].
Є. Ф. Брігхем	це сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу [4, с.35].
О. С. Філімоненко	це власний, позиковий і залучений грошовий капітал, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідного доходу, прибутку [5, с. 351].
Л. А. Лахтіонова	це грошові кошти у формі грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у нефондовій формі (використання грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями і т.д.) [6, с.16].
В. М. Гриньова	це грошові прибутки та надходження, які перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання, з якими підприємство має взаємовідносини [7, с. 14].
О. М. Бандурка, М. Я. Коробов	це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств [8, с. 15].
І. Балабанов	це грошові кошти, наявні у його (підприємства) розпорядженні [9, с. 43].
Н. Колчина, Г. Поляк	це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (активних і пасивних), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат та витрат, пов'язаних з розвитком виробництва [10, с. 12].
Л. Єріс	це грошові кошти, які створені за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників, а також здійснення комплексу інших заходів з метою забезпечення ефективності подальшого розвитку підприємства [11, с. 8].
П. Стецюк	це найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань [12].
О. Гудзь	це сукупність високоліквідних активів, які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання поточних фінансових зобов'язань і розширеного відтворення. Вони характеризують фінансовий потенціал та платоспроможність підприємства [13, с. 301].
І. Зятковський	це грошові фонди цільового призначення, сформовані у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно володіє і розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби [14].
Н. О. Рибалко	це сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства [15, с. 28-31].
Ю. Петленко	це грошові кошти, які залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел, сформованих під впливом організаційно-правових форм господарювання, призначених для покриття його власних потреб [16].
С. Мішина, О. Мішин	це сукупність грошових коштів, що перебувають у фондовій, нефондовій формі або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат на забезпечення розширеного відтворення [17].

Таблиця 2. Особливості складових фінансових ресурсів підприємства

Складова фінансових ресурсів	Характеристика складових фінансових ресурсів
Статутний капітал	фактично виступає фінансовим фондом для фінансування господарської діяльності на початку діяльності суб'єкта господарювання, коли до нього були здійснені внески власників чи акціонерів. За таких умов статутний капітал виступає у ролі фінансових ресурсів. Однак надалі він позначає лише суму вкладених (капіталізованих) фінансових ресурсів і тому вже не може розглядатись як сума поточних фінансових ресурсів. Тобто слід розрізняти поточні фінансові ресурси і капітал, що утворюється після фактичного використання наявних поточних фінансових ресурсів у будь-якого суб'єкта господарювання.
Додатковий капітал	є фінансовим ресурсом за умов, коли власники чи акціонери вкладають у статутний капітал суму грошових коштів більшу, ніж передбачено за проспектом емісії акцій або норми внесків засновників при формуванні статутного капіталу.
Резервний капітал	за своїм механізмом створення і використання належить до фінансових ресурсів, оскільки він формується за рахунок чистого прибутку як основного джерела фінансових ресурсів, а використовується у випадках, коли необхідно захистити інтереси акціонерів чи інших власників суб'єкта господарювання.
Амортизаційні відрахування	вагомий елемент формування внутрішніх фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, який постійно поновлюється у процесі фінансово-господарської діяльності і який можливо використовувати: для здійснення простого відтворення основних засобів виробництва; для накопичування з метою здійснення інвестиційної діяльності; для використання в періоди, коли підприємство зазнає проблем із формуванням оборотних коштів.
Спеціальні фонди	формується за рахунок чистого прибутку, а тому є фондами фінансових ресурсів, які можуть утворюватись для здійснення інвестиційної діяльності, підвищення рівня капіталізації суб'єкта господарювання. Їх створення є запорукою того, що фінансові ресурси підприємства будуть використані для розвитку господарської діяльності або покращення умов праці робітників.
Нерозподілений прибуток	це сума фінансових ресурсів, яку суб'єкт господарювання має намір використати для свого перспективного розвитку, підвищення ефективності господарювання, збільшення обсягів операційної діяльності.
Кредиторська заборгованість	виступає фінансовим ресурсом лише за умов, коли суб'єкт господарювання одержує від кредиторів економічні ресурси (товари, сировину, матеріали, комплектуючі) для здійснення господарської діяльності без відповідної обов'язкової сплати за них. Отримуючи такі активи, юридичні особи використовують їх як фінансові ресурси, що залучені не в грошовій, а матеріальній формі. Їх використання дає можливість не залучати додаткові кошти у грошовій формі, а після використання сплатити відповідну суму кредиторам, який фактично надав ці ресурси для безперебійного здійснення операційної діяльності. Отже, не уся кредиторська заборгованість є джерелом формування фінансових ресурсів. Не утворює фінансові ресурси кредиторська заборгованість за розрахунками перед бюджетом, персоналом, страховиками тощо.
Коротко- та довгострокові кредити банків	завжди є фінансовими ресурсами, що формується суб'єктом підприємництва за рахунок зовнішніх позикових джерел.
Різні види фінансових позик	фінансові ресурси, що формується за рахунок використання зовнішніх позикових коштів, зокрема за рахунок інструментів фінансового ринку (наприклад, корпоративних облігацій, які випускає підприємство для розвитку своєї операційної чи інвестиційної діяльності).

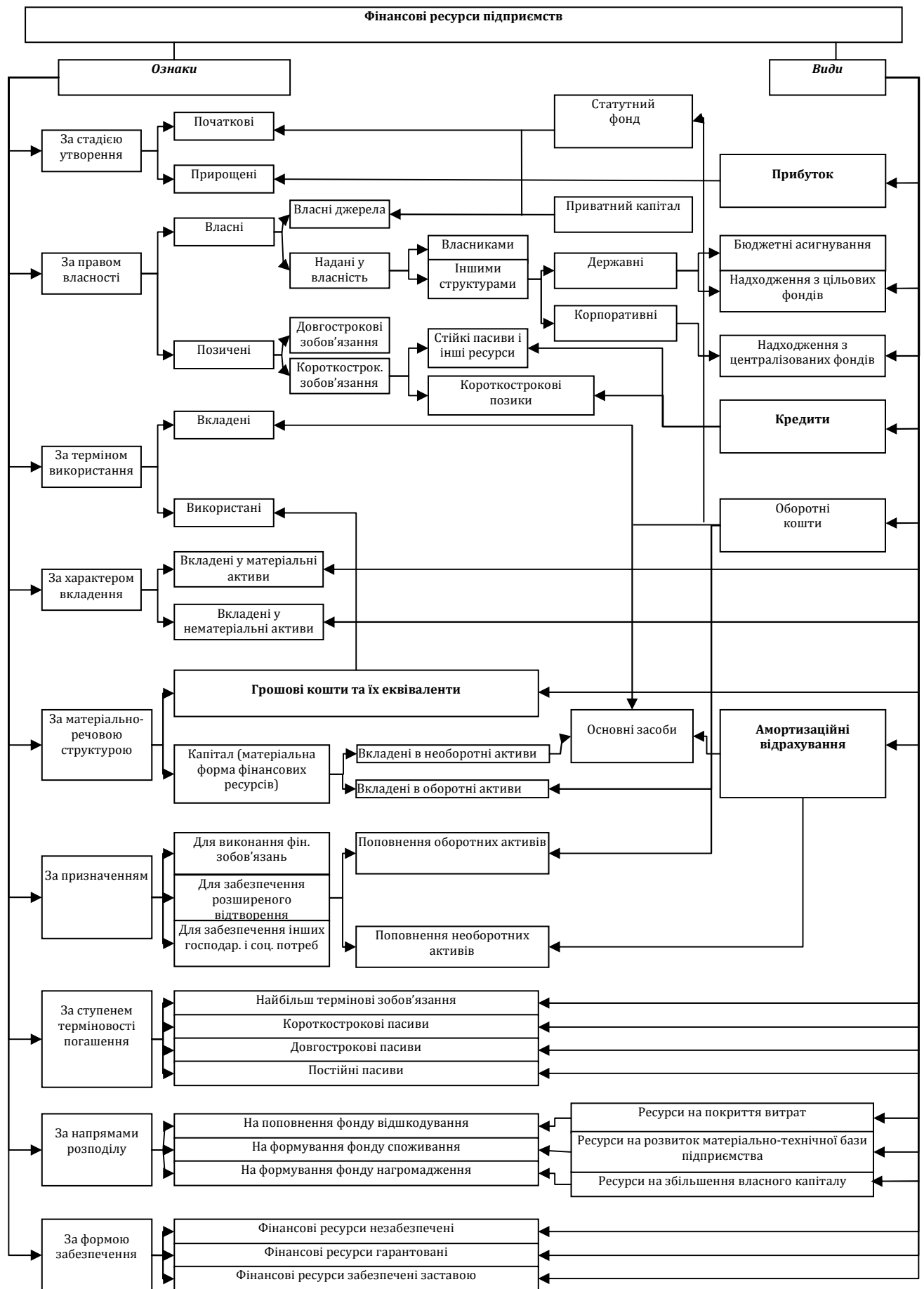


Рис. 1. Схема формування та взаємозв'язку фінансових ресурсів підприємства

- на етапі спаду (згасання) діяльності чи за умов суттєвих фінансових труднощів, коли бракує власних внутрішніх коштів, а позикові ресурси обмежені у зв'язку із великими ризиками, то суб'єкт підприємництва повинен орієнтуватися на кошти або нових інвесторів (емісію акцій чи пайових внесків), або кошти внутрішньокорпоративного розподілу, або кошти державного і/чи місцевого бюджетів, якщо держава чи місцева влада зацікавлені у збереженні підприємства (у зв'язку з соціально-економічною значущістю чи еколого-економічною небезпекою припинення його діяльності).

У найбільш загальному вигляді управління фінансовими ресурсами поділено на три основні напрями:

1) загальний аналіз і планування майнового і фінансового стану підприємства, у межах якого здійснюється загальна оцінка активів підприємства і джерел їх фінансування; розміру і складу фінансових ресурсів, необхідних для підтримки досягнутого економічного потенціалу підприємства і розширення його діяльності; джерел додаткового фінансування; системи контролю за станом і ефективністю використання фінансових ресурсів;

2) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами в достатній кількості, тобто здійснюється управління джерелами формування фінансових ресурсів підприємства – оцінка обсягу необхідних фінансових ресурсів; форм їх надання (довго- чи короткостроковий кредит, готівка); методів мобілізації фінансових ресурсів; ступеня доступності і часу надання фінансових ресурсів; витрат, пов'язаних із залученням певного виду фінансових ресурсів (процентні ставки, інші формальні і неформальні умови надання цього джерела коштів); ризику, який пов'язаний з конкретним джерелом фінансових ресурсів;

3) оптимальний розподіл і використання фінансових ресурсів, що здійснюється у межах політики управління

капіталом, управління активами та інвестиційної політики підприємства.

За результатами аналізу руху і використання фінансових ресурсів формуються висновки, на основі яких повинні прийматися відповідні управлінські рішення за такими напрямками: який обсяг фінансових ресурсів отриманий підприємством за видами діяльності; з яких джерел отримані фінансові ресурси за видами діяльності; основні напрямки витрачання фінансових ресурсів за видами діяльності; чи здатне підприємство забезпечити перевищення надходжень над витратами за видами діяльності; чи достатньо отриманого підприємством прибутку для задоволення поточних фінансових потреб; за рахунок яких джерел фінансується операційна та інвестиційна діяльність; якою повинна бути політика фінансування капіталовкладень і специфіка управління довгостроковими фінансовими вкладеннями підприємства протягом планового періоду; які зміни необхідні в механізмі управління оборотним капіталом, зокрема товарно-матеріальними запасами, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами; якою є загальна потреба в капіталі, в зовнішньому фінансуванні та відповідна структура капіталу; чи необхідні зміни в дивідендній політиці підприємства; чи доцільними є методики нарахування амортизації; чи необхідні зміни в системі управлінського контролю тощо.

Таким чином, раціональний підхід до формування та використання фінансових ресурсів підприємства має суттєве значення для ефективної операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що достатній обсяг сформованих фінансових ресурсів забезпечує безперервність виробничої діяльності підприємства, оптимальна структура їх розподілу збільшує ефективність діяльності та конкурентоспроможність продукції, а стабільні джерела формування сприяють зміцненню платоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст] : навч. посіб. / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
2. Опарін, В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення [Текст] / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10–11.
3. Загородній, А. Г. Фінансовий словник [Текст] / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – [3-є вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, КОО, 2000. – 404 с.
4. Брігхем, С. Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] / С. Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 2007. – 404 с.
5. Філімонов, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посібник / Філімонов О. С. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
6. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / Лахтіонова Л. А. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Гриньова, В. М. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К.: Знання-Прес, 2004. – 423 с.
8. Бандурка, О. М. Фінансова діяльність підприємства [Текст] / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов. – К.: Либідь, 2003. – 383 с.
9. Балабанов, А. И. Финансы [Текст] / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
10. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учеб. для вузов / [Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. М. Бурмистрова и др.]; под ред. проф. Н. В. Колчиной. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 368 с.
11. Єріс, Л. М. Управління фінансовими ресурсами підприємств переробної галузі Сумської області [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л. М. Єріс. – Суми, 2004. – 20 с.
12. Стецюк, П. А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [Текст] / П. А. Стецюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111–116.
13. Гудзь, О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Текст] : монографія / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ, 2007. – 578 с.
14. Зятковський, І. В. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посібник / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
15. Рибалко, Н. О. Фінансові ресурси підприємств: грошові кошти чи щось більше [Текст] / Н. О. Рибалко // Загальні питання економіки. – 2009. – С. 28–31.
16. Петленко, Ю. Проблеми забезпечення обіговими коштами в умовах економічної кризи [Текст] / Ю. Петленко // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 107.
17. Мішина, С. В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві [Текст] / С. В. Мішина. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2006. – С. 8.
18. Воробйов, Ю. М. Роль фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва [Текст] / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 17–21.
19. Зятковський, І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств [Текст] / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка,

2000. – 260 с.

20. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] / М. Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 294 с.
21. Воробьев, Ю. Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента [Текст] : монография / Ю. Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с.
22. Хачатурян, С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація [Текст] / С. В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.
23. Чистоколенко, В. Ю. Розширена класифікація фінансових ресурсів підприємств [Текст] / В. Ю. Чистоколенко // Управління розвитком. – 2011. – № 1 (98). – С. 124–128.
24. Опарін, В. М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст] : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
25. Ціх, Г. В. Фінансові ресурси як економічна категорія [Текст] / Г. В. Ціх, В. М. Вовк, Р. В. Федорович // Наука й економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 63–69.
26. Шестова, О. О. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ризикового ринкового середовища [Текст] / О. О. Шестова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Випуск 6/2. – С. 194–197.
27. Воробйов, Ю. М. Теоретичні засади формування і використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави [Текст] / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 4. – С. 16–24
28. Атамас, П. Й. Управлінський облік [Текст] : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
29. Бердар, М. М. Складові оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств / М. М. Бердар // Теоретичні та прикладні аспекти економіки: збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 21. – С. 272–279.
30. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Видання друге, перероб. і доп. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 412 с.
31. Фінансовий менеджмент [Текст] : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
32. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. (в 2-х томах). – 2-е изд. перераб. и доп. – Т.2. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 624 с.
33. Цал-Цалко, Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
34. Чупіс, А. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства [Текст] : монографія / [А. В. Чупіс, М. Х. Корецький, О. Л. Кашенко та ін.], за ред. д.е.н., проф. А. В. Чупіса. – 2-е вид., перероб і доп. – Суми: Довкілля, 2005. – 368 с.

РЕЗЮМЕ

Волинчук Юлия

Особенности формирования и использования финансовых ресурсов предприятий

В статье рассмотрены современные научные подходы к трактовке категории „финансовые ресурсы предприятия“. Охарактеризована взаимосвязь между ключевыми составляющими финансовых ресурсов предприятия и отражены особенности управления относительно эффективного формирования и использования финансовых ресурсов.

RESUME

Volynchuk Yulia

Features of forming and usage of financial resources of enterprises

The article considers the modern scientific approaches to the interpretation of the category "financial resources of the enterprise". Intercommunication between the key elements of financial resources of enterprises is described. The features of management as for the the effective forming and usage of financial resources are identified.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ СУМИ КОШТІВ НА ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ

Розглядається проблема забезпечення умов і охорони праці на промислових підприємствах. Розроблено економічний підхід до планування витрат підприємства на заходи зі зниження шкідливих та небезпечних виробничих факторів, що впливають на ефективне управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, умови праці, виробничий травматизм.

Ефективність управління персоналом промислових підприємств значною мірою залежить від факторів виробничого середовища. Проблема підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості продукції, підвищення економічної ефективності виробництва за рахунок покращення умов праці набуває особливого значення, оскільки сьогодні саме санітарно-гігієнічні, психофізіологічні та інші показники умов праці не відповідають встановленим нормам [1].

Несприятливі умови праці та відсутність заходів на підприємствах щодо гарантування виробничої безпеки, що призводить до зростання професійної, виробничо-обумовленої захворюваності і виробничого травматизму, зменшують ефективний фонд робочого часу, знижуючи економічні результати діяльності. Ця проблема є пріоритетною як для України, так і для підприємств великого промислового міста Горлівка.

Теоретико-методологічні, методичні питання впливу шкідливих умов праці на промислових підприємствах, високого рівня виробничого травматизму, стану охорони праці та здоров'я на якісне управління персоналом були і залишаються предметом постійних наукових досліджень. Різні аспекти проблем управління персоналом досліджували вчені О. І. Амоша, Н. П. Борецька, О. С. Гринькевич, К. Дорошенко, С. М. Злупко, Л. В. Крушельницька, Н. Д. Лук'яненко та ін. Проблеми ефективності процесів управління персоналом розглянуто в роботах іноземних економістів: П. Друкера, Д. Сахала, Е. Менсфілда, М. Портера та ін.

Метою дослідження є розробка економічного підходу до планування суми коштів підприємства, пов'язаних з покращенням умов праці.

Зростання виробничого травматизму, втрата робочого часу з тимчасової непрацездатності персоналу пов'язані з тривалою соціально-економічною кризою, погіршенням медичної і лікарської, соціальної допомоги, недосконалістю системи соціального захисту працівників, тривалими психологічними стресами [2].

Основними причинами, що впливають на ефективність використання фонду робочого часу, рівень виробничого травматизму і ефективність управління персоналом є заходи зі зниження аварійності, загальної та професійної захворюваності, підвищення працездатності людини, дотримання безпеки (створення безпечної техніки і безпечної технології), попередження плинності кадрів, що викликана

незадовільністю персоналу умовами праці.

Проблема створення безпечних умов праці для робітників потребує комплексного підходу, оскільки вона має не тільки соціальний і економічний характер, але й політичний і є невід'ємною умовою добробуту країни.

За останні роки в Україні спостерігається динаміка зростання травматизму на виробництві, кожний рік отримують травми понад 200 тис. людей, а помирають від впливу шкідливих факторів понад 100 тис. Висока питома вага видобувних видів економічної діяльності в Україні обумовлює високий рівень травмонезбезпечності, тому питання формування механізмів соціального захисту стає все більш актуальним [3].

Питання умов праці у країнах Європейського Союзу порівняно з Україною знаходяться у площині співвідношення загального європейського законодавства і національного законодавства кожної з країн ЄС. За даними EUROSTAT у 27 країнах ЄС на 2011 рік у розрахунку на одного робітника втрати робочого часу, пов'язані з загальною захворюваністю, складають 7,5 робочих днів на рік, кількість випадків виробничого травматизму щорічно складає 5720 осіб. Майже 35% робітників країн ЄС вважають, що умови їх праці негативно впливають на стан здоров'я, викликаючи різні захворювання (втрата слуху, стан загальної слабкості). Так, наприклад, у 2009 році у Великобританії через захворювання було втрачено 170 млн. робочих днів, 7% населення у працездатному віці отримувало соціальну допомогу. У Росії через хворобу в середньому втрачається до 10 робочих днів на рік на одного працівника при умові, що в економіці країни зайнято понад 73 млн. осіб. Рівень травматизму на Україні значно перевищує показники країн ЄС. Втрата здоров'я не тільки негативно впливає на працездатність робітників, але й на рентабельність підприємств [4].

За статистичними даними МОП, рівень небезпеки для професійної діяльності працюючого населення за останні роки демонструє динаміку до зростання. Особливу тривогу викликають умови праці, де майже кожний четвертий робітник працює на робочому місці, що не відповідає санітарно-гігієнічним вимогам, це негативно впливає на стан ринку праці та приводить до зниження якості трудових ресурсів (рис.1), зростання дефіциту кадрів і необхідності залучення іноземної робочої сили.

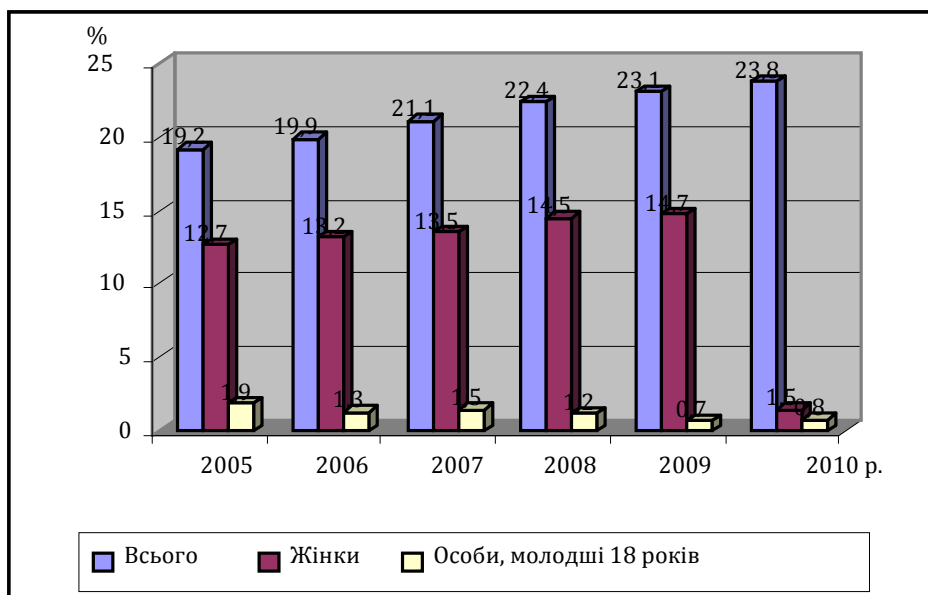


Рис. 1. Питома вага працівників, що зайняті в несприятливих умовах на підприємствах України [5]

На підприємствах видобувної галузі, металургії, обробної промисловості майже 70% робочих місць належать до виробництва з важкими та небезпечними умовами праці. Найбільша питома вага робітників, зайнятих важкою фізичною працею, спостерігається у видобутку вугілля (35%), металургії (13%), на транспорті (10%), в будівництві (7%) [6].

За даними відділу статистики у 2011 р. у м. Горлівка через несприятливі умови в різних видах економічної

діяльності спостерігаються такі втрати робочого часу (рис. 2): 18,1% – сільське господарство, полювання, лісівництво; 10,3% – транспорт і зв'язок; 9,2% – будівництво; 6,5% – охорона здоров'я; 6,1% – видобуток корисних копалин; 4,3% – виробництво і розподіл електроенергії, газу і води; 3,2% – операції з нерухомістю, оренда; 3,5% – інше; 38,7% – обробляюче виробництво.



Рис. 2. Питома вага робітників з тимчасовою непрацездатністю за видами економічної діяльності М. Горлівка у 2011 році

Прогнозування рівня травматизму і професійних захворювань дозволяє розробити заходи щодо попередження втрат робочого часу та спланувати фінансування цих заходів.

У великому промисловому місті Горлівка порівняно з іншими містами Донецької області проблеми ефективного управління персоналом є значно гостріші. Це обумовлено низкою чинників [7]:

- недостатнім рівнем забезпечення умов праці на підприємствах;
- недостатністю системи охорони праці і здоров'я

- персоналу;
- недосконалістю системи соціального захисту працівників;
- надмірною концентрацією підприємств з небезпечними умовами праці;
- різким погіршенням екологічної ситуації внаслідок надмірної концентрації екологічно небезпечної промисловості;
- погіршенням медичного обслуговування, зниженням рівня життя, а також поширенням шкідливих для здоров'я звичок;

– порушенням чинного законодавства про охорону праці та наявність суттєвих недоліків.

Усі ці фактори в сукупності чинять значний негативний вплив як на стан здоров'я та рівень працездатності населення країни та результати роботи підприємства, так і на економічну ситуацію загалом.

У результаті проведених досліджень встановлено, що високий рівень захворюваності та травматизму промислових підприємств М. Горлівка обумовлює постійне зростання витрат на виплату компенсацій постраждалим і профілактичні заходи, що негативно впливає на економічний стан регіону. Тому на сьогодні існує потреба в розробці ефективних методів управління витратами промислових підприємств, що пов'язані з професійною захворюваністю та виробничим травматизмом.

Найважливішою метою соціально-економічного управління умовами та охороною праці є удосконалення механізму витрат, пов'язаних із поліпшенням умов праці.

Отже, можна виокремити такі види витрат: витрати на попередження та компенсацію несприятливого впливу умов праці на робітників; витрати на впровадження заходів щодо дотримання безпеки і поліпшення умов праці; витрати, пов'язані з відшкодуванням наслідків несприятливого впливу умов на працівника; доцільні витрати, що спрямовані на збереження здоров'я працюючих; раціональна витрата життєвих сил і відновлення працездатності; частково доцільні, які містять витрати по компенсаціях і пільгах за несприятливі умови праці; недоцільні витрати, що спричиняють зниження обсягу продукції, підвищення її собівартості. Тому соціально-економічне управління умовами праці припускає насамперед використання достовірної та повної інформації про витрати на здійснення працезахоронних заходів і про економічні наслідки, які виникають у зв'язку з несприятливими умовами праці.

Актуальною проблемою, пов'язаною з досягненням позитивних соціальних і економічних результатів, є пріоритетне виділення коштів на поліпшення умов праці, як з фондів підприємств, так і по лінії держави, а також підвищення ефективності їх використання [8].

Як показує практика, загальна величина витрат на поліпшення умов праці для працівників, зайнятих у несприятливих умовах, завжди менша витрат на ліквідацію наслідків.

Сума збитків підприємств, обумовлених впливом несприятливих умов на працюючих, розраховується наступним чином:

$$Z = B + П + ПК, \text{ грн} \quad (1)$$

де B – витрати на поліпшення умов та охорону праці;

$П$ – витрати, пов'язані із травматизмом і виробничою захворюваністю;

$ПК$ – витрати на пільги і компенсації.

Витрати на пільги і компенсації доповнюють весь комплекс заходів по забезпеченню здорових умов праці. До них належать: скорочений робочий день і час, додаткові відпустки, пільгове пенсійне забезпечення, доплати до заробітної плати, лікувально-профілактичне харчування.

Отже, для підвищення ефективності управління витратами, пов'язаними з підвищенням безпеки та поліпшенням умов праці на підприємстві, необхідно, щоб величина витрат і економічних результатів при

покращенні умов і охорони праці ($\Delta П$) не була вища показника доцільності збільшення витрат на працезахоронні заходи (ΔB). З економічної точки зору, припустимий рівень виробничого ризику визначається тотожністю $\Delta B = \Delta П$, тобто коли збільшення витрат не збільшує економічні результати виробничої діяльності та не знижує витрати.

Розробка економічного механізму управління витратами для створення системи соціально-економічного управління умовами і охороною праці базується на принципі рівності витрат, пов'язаних з професійною захворюваністю і виробничим травматизмом, аварійністю, та витрат на дотримання безпеки промислового виробництва.

Запропонований методичний підхід полягає в тому, що витрати на плановий рік, які пов'язані з виробничим травматизмом, можна визначити із середньогалузевого рівня за попередній період. Розмір витрат можна розрахувати таким чином:

– прогнозована кількість нещасних випадків:

$$n_{t+1} = \frac{K_{чр} \cdot Ч_p}{1000}, \text{ випадків} \quad (2)$$

де $K_{ч}$ – середньогалузеве значення коефіцієнта частоти;

$Ч_p$ – кількість нещасних випадків за минулий рік.

– розмір витрат за виробничими травмами:

$$П_{Т,t+1} = n_{t+1} \cdot П_{Тср} = \frac{K_{чр} \cdot Ч_p \cdot П_{Тср}}{1000}, \text{ тис. грн.} \quad (3)$$

де $П_{Тср}$ – середнє значення виплат з одного нещасного випадку.

Розмір виплат визначається шляхом розподілу матеріальних витрат на кількість нещасних випадків.

– прогнозована кількість днів непрацездатності в результаті травми:

$$T_{t+1} = K_{Тср} \cdot n = \frac{K_{Тср} \cdot K_{чр} \cdot Ч_p}{1000}, \text{ днів} \quad (4)$$

де $K_{Тср}$ – середньогалузевий коефіцієнт ваги.

Звідси можна визначити середню величину виплат по травмах на один день втрати працездатності:

$$П_{Т,t+1} = T_{t+1} \cdot C_{Тср} = \frac{K_{чр} \cdot K_{Тср} \cdot C_{Тср} \cdot Ч_p}{1000}, \text{ тис. грн.} \quad (5)$$

де $C_{Тср}$ – середньостатистичні галузеві данні.

Таким чином, запропонований економічний підхід дозволить підвищити ефективність управління персоналом через планування витрат на покращення охорони і умов праці на підприємстві. Використання підходу для забезпечення безпеки виробництва та зниження шкідливих і небезпечних факторів на промислових підприємствах при впровадженні системи соціально-економічного управління умовами та охороною праці базується на таких принципах:

– використання механізму економічної відповідальності на власників підприємств за збиток, вчинений персоналу при ігноруванні прийнятих норм з питань охорони праці;

– створення і реалізація механізму управління витратами, пов'язаними з охороною праці та безпекою процесу виробництва, де персонал створює необхідні суспільству продукти споживання, використовуючи знаряддя та предмети праці, а також перебуває в певних виробничих відносинах [9];

– створення державної системи соціальних пільг для

- працюючих [10];
- упровадження методів стимулювання діяльності і зацікавленості підприємств у реалізації системи соціально-економічного управління умовами та охороною праці;
 - заохочення комерційного інтересу при реалізації системи соціально-економічного управління умовами та охороною праці.

Список літератури

1. Арешкович, А. О. Проблеми і перспективи реформування системи охорони здоров'я в М. Києві [Текст] / А. О. Арешкович, О. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2011. – №9. – С. 202 – 209.
2. Кузнецов, Г. Реальный травматизм и официальная отчетность [Текст] / Г. Кузнецов // Охрана труда и социальное страхование. – 2005. – №10. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.gazeta.asot.ru/index.php>.
3. Белопольский, Н. Г. Обеспечение эффективности управления промышленными предприятиями Украины в условиях реформирования экономики [Текст] : монография / Н. Г. Белопольский, В. Д. Малыгина, Л. А. Цыбульская. – Донецк : ДонНЦЭТ имени М. Туган-Барановского, 2008. – 220 с.
4. Health (Public health) / Health and safety at work [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.Eurostat.com.pl>.
5. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Є. М. Лібонової. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.ids.org.ua/public.html>.
7. Сардак, С. Є. Перспективи соціально-економічного розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації [Текст] / С. Є. Сардак // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2011. – №9. – С. 217 – 225.
8. Мягких, І. М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України [Текст] / І. М. Мягких // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2011. – №9. – С. 217 – 225.
9. Пікалова, Г. А. Управління системою соціального захисту населення в умовах трансформаційної економіки [Текст] : дис. канд. екон. наук : 08.09.01 / Галина Андріївна Пікалова. – К., 2003. – 213 с.
10. Болюх, В. В. Соціальний захист працівників на підприємствах [Текст] / В. В. Болюх // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2006. – №3 (57). – С. 154 – 157.

РЕЗЮМЕ

Воробьева Ирина

Экономический подход к планированию суммы средств на улучшение условий труда

Рассматривается проблема обеспечения условий и охраны труда на промышленных предприятиях. Разработан экономический подход по планированию расходов предприятия на мероприятия по снижению вредных и опасных производственных факторов, влияющих на эффективное управление персоналом.

RESUME

Vorobyova Iryna

Economic approach to planning amount of funds for improvement of working conditions

The problem of conditions and safety in industrial plants is considered in the article. There has been developed the economic approach for planning of company expenses on the measures for reduction of harmful and dangerous production factors that influence effective management.

Стаття надійшла до редакції 2.10.2012 р.

ЗБІЛЬШЕННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЗА РАХУНОК РЕІНВЕСТИЦІЙ ДИВІДЕНДІВ

У статті розглядається збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок реінвестиції дивідендів або за рахунок спрямування прибутку до статутного капіталу, яке супроводжується випуском акцій нової номінальної вартості.

Ключові слова: статутний капітал, акція, дивіденди, акціонерне товариство, емісія, емітент, реінвестиція.

До основних нормативних актів, що регулюють порядок збільшення статутного капіталу акціонерного товариства, відносяться Господарський та Цивільний кодекси України, Закон України «Про акціонерні товариства» та Закон України «Про господарські товариства», в частині, що не суперечить вимогам вищеназваних кодексів.

Так Господарським кодексом України №436-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) (надалі – ГКУ) у главі 9 «Господарські товариства» передбачені загальні положення щодо формування статутного капіталу господарського товариства.

Відповідно до п.1 ст.87 ГКУ, статутний капітал товариства складається з суми вкладів засновників та учасників господарського товариства. Товариство має право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір статутного капіталу в порядку, встановленому цим Кодексом та законом, прийнятим відповідно до нього [1, с. 39]. Рішення товариства про зміни розміру статутного капіталу набирає чинності з дня внесення цих змін до державного реєстру.

У статті 92 ГКУ визначено законодавство про господарські товариства, зокрема зазначено таке: порядок створення та порядок діяльності окремих видів господарських товариств регулюються цим Кодексом, Цивільним кодексом України та іншими законами.

Цивільним кодексом України № 435-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) (надалі – ЦКУ) визначено поняття акціонерного товариства як господарського товариства, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [3, с. 43]. Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні та приватні. Особливості їх правового статусу встановлюються законом.

Відповідно до п.2 ст. 154 ЦКУ, статут акціонерного товариства крім відомостей, передбачених статтею 88 цього Кодексу, має містити дані про: розмір статутного капіталу; умови про категорії акцій, що випускаються товариством, та їхню номінальну вартість і кількість; права акціонерів; склад і компетенцію органів управління товариством та про порядок ухвалення ними рішень. У статуті акціонерного товариства мають також міститися інші відомості, передбачені законом.

Статутний капітал акціонерного товариства утворюється з вартості вкладів акціонерів, внесених унаслідок придбання ними акцій. Статутний капітал

товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Він не може бути меншого розміру, ніж встановлений законом.

У процесі створення акціонерного товариства його акції підлягають розміщенню винятково серед засновників шляхом приватного розміщення. Публічне розміщення акцій здійснюється після отримання свідоцтва про реєстрацію першого випуску акцій.

Приписами статті 156 ЦКУ визначені основні засади для збільшення статутного капіталу акціонерного товариства, а саме:

1. Акціонерне товариство має право за рішенням загальних зборів акціонерів збільшити статутний капітал шляхом збільшення номінальної вартості акцій або додаткового випуску акцій.

2. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства допускається після його повної сплати. Збільшення статутного капіталу товариства для покриття збитків не допускається.

3. У випадках, встановлених статутом товариства і законом, може бути встановлене переважне право акціонерів на придбання акцій, що додатково випускаються товариством.

Внесення змін до статуту товариства, у тому числі зміна розміру його статутного капіталу, відповідно до п.2 ст.159 ЦКУ, віднесено до виняткової компетенції загальних зборів акціонерів - вищого органу акціонерного товариства.

Отже, чинним законодавством передбачена можливість збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рішенням загальних зборів акціонерів шляхом збільшення номінальної вартості акцій або додаткового випуску акцій.

Законом України «Про акціонерні товариства» №514-VI від 17.09.2008р. (зі змінами та доповненнями) визначені порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів.

У розділі III названого Закону розглянуті питання формування капіталу акціонерного товариства. Так відповідно до п.1 ст.14 Закону України «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат та спирається на ставку мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна

товариства, який гарантує інтереси його кредиторів.

Статтею 15 Закону України «Про акціонерні товариства» передбачено можливість збільшення статутного капіталу, зокрема:

1. Статутний капітал товариства збільшується шляхом підвищення номінальної вартості акцій або розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості у порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

2. Акціонерне товариство має право збільшувати статутний капітал після реєстрації звітів про результати розміщення всіх попередніх випусків акцій.

3. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства із залученням додаткових внесків здійснюється шляхом розміщення додаткових акцій.

Переважне право акціонерів на придбання акцій, що додатково розміщуються товариством, діє лише в процесі приватного розміщення акцій та встановлюється законодавством.

4. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства без залучення додаткових внесків здійснюється шляхом підвищення номінальної вартості акцій.

Акціонерне товариство не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим, ніж розмір його статутного капіталу.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства у разі наявності викуплених товариством акцій не допускається.

5. Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства для покриття збитків не допускається.

Обов'язковою умовою збільшення статутного капіталу акціонерним товариством є відповідність розміру статутного капіталу після його збільшення вимогам, передбаченим частиною першою статті 14 цього Закону, на дату реєстрації змін до статуту товариства.

Згідно з вимогами п.4 ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства», порядок збільшення (зменшення) статутного капіталу акціонерного товариства встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Таким чином, Законом України «Про акціонерні товариства» визначений порядок збільшення статутного капіталу акціонерного товариства. При цьому, Законом визначено підстави для застосування шляхів його збільшення, а саме:

у разі залучення додаткових внесків застосовується розміщення додаткових акцій,

без залучення додаткових внесків проводиться підвищення номінальної вартості акцій.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006р. №3480-IV, зі змінами та доповненнями (надані - Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок») врегульовані відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку.

Відповідно до п.1 ст. 1 цього Закону, терміни використовуються у такому значенні:

– випуск цінних паперів – сукупність певного виду емісійних цінних паперів одного емітента, однієї номінальної вартості, які мають однакову форму випуску і міжнародний ідентифікаційний номер, забезпечують їх власникам однакові права

незалежно від часу придбання і розміщення на фондовому ринку;

– емісія – встановлена законодавством послідовність дій емітента щодо випуску та розміщення емісійних цінних паперів;

– міжнародний ідентифікаційний номер цінних паперів – номер (код), який дозволяє однозначно ідентифікувати цінні папери або інший фінансовий інструмент та присвоєння якого передбачено законами України;

– обіг цінних паперів – вчинення правочинів, пов'язаних з переходом прав власності на цінні папери і прав за цінними паперами, за винятком договорів, що укладаються під час розміщення цінних паперів;

Статтею 3 (п.1, 3, 5) Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено категорію «цінні папери» та їх класифікацію. Так цінними паперами вважаються документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Цінні папери за порядком їх розміщення (видачі) поділяються на емісійні та неемісійні. Емісійні цінні папери посвідчують однакові права їх власників у межах одного випуску стосовно особи, яка бере на себе відповідні зобов'язання (емітент). Акції належать до емісійних цінних паперів.

Крім того, акції відносяться до групи пайових цінних паперів, які посвідчують участь їх власника у статутному капіталі, надають власнику право на участь в управлінні емітентом і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента.

За визначенням, наведеним у пункті 1 статті 6 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», акція – це іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, разом з правом на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та правом на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, правом на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств і законодавством про інститути спільного інвестування. Акція є неподільною. Порядок реалізації прав співвласників акції (акцій) визначається Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення існування акціонерних товариств.

При цьому, акціонер приватного та публічного товариства має переважне право на придбання акцій додаткової емісії. Переважним правом акціонера визнається право акціонера - власника простих акцій придбати у процесі приватного розміщення товариством прості акції пропорційно частці належних йому простих акцій у загальній кількості емітованих простих акцій. Порядок реалізації переважного права на придбання акцій додаткової емісії встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [5, с. 23].

Емітентом акцій є тільки акціонерне товариство.

Порядок прийняття відповідним органом акціонерного товариства рішення про розміщення акцій визначається законом, що регулює питання утворення, діяльності та припинення акціонерних товариств (п.3 ст.6 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок»).

Акція має номінальну вартість, установлену в національній валюті. Мінімальна номінальна вартість акції не може бути меншою, ніж одна копійка (п.4 ст. 6 цього Закону).

Акціонерне товариство розміщує тільки іменні акції. У разі існування акцій у документарній формі власникові акцій видається сертифікат акції (акцій). У сертифікаті акції (акцій) зазначаються вид цінного паперу, найменування акціонерного товариства, серія і номер сертифіката, міжнародний ідентифікаційний номер цінного паперу, тип і клас акцій, номінальна вартість акції, кількість акцій, що належить власникові за таким сертифікатом, ім'я (найменування) власника, підпис керівника емітента або іншої уповноваженої особи, засвідчений печаткою емітента (уповноваженої особи). Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку можуть встановлюватися додаткові реквізити сертифіката акції (акцій) (п.5 ст.6 вищезазначеного Закону).

Пунктами 6 і 7 статті 6 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», акціонерне товариство може розміщувати акції двох типів - прості та привілейовані. Прості акції надають їх власникам право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів, на участь в управлінні акціонерним товариством, на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації та інші права, передбачені законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств. Прості акції надають їх власникам однакові права. Прості акції не підлягають конвертації у привілейовані акції або інші цінні папери акціонерного товариства.

Реєстрацію випуску акцій здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку в установленому нею порядку. Обіг акцій дозволяється після реєстрації Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати розміщення акцій та видачі свідоцтва про реєстрацію випуску акцій (п.10 ст. 6 та ст. 29 вищезазначеного Закону).

Положеннями пункту 2 статті 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначені етапи емісії цінних паперів у разі закритого (приватного) їх розміщення, що передбачає розміщення цінних паперів шляхом їх безпосередньої пропозиції заздалегідь визначеному колу осіб, кількість яких не перевищує 100, а саме:

- прийняття рішення про закрите (приватне) розміщення цінних паперів органом емітента, уповноваженим приймати таке рішення;
- у разі відмови власника акцій від використання свого переважного права на придбання акцій, якщо це передбачено умовами закритого (приватного) розміщення цінних паперів, - отримання від нього письмового підтвердження про відмову;
- подання заяви та всіх необхідних документів на реєстрацію випуску та проспекту емісії цінних паперів;
- реєстрація Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку випуску та проспекту емісії цінних паперів;
- присвоєння цінним паперам міжнародного

ідентифікаційного номера;

- укладення з депозитарієм договору про обслуговування емісії цінних паперів або з реєстратором - про ведення реєстру власників іменних цінних паперів, крім випадків, коли облік прав за цінними паперами веде емітент відповідно до законодавства або цінні папери розміщуються на пред'явника;
- виготовлення сертифікатів цінних паперів у разі розміщення цінних паперів у документній формі;
- закрите (приватне) розміщення цінних паперів;
- затвердження результатів розміщення цінних паперів органом емітента, уповноваженим приймати таке рішення;
- затвердження змін до статуту, пов'язаних із збільшенням статутного капіталу акціонерного товариства з урахуванням результатів розміщення акцій;
- реєстрація змін до статуту в органах державної реєстрації;
- подання Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення цінних паперів;
- реєстрація Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення цінних паперів;
- отримання свідоцтва про реєстрацію випуску цінних паперів.

Статтею 29 Закону передбачена реєстрація емітентом випуску та проспекту емісії цінних паперів у Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку. Перелік документів, необхідних для реєстрації випуску та проспекту емісії цінних паперів, а також порядок їх реєстрації встановлюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Додаткові вимоги до реєстрації випуску та проспекту емісії цінних паперів банків встановлюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку за погодженням з Національним банком України.

Відповідно до статті 31 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку веде Державний реєстр випусків цінних паперів у встановленому нею порядку. Крім того, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку встановлює порядок та забезпечує відкритий і безоплатний доступ учасників ринку цінних паперів до інформації, що міститься в реєстрі.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» у розділі V визначені вимоги до розкриття інформації на фондовому ринку. Для емітентів цінних паперів, відповідно до ст. 39 даного Закону, розкриття інформації на фондовому ринку здійснюється шляхом:

- розміщення її в загальнодоступній інформаційній базі даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів;
- опублікування її в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України або Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- подання її до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Емітенти цінних паперів зобов'язані розкривати інформацію відповідно до вимог, в обсязі та у строки, встановлені цим Законом та нормативно-правовими актами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Інформація про власників значних пакетів (10 відсотків і більше) акцій є відкритою і оприлюднюється в установленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку порядку шляхом розміщення у загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів.

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку затверджено Положення про порядок реєстрації випуску акцій (рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 26.04.2007 р. №942, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12.06.2007 р. за № 619/13886, із змінами і доповненнями (надалі – Положення № 942).

Положення №942 розроблене відповідно до пунктів 1, 3, 5 частини другої статті 7 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», частини дев'ятої статті 6, статей 28 та 29 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Законів України «Про господарські товариства», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та інших законодавчих актів, установлює вимоги до реєстрації випуску акцій відкритих акціонерних товариств та закритих акціонерних товариств (далі - товариство) при збільшенні або зменшенні статутного капіталу (п. 1 розділу 1).

Дія цього Положення не розповсюджується на порядок реєстрації випуску акцій: під час створення акціонерних товариств; під час реорганізації акціонерних товариств; при зміні номінальної вартості та кількості акцій без зміни розміру статутного капіталу; при збільшенні розміру статутного капіталу в зв'язку з індексацією основних фондів; відкритих акціонерних товариств, створених із державних підприємств у процесі приватизації та корпоратизації; відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації державних, орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності; відкритих акціонерних товариств, які створюються шляхом заснування органом, уповноваженим управляти об'єктами державної власності, та холдингових компаній, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації.

Пунктом 2 розділу 1 Положення № 942 визначено,

що реєстрація випуску акцій, реєстрація проспекту емісії акцій, реєстрація змін до проспекту емісії акцій, реєстрація звіту про результати відкритого (публічного) розміщення акцій або реєстрація звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій здійснюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі – реєструвальний орган) відповідно до цього Положення.

Підставою для внесення відповідної інформації до Державного реєстру випусків цінних паперів, згідно з пунктом 3 розділу 1 цього Положення, визначені такі події: реєстрація випуску акцій, реєстрація проспекту емісії акцій, реєстрація змін до проспекту емісії акцій, реєстрація звіту про результати відкритого (публічного) розміщення акцій або реєстрація звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій.

Реєструвальний орган здійснює реєстрацію випуску та проспекту емісії акцій (випуску акцій) або відмовляє в реєстрації протягом 30 днів після отримання заяви та всіх необхідних документів для реєстрації випуску та проспекту емісії акцій (випуску акцій) (пункт 6 розділу 1 цього Положення).

Положенням №942 (абзац 3 пункт 5 розділ 1) визначена можливість збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок реінвестиції дивідендів або за рахунок спрямування прибутку до статутного капіталу, що супроводжується випуском акцій нової номінальної вартості (збільшеної), реєстрація такого випуску акцій здійснюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку без звіту про результати розміщення акцій до реєструвального органу.

Підсумовуючи вищеведене, зазначимо: кожна емісія цінних паперів (установлена законодавством послідовність дій емітента щодо випуску та розміщення емісійних цінних паперів) підлягає обов'язковій реєстрації у Державній (Національній) комісії з цінних паперів та фондового ринку. Крім того, у Положенні про порядок реєстрації випуску акцій, затвердженому рішенням ДКЦПФР від 26.04.2007 р. №942, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 12.06.2007 р. за №619/13886, із змінами і доповненнями, чітко визначено, що збільшення розміру статутного капіталу товариства за рахунок реінвестиції дивідендів або за рахунок спрямування прибутку до статутного капіталу супроводжується випуском акцій нової номінальної вартості (збільшеної), Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку здійснюється реєстрація такого випуску акцій.

Список літератури

1. Господарським кодексом України № 436-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями)
2. Податковий кодекс України № 2756-IV від 02.12.2010р. (зі змінами та доповненнями)
3. Цивільним кодексом України № 435-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями)
4. Про акціонерні товариства [Текст] : законом України №514-VI від 17.09.2008р. (зі змінами та доповненнями)
5. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : законом України від 23.02.2006р. №3480-IV, зі змінами та доповненнями.
6. Положення про порядок реєстрації випуску акцій (рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 26.04.2007 р. №942, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 12.06.2007 р. за №619/13886, із змінами і доповненнями.

РЕЗЮМЕ

Гавриловский Александр

Увеличение уставного капитала за счет реинвестиций дивидендов

В статье рассматривается увеличение размера уставного капитала общества за счет реинвестиции дивидендов или за счет направления прибыли в уставный капитал которое сопровождается выпуском акций новой номинальной стоимости.

RESUME

Havrylovs'kyi Oleksandr

Increase of share capital through reinvestment of dividends

The article considers the increase of the authorized capital of the company through reinvestment of dividends or by directing profits to the capital accompanied by the release of new shares of nominal value.

Стаття надійшла до редакції 2.10.2012 р.

Ольга ГАРШИНАкандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
ДІТМ Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая**Вікторія КРАВЧЕНКО**аспірантка кафедри економічної теорії,
Донбаська державна машинобудівна академія

ФОРМУВАННЯ ЗВЕДЕНОЇ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ КОРПОРАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЇЇ ВАРТІСТЮ

У статті проаналізовано чинні моделі побудови ефективної системи управління вартістю компанії. Запропоновано методичний підхід до рейтингування вітчизняних корпорацій важкого машинобудування на підставі обліку як внутрішніх фінансових показників компанії, так і факторів зовнішнього середовища. Визначені можливості застосування інтегрального рейтингу.

Ключові слова: динаміка вартості корпорації, вартісні фактори впливу, рейтинг внутрішніх факторів, рейтинг зовнішніх факторів, інтегральний рейтинг.

Проблема управління вартістю корпорації є однією із ключових у сучасній економічній науці. Головним засобом її розв'язку є пошук інструментів або важелів управління вартістю корпоративного підприємства.

Аналіз економічної літератури свідчить, що економісти, які активно займаються проблемою впровадження концепції управління вартістю на підприємстві, пропонують різні моделі ефективної системи управління вартісними параметрами. На думку В.А. Панкова, система управління вартістю повинна будуватися на інноваційній моделі розвитку, бути готовою до швидкої адаптації організаційної структури до вимог ринку, працювати над створенням власного ексклюзивного інжинірингу й забезпеченням управлінської синергії в системі корпоративного менеджменту. Досягнення цих цілей повинне забезпечуватися за рахунок: активного нарощування інтелектуального потенціалу, застосування комплексного підходу у сфері економічного механізму, постійної диверсифікованості виробництва та створенням довгочасних цінностей, що формують майбутні ринки збуту [1, с. 60]. До основних переваг цього підходу необхідно зарахувати інноваційну складову, яка, на наше переконання, повинна стати фундаментом для збільшення ринкового потенціалу та вартості компанії. При цьому слід зазначити, що розглянутий вище підхід потребує створення додаткової системи оцінок впливу конкретних факторів на динаміку вартості компанії.

Алгоритм побудови вартісно-орієнтованої моделі, запропонований Т.В. Момот [2, с. 277], базується на трьох послідовних етапах: аналіз і діагностика, відбір, впровадження. Перший етап передбачає дослідження зовнішнього середовища підприємства, діагностику сильних і слабких напрямів компанії і визначення факторів, які впливають на вартісні параметри корпорації. На етапі відбору остаточно визначаються цільові фактори (нормативи), які виявляють найбільш сильний вплив на вартість компанії, при цьому параметри вартості закріплюються за певними видами

стратегій. Відбір вартісних параметрів проводиться на основі визначення коефіцієнта еластичності економічної доданої вартості до ключових факторів вартості. На стадії впровадження проводиться оцінка управління ключовими вартісними параметрами, визначаються ресурси й структура складання бюджетів. Упроваджуються системи моніторингу та контролю, а для визначення (оцінки) реального внеску кожного співробітника в процес збільшення вартості компанії використовуються різні системи мотивації й заохочення [2, с. 277].

Основне завдання визначення та використання важелів впливу на вартість компанії, на думку В. Самохвалова, зводиться до визначення фінансових факторів, які виявляють найбільш сильний вплив на вартісну динаміку показника EVA [3, с. 2]. Модель визначення рейтингу фінансових показників, запропонована В. Самохваловим, вибудовується на основі проведення ретельного відбору внутрішніх фінансових показників, що характеризують діяльність підприємства, і визначенні ступеня їх чутливості до підсумкового показника вартості компанії (EVA). Однак, на нашу думку, використовувати аналізований підхід до визначення вартості корпорації варто з певними доповненнями, оскільки для одержання більш об'єктивного рейтингу корпорації необхідно брати до уваги дію не тільки внутрішніх фінансових параметрів, але й ураховувати ступінь впливу факторів зовнішнього середовища.

В економічній літературі наявні спроби проведення процедури рейтингування українських корпорацій. Для його визначення експерти використовують різні методики. Рейтинг найбільших машинобудівних підприємств України, який публікує журнал «ТОП-100. Рейтинги кращих компаній України» [4, с. 1], побудовано на аналізі даних про обсяги чистого доходу й чистого прибутку компанії. Позиції в рейтингу привласнюються компаніям за позитивною динамікою показника чистого доходу, тобто лише його одного. Незважаючи на деякі очевидні переваги наведеного рейтингу, аналізований

підхід не може розглядатися як цілком об'єктивний, тому що будується всього лише на одному показнику й не враховує інші важливі економічні параметри.

На думку деяких економістів [5, с. 3], рейтинг вартісних параметрів повинен вибудовуватися на основі аналізу ключових факторів вартості, які виявляють найбільш сильний вплив на показники, що використовуються при розрахунках вартості корпорації методом дисконтування грошових потоків, який базується на обліку так званого обр'ю планування й очікуваного темпу зростання чистого грошового потоку в безстроковій перспективі. В умовах функціонування вітчизняної економіки, коли багато керівників бачать перспективу розвитку своїх компаній у діапазоні від одного до трьох років, застосування розрахунків вартості корпорації за методом дисконтування потоків стає малоефективним.

Досить перспективною з позиції аналізу ключових факторів вартості є модель, що спирається на розрахунки економічної доданої вартості (EVA) і застосування системи збалансованого показника (BSC). На думку багатьох економістів [6, с. 79], у цій комбінованій моделі об'єднання двох основних складових управління вартістю компанії - управління фінансовими показниками через показник EVA і управління нематеріальними активами в системі збалансованих показників - є оптимальним. Разом з тим, в описаній вище моделі не розглядаються критерії відбору ключових факторів вартості й механізм ранжирування вартісних параметрів за ступенем їх впливу на ключовий показник вартості компанії; не передбачена процедура проведення аналізу факторів зовнішнього середовища так званого непрямого впливу.

Як показує аналіз вищенаведених фахових джерел,

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнта еластичності EVA до факторів зовнішнього середовища, що впливають на вартість корпорації

Корпорації	Номинал акції, грн.	Середнє значення курсу акції (07.2011-06.2012), грн.	Темп зростання курсу акції, %	Відношення до мінімального значення, К EVA
«НКМЗ»	400	3613,74	900	2,5
«Мотор Січ»	135	1941,05	1440	4
«НПО ім. М. В. Фрунзе»	10	36,14	360	1
«МЗТМ»	0,25	9,4	3760	10,4

Для побудови рейтингу корпорації в тій частині, у якій він визначається зовнішньоекономічними параметрами, були відібрані наступні показники:

1) коефіцієнт чутливості ступеня впливу зовнішньоекономічних параметрів на динаміку вартості корпорації до фактора зовнішнього середовища, що відбиває залежність між динамікою зміни (на 1%) зовнішньоекономічних факторів, що впливають на вартість компанії, і показником економічної доданої вартості;

2) коефіцієнт варіації фактора, що дозволяє визначити, у якій мірі варіюється ступінь чутливості вартості корпорації до факторів зовнішнього середовища, а, отже, він уже коректує перший показник;

3) показник стратегічної значущості зовнішньоекономічного параметра, що оцінює ступінь впливу зовнішніх факторів як на поточну, так і на майбутню вартість корпорації. Розглянутий показник не має вартісного вираження й визначається по п'ятибальній шкалі оцінок. Бальна шкала оцінок вибудовується з урахуванням діапазону впливу зовнішньоекономічного фактора на вартість корпорації.

економісти-аналітики, коли формують методичні підходи до визначення корпоративного рейтингу, не враховують вплив факторів зовнішнього середовища на динаміку вартості корпорації. Але ж що стійкішою буде корпорація до впливу факторів зовнішнього середовища, то вищим повинен бути її рейтинг.

Мета дослідження – розробити методичний підхід до рейтингування вітчизняних корпорацій важкого й транспортного машинобудування на основі обліку як внутрішніх фінансових показників компанії, так і факторів зовнішнього середовища.

Основне призначення аналізу зовнішніх факторів, що впливають на вартість корпорації, – це визначення потенційних можливостей і реальних загроз, які можуть виникнути для компанії, як у сьогоднішній, так і в майбутньому, а також можливість формування її стратегічних альтернатив.

У процесі відбору факторів зовнішнього середовища поставлене завдання встановлення залежності між зовнішніми економічними параметрами й показником економічної доданої вартості, використовуючи коефіцієнт еластичності EVA до факторів зовнішнього середовища. Особливістю останнього є те, що він урахує вплив не окремо взятих факторів, а визначає їхній сукупний вплив на вартість компанії. Наочним відбиттям впливу зовнішніх параметрів на вартість корпорації є динаміка вартості її акцій на фондовому ринку.

У якості вихідних даних для визначення ступеня чутливості реагування EVA до факторів зовнішнього середовища використовуємо показник номінальної вартості акцій деяких компаній і їх курсову вартість на червень 2012 року (табл. 1).

Для визначення діапазону впливу показника стратегічної значущості використовуються дані оцінок імовірності впливу й ступеня важливості макроекономічних факторів, що впливають на динаміку вартості компанії, які були виставлені експертами в ході Pest-Аналізу й складання профілю зовнішнього середовища. Для обліку відносної стратегічної значущості різних факторів конкретну «вагу» кожного з них визначимо за формулою (1):

$$\bar{b} = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{j=1}^n b_{ij}, \quad (1)$$

де b_{ij} – бальна оцінка j-го експерта ступеня вияву i-го фактора;

n – кількість експертів;

k_i – коефіцієнт (ступінь) важливості i-го фактора,

m – число розглянутих факторів.

Зробімо ранжування шкали оцінок показника стратегічної значущості зовнішньоекономічного параметра (табл. 2). У якості кроку зміни впливу

фактора було прийнято діапазон у 9%, тому що він категорій.
дозволяє чітко розділити ступінь впливу факторів на 5

Таблиця 2. Визначення діапазонів впливу показника стратегічної значущості зовнішньоекономічних факторів, що впливають на динаміку вартості корпорації

Рівень впливу	Діапазон впливу, %	Бали
1. Дуже сильний вплив	36-45	5
2. Сильний вплив	27-36	4
3. Середній вплив	18-27	3
4. Низький вплив	9-18	2
5. Незначний вплив	1-9	1

Зроблені розрахунки дозволили визначити що впливають на вартість корпорації (табл. 3).
вагомість кожного із зовнішньоекономічних факторів,

Таблиця 3. Визначення показника стратегічної значущості зовнішньоекономічних факторів, що впливають на динаміку вартості корпорації

Фактори	Діапазон впливу	Рівень впливу	Бали
Політична стабільність	22,4	Середній вплив	3
Темп інфляції	39,6	Дуже сильний вплив	5
Динаміка валютних курсів	33,6	Сильний вплив	4
Рівень конкуренції	36	Дуже сильний вплив	5
Ступінь світової популярності (вплив торговельного бренда)	36	Дуже сильний вплив	5

На підставі отриманих розрахункових даних зовнішніх вартісних параметрів визначається як коефіцієнтів еластичності EVA, коефіцієнтів варіації й добуток усіх перерахованих вище показників, що показників стратегічної значущості визначимо рейтинг оцінюють рівень впливу ключових факторів факторів зовнішньоекономічного впливу на динаміку зовнішнього середовища компанії.
зміни вартості корпорації (табл. 4). Зведений рейтинг

Таблиця 4. Визначення ступеня впливу зовнішніх економічних параметрів, що діють на вартість корпорації

Найменування факторів	Коефіцієнт чутливості EVA до фактора	Коефіцієнт варіації фактора, бали	Стратегічна значущість фактора, бали	Загальна оцінка в балах 14243
ПАТ «НКМЗ»				
Політична стабільність	2,5	5	3	37,5
Темп інфляції		2	5	25
Динаміка валютних курсів		1	4	10
Рівень конкуренції		2	5	25
Вплив торговельного бренда		5	5	62,5
Разом				150
«Мотор Січ»				
Політична стабільність	4	5	5	100
Темп інфляції		2	5	40
Динаміка валютних курсів		1	4	16
Рівень конкуренції		5	5	100
Вплив торговельного бренда		5	5	100
Разом				356
«НПО ім. М.В. Фрунзе»				
Політична стабільність	1	5	3	15
Темп інфляції		2	5	10
Динаміка валютних курсів		1	4	4
Рівень конкуренції		4	5	20
Вплив торговельного бренда		1	5	5
Разом				54
«МЗТМ»				
Політична стабільність	10,4	5	3	156
Темп інфляції		2	5	104
Динаміка валютних курсів		1	4	41,6
Рівень конкуренції		4	5	208
Вплив торговельного бренда		5	5	260
Разом				769,6

Визначимо зведений рейтинг аналізованих зовнішнього середовища (табл. 5).
корпорацій, сформований залежно від впливу факторів

Таблиця 5. Визначення рейтингу корпорацій залежно від ступеня впливу на їхню вартість зовнішніх економічних параметрів

Корпорації	Загальна оцінка в балах	Загальний рейтинг
ПАТ «НКМЗ»	150	2
«Мотор Січ»	356	3
«НПО ім. Фрунзе»	54	1
«МЗТМ»	769,6	4

Для компанії «Мотор Січ» визначимо ступінь впливу внутрішніх факторів, що діють на її вартість (табл. 6).

Таблиця 6. Визначення ступеня впливу внутрішніх факторів, що діють на динаміку вартості машинобудівної корпорації «Мотор Січ»

Найменування фактора	Коефіцієнт чутливості EVA до фактора	Потенціал поліпшення фактора, %	Коефіцієнт варіації фактора	Стратегічна значущість, бали	Сума в балах, 1Ч4Ч(2+3)
Ефективність операційної діяльності					
Обсяг продажів	1,6	12	3	5	120
Ціна	7	3	4	4	196
Загальні витрати	3,2	12	3	3	144
Витрати на сировинну й матеріали	5,6	20	4	4	537,6
Продуктивність	3,2	15	0	3	144
Ефективність інвестиційної діяльності					
Обсяг інвестицій у розширення виробництва	1,3	25	0	3	97,5
Рентабельність інвестицій у розширення виробництва	2,7	30	0	3	243
Обсяг інвестицій у бренд	0,8	99	1	4	320
Рентабельність інвестицій у бренд	0,7	50	0	4	140
Ефективність фінансової діяльності					
Фінансовий важіль	0,7	50	0	4	140
Ставки по кредитах	0,9	50	0	4	180

Аналогічним чином сформуємо рейтинг внутрішніх факторів вартості для трьох інших аналізованих корпорацій і визначимо їх зведений рейтинг (табл. 7).

Таблиця 7. Формування інтегрального рейтингу внутрішніх і зовнішніх вартісних параметрів, що впливають на динаміку вартості машинобудівної корпорації

Корпорації	Рейтинг внутрішніх факторів вартості	Рейтинг зовнішніх факторів вартості	Сума рейтингів внутрішніх і зовнішніх факторів вартості	Зведений інтегральний рейтинг
«Мотор Січ»	2	3	5	3
ПАТ «НКМЗ»	1	2	3	1
«НПО ім. Фрунзе»	3	1	4	2
«МЗТМ»	4	4	8	4

Розрахунок зведеного рейтингу дозволяє не тільки зробити адекватну оцінку ступеня впливу зовнішньоекономічного фактора на вартість компанії, але й виробити ефективні заходи її захисту від негативного впливу зовнішнього середовища.

Показник зведеного рейтингу ключових зовнішньоекономічних параметрів необхідно активно використовувати в процесі стратегічного планування, яке здійснюється у вітчизняних машинобудівних

корпораціях, тому що він не тільки є сполучною ланкою між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства, але й слугує своєрідним індикатором, що демонструє ступінь готовності внутрішнього механізму управління компанією до зовнішніх змін.

Висновки.

1. Ефективне управління корпорацією, засноване на використанні концепції управління вартістю компанії, передбачає створення такої системи управління

ключовими вартісними параметрами, яка відбиває процес створення вартості, ґрунтуючись на визначенні й аналізі внутрішніх важелів формування вартості підприємства й постійно коректує процес створення вартості залежно від динаміки зміни зовнішньоекономічних вартісних параметрів.

Основою такої системи управління повинне стати визначення інтегрального зведеного рейтингу, що відбиває вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на вартість корпорації. Інтегральний рейтинг компанії визначає ступінь сукупного впливу ключових параметрів вартості й розраховується як сума рейтингів внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на вартість корпорації.

2. Показник інтегрального рейтингу – це ключовий елемент регулярної системи управління вартістю корпорації, який дозволяє керівництву компанії:

- використовувати фактори, що впливають на вартість компанії, не тільки для визначення потенційних погроз і наявності можливостей зростання, але й урахувувати їхню динаміку при прийнятті конкретних управлінських рішень;
- використовувати вартісні параметри для моделювання умов настання тієї або іншої події, що значною мірою сприяє розширенню границь стратегічного аналізу й створенню на підприємстві банку альтернативних сценаріїв. Рейтинг дозволяє не тільки виділити, але й кількісно оцінити альтернативні можливості приросту вартості компанії. Таким чином, інтегральний рейтинг дозволяє виділити, оцінити й використовувати ключові фактори вартості в якості реального дієвого інструмента, що чинить вплив на динаміку вартості компанії.

3. Діапазон застосування зведеного рейтингу визначається можливостями його використання:

- у реальній практиці керування компанією рейтинг може використовуватися в якості діючого важеля, що впливає на вартість підприємства, який, з

одного боку, становить сполучну ланку між внутрішніми підрозділами корпорації й центром прийняття рішень (рейтинг внутрішніх факторів вартості), з іншого боку – дозволяє оцінити реальний вплив факторів зовнішнього середовища на вартість компанії (рейтинг зовнішніх факторів вартості);

- методика формування інтегрального рейтингу може бути використана для визначення зовнішньої оцінки діяльності корпорації. Показник зведеного інтегрального рейтингу дозволяє зрозуміти, як корпорація позиціонується на галузевому ринку. Найбільше зацікавлення розроблений нами методичний підхід може викликати у різних рейтингових агентств, які мають виступати в якості незалежних експертів, що оцінюють діяльність компаній. Аналіз економічної ситуації свідчить про те, що рейтингування входить у групу послуг, які в цей момент дуже затребувані на вітчизняному інвестиційному ринку [7, с.2];
- розрахунок показника зведеного рейтингу може бути використано в якості однієї з форм інформаційної звітності про діяльність компанії, яку регулярно повинне надавати керівництво корпорації своїм акціонерам та інвесторам. Система розрахунків рейтингу надає можливість недосвідченим інвесторам самостійно оцінити динаміку вартості компанії та на базі цієї оцінки приймати зважені рішення щодо інвестування. Показник інтегрованого рейтингу може заповнити інформаційний вакуум, який часто виникає у відносинах між керівництвом компанії і її власниками.

Нагальною потребою стає розробка ефективної системи управління вартістю сучасної української корпорації, інструментами якої є рейтингування корпорацій на галузевому ринку, балансові множники та інші засоби впливу на вартісний потенціал підприємства.

Список літератури

1. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика [Текст]. – К.: Наукова думка, 2003. – 424с.
2. Момот, Т. В. Вартісно – орієнтована корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження [Текст] : монографія / Т. В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
3. Самохвалов, В. Как определить ключевые факторы стоимости? [Электронный ресурс] / В. Самохвалов. – Режим доступа www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_2148/
4. Ермаков, В. Крупнейшие компании Украины – Машиностроение [Электронный ресурс] / В. Ермаков. – Режим доступа http://www.ukrrudprom.ua/digest/Krupneyshie_kompanii_Ukraini_Mashinostroenie.html.
5. Ивашковская И. Управляемая стоимость [Электронный ресурс] / И. Ивашковская. – Режим доступа www.compass-r.ru/digest/november/d-3-05.htm
6. Шатская, А. С. Максимизация рыночной стоимости украинских предприятий как эффективный инструмент управления бизнесом [Текст] / А. С. Шатская // Экономика промышленности. – 2008. - №3(42) – С. 75-882.
7. Звягильский, Е. Капитализация – основа и направление повышения стоимости Украины [Электронный ресурс] / Е. Звягильский // Ежегодник 2000 - Держава-Опыт. – № 15. - 2010. - Режим доступа <http://2000.net.ua/2000/derzhava/opyt/66154>.
8. Шура, И. С. Фондовый рынок Украины в контексте процесса глобализации [Текст] / И. С. Шура // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4) – С. 473-482.
9. Офіційний веб-сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Підсумки торгів на ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/uk/trade-results/>.
11. Підсумки торгів на Українській біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uх.ua/a3913/?nt=304>.

РЕЗЮМЕ

Гаршина Ольга, Кравченко Вікторія

Формирование сводной рейтинговой оценки корпорации как инструмента управления её стоимостью

В статье проведен анализ существующих моделей построения эффективной системы управления стоимостью компании. В качестве практической рекомендации разработан методический подход к рейтингованию отечественных корпораций тяжелого и транспортного машиностроения на основе учета, как внутренних финансовых показателей компании, так и факторов внешней среды. Определены возможности применения сводного рейтинга.

RESUME

Garshyna Olga, Kravchenko Viktoria

The formation of consolidated rating evaluation of the corporation as methodological basis of management of its value

The analysis of existing model for building of effective system of management of corporation value is conducted in this article. Methodological approach to rating of domestic corporation of heavy and transport engineering on the basis of accounting as interior financial indicator of the company so environmental factors is worked out as practical recommendation.

Стаття надійшла до редакції 28.10. 2012 р.

Тамара ГОВОРУШКОдоктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій**Михайло АРИЧ**асистент кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. Проаналізовано категорії фінансового результату, а також схему та стратегії управління прибутком підприємства. Визначено складові економічного механізму управління фінансовими результатами.

Ключові слова: фінансовий результат, управління прибутком, стратегія, економічний механізм.

Фінансово-економічні результати характеризують ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства. Особливо важливу роль для успішного та прибуткового ведення підприємництва у майбутньому важливе значення має управління останніми (далі УФЕРДП). Саме науково-обґрунтоване прийняття управлінських рішень у сфері фінансово-економічних результатів забезпечить прогресивний розвиток як кожного окремого суб'єкта господарювання, так і всієї економіки країни загалом.

Для вдалого провадження УФЕРДП потрібно визначити їх основні теоретичні аспекти. Це питання широко досліджується вченими – економістами, серед яких варто назвати С. Дуду, Г. Жилиякову, Н. Кальмук, Н. Пігуль, Р. Скалюк, Ю. Темчишину, Л. Чалапко, О. Ширягіну та багато інших. УФЕРДП є досить широким напрямом фінансової науки, тому для успішного його здійснення потрібно проводити економічні дослідження формування, розподілу та використання прибутку. Так Р. Скалюк [7, с. 86] вивчає теоретичні аспекти його економічного механізму. Науковці Н. Кальмук та С. Дуда звертають значну увагу у своїх дослідженнях питанням управління прибутком та завданням, які ставляться при цьому, а також чинникам впливу на фінансово-економічні результати та планування прибутку [5, с. 254]. Жилиякова Г. здійснює вивчення стратегій управління прибутком підприємства, що б дало змогу вибрати найоптимальнішу з них [3, с. 76]. Все вищевказане свідчить про відсутність єдиного наукового погляду на сутність управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства, що підкреслює актуальність і своєчасність обраної для дослідження тематики.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів сутності УФЕРДП, що передбачає дослідження категорій фінансового результату та управління прибутком підприємства як головної складової УФЕРДП.

Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання якнайбільш раціонально використовувати фінансові ресурси, щоб досягти максимального ефекту та реалізувати місію підприємства. Особливо місце при цьому займає

питання УФЕРДП, оскільки від його вирішення залежить діяльність у майбутньому. Фінансово-економічний результат є складним поняттям, тому що містить поняття як прибутку, що є, звичайно, позитивним результатом, так і збитку, який є наслідком неефективної господарської діяльності підприємства.

Поняття прибутку почало формуватися з виникненням товарно-грошових відносин, становленням приватної власності та розвитком підприємництва. Спочатку прибуток порівнювали з валовим доходом від капіталу, праці чи землі. К. Маркс визначав прибуток як перетворену форму додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом. Один з найвідоміших економістів ХХ століття Дж. М. Кейнс досліджував прибуток у системі макроекономічних показників, що регулюють економіку країни за допомогою ефективного попиту [5, с. 254].

Збиток як економічна категорія становить додаткові майнові витрати для суб'єкта господарювання або недоотримання доходів порівняно із ситуацією, що характеризує оптимальний варіант його діяльності. Тобто мають місце збитки у формі додаткових витрат та недержаних доходів [1, с. 22].

Трактування збитку різними вченими здебільшого подібні. Однак кожне ж них має свої особливості. Так С. Мочерний розглядає збитки як фінансові ресурси, що безповоротно втрачені суб'єктами господарювання. Є. Чацкіс вважає, що збиток – це фінансовий результат діяльності підприємств, який є перевищенням витрат над доходами [9, с. 22].

Прибуток та збиток, які є кількісними показниками фінансово-економічного результату, не несуть повної та достатньої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень, тому науковці пропонують використовувати для глибини аналізу поняття «якість фінансового результату», що характеризуються якістю позитивного (прибутку) та негативного (збитку) фінансового результату, які, у свою чергу, залежать від рівня ефективності діяльності підприємства [7, с. 86].

УФЕРДП передбачає собою два аспекти: перший, що розглядає цю діяльність як функцію фінансового

менеджменту та другий – управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства ототожнюється з процесом управління прибутком. Однак науковець Р. Скалюк вважає, що УФЕРДП є значно ширшим, ніж тільки управління прибутком та ототожнення його з функціями фінансового менеджменту є недоцільним. На його думку УФЕРДП входить до сфери предмету вивчення фінансового менеджменту [7, с.88]. Вороніна О. стверджує, що «управління фінансовим результатом – це процес пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу й використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності

підприємства» [2, с. 9].

Управління фінансовими результатами є цілою системою організаційно-управлінських заходів, одним із елементів якої є управління прибутком, метою якого є визначення методів його найбільш ефективного формування, розподілу та використання, що забезпечить стабільний розвиток підприємства та приріст його ринкової вартості [4, с.107]. Діяльність з управління прибутком підприємства є надзвичайно важливим аспектом його діяльності, тому повинна відбуватися через чітку послідовність кроків, які передбачають здійснення відповідних управлінських рішень. З цією метою науковець Н. Пігуль створив структурно-логічну схему процесу управління прибутком (рис. 1).

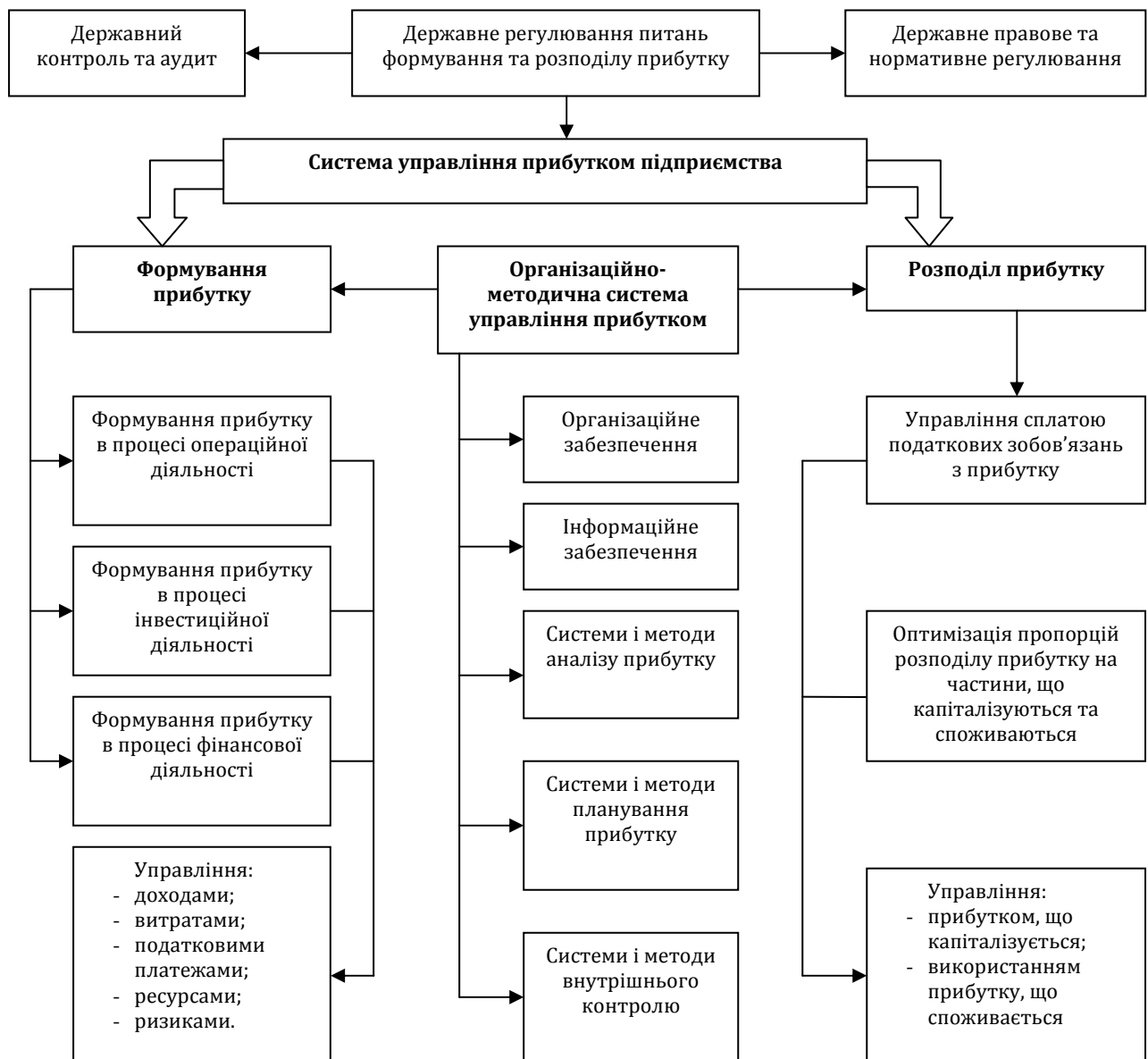


Рис. 1. Схема управління прибутком підприємства [6, с. 127].

Діяльність суб'єктів господарювання у ринкових умовах вимагає від них отримання стійких конкурентних переваг, основним методом досягнення яких є створення та реалізація стратегії розвитку підприємства у довгостроковому періоді. Одне з

основних місць у системі стратегій підприємства займає стратегія управління прибутком, яка відповідає загальній стратегічній меті діяльності суб'єкта господарювання. Під час розроблення стратегії управління прибутком потрібно враховувати

прибутковість та рентабельність, а також інші показники, що характеризують фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

У процесі розробки стратегій управління прибутком підприємства вчений-економіст Г. Жиликова вважає, що потрібно брати до уваги життєвий цикл організації таким чином, щоб враховувати особливості діяльності підприємства на кожному з етапів, а відповідно до цього і реалізувати найбільш ефективну стратегію управління прибутком [3, с. 76]. Так, на думку науковця, для періоду підйому основною є стратегія зростання. Стратегія управління прибутком передбачає досягнення беззбиткової діяльності, забезпечення мінімального рівня рентабельності та отримання цільового прибутку. На етапі стабілізації потрібно використовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням інфляції. Створення такої стратегії, як вважає Г. Жиликова, передбачає обґрунтування стійкого рівня прибутковості. У період падіння підприємству потрібно утриматися на ринку, що вимагає від нього використання однієї з двох стратегій управління прибутком: стратегія збереження мінімального рівня рентабельності або стратегія досягнення беззбиткової

діяльності [3, с. 76].

Стратегічне управління прибутком здійснюється за допомогою певного інструментарію, до якого належить збалансована система показників, яка орієнтує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток [3, с. 77]. Тому для вдалого вибору стратегії управління прибутком українськими вченими запропоновано методичний підхід, на основі якого і здійснюється вибір стратегії управління прибутком підприємства (табл. 1). Ця методика передбачає, що в процесі вибору оптимальної стратегії підприємству необхідно проаналізувати зміну чинників, які впливають на прибутковість: темп зміни прибутку (T_p), витрат обігу ($T_{во}$), фондовіддачі ($T_{фо}$) та середньооблікової чисельності працівників ($T_{ч}$). Після цього, залежно від рівняння між стратегічною прибутковістю та факторами, обчислюється рівень стратегічного управління прибутку за відповідною шкалою [3, с. 78].

Вибір стратегії управління прибутком відповідає окремій базовій стратегії, рівню стратегічного управління прибутком, співвідношенню змін чинників та періоду життєвого циклу підприємства.

Таблиця 1. Вибір стратегії управління прибутком підприємства [3, с. 78]

Період життєвого циклу	Співвідношення змін чинників	Рівень стратегічного управління прибутком	Вид базової стратегії	Вид стратегії управління прибутком
Підйом	$T_p < T_{во} < T_{фо} > T_{ч}$	Низький	Розвиток	Беззбиткова діяльність
Стабілізація	$T_p > T_{во} > T_{фо} < T_{ч}$	Високий	Розвиток	Мінімальний рівень рентабельності
Стабілізація	$T_p < T_{во} > T_{фо} > T_{ч}$	Середній	Стабілізація	Збереження темпів приросту прибутку з урахуванням інфляції
Падіння	$T_p > T_{во} > T_{фо} > T_{ч}$	Високий	Розвиток	Досягнення цільового прибутку

Отже, система управління прибутком спрямована на вирішення таких завдань:

- підтримка інвестиційної привабливості;
- забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- стійке дотримання умов ліквідності та платоспроможності [6, с. 128];
- максимізація прибутку відповідно до потенціалу підприємства;
- забезпечення високої якості прибутку;
- формування оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та ризику;
- забезпечення необхідного рівня доходу на інвестований власниками підприємства капітал [10, с. 252];
- формування економічно необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до мети діяльності підприємства;
- постійне зростання ринкової вартості підприємства;
- використання ефективних програм участі персоналу в прибутках підприємства [5, с. 255].

У процесі дослідження теоретичних аспектів УФЕРДП доцільно розглянути його економічний механізм, що передбачає собою комплекс організаційно-

управлінських підсистем, які забезпечують виконання спеціальних процедур, таких, як організація, інформаційне забезпечення, управління та контроль. Кожна з них містить у собі ґрунтовну деталізацію елементів, які найбільш повно характеризують суть процедури (рис. 2). Вищезазвані процедури взаємодіють задля найефективнішого використання фінансово-економічних результатів, кінцевою метою яких є зростання прибутковості та сталого економічного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі [7, с. 90].

На думку Р. Скалюк, економічний механізм УФЕРДП має забезпечувати:

- виконання функцій управління фінансовими результатами;
- досягнення головної мети та реалізацію основних завдань управління фінансовими результатами відповідно до цілей діяльності підприємства [7, с. 92].

Досліджуючи теоретичні аспекти управління результатами діяльності підприємства, Ю. Темчишина стверджує, що ця економічна категорія як системний об'єкт становить єдину конструкцію «випуск продукції – доходи – витрати – прибуток». Крім того, як стверджує науковець, в управлінні результатами діяльності

ключовими автономними об'єктами управління є: висхідний синтетичний результат – результат виробництва, який вимірюється доходом від реалізації продукції; кінцевий (фінансовий) результат, який вимірюється величиною прибутку та рентабельності;

витратний результат (собівартість продукції, операційні витрати), який формується як атрибут виробництва [8, с. 13].

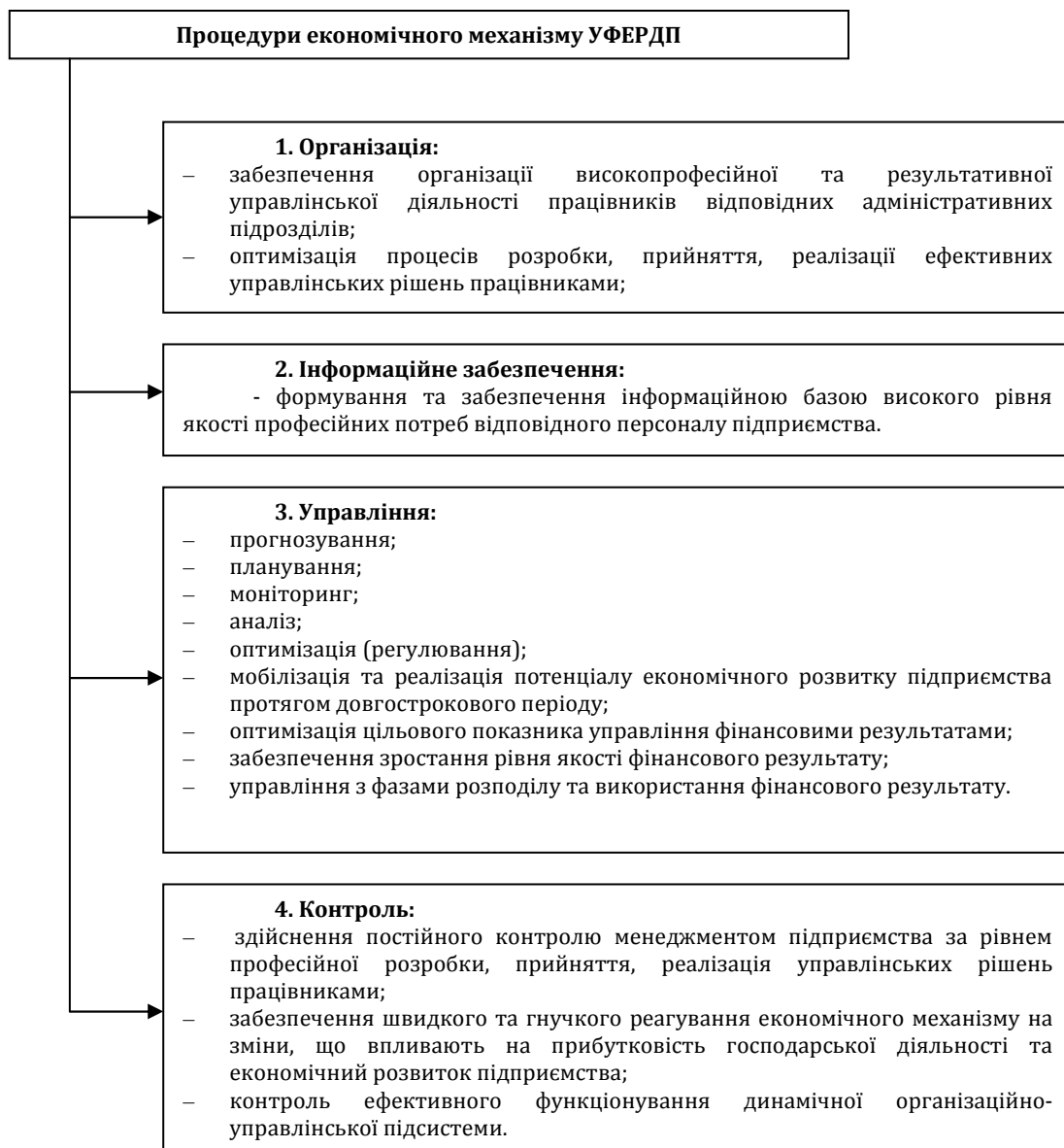


Рис. 2. Структура процедур економічного механізму УФЕРДП [7, с. 91].

Розгляд управління фінансовим результатом як складової загального управління підприємством, на думку О.Вороніної, дозволив сформулювати наступні його функції: облік складових фінансового результату, формування, розподіл, контроль за його використанням, аналіз фінансового результату та координацію дій щодо управління окремими його складовими [2, с. 10].

Таким чином, для підвищення ефективності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства важливими є напрями удосконалення управління у перерізі внутрішнього економічного механізму діяльності підприємства; зовнішнього механізму ефективного функціонування підприємства в ринковому середовищі; державного регулювання діяльності підприємства [8, с. 17].

Здійснення підприємницької діяльності вимагає від його керівництва раціональних та економічно –

обґрунтованих управлінських дій, які б забезпечили стабільний розвиток у наш час та прогресивне господарювання в майбутньому. Одним з ключових елементів менеджменту підприємства є управління його фінансово-економічними результатами, які характеризуються кількісними показниками прибутку та збитку. УФЕРДП – це комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно-ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення. Основною складовою УФЕРДП є управління прибутком, що характеризується вирішенням таких завдань, як забезпечення конкурентоспроможності, дотримання умов ліквідності та платоспроможності, постійне зростання ринкової

вартості підприємства тощо. Важливим аспектом УФЕРДП є його економічний механізм, який передбачає здійснення таких процедур, як організація, інформаційне забезпечення, управління та контроль.

Поєднання цих процедур та їх ефективне здійснення забезпечує виконання функцій управління фінансово-економічними результатами.

Список літератури

1. Бобко, В. В. Поняття «прибуток» і «збитки» в контексті бухгалтерського обліку [Текст] / В. В. Бобко // Облік і фінанси АПК. – 2010. – С. 21-23.
2. Вороніна, О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» [Текст] / О.О. Вороніна. – Х., 2009. – 20 с.
3. Жилиякова, Г. С. Вибір оптимальної стратегії управління прибутком підприємства [Текст] / Г. С. Жилиякова // Науковий вісник будівництва. – 2010. - №59. – С. 76-80.
4. Зінченко, О. А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання [Текст] / О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7(97). – С. 106-111.
5. Кальмук, Н. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах [Текст] / Н. В. Кальмук, С. Т. Дуда // Науковий вісник. – 2005. – С. 254-258.
6. Пігуль, Н. Г. Управління прибутком підприємства [Текст] / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125-132.
7. Скалюк, Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування [Текст] / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. - №2 (24). – С. 86-93.
8. Темчишина, Ю. Л. Напрями підвищення ефективності управління результатами діяльності підприємств хлібопекарської промисловості Київського регіону: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» [Текст] / Ю. Л. Темчишина. – К., 2003. – 24 с.
9. Чалапко, Л. Д. Механізм управління фінансово-господарськими результатами діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» [Текст] / Л. Д. Чалапко. – 3, 2009. – 23 с.
10. Ширягіна, О. Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку [Текст] / О. Є. Ширягіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №11(101). – С. 251-263.

РЕЗЮМЕ

Говорушко Тамара, Арыч Михаил

Теоретические аспекты сущности управления финансово-экономическими результатами деятельности предприятия

Исследовано теоретические аспекты сущности управления финансово-экономическими результатами деятельности предприятия. Проанализированы категории финансового результата, а также схема и стратегии управления прибылью предприятия. Определено, что составляющими экономического механизма управления финансовыми результатами являются организация, информационное обеспечение, управление и контроль.

RESUME

Govorushko Tamara, Arych Mykhaylo

Theoretical aspects of the nature of financial and economic results of enterprises

Theoretical aspects of nature of management of financial and economic results of the enterprise are considered in the article. The categories of financial results are defined. The scheme and strategies of management by company profit are analyzed. It has been determined that the organization, information management and control are the components of the economic mechanism of management of the financial results.

Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто теоретичну сутність та практичну реалізацію маркетингового менеджменту на підприємствах будівельної галузі. Розкрито мету, принципи та процес маркетингового менеджменту на підприємстві. Обґрунтовано необхідність застосування принципів маркетингового менеджменту в умовах фінансової кризи. Проаналізовано сучасний стан ринку будівельної продукції. Охарактеризовано доцільність використання інструментів маркетингового комплексу та специфіку його застосування в умовах ринку.

Ключові слова: маркетинг, маркетинговий менеджмент, інструменти маркетингового комплексу, ринок будівельної продукції, будівельна галузь, стан ринку продукції будівельної галузі, економічна криза.

Україна останні десятиліття йде шляхом суттєвих трансформацій у політичній, економічній і соціальній сферах. Перехід до нових ринкових умов функціонування економіки вимагає перегляду наявних методів і інструментів маркетингового управління, а також застосування інноваційних підходів до маркетингового менеджменту на підприємствах. Особлива увага в таких умовах має бути зосереджена на питаннях задоволення потреб споживачів, завоювання і зміцнення конкурентних позицій, через нововведення, високу продуктивність, професіоналізм персоналу та належну якість товару.

Будівельний комплекс України є одним з найважливіших у народному господарстві, від якого залежить ефективність розвитку економіки країни. Важливість цього комплексу пояснюється цілим переліком причин. По-перше, будівельний комплекс створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. По-друге, заслуговує на увагу економічний ефект від розвитку цього комплексу, суть якого полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Крім цього, будівельний комплекс сприяє вирішенню багатьох соціальних проблем, а саме, стабілізує стан соціальної безпеки як кожної окремої людини, так і держави загалом.

Важливим елементом підприємницької культури і інтегруючою функцією управління стає маркетинговий підхід до управління підприємством. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки маркетинг забезпечує зростання та розвиток підприємства завдяки зміцненню його конкурентної позиції. Як базова функція управління, маркетинг орієнтує як виробничу систему, так і її економічну інфраструктуру на задоволення потреб клієнтів.

В умовах фінансової кризи значною мірою зростає актуальність та доцільність проведення аналізу системи маркетингового менеджменту підприємств будівельної промисловості, розробки та впровадження рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності продукції будівельних підприємств.

Дослідженням питання маркетингового менеджменту в будівництві взагалі та в Україні

займалася ціла плеяда російських та вітчизняних фахівців, зокрема Е. Х Арап, В. Я. Лівшиця, А. І. Закревський, В. П. Пасічник, І. С. Степанова, В. Я. Шайтанова. Дослідження вчених переважно спрямовані на розгляд процесу маркетингового менеджменту на підприємствах будівельної галузі, мікро- та макромаркетингове середовище, структуру маркетингової діяльності, типи ринків клієнтів, основні напрямки маркетингових досліджень, інструменти маркетингового комплексу в будівельній галузі.

Метою написання нашої статті є аналіз чинної системи маркетингового менеджменту на вітчизняних підприємствах будівельної промисловості, розробка та впровадження рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності продукції будівельних підприємств.

Будівельна галузь є одним із найважливіших елементів економічної системи. Від її розвитку залежить соціально-економічне становище держави, забезпечення населення необхідним житлом та розширене відтворення основного капіталу підприємств [8, с. 83].

З початком світової економічної кризи відбулися певні негативні зміни. Відчувши на собі вплив кризи, будівельна галузь миттєво перетворилась з однієї з найпотужніших і прибуткових галузей у найвразливішу і найбільш незахищену, що зумовлює необхідність зосередження уваги на маркетинговому менеджменті на підприємствах будівельного спрямування.

Маркетинговий менеджмент — це процес, основними складовими якого є аналіз, планування, реалізація планів і контроль за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримання взаємовигідних обмінів з цільовими ринками для досягнення цілей підприємства.

Маркетинговий менеджмент можна розглядати в теоретичному та практичному аспекті. З точки зору теоретичного розуміння маркетинговий менеджмент становить системну сукупність трьох складових: процесу управління, організації управління та інформації. З позиції практичного підходу до тлумачення цього поняття, під маркетинговим менеджментом прийнято розуміти процес управління маркетинговою діяльністю.

Метою маркетингового менеджменту виступає забезпечення такого рівня якості управління, який би дозволив ефективно реалізувати маркетингову діяльність.

Маркетинговий менеджмент на підприємстві має дотримуватись таких принципів: 1) системний підхід до вирішення проблем маркетингу; 2) науковість управління менеджментом; 3) орієнтація управління маркетингом на інноваційний шлях розвитку підприємства; 4) правова регламентація відносин у системі управління маркетингом; 5) матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці; 6) сполучення в процесі маркетингового менеджменту централізованих та децентралізованих засад; 7) достатність інформаційного забезпечення маркетингового менеджменту; 8) соціальне спрямування управління маркетингом.

Процес маркетингового менеджменту – це логічна послідовність реалізації процесу управлінської діяльності з маркетингу. Це свого роду алгоритм досягнення підприємством поставлених маркетингових цілей.

У результаті ринкових трансформацій, спричинених економічною кризою, пропозиція значною мірою перевищила попит. Таку ситуацію вважають закономірним результатом дії певних чинників, серед яких: 1) стрімке зменшення купівельної спроможності громадян; 2) виникнення проблем у банківській системі; 3) спекуляції на валютному ринку, 4) нестабільна політична та економічна ситуація, що підштовхує громадян акумулювати кошти і заощаджувати їх на майбутнє. У таких невизначених умовах для того, щоб мінімізувати ризики і уникнути збитків, інвестори виводять капітал. За відсутності інвестиційних вкладень було призупинено будівництво на більшості будівельних майданчиків [2, с.63].

Варто звернути увагу на те, що останні кілька років в Україні спостерігалась негативна динаміка в будівельній галузі. Так за підсумками Державного комітету статистики у 2009 році зафіксовано скорочення обсягів будівельних робіт, виконаних власними силами будівельних підприємств за договорами підряду та субпідряду, та робіт, виконаних господарським способом, відповідно до 2008 р. – на 33%, в 2010 р. – на 22,4%. У 2011 році спостерігалось деяке пожвавлення, у результаті чого зріс попит на будівельні матеріали, що позначилося на збільшенні обсягів їх виробництва [7, с. 298-300].

Галузь потребує негайних комплексних дій держави щодо підтримки й упровадження пріоритетних програм стратегічного розвитку інвестиційно-будівельного комплексу України.

Така ситуація яскраво ілюструє наслідки світової економічної кризи, які знайшли своє відображення у економіці України.

У свою чергу розвиток ринкових відносин в Україні, зміцнення і розширення бізнесової сфери економіки, посилення конкуренції, вплив світової економічної кризи робить все більш актуальним використання цивілізованих засад діяльності господарюючих суб'єктів у будівельній галузі, серед яких однією з найважливіших є маркетинг [3, с.63].

Вітчизняний ринок будівельної промисловості дещо відстає у своєму розвитку в маркетинговому плані від європейських країн. Така ситуація виникла під дією певних факторів. На нашу думку, до них належать:

– невисокий рівень конкурентної боротьби на

більшості сегментів ринку;

- нестабільне та недосконале законодавче забезпечення;
- переважання попиту над пропозицією;
- нестача кваліфікованої робочої сили;
- недостатній рівень маркетингової підготовки топ-менеджерів і власників підприємств.

На сьогодні в Україні будівельна продукція є найменш дослідженим об'єктом маркетингу. Але разом з тим продається, купується, здається в оренду, а значить потребує відповідних маркетингових зусиль. Тому доцільним є застосування системи ефективного маркетингу в будівельній галузі – комплекс дій по створенню чи підвищенню привабливості об'єктів з точки зору існуючих потреб інвесторів, орендарів, покупців або інших цільових груп, які можуть використовувати ці об'єкти з огляду на цілі та завдання власної господарської діяльності [4, с. 63].

Будівельна галузь – невід'ємна частина системи економічних відносин. Функціонування підприємств у цій галузі, як і самої галузі загалом, дуже тісно пов'язано з тим, що відбувається на ринках товарів, послуг, робочої сили, капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів тощо. Особливої уваги заслуговує ринок комерційної нерухомості як важливий елемент будівельної галузі. Сьогодні серед особливостей будівельної галузі, зокрема ринку нерухомості, що визначають сутність концепцій, моделей, бізнес-технологій маркетингової активності, можна виділити наступні:

- відносно невелика кількість угод купівлі-продажу, оренди та ін.;
- обмежена кількість інституціональних продавців та покупців (орендарів) порівняно з роздрібною системою продажу товарів споживчого попиту, величезною кількістю кінцевих споживачів;
- великі обсяги інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів комерційної нерухомості;
- відсутність достатньо відкритої інформації про угоди купівлі-продажу чи оренди об'єктів, що пов'язано з конфіденційним характером таких угод;
- тривалий час проектування, спорудження, реконструкції, існування об'єктів, висока вартість робіт;
- неможливість переміщення об'єктів комерційної нерухомості;
- неоднорідність ринку комерційної нерухомості;
- характерні особливості попиту на ринку комерційної нерухомості (низька його цінова еластичність, похідний характер) та потреб споживачів (потреби споживачів зводяться до потреб господарювання, отримання доходу і прибутку);
- характерні особливості життєвого циклу [4, с. 64].

Враховуючи розглянуті особливості будівельної галузі, можемо сформулювати загальні риси маркетингового менеджменту на підприємствах будівельної галузі, зокрема:

- персональний характер взаємовідносин між постачальниками і покупцями продукції будівельної галузі;
- орієнтація на потреби і попит первинних споживачів послуг;
- необхідність проведення та індивідуальний характер маркетингових досліджень для успішної діяльності будівельних підприємств;
- доцільність наскрізного маркетингового

- супроводження процесу створення, експлуатації, чи продажу об'єктів ринку нерухомості;
- гостра нестача висококваліфікованих фахівців, здатних успішно виконувати маркетингові функції в будівельній галузі, та відповідної маркетингової інфраструктури.

На сьогодні вчені-економісти, які досліджували питання маркетингового менеджменту в будівництві, не дійшли повної згоди в тому, що вважати первинним на ринку підрядних будівельних робіт: пропозицію послуг підрядника чи пропозицію готової будівельної продукції.

Залежно від цього структура маркетингової діяльності підрядної будівельної організації може бути вибудована в наступній послідовності:

- 1) маркетинг інвестиційних пропозицій;
- 2) маркетинг інвестиційних проектів;
- 3) маркетинг конкурентів;
- 4) маркетинг виконавців;
- 5) маркетинг постачальників;
- 6) маркетинг фінансових і страхових послуг;
- 7) маркетинг робочої сили [1].

Починаючи з проектування майбутньої продукції будівельного підприємства має розроблятися план маркетингових заходів по активізації попиту з боку покупців та пошуку інвесторів серед потенційних клієнтів. Така ситуація загострила необхідність використання комерційної реклами для просування ще не створеного продукту. Таким чином, можна говорити про деяке домінування функції відтворення попиту та її визначальний характер, що дозволяє активізувати інвестиційний потік.

Методи формування попиту на будівельну продукцію мають свою специфіку, зокрема реклама як основний інструмент комунікативної політики ніколи не обмежується інформаційною насиченістю, на всіх стадіях життєвого циклу продукту вона має елементи комерційної пропаганди і використовує засоби активного впливу на споживача [1].

Маркетингові дослідження в будівництві мають певну специфіку, що пояснюється особливостями продукції, складом суб'єктів ринку та специфічними потребами споживачів. Загалом маркетингові дослідження ринку будівельної галузі можна поділити на 3 групи:

1. Дослідження ринку.
2. Дослідження продукції і послуг будівельних підприємств.
3. Дослідження споживачів та конкурентів.

Важливим етапом маркетингового менеджменту на підприємстві є сегментація будівельного ринку та вибір цільового сегмента. При виборі ринкового сегмента будівельна організація має виконувати комплексну оцінку сегмента, яка містить:

- оцінку кількісних параметрів сегмента ринку відповідного профілю будівельної організації і його конкурентних переваг;

- оцінку доступності та відповідності сегмента для будівельної організації;
- оцінку прибутковості ринкового сегмента.

Позицію будівельної продукції на галузевому ринку визначають за допомогою набору певних факторів, до яких зараховують: ціну, якість, імідж товару і фірми, естетичність та інші показники, що характеризують товар підприємства і фірму загалом.

Для просування продукції підприємства будівельної галузі в умовах глобалізації економіки дедалі більшої уваги до себе вимагають інструменти маркетингового комплексу, тобто так званий маркетинг-мікс, який містить 4 основні елементи:

1. Товар: об'єкт комерційної нерухомості (технічні та функціональні характеристики, дизайн, гарантії і можливості належного виконання функцій), умови використання, розміри, форма, вигоди, імідж, назва тощо;
2. Ціна: продажна вартість об'єкта та вартість експлуатації (оренди);
3. Місце: місцезнаходження (розташування об'єкта комерційної нерухомості, умови фізичного доступу до нього);
4. Просування: популярність об'єкта, партнерські стосунки із клієнтами, канали і носії розповсюдження інформації, стиль рекламних звернень.

У будівельній галузі, як і в інших сферах, компанія не може розвиватися без наявності людських ресурсів. Для того, щоб аналізувати, приймати рішення, оперувати великими об'єктами, земельними ділянками для розбудови об'єктів комерційної нерухомості, недостатньо формул та розрахунків, необхідні надійні спеціалісти, які мають тісні ділові зв'язки, новини, знання ринку.

У зв'язку з цим комплекс маркетингу повинен залучати такі інструменти, як підбір і використання фахівців високої кваліфікації, з необхідним досвідом і знаннями, створення системи підвищення їх кваліфікації, вмотивованості та лояльності, рівня їх професійності.

Процес як блок-комплекс маркетингу в будівельній галузі має на увазі використання таких інструментів, як технологія укладання та виконання угод, надання посередницьких послуг, оформлення документів, виконання встановлених термінів робіт тощо [2, с.65].

Таким чином, маркетинговий менеджмент має велике значення для ефективного функціонування підприємства будівельної галузі. При цьому необхідно враховувати особливості маркетингового менеджменту, його принципи та процес у будівництві.

Також при формуванні маркетингового менеджменту слід звертати увагу на стан та перспективи розвитку досліджуваного ринку.

Список літератури

1. Арап, Э. Х. Особенности маркетинга в строительстве [Текст] / Э. Х. Арап [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //www.pdfactory.com.
2. Голубев, Е. П. Маркетинг в будівництві: підручник для студ. вузів [Текст] / Е. П. Голубев. - М.: Финпресс, 2003. - 372 с.
3. Закревський, А. І. Трансформація маркетингової орієнтації будівельної промисловості України під час економічної кризи [Текст] / А. І. Закревський // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 62-65.
4. Лівшиц, В. Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України [Текст] / В. Я. Лівшиц // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 63-65.
5. Маркетинг в строительстве [Текст] / Под ред. И. С. Степанова, В. Я. Шайтанова. – М.: Юрайт-Издат, 2002. – 344 с.
6. Пасічник, В. П. Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи [Текст] / В. Пасічник // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 55-59.
7. Статистичний збірник «Регіони України» за 2009 рік [Текст] ч. II / за ред. О. Г. Осауленка, – Державний комітет статистики

РЕЗЮМЕ

Голуб Сильвия

Маркетинговый менеджмент предприятий строительной промышленности в условиях глобальной экономики

В данной статье рассмотрены теоретическую сущность и практическую реализацию маркетингового менеджмента на предприятиях строительной отрасли. Раскрыты цели, принципы и процесс маркетингового менеджмента на предприятии. Обоснована необходимость применения принципов маркетингового менеджмента в условиях финансового кризиса. Проанализировано современное состояние рынка строительной продукции. Охарактеризованы целесообразность использования инструментов маркетингового комплекса и специфика его применения в условии рыночной ориентации.

RESUME

Golub Sylvia

Marketing management of construction industry in the global economy

This article describes the theoretical essence and practical implementation of marketing management in enterprises of construction industry. There have been revealed the purpose, principles and process of marketing management in the enterprise. The necessity of applying the principles of marketing management in the financial crisis is proved. The current state of the market of construction products is analysed. There has also been characterized the feasibility of using of tools marketing complex and its specific application in terms of market orientation.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

Ірина ГОЛЯШ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

Людмила БУДНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

АДАПТАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ДО ПОТРЕБ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено сутність обліково-аналітичної системи як складової загальної системи управління підприємством. Доведено необхідність її адаптації відповідно до потреб стратегічного управління. Запропоновано впровадження в обліково-аналітичну практику сучасних методів оцінювання та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства. Обґрунтовано шляхи оптимізації обліково-аналітичного процесу на основі використання сучасних методів підвищення ефективності роботи управлінського персоналу.

Ключові слова: обліково-аналітична система, стратегічне управління, адаптація, аналіз стратегічного розриву, аналіз сильних і слабких сторін, траєкторія розвитку підприємства.

Сьогодні вітчизняні підприємства функціонують в умовах турбулентності зовнішнього середовища, яка обумовлена складністю кон'юнктури ринку, посиленням конкурентної боротьби, швидкими та непередбачуваними змінами законодавства, динамізмом ринкових реформ. Це зумовило розвиток стратегічного підходу до процесу управління, що дає змогу підприємствам своєчасно та адекватно реагувати на мінливість середовища їх функціонування та досягати ними стратегічних цілей розвитку.

Досягнення підприємствами стратегічних цілей вимагає кардинальної зміни процесів управління на основі отримання даних, їх обробки, аналізу й трансформації для прийняття управлінських рішень. Це підтверджує необхідність координації обліково-аналітичної системи, яка б забезпечила стійкий режим роботи підприємств в умовах невизначеності та її адаптації до особливостей ринку.

Значний внесок у дослідження питань формування обліково-аналітичної системи зробили такі науковці: Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, Г. Г. Кірейцев, Д. О. Лазаренко, Л. В. Нападовська, М. С. Пушкар, В. В. Сопко та інші. Їхні праці присвячені ключовим аспектам трансформації облікових систем та аналітичного механізму до вимог ринкової економіки. Однак у фахівців відсутній інтегрований підхід до питань координації обліково-аналітичної системи та її орієнтації на стратегічний розвиток підприємства. Деякі з них розглядають облік і аналіз відокремлено, а інші – у складі системи, але більш об'ємної, ніж цього потребує вітчизняна практика. Тому метою нашої статті стало обґрунтування необхідності об'єднання обліку й аналізу в єдину скоординовану систему, адекватну потребам стратегічного управління.

Зазначимо, що термін «система» (з грецької – systema) означає сукупність множин взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну цілісність. Обліково-аналітична система є складовою загальної системи управління, її суть полягає в об'єднанні облікових та

аналітичних операцій в один процес [2].

Обліково-аналітична система спирається на дані обліку, які за допомогою економічного аналізу трансформуються й використовуються для прийняття управлінських рішень. Вона повинна забезпечувати користувачів всією необхідною інформацією і тим самим створювати умови для комплексного оцінювання діяльності підприємства та її прогнозування.

Адаптація обліково-аналітичної системи до вимог стратегічного управління передбачає використання інформаційної бази, до складу якої входять не тільки дані про діяльність підприємства в минулому та його поточний стан, а також про майбутні показники розвитку. При одночасному застосуванні фактичних та очікуваних результатів стратегічне управління матиме те інформаційне підґрунтя, яке дасть змогу проводити зміни на підприємстві в найбільш раціональному режимі з використанням надійних інформаційних матеріалів.

Обліку й аналізу у складі системи відводиться конкретна функціональна роль. Роль обліку, зокрема, полягає у збиранні та нагромадженні необхідної для прийняття стратегічних рішень інформації, роль економічного аналізу – у використанні внутрішньої та зовнішньої інформації і виявленні на цій основі «слабких» місць, порівнянні фактичних і запланованих показників, встановленні відхилень та чинників впливу на кінцевий результат діяльності підприємства, визначенні майбутніх показників розвитку підприємства [9]. Тому завданням обліково-аналітичної системи є забезпечення управлінського персоналу необхідною інформацією, аналіз якої дає змогу попереджувати, виявляти та долати негативні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність, а також досягати бажаного рівня ефективності функціонування підприємства. Слід систематично перевіряти, наскільки в тривалій перспективі буде відхилитися бажана траєкторія розвитку підприємства від очікуваної (для середнього підприємства період становить 4-5 років,

для великого 5-10 років), тобто здійснювати аналіз стратегічного розриву (див. рис.1).

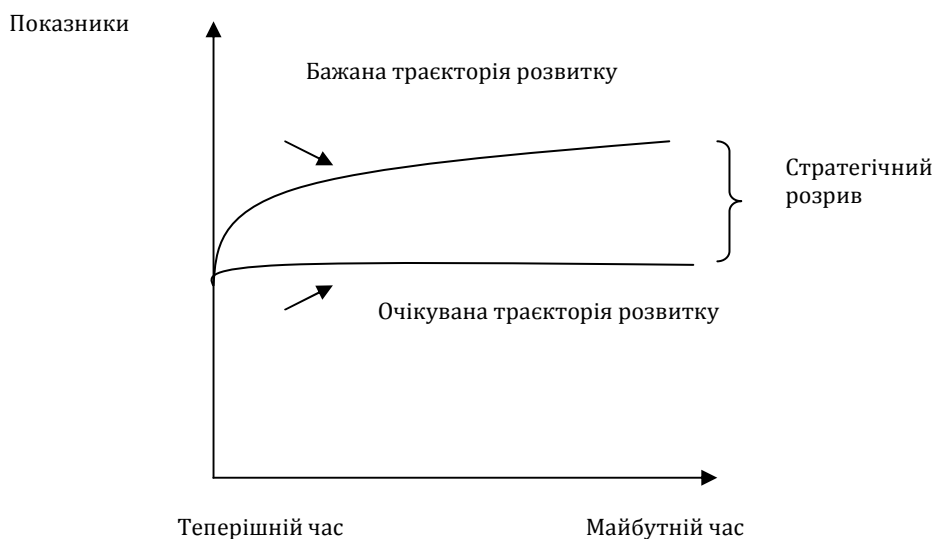


Рис.1. Аналіз стратегічного розриву

Згідно з даними, відображеними на рисунку 1, бажаною траєкторією розвитку є ідеальна мета підприємства, а очікуваною траєкторією - його реальні можливості.

Очікувана траєкторія розвитку може бути визначена на основі прогнозування різних сценаріїв економічного розвитку підприємства. Такі сценарії мають враховувати події, що можуть виникнути в майбутньому, і ймовірні кроки управлінського персоналу, які ґрунтуються на припущенні про можливість впровадження на підприємстві нових або модифікації наявних стратегій для досягнення довгострокових цілей [1].

Доцільно розглянути, як мінімум, два сценарії:

- очікуваний сценарій, що передбачає стійку

стабільність на основі досягнених показників;

- інноваційний сценарій, у якому закладено економічне зростання, наближення до бажаного рівня розвитку та зменшення стратегічного розриву.

Очікувана траєкторія розвитку може бути змодельована на основі аналізу сильних і слабких сторін.

Для оцінки сильних і слабких сторін визначають критерії за всіма найважливішими сферами відповідальності підприємства, після чого складають відповідну анкету. Розроблені критерії можуть групуватися та оцінюватися за певною шкалою. Результатом аналізу сильних і слабких сторін є узагальнення підсумків оцінки (див. рис.2).



Рис. 2. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства

Висловлювання думки стосовно оцінки критеріїв здійснюються усно або письмово. Зазначені оцінки по кожному критерію підсумовуються і діляться на кількість учасників опитування. Таким чином одержують середні оцінки, які мають суттєву інформаційну цінність. За цими оцінками будується ламана лінія, яка є профілем сильних і слабких сторін підприємства (див. рис. 3).

За результатами аналізу сильних і слабких сторін приймаються управлінські рішення, які мають вплив на

подальший розвиток підприємства та коригують його траєкторію розвитку.

Адаптація обліково-аналітичної системи до вимог стратегічного управління повинна передбачати необхідність науково обґрунтованого прогнозування показників, які характеризують рух підприємства до окресленої мети свого розвитку та формування на цій основі висновків про шляхи зменшення стратегічного розриву.

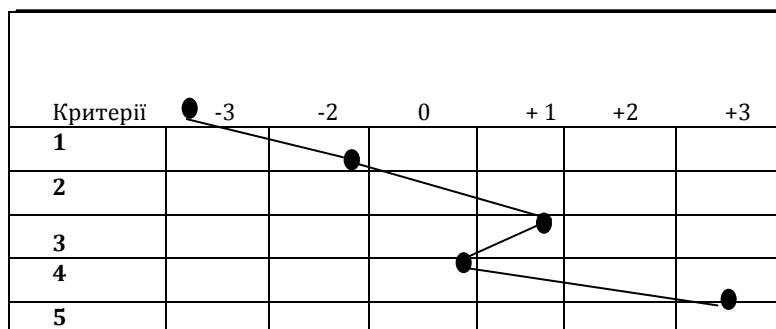


Рис. 3 Профіль сильних і слабких сторін підприємства

При цьому можна використовувати в якості достовірного еквівалента розрахунок математичного очікування показників, що визначається згідно з формулою (1).

$$MO = \sum x_i p_i \quad (1)$$

де MO - математичне очікування показників;

x_i - показники за умови події i ;

p_i - ймовірність події i .

Ймовірність настання тієї чи іншої події визначають експертним шляхом.

Прогнозування показників, які характеризують рух підприємства до мети свого розвитку, є важливим напрямом обліково-аналітичної роботи на підприємстві, оскільки воно підпорядковане потребам самого підприємства та інших користувачів інформації: власників, інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних органів, третіх осіб тощо. Воно спрямоване на дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства при змінах його зовнішнього та внутрішнього середовища в майбутньому і стосується майбутніх фінансових станів, фінансових результатів, руху грошових коштів суб'єкта господарювання або окремих сторін його фінансово-господарської діяльності.

Важливим при визначенні стратегічних альтернатив є врахування стадій життєвого циклу підприємства, при зміні яких створюються умови його переходу до іншої траєкторії розвитку.

Ідентифікація стадій життєвого циклу підприємства дає змогу оцінити напрями розвитку підприємства та встановити відповідні цілі:

- функціонування на рівні минулих досягнень (зниження інтенсивності розвитку та можливість наближення до критичної межі ефективності діяльності);
- функціонування згідно з заданою траєкторією розвитку (зростання ефективності діяльності та нівелювання негативного впливу факторів у процесі самоорганізації системи);
- перехід на якісно новий рівень (революційний розвиток, що дає змогу мінімізувати витрати та максимізувати ефективність);
- функціонування нижче рівня заданої траєкторії розвитку (регресивний розвиток, зниження ефективності та розвиток деструктивних процесів);
- загибель (крайній вияв деструктивних процесів) [5].

Список літератури

1. Босак, І. П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І. П. Босак, Є. М. Палига // Регіональна економіка. Львів: ІРДНАН України. - 2007. - № 4. - С. 193-196.

2. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Головка, Т. В. Стратегічний аналіз: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т. В. Головка, С. В. Сагова. – [за ред. М. В. Кузьмального]. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Лазаренко, Д. О. Забезпечення інформативності облікових даних в процесі прийняття управлінських рішень [Текст] / Д. О. Лазаренко, П. М. Майданевич. – Слов'янськ, 2008. – 246с.
5. Маршал, В. М. Оцінка ефективності бізнесу [Текст] / В. М. Маршал. – М.: Вершина, 2004. – 272 с.
6. Мельник, О. Г. Інформація як складова інноваційного розвитку [Текст] / О. Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 136–141.
7. Нападовська, Л. В. Управлінський облік [Текст]: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
8. Радченко, К. І. Аналіз стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів [Текст] / К. І. Радченко. – Львів: Вид-во ЛКА, 2001. – 388 с.
9. Пушкар, М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) [Текст]: [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
10. Шевчук, В. Р. Стратегічний управлінський облік [Текст]: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. зал.] / В. Р. Шевчук. – [за ред. О. М. Ковалюка]. – К.: Алеута, 2009. – 179 с.

РЕЗЮМЕ

Голяш Ирина, Будник Людмила

Адаптация учетно-аналитической системы к потребностям стратегического управления

Исследована сущность учетно-аналитической системы как составляющей общей системы управления предприятием. Доказана необходимость ее адаптации в соответствии с потребностями стратегического управления. Предложено внедрение в учетно-аналитическую практику современных методов оценки и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Обоснованы пути оптимизации учетно-аналитического процесса на основе использования современных методов повышения эффективности работы управленческого персонала.

RESUME

Golyash Iryna, Budnyk Lyudmyla

Adapting accounting and analytical system to the needs of strategic management

The essence of accounting and analytical system as a part of the overall system of enterprise is investigated. The necessity of its adaptation due to the needs of strategic management is proved. The introduction of modern methods of estimation and forecasting of financial and economic activities into accounting and analytical practice is proposed. The ways of optimizing of accounting and analytical process are proved.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

Ліліана ГОРАЛЬ

доктор економічних наук,
професор кафедри організації праці і виробництва
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Олександр СЕРГЄЄВ

начальник відділу капітального будівництва,
ДК «Укртрансгаз»

Надія ПОХОДЮК

інженер технічного відділу,
УМГ «Прикарпаттрансгаз»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто економічний зміст поняття «система управління якістю», визначено життєвий цикл засобів праці підприємств магістрального транспортування природного газу, наведено фундаментальні принципи комплексного управління якістю, розроблено схему управління якістю, адаптовану до системи магістрального транспорту газу, доведено доцільність створення на газотранспортних підприємствах незалежного відділу внутрішнього аудиту управління якістю.

Ключові слова: *якість, управління, аудит, газотранспортне підприємство.*

Високий рівень задоволення запитів і очікувань споживачів може бути забезпечений при ефективному менеджменті якості, що є передумовою успіху підприємства будь-якого виду діяльності та будь-якої форми власності. Сучасний розвиток світової економіки свідчить, що якість продукції (послуг) стала визначальним чинником успішної господарської діяльності підприємств. Якість – це комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх видів діяльності на підприємстві: технічний та технологічний рівень виробництва, розробку стратегії, організацію виробництва, маркетинг та інше. В останнє десятиріччя у забезпеченні якості сталися докорінні зміни, які адекватно відображають прискорення технічного розвитку промисловості та сфери послуг. Цілком логічно до забезпечення якості було залучено супутні процеси, у результаті чого з'явилися стандарти 180 та підходи загального управління якістю (Total Quality Management – TQM). Система TQM стала узагальненням кращого досвіду виходу із кризи та досягнення конкурентоспроможності і лідерства.

Економічним аспектам менеджменту якості присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема О. Гличева, Р. Колегаєва, П. Орлова, С. Сікато, А. Фейгенбаума, І. Чайки, В. Якубовського та багатьох інших. Проте основні аспекти впровадження системи якості на підприємствах магістрального транспорту газу науковцями майже не розглядалися.

Основною метою нашої статті було узагальнення, аналіз та інтерпретація результатів оцінювання якості функціонування підприємств магістрального транспортування природного газу. У межах дослідження ставились завдання узагальнити підходи до визначення якості та довести необхідність запровадження системи управління якістю на газотранспортних підприємствах, ураховуючи специфіку їх життєвого циклу.

У сучасних умовах існують два напрями розвитку

систем управління якістю: на основі стандартів та на основі принципів TQM [1]. Різниця між цими підходами полягає у тому, що стандарти відображають уже досягнутий певною кількістю підприємств рівень якості, на який повинні орієнтуватися інші. Недолік цього підходу виявляється при оцінюванні нових рівнів, які є вищими за прийняті стандарти. У цьому випадку використовують підхід на основі принципів TQM.

За системним підходом, поняття «якість» та «продукція» необхідно розглядати у поєднанні. Продукція, за визначенням [2], є матеріальний або нематеріальний результат певної діяльності або процесу. Зрозуміло, що кожний вид продукції має певні об'єктивні особливості, які виявляються у процесі створення і використання. Такі особливості є споживчими властивостями продукції і задовольняють споживачів у процесі використання продукції. Якість, за такого підходу, визначається як сукупність властивостей і характеристик продукції, які задовольняють обумовлені або передбачені потреби. Визначені потреби обумовлюють посиленням на стандарти, технічні умови або інші нормативно-технічні документи. Як правило, до них прийнято зараховувати такі показники, як функціональна придатність, екологічна безпека, ремонтпридатність.

Особливості визначення якості наступні:

- по-перше, зіставлення якості із властивостями продукції дозволяє розглядати її як складну властивість, тобто як результат певної структури впорядкованої сукупності функціонально-корисних властивостей продукції;
- по-друге, якість як споживча вартість існує лише за існування потреби в продукції;
- по-третє, якість продукції визначають лише функціонально корисні властивості, які впливають на її призначення та здатність задовольнити потреби, тобто підвищення якості доцільно

здійснювати шляхом поліпшення лише корисних властивостей продукції, котрі забезпечують виконання або розширення основних функцій;

- по-четверте, якість як певну упорядковану сукупність властивостей можна реалізувати лише за умови відповідності застосування продукції її цільовому призначенню.

Останнім часом у західних країнах підходи до забезпечення якості пов'язують із вдосконаленням організації і системою управління якістю. При цьому вважається, що досконала організація не буде виробляти недосконалу продукцію, оскільки вона постійно прагне бути кращою та виробляти кращу продукцію, яка відповідає певним стандартам [3; 4].

Кожна одиниця основних виробничих засобів (ОВЗ) у конкретній матеріально-речовій формі проходить низку стадій життєвого циклу, спільних для усіх без винятку товарів. Забезпечення якості має комплексний характер і поєднує всі етапи життєвого циклу продукції. Це сприяє розвитку концепції системи якості, системи управління якістю та стандартизації процесів, які пов'язані з цими видами практичної діяльності. Згідно з Міжнародними стандартами щодо систем якості ISO 9000 [5, 6] типовий життєвий цикл товару проходить такі стадії: 1) маркетинг; 2) науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР); 3) матеріально-технічне постачання; 4) розробка та підготовка виробничих процесів; 5) виробництво; 6) контроль, дослідження та обстеження продукції у процесі виробництва та вихідний контроль; 7) пакування та зберігання готової продукції; 8) реалізація та розподіл продукції; 9) монтаж та експлуатація; 10) технічна допомога в обслуговуванні; 11) утилізація після використання.

Засоби праці газотранспортної галузі є специфічним товаром, а тому необхідно акцентувати увагу на певних особливостях їх життєвого циклу, що вимагає дещо іншого групування робіт за стадіями. Так для основних

фондів як складної техніко-технологічної системи важливе значення має організаційно-технічна підготовка виробництва (ОТПВ), що охоплює організацію матеріально-технічного постачання; розробку, деталізацію та підготовку виробничих процесів (третю та четверту стадії із наведеного вище переліку).

Стадії п'ята та шоста деталізують процес транспортування природного газу. Сьома стадія у випадку магістрального транспорту відсутня. Логіка нашого дослідження не вимагає окремого розгляду усіх цих стадій. Принциповим моментом є те, що саме на стадії експлуатації об'єктів системи магістрального транспорту газу реалізуються заходи з нарощення виробничих потужностей, утворення нових основних фондів або їх оновлення. Тому, на нашу думку, доцільним є визначити наступний життєвий цикл об'єкта газотранспортної галузі (рис.1).

Важливим етапом життєвого циклу об'єктів газотранспортної системи є початок їх експлуатації та доведення показників їх використання до проектного рівня. Причому момент початку експлуатації ОВЗ та момент виходу підприємства на запланований рівень їх використання, як правило, не збігаються у часі (на відміну від товарів народного вжитку). Використання системи магістрального транспорту газу залежить не тільки від стану об'єктів, а і від низки зовнішніх чинників (зокрема політичної ситуації). Тому вказана особливість робить доцільним розгляд освоєння основних засобів як окремої стадії їх життєвого циклу.

Належний рівень технічного обслуговування є необхідною умовою для безперервного функціонування газотранспортної системи. Тому, з огляду на мету нашого дослідження, ми будемо розглядати особливості цієї стадії у зв'язку з процесом управління якістю при транспортуванні природного газу магістральними трубопроводами.



Рис. 1 Життєвий цикл об'єктів газотранспортної системи

Отже, ми виокремили такі стадії життєвого циклу об'єктів газотранспортної системи: 1 – проектування; 2 – спорудження; 3 – експлуатація; 4 – діагностування; 5 –

технічне обслуговування, реконструкція і капремонт; 6 – модернізація і технічне переозброєння; 7 – консервація, демонтаж, утилізація.

Неперервне багаторазове повторення наведеної послідовності стадій життєвого циклу усіх основних засобів підприємства утворює відтворювальний цикл, що складається з таких самих стадій, які стосуються вже всіх основних засобів підприємства і цілого об'єкта системи. Тому дотримання методології процесного підходу на базі аналізу життєвого циклу об'єкта газотранспортної системи дозволить забезпечити ефективність системи управління якістю за рахунок скорочення часових розривів між стадіями реалізації життєвого циклу.

Підвищення якості є одною із форм конкурентної боротьби, завоювання та утримання позицій на ринку. При цьому високий рівень якості сприяє підвищенню потреби на продукцію і збільшенню суми прибутку за рахунок зростання обсягу продажів та встановлення вищих цін. В умовах ринкової економіки виявляються чинники якості, які є мірою ефективності та результату господарської діяльності підприємства. До таких чинників можна віднести стратегічне планування, організацію праці, удосконалення систем мотивації, створення систем навчання менеджерів і персоналу, використання нових методів контролю.

З іншого боку, міжнародний досвід [1; 4] свідчить, що продукція найбільше відповідає вимогам споживачів, якщо на підприємстві створена і діє ефективна система управління якістю продукції. У цьому сенсі доцільно зауважити, що для регулювання процесів організації і перевірки систем якості Міжнародною організацією зі стандартизації затверджено серію міжнародних стандартів МС ІСО 9000. В Україні ці стандарти піднесено до рівня національних і вони використовуються для еталонного оцінювання системи забезпечення якості (ДСТУ ІСО 9000-9004). На їх основі доцільно визначати мінімальні вимоги до якості, котрих постачальник повинен дотримуватись з метою гарантії споживачу отримання продукції відповідно до його запитів.

Внутрішні результати, що отримує організація від запровадження системи управління якістю, безпосередньо залежать від зусиль, які вона докладає для покращення своєї діяльності. Зовнішні переваги організація отримує, сертифікувавши свою систему управління якістю у незалежному компетентному органі сертифікації.

Вимоги стандарту ISO 9001 мають загальний характер і не передбачають забезпечення однаковості структури систем управління якістю або однаковість документації, тому що застосовні до діяльності будь-якої організації незалежно від типу, розміру та продукції, що випускається (послуги, що надається).

Система менеджменту якості (СМЯ) є частиною системи управління (СУ) організації, яка спрямовує та контролює її діяльність у тому, що стосується якості. До складу СУ входять система менеджменту якості, система управління фінансовою діяльністю та система управління охороною навколишнього середовища.

Наявність міжнародного сертифіката на систему якості виробничого підприємства істотно сприяє успіху в пошуку покупців продукції і партнерів, особливо в промисловому розвинутих країнах. Як вважають західні експерти, у близькому майбутньому на єдиному європейському ринку до 95% контрактів укладатимуться тільки за наявності в постачальника такого сертифіката. У багатьох країнах його відсутність використовується як митний бар'єр. Без цього документа підприємства дедалі частіше не

допускаються до участі в тендерах. Сертифікація системи менеджменту якості дозволяє значною мірою поліпшити репутацію підприємства, підвищити його ринкову вартість (за оцінками міжнародного реєстра «Det Norske Verites», – у середньому на 10%).

Як показує досвід, більші вигоди від сертифікації системи менеджменту якості здобувають вітчизняні підприємства, які експортують свою продукцію в промислово розвинені країни або мають значний експортний потенціал, а сертифікована авторитетними зарубіжними організаціями СМЯ дозволяє ефективніше реалізувати цей потенціал. Спільна робота ГТС України та країн Європи вимагає від вищого менеджменту ДК «Укртрансгаз» запровадження та дотримання системи управління якістю, причому це має бути стратегічним рішенням організації.

За даними економічних досліджень, існує чіткий зв'язок між рівнем економіки і кількістю впроваджених на підприємствах інтегрованих систем управління (у тому числі, якістю): чим більше систем управління, тим динамічніше розвивається економіка країни. У цьому аспекті слід зазначити, що впровадження інтегрованих систем управління в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, має суттєві відмінності. Перш за все, ці відмінності пов'язані з дійсними мотивами їх запровадження у процесі здійснення господарської діяльності (слід ще раз нагадати, що майже всі інтегровані системи управління мають за загальним правилом добровільний характер). У країнах, економіка яких характеризується високим ступенем розвитку, впровадження систем управління якістю виступає невід'ємною складовою здійснення господарської діяльності, що обумовлено досить високим рівнем конкурентної боротьби та значною мірою полегшує впровадження інноваційних технологій.

При проведенні змін головними повинні бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, постійне оновлення, спрямованість на максимально повне забезпечення споживача з метою підтримання конкурентоспроможності. Впровадження високоефективних технічних засобів та обладнання, комп'ютеризація зв'язку і управління вимагають створення нової структури підприємств, організації високотехнологічних фірм, формування нових автоматизованих систем управління по всій технологічній ланці. При цьому основою оцінки пропонуваніх рішень має бути соціальний, а не технократичний критерій.

Тому при умовах, коли зростає непередбачуваність результатів діяльності підприємств та рівень їх ризиковості, підвищується роль такої форми внутрішньогосподарського контролю, як внутрішній аудит якості.

Системний підхід орієнтує методологію дослідження об'єктів внутрішнього аудиту як систем. Використання системного підходу до організації внутрішнього аудиту дозволяє представити економічну систему як цілісний комплекс взаємопов'язаних підсистем та їхніх елементів, які мають специфічні особливості та цілі для кожної з підсистем. Це дозволяє структурувати складові елементи внутрішнього аудиту за елементами входу і елементами виходу.

Для формалізації опису постановки цілей і їх досягнення використовується цільовий підхід згідно з такою засадою: цілеспрямований вплив на об'єкт управління представлено за допомогою інформації, якщо відомі правила прийняття рішень та інформація,

на підставі якої приймається рішення. Це досягається на основі дотримання принципу максимуму прагматичної інформації, який полягає у несуперечності, узгодженості ключових параметрів внутрішнього аудиту.

Доцільність створення на газотранспортних підприємствах незалежного відділу внутрішнього аудиту управління якістю впливає з потреби забезпечення внутрішньогосподарського контролю за здійсненням діяльності відповідно до вимог чинного законодавства в системі магістрального транспорту газу; перевіркою та оцінкою ефективності заходів внутрішньогосподарського контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень; управлінням ризиками, що виникають у процесі здійснення основної та іншої діяльності, а також здійснення моніторингу діяльності щодо їх мінімізації.

Таким чином, внутрішній аудит використовується керівництвом при проведенні аналізу ефективності функціонування системи внутрішньогосподарського контролю та контролю за якістю менеджменту. Правильно організований внутрішній аудит призведе до виявлення резервів виробництва, причин та умов виникнення втрат, що сприятиме підвищенню використання виробничих потужностей підприємства і виробничо-комерційної діяльності загалом.

Вплив внутрішнього аудиту на регулювання економіки ДК «Укртрансгаз» буде здійснюватись шляхом:

- забезпечення відповідності документального оформлення проведених господарських операцій, з одного боку, нормативно-правовим актам, а з іншого – внутрішньовідомчим корпоративним вимогам;
- надання послуг з розроблення й упровадження корпоративних вимог, з організації системи внутрішньогосподарського контролю.

Особливості внутрішнього аудиту, які викликані загальноекономічним принципом, зумовлені функціонуванням газового ринку, одним із наслідків якого є виділення як окремої самостійної юридичної особи ДК «Укртрансгаз», якій підпорядковуються всі газотранспортні підприємства як окремі філії, у яких здійснюється основне й допоміжне виробництво [8, с. 305].

Таким чином, внутрішній аудит дозволяє визначити здатність ДК «Укртрансгаз» до удосконалення своєї системи управління якістю.

Синергійна спрямованість системи внутрішнього аудиту забезпечується шляхом визначення функціонування окремих і взаємопов'язаних частин.

Організаційна структура внутрішнього аудиту залежить від ієрархії зв'язків між елементами системи. Об'єкти внутрішнього аудиту в ДК «Укртрансгаз» розташовані на чотирьох ієрархічних рівнях.

Перший рівень – управління та окремі відділи апарату ДК «Укртрансгаз».

Другий рівень – філії та їх виробничі відділи.

Третій рівень – служби, дільниці, групи виробничих управлінь у складі філій;

Четвертий рівень - технологічні об'єкти виробничих управлінь у складі філій (компресорні станції, газорозподільчі та газовимірвальні станції, автомобільні газонаповнювальні компресорні станції, пересувні будівельно-монтажні колони, хіміко-аналітичні лабораторії, об'єкти енергопостачання тощо).

Органи управління ДК «Укртрансгаз» можуть користуватись послугами внутрішніх аудиторів для здійснення функцій управління компанією.

На підставі аналізу якості функціонування газотранспортних підприємств можна стверджувати, що створення ефективної системи внутрішнього аудиту в компанії дозволить:

- забезпечити ефективну діяльність усіх структурних підрозділів;
- своєчасно виявити та мінімізувати затрати виробничо-комерційної діяльності;
- сформувати адекватну сучасним умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління.

Чинний сьогодні стандарт управління якістю ДСТУ ISO 9001-2009 дає змогу організації узгодити або інтегрувати свою систему управління якістю з відповідними вимогами до систем управління. Можлива і адаптація системи управління організації щодо створення системи управління якістю, яка відповідала б вимогам цього стандарту. Згідно з останнім, в управлінні магістральних газопроводів необхідно розробити, задокументувати, запровадити й підтримувати систему управління якістю та постійно поліпшувати її результативність.

В умовах функціонального розподілу праці на газотранспортних підприємствах надзвичайно важливим є використання принципу системного управління. Проте, як справедливо зазначають дослідники [8, с. 317], виконується таке завдання тільки за наявності при організації внутрішньогосподарського контролю єдиного методичного, організаційного й технологічного керівництва.

Список літератури

1. Saito S. TQC (Total Quality Commitment) The Japanese Approach [Текст] / S. Saito. – Tokyo, 1990. – 512 p.
2. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник. / Г. В. Савицька – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с
3. Хан, Д. Планирование и контроль: Концепция контроллинга [Текст] / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
4. Deming, W. E. Quality, productivity, competitive position [Текст] / W. E. Deming. – Massachusetts Institute of Technology, 1986. – 516 p.
5. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2005, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2007. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 29 с. – (Національний стандарт України).
6. Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного керування (ISO 19011:202, IDT) : ДСТУ ISO 19011:2003. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 28 с. – (Національний стандарт України).
7. Липиц, И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа [Текст] : учебно-справочное пособие. / И. В. Липиц, В. В. Коссов – М.: Изд-во БЕК, 1996. – 304 с.
8. Пилипів, Н. І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах [Текст] : монографія / Н. І. Пилипів – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.

РЕЗЮМЕ

Гораль Лилиана, Сергеев Александр, Походюк Надежда

Особенности управления качеством на газотранспортных предприятиях

Рассмотрено экономическое содержание понятия «система управления качеством», определён жизненный цикл средств труда предприятий магистрального транспорта природного газа, приведены фундаментальные принципы комплексного управления качеством, разработана схема управления качеством адаптированная к системе магистрального транспорта газа, доказана целесообразность создания на газотранспортных предприятиях независимого отдела внутреннего аудита управления качеством.

RESUME

Gora' Liliana, Syergyeyev Oleksadr, Pohodyuk Nadia

Features of Quality Management on Gas Transmission Companies

The economic concept of "quality management system" is considered. The life cycle of hand tools of enterprise of trunkline of natural gas is defined. There have been worked out the fundamental principles of TQM. The scheme of quality management system adapted to the main transport gas is developed.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано класифікацію факторів впливу на результативність діяльності будівельних підприємств, яка відображає підхід до антикризового управління результативністю на базі вартісно-орієнтованої концепції. Фактори структуровані за ознаками: рівень управління, види діяльності, елементи виробництва, напрямки науково-технічного прогресу та спрямовані на зростання вартості підприємства.

Ключові слова: фактори, результативність, вартість підприємства, види діяльності, елементи виробництва.

Сучасний стан, у якому опинилася будівельна галузь України, пов'язаний не тільки з наслідками світової фінансової кризи, неусталеною політичною ситуацією, незбалансованістю державної інвестиційної та податкової політики, безсистемністю фінансових та організаційних перетворень, а й з проблемами у системі антикризового управління підприємствами, яка працює у авральному режимі, орієнтована на усунення окремих виявів кризової ситуації та здебільшого є малоефективною. Удосконалення системи антикризового управління результативністю полягає у розробці та впровадженні антикризових механізмів, які дозволять здійснювати ранню діагностику кризових ситуацій та запобігати її розвитку. Одним із завдань, яке необхідно вирішити при розробці антикризового механізму управління результативністю, є дослідження факторів впливу на результативність діяльності будівельного підприємства та їх класифікація.

Фактори, що впливають на вартість підприємства та ефективність його діяльності, досліджували у своїх роботах відомі науковці О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська, Л. І. Гелюх, О. М. Кизим, Н. С. Краснокутська, Б. Т. Кузнецов, С.А.Казанцев, О. Г. Мендрул, І. П. Отенко, А. Н. Рак, О. М. Рац, В. О. Тимофеев, А. Н. Тищенко, В. О. Щербаков та ін. [1 – 12]. Різноманітність запропонованих в економічній літературі класифікацій факторів впливу на вартість підприємства й результативність (ефективність) його діяльності свідчить про неоднозначність поглядів та ознак, покладених в основу їх формування, і залежить від мети дослідження та методів вирішення поставлених завдань. Однак, не применшуючи значення наведених авторами класифікацій, можна констатувати, що вони мають здебільшого узагальнений характер, не конкретизуються через відповідні показники, за допомогою яких можна діагностувати діяльність підприємства та впливати на її результативність.

Удосконалення класифікації факторів, спрямованих на підвищення результативності діяльності будівельного підприємства відповідно до завдань антикризового управління результативністю на передкризовій стадії, є метою нашої статті.

Управління результативністю діяльності будівельного підприємства спрямовується у кінцевому рахунку на виявлення резервів, які сприяють досягненню головної мети антикризового управління – зростанню вартості підприємства. Вартість підприємства розглядається крізь призму зростання

доброду в власників шляхом підвищення результативності діяльності, знаходиться під впливом різноманітних факторів, які потребують класифікації відповідно до цілей антикризового управління з метою створення на її основі обґрунтованої системи показників, призначеної для управління результативністю діяльності будівельного підприємства.

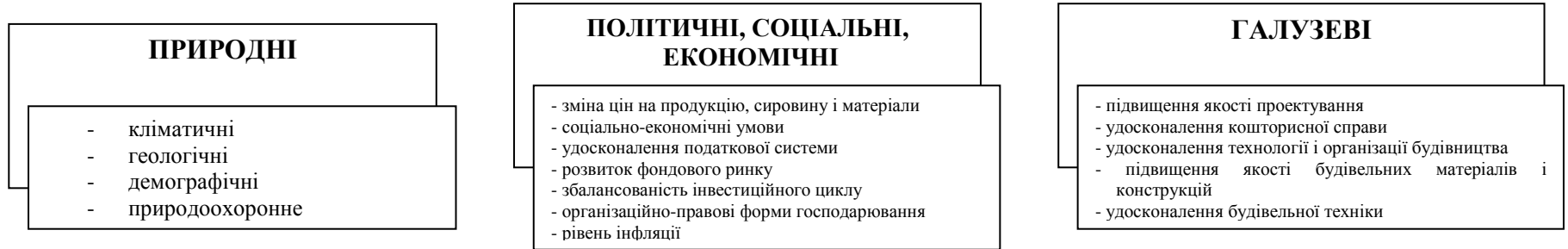
Підхід до класифікації факторів зростання результативності діяльності підприємства (рис. 1) продиктований задачами антикризового управління діяльністю будівельного підприємства, сприяє з одного боку створенню комплексного уявлення про рівні впливу та напрямки зростання вартості підприємства, а з іншого – дозволяє диференціювати резерви підвищення результативності за елементами виробництва та напрямками науково-технічного прогресу, розробляти відповідні цільові заходи, спрямовані на запобігання та уникнення кризових ознак.

Фактори, що впливають на вартість підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів належать природні; політичні, соціальні, економічні, які діють на рівні держави, та галузеві, які характеризують особливості галузі і контролюються відповідними міністерствами. Природні складають: кліматичні, геологічні, демографічні фактори та природоохоронне законодавство. Політичні, соціальні й економічні фактори містять: соціально-економічні умови, створені державою; цінову політику відносно продукції, сировини і матеріалів; рівень розвитку фондового ринку держави; збалансованість інвестиційної політики держави; рівень інфляції; удосконалення системи оподаткування; організаційно-правові форми господарювання.

Як уже зазначалося, будівельна галузь має специфічні особливості діяльності, до них належать: підвищення якості проектування об'єктів; удосконалення кошторисної справи; удосконалення будівельної техніки, розробка прогресивних технологій і організації будівництва; підвищення якості будівельних матеріалів і конструкцій.

Відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку залежно від джерел отримання доходу та формування грошових потоків діяльність підприємства поділяється на операційну, інвестиційну і фінансову.

ФАКТОРИ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ



ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ

Види діяльності Елементи виробництва	ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ			ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	МЕНЕДЖМЕНТ
Необоротні активи	<ul style="list-style-type: none"> - ефективне використання необоротних активів - прогресивність складу необоротних матеріальних і нематеріальних активів - раціональна амортизаційна політика - підвищення змінності роботи машин і механізмів - раціональне використання потужності - раціональна інноваційна політика на підприємстві 	<ul style="list-style-type: none"> - використання сучасних прогресивних машин і механізмів - підвищення рівня механізації в будівництві - оновлення основних засобів - підвищення продуктивності машин і механізмів 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень використання прогресивних технологій у будівництві - рівень технологічної спеціалізації - упродовження передового досвіду - ритмічність роботи 	<ul style="list-style-type: none"> - раціональна інвестиційна політика - раціональний розподіл фінансових ресурсів - підвищення фінансової сталості підприємства - зменшення фінансових витрат - обґрунтована цінова політика - прискорення обертання оборотних коштів - заохочення працівників у підвищенні кваліфікації - удосконалення організації фінансової роботи 	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення управління активами - динамічність та гнучкість системи управління - упродовження прогресивних форм і методів управління - упродовження передових методів виробничого та фінансового планування - упродовження прогресивних інформаційних технологій - підвищення обґрунтованості управлінських рішень - сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі - підвищення якості корпоративного управління - раціональна структура чисельності працюючих
Оборотні активи	<ul style="list-style-type: none"> - обсяг об'єктів типового будівництва - раціональне використання будівельних матеріалів і конструкцій - обґрунтованість рівня незавершеного виробництва - розвиток виробничої інфраструктури - удосконалення матеріально-технічного забезпечення 	<ul style="list-style-type: none"> - застосування прогресивних будівельних матеріалів і конструкцій - зниження матеріалоемності та енергоємності продукції 	<ul style="list-style-type: none"> - використання сучасних технологій виробництва, будівельних матеріалів і робіт - раціональне використання матеріалів - зменшення понаднормативних виробничих запасів 		
Праця	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення організації праці - підвищення рівня кваліфікації робітників - матеріальне заохочення працівників - прогресивна система оплати праці - рівень трудомісткості робіт - ділові якості працівників 	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення рівня механізації праці - підвищення продуктивності праці 	<ul style="list-style-type: none"> - використання передових технологій виробництва, робіт - підвищення якості виконання будівельних робіт 		
Напрямки НТП	ОРГАНІЗАЦІЙНІ	ТЕХНІЧНІ	ТЕХНОЛОГІЧНІ	ФІНАНСОВІ І ІНВЕСТИЦІЙНІ	УПРАВЛІНСЬКІ

Рис. 1. Класифікація факторів зростання результатів діяльності будівельного підприємства

Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку теж передбачають такий поділ, тому вважаємо, що для зручності обліково-аналітичних розрахунків фактори слід класифікувати за ознакою видів діяльності, що дозволить аналізувати їх результативність відособлено.

Важливість та складність операційної діяльності будівельного підприємства диктує необхідність класифікації факторів її результативності за елементами виробництва, бо загальна результативність діяльності підприємства складається з результативності використання кожного з елементів виробництва, тобто результативності використання засобів праці, предметів праці і власне праці.

Для виявлення резервів та розробки комплексу заходів, спрямованих на зростання результативності, також необхідна класифікація факторів за напрямками науково-технічного прогресу, тобто розподілення за характером впливу (технічні, технологічні, організаційні та економічні). Така класифікація певною мірою є умовною та пов'язана зі складністю та неоднозначністю факторів, дія яких одночасно розповсюджується на результативність усіх елементів виробництва.

Так підвищення результативності використання необоротних активів підприємства залежить від: ефективного використання необоротних активів, від прогресивності складу необоротних матеріальних і нематеріальних активів; раціональної амортизаційної політики; підвищення змінності роботи машин і механізмів; раціонального використання потужності; раціональної інноваційної політики; рівня використання сучасних прогресивних машин і механізмів; підвищення рівня механізації виробництва і робіт у будівництві; зменшення зношеності основних засобів; підвищення продуктивності машин і механізмів; рівня використання прогресивних технологій у будівництві, рівня технологічної спеціалізації; упровадження передового досвіду в будівництві, ритмічності роботи підприємства.

На результативність використання оборотних активів впливають такі фактори, як: застосування прогресивних будівельних матеріалів і конструкцій та їх раціональне використання, обґрунтованість рівня незавершеного виробництва; зменшення понаднормативних виробничих запасів, удосконалення матеріально-технічного забезпечення; використання сучасних технологій виробництва будівельних матеріалів і виробництва, робіт; обсяг типового будівництва; розвиток виробничої інфраструктури, зниження матеріалоємності та енергоємності продукції.

На підвищення результативності використання праці робітників впливають такі фактори, як: удосконалення організації праці; застосування прогресивної системи оплати праці; види матеріального заохочення працівників; зниження рівня трудомісткості

робіт; підвищення ділових якостей та рівня кваліфікації робітників; підвищення рівня механізації та продуктивності праці; використання передових технологій та підвищення якості виробництва будівельних робіт.

Управління інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємства теж потребує аналізу факторів, що впливають на результативність та підвищення його вартості. До таких факторів належать: раціональна інвестиційна політика через обґрунтування оптимальної структури інвестицій; раціональний розподіл фінансових ресурсів у межах процесу інвестування; підвищення фінансової сталості підприємства; удосконалення організації фінансової роботи; зменшення фінансових витрат; обґрунтована цінова політика через формування остаточних і достатніх цін виконання будівельно-монтажних робіт; прискорення обертання оборотних коштів; заохочення працівників у підвищенні кваліфікації.

На підвищення вартості та результативності діяльності підприємства також суттєво впливають фактори, які характеризують якість управління. Вони створюють окрему групу, куди входять: удосконалення управління активами; динамічність та гнучкість системи управління; упровадження прогресивних форм і методів управління; упровадження передових методів виробничого та фінансового планування; упровадження прогресивних інформаційних технологій; підвищення обґрунтованості управлінських рішень; сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі; підвищення якості корпоративного управління; раціональна структура чисельності працюючих.

Для врахування особливостей діяльності будівельного підприємства та можливостей його розвитку формування заходів, спрямованих на підвищення результативності, необхідно будувати за такими ж ознаками, що й класифікацію факторів, що дозволяє конкретизувати засоби, за допомогою яких здійснюється вплив на результативність.

Запропонована класифікація факторів підвищення результативності діяльності будівельного підприємства не обмежує можливості її формування за іншими ознаками та її доповнення. Вона відображає підхід до антикризового управління результативністю на базі вартісно-орієнтованої концепції управління, згідно з якою комплексно та у взаємозв'язку розглядаються фактори, спрямовані на підвищення результативності і зростання вартості підприємства, згруповані за видами діяльності і напрямками науково-технічного прогресу, елементами виробництва. Така класифікація факторів дозволяє виявити резерви підвищення вартості, розробити адекватні заходи впливу на результативність та спрямувати дії менеджменту у довгостроковій та короткостроковій перспективі для запобігання негативним кризовим ознакам та виявам.

Список літератури

1. Ареф'єва, О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення [Текст] / О. В. Ареф'єва, Д. М. Горюшинська // *Актуальні проблеми економіки.* – 2008. – № 8(89). – С. 83 – 90.
2. Гелюх, Л. И. Факторы оценки стоимости предприятия [Текст] / Л. И. Гелюх // *Вісник донецького університету економіки та прав.* – 2006. – №1. – С.132 – 139.
3. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 415с.
4. Кузнецов, Б. Т. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Б. Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415с.
5. Казанцева, С. А. Проблемы определения факторов, влияющих на формирование стоимости предприятия [Текст] / С. А. Казанцева // *Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. 1.* — М.: РИОР, 2011. — С. 183-188.
6. Мендрул, О. Г. Управління вартістю підприємств [Текст] : монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

7. Отенко, І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська.- Харків: Вид. ХНЕУ, 2005.- 212с.
8. Рак, А. Н. Влияние внешних факторов на стоимость недвижимого имущества [Текст] / А. Н. Рак // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2005. – № 8. – с.36 – 38.
9. Рац, О. Н. Классификация приоритетных факторов внешней среды, влияющих на эффективное функционирование предприятия [Электронный ресурс] / О. Н. Рац // Экономика .- Экономика предприятия. БИЗНЕСИНФОРМ № 8, 2010. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2010_8/46-50.pdf. - Назва з екрану.
10. Тимофеев, В. О. Визначення факторів і напрямків оцінки функціонування господарського механізму промислових підприємств [Текст] / В. О. Тимофеев, В. Ю. Овсяченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : Проблеми теорії та практики.- 2008.- № 3(3).- С. 136-145.
11. Тищенко, А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий [Текст] : монографія / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло.- Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005.- 144 с.
12. Щербаков, В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. — М.: Омега-Л, 2006. — 288 с.

РЕЗЮМЕ

Гордиенко Татьяна

Совершенствование классификации факторов влияющих на результативность деятельности строительного предприятия

Предложена классификация факторов влияющих на результативность деятельности строительного предприятия, которая отображает подход к антикризисному управлению на базе стоимостно-ориентированной концепции. Факторы структурированы по признакам: уровень управления, виды деятельности, элементы производства, направления научно-технического прогресса и направлены на повышение стоимости предприятия.

RESUME

Gordiyenko Tetyana

Improving of Taxonomy of the Factors which Influence the Construction Company's Performance

Taxonomy of the factors affecting company's performance has been advanced. Emphasis has been made on crisis management concerning value-based concept. Factors have been classified on the grounds of: management level, type of activity, production elements, scientific and technical progress direction. All factors are to increase value of the company.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті розглядається сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на стратегічне управління діяльністю переробних підприємств аграрного сектору. Визначено причини та недоліки, які перешкоджають використанню стратегічного управління на переробних підприємствах.

Ключові слова: стратегічне управління, система стратегічного управління, переробні підприємства, стратегія, аграрний сектор.

Сучасний стан стратегічного управління на вітчизняних переробних підприємствах перебуває в умовах нестабільності та потребує втручання з боку спеціалістів. У ринкових умовах виникає необхідність вирішення проблем адаптації підприємств до зовнішніх змін у процесі досягнення цілей їх подальшого розвитку. У зв'язку з цим стратегічне управління набуває особливої актуальності, зростає його роль та значення процесу розробки та реалізації стратегії підприємства. Зважаючи на складні умови господарювання, брак коштів, стрімкий розвиток інноваційних процесів та конкурентну боротьбу, підприємствам важко застосовувати стратегічне управління. Існує низка причин такого становища, до яких можна зарахувати відсутність чітко сформованого методологічного базису, недостатні знання персоналу з теорії і практики стратегічного управління та цілий перелік інших проблем.

Питання стратегічного управління та його розвиток розглядалися в фахових працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. До класичних наукових робіт з питань стратегічного управління належать праці І. Ансоффа, К. Боумена, П. Ф. Друкера, Ф. Котлера, Б. Карлоф, Г. Мінцберга, М. Портера, Дж. Стрікланда, А. Томпсона. Серед вітчизняних дослідників можна назвати О. С. Віханського, М. Д. Виноградського, Ю. І. Головні, Г. І. Кіндрацької, В. М. Колпакова, М. І. Круглової, Б. М. Мізюка, А. П. Міщенко, О. М. Скібіцького, З. Є. Шершньової та інших. Однак праці перелічених науковців недостатньо висвітлюють питання сучасного стану стратегічного управління діяльністю переробних підприємств аграрного сектору та не повною мірою розкривають його основні тенденції.

Аналізуючи сучасний стан стратегічного управління, Г. І. Кіндрацька [4, с. 19-20] стверджує, що в наш час останнє дедалі більше доповнюється якісними особливостями, які сприяють його трансформації у систему стратегічного підприємництва. Великі, раніше досить успішні підприємства зіштовхнулися з проблемами, спричиненими технологічним динамізмом, інформаційною автоматизацією, непередбачуваністю ринку, посиленням конкурентної боротьби. Вирішити ці проблеми було нелегко. Вихід був знайдений у запровадженні нового стилю керівництва та організаційної форми, яка передбачає створення на підприємствах незалежних господарських одиниць. Такі

підрозділи мають безпосередні зв'язки з групами споживачів, залишаючись частиною підприємства; самостійно визначають стратегію в межах узгоджених умов і здійснюють її незалежно; несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Українські виробники, переживши період дещо скептичного ставлення до планування взагалі та перспективного зокрема, роблять спроби передбачити майбутнє в новій системі відповідно до сформованої стратегії. Цей процес супроводжується великими труднощами, зумовленими невмінням вищого керівництва думати стратегічно, відсутністю власного досвіду стратегічного управління, а також неможливістю скористатися зарубіжним досвідом, ураховуючи істотні розбіжності між умовами функціонування зарубіжних корпорацій і вітчизняних підприємств.

Стратегічне управління процесом розвитку переробних підприємств в аграрному секторі має враховувати перспективні наміри конкурентних підприємств і умови своєї життєдіяльності, які перебувають у постійному розвитку і безпосередньо впливають на ефективність роботи сьогодні і досягненні поставлених цілей у майбутньому. О. М. Скібіцький [7, с. 16] звертає увагу на те, що стратегічне управління має свої особливості, а саме: 1) не дає і не може надати точної картини майбутнього розвитку підприємства, а тільки опрацьовує опис бажаного майбутнього його стану; 2) не зводиться до набору правил, процедур, схем щодо того, що робити при вирішенні певних завдань чи конкретних ситуацій у заданих умовах; 3) наслідки помилок стратегічного передбачення та прогнозування мають тенденцію призводити до катастрофічного фіналу.

Основними передумовами становлення стратегічного управління були: посилення впливу зовнішнього середовища на виробничу діяльність, неможливість розв'язання завдань управління з позиції внутрішнього середовища підприємства, перехід від виробничої до ринкової орієнтації, посилення розриву між поведінкою підприємства і вимогами оточення, зміна характеру споживчого попиту в умовах постіндустріального суспільства, динаміка нестабільності умов підприємницької діяльності [5, с. 52]. Стратегічне управління пройшло певні стадії становлення. О. С. Віханський [1], Б. М. Мізюк [5], В. Ф. Оберемчук [6] вважають, що стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність

п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища, визначення місії та цілей організації, вибір стратегії, реалізація стратегії, оцінка і контроль реалізації стратегії. Ці процеси логічно витікають один з одного.

Особливого значення стратегічне управління набуло за останні 15 років, коли розпочались ринкові перетворення в економіці України. Можна стверджувати: досвід цих змін свідчить, що без ринкового реформування економічних відносин ні виробництва, ні споживання, ні раціональне використання ресурсів не можливі.

Розвиток аграрних підприємств – складний і багатогранний процес, зумовлений певною сукупністю взаємопов'язаних зовнішніх та внутрішніх чинників. Для переходу сучасних агроформувань на якісно вищий рівень функціонування необхідне окреслення конкретного плану дій, тобто стратегії розвитку [8]. На думку В. М. Гончарова [2], переробні підприємства АПК загалом працюють на кінцевого споживача в умовах жорсткої конкуренції та високої динаміки кон'юктури ринку, а також нестійкого зовнішнього і внутрішнього середовища. Нестійкість зовнішнього середовища викликана безліччю чинників, які визначають як макроекономічні, так і мікроекономічні параметри. Кризові явища в економіці, зміна платоспроможності населення, різкі коливання кон'юктури ринку, зміна структури попиту – це ті чинники зовнішнього середовища, які істотно змінюють вимоги й умови роботи переробних підприємств АПК. Зміни в структурі персоналу, впровадження нових технологій, залучення інновацій є внутрішніми чинниками, що також суттєво впливають на функціонування підприємства з позиції конкурентоспроможності.

На вітчизняних переробних підприємствах аграрного сектору запровадження системи стратегічного управління пов'язане з багатьма проблемами, зокрема з усвідомленням того, що для отримання бажаного результату потрібно одночасно вирішувати як поточні, так і стратегічні завдання. Але підприємство, яке володіє стратегією і запроваджує стратегічне управління, має можливість поводитися послідовно і системно, що збільшує імовірність досягнення поставленої ним мети. Як показує зарубіжний досвід, більшість успішних підприємств регулярно розробляють стратегію свого розвитку. А основним завданням такого управління на цих підприємствах є забезпечення досягнення прибутку не тільки сьогодні, але й постійно в тривалій перспективі.

Метою статті є вивчення причин, факторів та недоліків сучасного стратегічного управління в діяльності переробних підприємств аграрного сектору. Детальна увага звертається на аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ефективність стратегічного управління.

Стрімкий розвиток конкуренції в українській економіці загалом і, зокрема, в її аграрному секторі, зумовлює необхідність удосконалення стратегічного управління таким чином, щоб своєчасно адаптуватися до умов зовнішнього середовища та досягнути задовільних результатів, необхідних для виживання в умовах сучасного ринку. Основною проблемою розвитку діяльності переробних підприємств аграрного сектору є відсутність розробленої теоретичної основи, яка повинна слугувати методологічним базисом для практичного впровадження стратегічного управління.

Глибокі зміни, які відбуваються в економіці країни, посилюють необхідність вирішення проблем стратегічного управління в аграрному секторі. Значна частина керівників підприємств вважають, що в сучасних умовах неможливо вирішити перспективні питання розвитку, та не вбачають потреби у виробленні довгострокових стратегій. Саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного функціонування підприємства в сучасному конкурентному середовищі та засобом його адаптації до змін. Відсутність чітких орієнтирів, місії і цільової спрямованості розвитку переробних підприємств, їх здатність адаптуватися до зовнішніх умов та брак коштів для впровадження інноваційних процесів роблять більшість українських підприємств безпомічними і безперспективними у майбутньому.

Проведене дослідження серед керівників підприємств дозволило встановити, що основною причиною, що перешкоджає використанню стратегічного управління на переробних підприємствах є незадовільний фінансовий стан – 41,1%. Також впливають зміни у законодавчій базі, мінливість зовнішнього середовища, відсутність спеціалістів та психологічний бар'єр до інновацій (рис. 1).

За даними Л. Є. Довгань [3, с. 6], у практиці сучасного господарювання лише 10% підприємств повністю реалізують власну стратегію, 5% виконавців розуміють стратегію та пов'язують її з власною діяльністю, 15% підприємств витрачають на обговорення стратегії більше години на місяць, 25% менеджерів мають стимули, пов'язані зі стратегією, і в 40% підприємств існує зв'язок між бюджетом і стратегією.

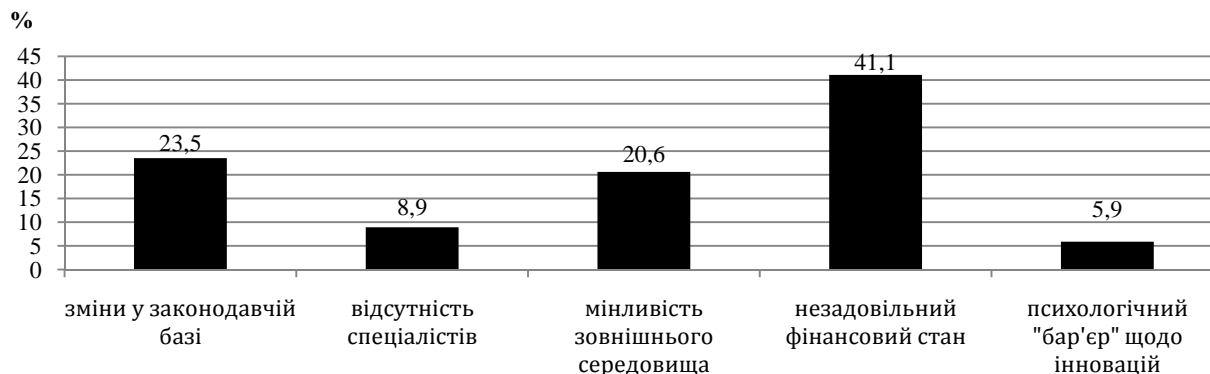


Рис. 1. Причини, які перешкоджають використанню стратегічного управління на переробних підприємствах аграрного сектору

Сучасним менеджерам доводиться ретельно аналізувати стан зовнішнього середовища для своєчасного внесення змін у вибраний курс підприємства. Вони повинні добре знати особливості діяльності свого підприємства, його сильні та слабкі сторони для своєчасного передбачення змін, які принесуть успіх.

Слід зазначити, що стратегічне управління є досить складною системою, яка розвивається. На його ефективність впливає низка зовнішніх та внутрішніх

факторів, стан яких необхідно систематично відстежувати і враховувати під час процесу стратегічного управління. На думку менеджерів, переробних підприємств аграрного сектору, серед зовнішніх факторів найбільший вплив мають загрози конкурентів – 81,8 % та рівень закупівельних цін – 74,3% (рис. 2). До факторів внутрішнього впливу можна зарахувати земельний потенціал, забезпеченість сільськогосподарською технікою, наявність пункту прийому сировини та інші (рис. 3).

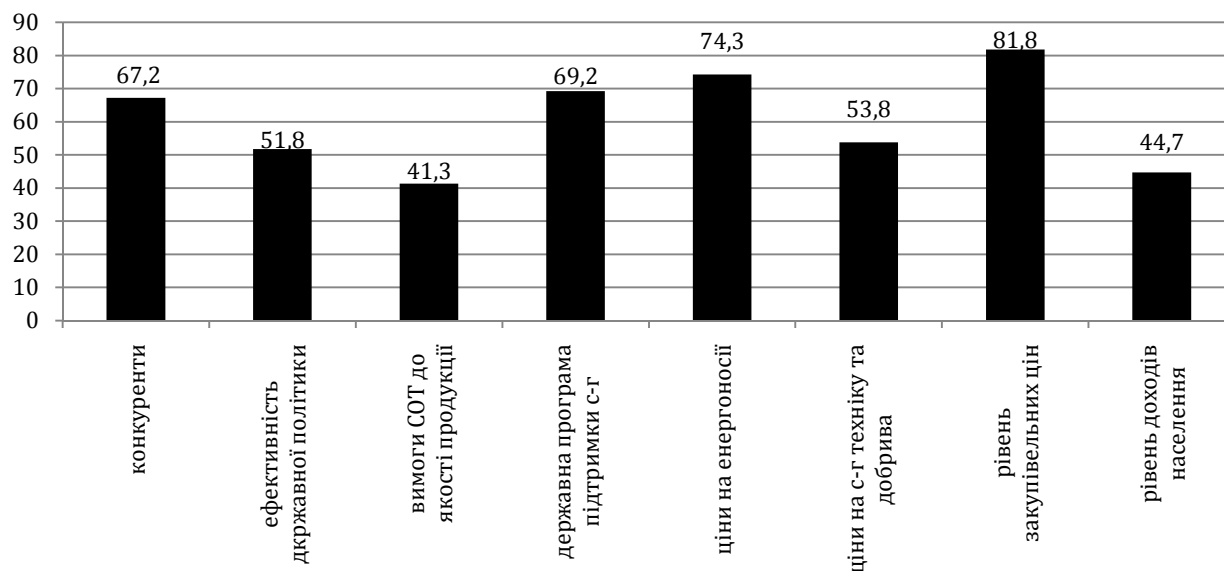


Рис. 2. Зовнішні фактори, які впливають на ефективність стратегічного управління переробних підприємств аграрного сектору (виправити 2 позицію - державної політики)

Сучасний період формування стратегічного управління діяльністю переробних підприємств аграрного сектору повинен запобігати загрози поглинання конкурентами. При цьому впровадження стратегічного управління має враховувати типи стратегій і методичне забезпечення процесу управління на рівні як підприємства, так і обґрунтування

ефективності його стратегічного вибору. Українським підприємствам, які функціонують у складному соціально-політичному та економічному середовищі, необхідно використовувати накопичений управлінський досвід країн з розвинутою ринковою економікою з урахуванням специфіки національних і регіональних умов.

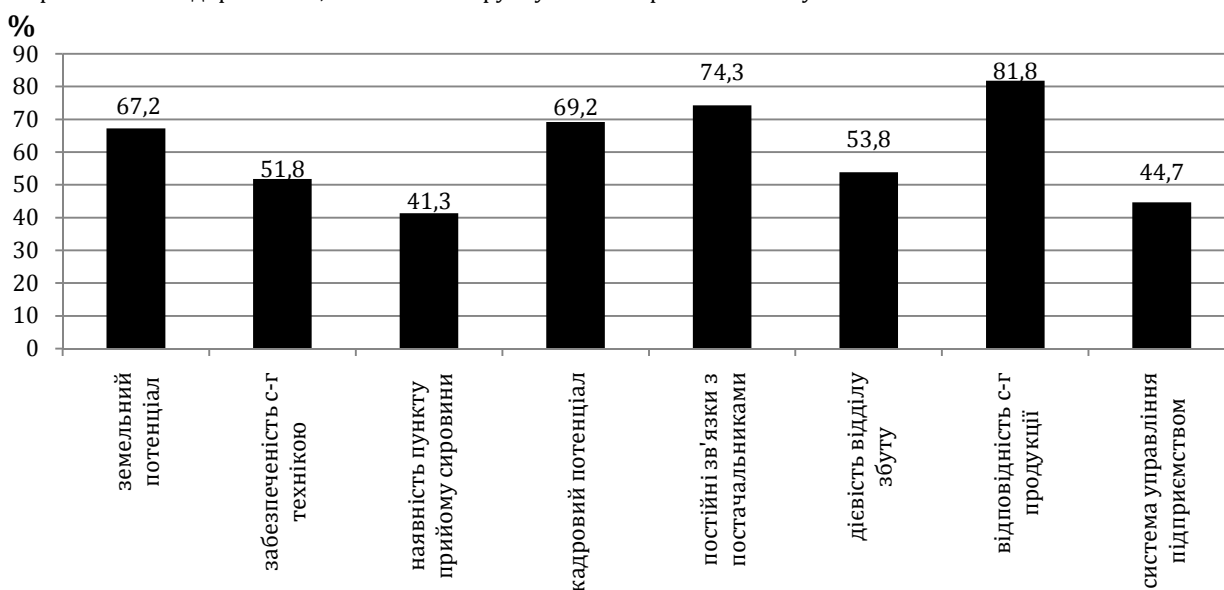


Рис. 3. Внутрішні фактори, які впливають на ефективність стратегічного управління переробних підприємств аграрного сектору

Вивчення іноземного досвіду, творчий підхід, добре продумана система стратегічного управління та наявність висококваліфікованих кадрів, здатних стратегічно мислити дозволять вітчизняним переробним підприємствам збільшити їх ефективність. Запровадження та розвиток стратегічного управління на аграрних переробних підприємствах вимагає дотримуватися стандартного правила управління у довгостроковому періоді і тому необхідно обирати той тип менеджменту, який є найбільш оптимальним для певного підприємства та певного виду переробної діяльності.

До запровадження стратегічного управління на підприємстві треба підходити творчо і в

індивідуальному порядку. Необхідно враховувати, що розроблення стратегії пов'язане з великими витратами часу та ресурсів. Запровадження системи стратегічного управління на підприємстві вимагає організації бізнесу, який має подолати на своєму шляху багато як об'єктивних, так і суб'єктивних перешкод. Результати наших досліджень показали, що керівники підприємств найбільш значущими недоліками в системі стратегічного управління переробними аграрними підприємствами вважають недостатню роботу з персоналом, недостатню організаційну структуру, відсутність організаційної культури, низьку мотивацію і організацію праці та інші (рис. 4).

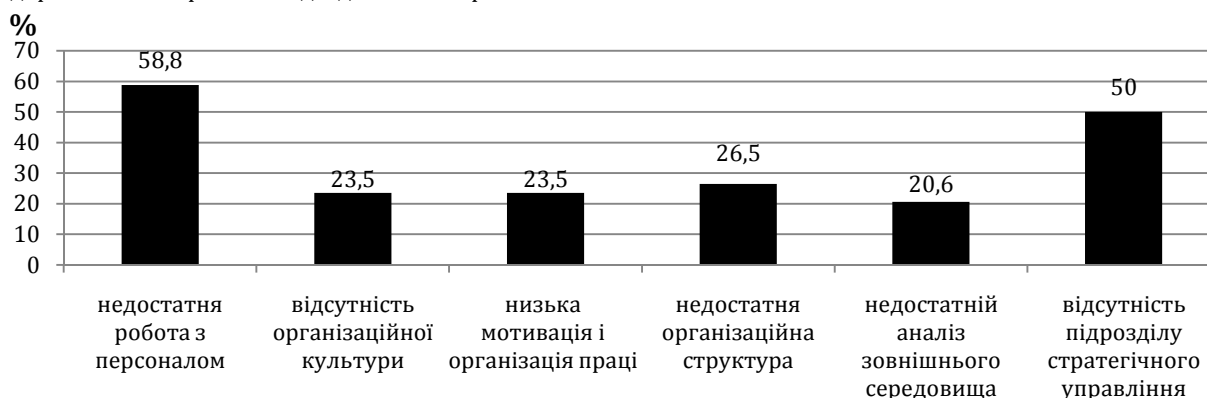


Рис. 4. Недоліки системи стратегічного управління

Стратегічна проблематика підприємств аграрного сектору повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з завоюванням нових ринків, скільки із загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного управління з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання у майбутньому.

Розвиток стратегічного управління діяльністю переробних підприємств аграрного сектору вимагає проведення ретельного аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, виходячи з особливостей економічного розвитку підприємства, сировинної бази, наявності матеріально-технічного забезпечення, висококваліфікованого управлінського персоналу,

регіональних особливостей та рівня конкуренції на ринку збуту продукції. Упровадження стратегічного управління в діяльність переробних підприємств вимагає дослідження типів стратегій і методичного забезпечення процесу стратегічного управління на рівні як підприємства, так і обґрунтування ефективності його стратегічного вибору. Українським аграрним переробним підприємствам, які функціонують у сучасному складному соціальному, політичному та економічному середовищі необхідно використовувати накопичений управлінський досвід країн з розвинутою ринковою економікою, адаптуючи його до регіональних умов та особливостей національного ринку.

Перспективи подальших досліджень спрямовані на удосконалення системи стратегічного управління переробними підприємствами аграрного сектору Житомирської області.

Список літератури

1. Виханський, О. С. Стратегическое управление [Текст] : [учебник. - 2-е изд., перераб. и доп.] / О. С. Виханский – М.: Гардарика. – 1998. – 296 с.
2. Гончаров, В. М. Розвиток та оцінка адаптивних можливостей переробних підприємств АПК [Текст] / В. М. Гончаров // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 93-97.
3. Довгань, Л. Е. Стратегічне управління. [навч. посібник 2-ге вид.] / Л. Е. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури. – 2011. – 440 с.
4. Кіндрацька, Г. І. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник] / Г. І. Кіндрацька – К.: Знання. – 2006. – 366 с.
5. Мізюк, Б. М. Стратегічне управління: [підручник] / Б. М. Мізюк – [2-ге вид. доп. і перероб]. – Львів: Магнолія плюс. – 2006. – 392 с.
6. Оберемчук, В. Ф. Стратегія підприємства [Текст] : короткий курс лекцій / В. Ф. Оберемчук – К.: МАУП. – 2000. – 128 с.
7. Скібіцький, О. М. Стратегічний менеджмент [Текст] : [навч. посібник] / О. М. Скібіцький – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 312 с.
8. Якубів В. М. Концептуальні засади стратегії збалансованого розвитку аграрних підприємств [Текст] / В. М. Якубів // Економіка АПК. – 2011. – №4. – С. 104-107.

РЕЗЮМЕ

Грибан Наталия

Влияние внешних и внутренних факторов на стратегическое управление деятельностью перерабатывающих предприятий аграрного сектора

В статье рассматривается совокупность факторов внешнего и внутреннего влияния на стратегическое управление деятельностью перерабатывающих предприятий аграрного сектора. Определены причины и недостатки, которые препятствуют использованию стратегического управления на перерабатывающих предприятиях.

RESUME

Gryban Natalia

The influence of external and internal factors on the strategic management of the processing of enterprises of the agricultural sector

The article deals with a set of internal and external factors impact on the strategic management of the processing enterprises of the agricultural sector. There have been identified causes and weaknesses that prevent the use of strategic management at the processing plants.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.

СКЛАДОВІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто питання, присвячені аналізу складових процесу прийняття маркетингових рішень. Визначено поняття цього процесу, окреслено його характерні риси, зміст основних елементів. Наведений опис завдань, які вирішуються на кожному етапі цього процесу, зазначено їх особливості.

Ключові слова: процес прийняття рішень, маркетингове рішення, маркетингова проблема, інформаційний базис.

Важливим напрямом діяльності керівних органів, засобом досягнення цілей управління виступає прийняття рішень. Необхідність у цьому процесі виникає на всіх етапах управління і є його вершиною. Це потребує не лише професійної компетентності у вирішенні поставлених завдань, але й системного сприйняття проблемної ситуації, її структуризації, виявлення і детального аналізу всіх чинників, пошуку шляхів для її вирішення. Прийняття рішень не є одномоментним актом, його доцільно розглядати як процес, який має свою структуру та тривалість. У ході цього процесу визначаються проблеми, знаходяться альтернативні шляхи їх вирішення, здійснюється вибір та впровадження одного з них. Як зазначає М. Мескон зі співавторами, вирішення проблем, як і управління, є процесом, оскільки мова йде про нескінченну послідовність взаємопов'язаних кроків. Для вирішення проблеми потрібне не одичне рішення, а сукупність виборів [1, с. 147].

Висока динамічність зовнішнього середовища, що є джерелом різноманітних дестабілізуючих чинників, постійно зростаючі вимоги ринку щодо споживчих якостей продукції, конкурентна боротьба та інші чинники вимагають від органів управління постійного вирішення цілої низки виробничих і фінансових проблем, що виникають знову і знову. Це можливо шляхом ухвалення ефективних управлінських рішень на тлі дотримання і грамотного використання принципів і функцій стратегічного менеджменту, сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання, спрямованого на підтримку процесів прийняття рішень, що свідчить про актуальність подальшого вивчення проблематики в цій галузі.

Дослідженню різноманітних аспектів розробки управлінських рішень, формування методологічних засад та принципів розробки рішень, у тому числі і в галузі маркетингу, присвячені численні публікації зарубіжних та вітчизняних науковців М. Альберта, І. Ансоффа, І. О. Аренкова, А. Н. Асаула, В. І. Варфоломєєва, В. Р. Весніна, Д. М. Гвішіані, Дж. Гібсона, Р. Дафта, Д. Дерлоу, П. Друкера, М. Еддоуза, В. Я. Заруби, О. Є. Кузьміна, О. І. Ларічева, Р. М. Лепи, Б. Г. Літвака, М. Мескона, Х. Райфі, Г. Саймона, Е. О. Смірнова, Ю. Г. Учителя, Р. А. Фатхутдінова, Дж. Форрестера, М. Г. Чумаченка, А. В. Шегди та багатьох інших, що відобразилось у подальшому розвитку базових засад теорії управлінських рішень.

Водночас, незважаючи на значну кількість праць у

досліджуваній галузі, нез'ясованим або недостатньо розробленим залишається цілий перелік важливих питань, які стосуються, зокрема, сутнісних аспектів прийняття маркетингових рішень, визначення основних етапів цього процесу та їх особливостей, що зумовило тематичний напрямок даної роботи.

Аналіз багатьох вітчизняних і зарубіжних літературних джерел з досліджуваної проблематики дозволяє зробити висновок про наявність різних підходів і думок щодо характеру і еволюції процесу прийняття управлінських рішень, їх ролі, змісту та етапів, а також уявленню про сутність і зростаюче значення рішень у системі сучасного управління підприємствами. Попри те, що значна частина науковців ототожнює управлінське рішення з процесом його прийняття, ми погоджуємось з думкою, висловленою в роботі [2] щодо наявності істотних відмінностей між власне рішенням і процесом його ухвалення. Разом з тим думка про те, що процес прийняття рішення містить у собі лише ті дії, які передують моменту вибору рішення і відбуваються до моменту його ухвалення, а рішення є кінцевим результатом процесу його ухвалення, на наш погляд, не зовсім правильна. Автор поділяє погляди багатьох науковців, що необхідними складовими процесу ухвалення рішення є також стадії його реалізації та оцінювання наслідків. Зокрема, в [1, с. 147] зазначено, що крім п'яти основних етапів вирішення проблеми необхідно також розглядати впровадження рішення і зворотній зв'язок. Така ж думка висловлена і в роботі П. Друкера [3, с. 355], який зазначає, що прийняття рішень обов'язково містить фазу перетворення рішення в ефективну дію.

Також можна зазначити, що на сьогодні серед науковців немає єдності в поглядах на кількість та зміст етапів процесу прийняття управлінського рішення. Однак більшість погоджується, що він містить три основні стадії: підготовку рішення, його вибір і впровадження. Відмінності полягають у виокремленні кількості етапів та процедур для кожної стадії, конкретизації їх змісту. Як зазначено в роботі [1, с. 147], фактична кількість етапів визначається самою проблемою.

У сучасних реаліях господарювання вітчизняних підприємств все частіше базується на маркетинговій парадигмі управління, що дозволяє активно пристосовувати виробництво до змінюваних вимог ринку, забезпечувати збут товарів, отримувати прибуток за рахунок збільшення обсягів продажів і дії

на споживчу поведінку.

Розвиток теорій і практики маркетингу-мікс і розробка на його основі маркетингових заходів є відправною точкою у формуванні теорії, методології і методів організації маркетингу-менеджменту як управлінської діяльності, пов'язаної із здійсненням планування, організації, координації, контролю, аудиту і стимулювання заходів щодо інтенсифікації процесу формування і відтворення попиту на товари і послуги, збільшення прибутку. Разом з підфункціями збуту, реклами, розподілу і ціноутворення у сфері маркетингової діяльності виділилася і сформувалася інтегруюча функція маркетингу – управління всією системою маркетингу на кожному ієрархічному рівні функціонування економіки. Маркетинг-менеджмент виступає філософією і засобом інтенсифікації маркетингової діяльності, основною метою якої є не просто збут і стимулювання продажів, а управління попитом [4].

Відповідно до концепції маркетинг-менеджменту маркетингово орієнтоване управління підприємством є процесом, спрямованим на забезпечення його стійких конкурентних переваг на ринку, який містить такі стадії, як аналіз навколишнього середовища, ситуаційний аналіз і прогноз ринку і можливостей потенціалу організації, розробка цілей і стратегій поведінки на ринку. Планування маркетингових цілей і тактики поведінки організації в ситуації, що конкретно склалася, розробка плану маркетингу-мікс, здійснення цього плану, тобто організація, управління, контроль за реалізацією маркетингових заходів і оцінку результатів маркетингової діяльності. Це зумовлює виділення маркетингових в окрему групу управлінських рішень.

Надалі під ухваленням маркетингового рішення будемо розуміти комплексний і системний процес виявлення маркетингової проблеми шляхом систематичного вивчення закономірностей розвитку ринку з подальшим визначенням домінуючих орієнтацій у вигляді цілепокладання, формування концепції рішення, розробки, альтернативного цілеспрямованого вибору і впровадження сукупності ефективних за певним критерієм заходів, спрямованих на якісну зміну ринкового середовища у бажаному напрямку.

Процес прийняття маркетингового рішення далі нами буде розглядатись у широкому сенсі і містити стадію цілевиявлення, стадію власне його розробки та прийняття і стадію реалізації рішення [5].

Ухвалення рішення безпосередньо пов'язане з діяльністю людини, що організує та керує діяльністю інших людей, використовуючи при цьому всі свої здібності, уміння, знання і навички. Тому ключова роль у цьому процесі належить особі, що приймає рішення (ОПР), яка може бути як індивідуальною, так і груповою. Саме вона ініціює початок цього процесу та легалізує його авторитетом своїх повноважень. Їх наявність дозволяє активізувати всі підрозділи та всіх працівників, які причетні до процесу прийняття управлінського рішення. І саме ОПР повинна узгодити діяльність усіх цих складових управлінського процесу. Унаслідок цього роль людського фактору набуває виняткової значущості, а сам цей фактор є однією зі змістових характеристик і сутнісних рис процесу прийняття управлінського рішення.

Ініціатором необхідності розробки, прийняття та реалізації маркетингового рішення є ринкове середовище, яке породжує незадоволеність та появу

нових потреб споживачів і внаслідок цього, вимагає вирішення відповідних завдань. Ретельне опрацювання ринкового середовища крізь призму складових концепцій маркетинг-менеджменту призводить до виявлення проблемної ситуації, коли наявної інформації виявляється недостатньо для вирішення нових завдань. Головною характерною рисою такої ситуації є її невизначеність стосовно наявних знань.

У цій ситуації необхідно визначити проблему – нестандартне завдання, для якого на даний час відсутній інструментарій його вирішення. Вона відображає протиріччя між бажаним станом системи (метою) і дійсним її станом (ситуацією), і завжди виникає тоді, коли старе знання вже виявило свою неспроможність, а нове знання ще не придбало розвинутої форми. Таким чином проблема є суперечливою ситуацією, що вимагає свого своєчасного вирішення. У ринкових умовах господарювання така ситуація найчастіше виникає при розробці маркетингових програм, які явно не укладаються в межі колишніх досліджень і уявлень. Маркетингове рішення повинне бути спрямоване на знаходження шляхів вирішення проблеми і організаційну роботу з практичної їх реалізації у досліджуваній системі.

Технологічно процедура проблематизації зводиться до пошуку такого розширеного розуміння ситуації, яке забезпечить фіксацію проблеми й отримання можливості перевести її у задачу.

Смислова репрезентація проблеми містить дві взаємопов'язані та взаємодоповнюючі складові: гносеологічну і предметну. У гносеологічному сенсі проблема — це невідповідність або суперечність між знанням про потреби споживачів і незнанням шляхів, засобів, методів, способів, прийомів реалізації необхідних дій для задоволення цих потреб. З точки зору управлінського рішення вона відображає своєрідний перелік параметрів керованої системи, значення яких повинні бути змінені прийняттям рішення.

Предметна сторона проблеми маркетингового дослідження відображає ринкові явища і процеси, що підлягають дослідженню, протиріччя, яке з них випливає і вимагає цілеспрямованих дій для його вирішення.

Логічна структура проблеми складається з її предмету, змісту і обсягу. Предмет визначається напрямком дослідження. Під змістом проблеми розуміють її парадоксальне визначення разом з фіксованою антиномією суперечливих висновків щодо предмету дослідження. Іншими словами, зміст проблеми складають з одного боку аргументи на користь прийняття рішення, а з іншого – тези і логічні форми отримання суперечливого висновку. Множина можливих альтернативних управлінських рішень становить обсяг проблеми.

Виявлення проблемної ситуації та визначення в ній окремих елементів є основою формування маркетингового рішення і призводить до генерування його цільових установок. Отже, процес цілепокладання є початковим при формуванні маркетингового рішення і фактично він визначає напрям, у якому воно буде розроблятися.

Ціль є формалізованим описом того бажаного стану, досягнення якого ототожнюється з вирішенням проблеми. Вона є головним системоутворюючим чинником. Зазвичай цілі формулюються у вигляді очікуваних результатів.

Цілі відображають загальну спрямованість процесу прийняття рішення, визначають домінуючу орієнтацію на вирішення проблеми, характеризують той інформаційний вакуум, який повинен бути ліквідований для цього. Вони є ідеальною моделлю очікуваного кінцевого результату вирішення проблеми, який може бути досягнутий лише шляхом прийняття ефективного рішення.

Правильно і точно сформульовані цілі є запорукою успішного вирішення проблем, формування обґрунтованих рішень та здійснення чіткого контролю за їх виконанням. Помилки ж, допущені на цьому етапі, можуть привести не лише до невіправданих витрат ресурсів і часу, але і до загострення дійсних проблем підприємства, втратою ринкових позицій, послабленням конкурентоспроможності тощо.

П. Друкером визначено сім основних маркетингових цілей, на досягнення яких повинні орієнтуватись компанії [3, с. 77]:

- збільшення бажаної частки поточних ринків вже наявних продуктів компанії;
- збільшення бажаної частки нових ринків для останніх;
- виявлення продуктів, вироблення яких доцільно припинити через технологічні причини, зміни ринкових тенденцій, оптимізацію асортименту, вихід з ринку;
- виявлення нових продуктів, необхідних ринку, визначення їх споживчих властивостей та частки ринку, яку вони повинні завоювати;
- виявлення продуктів, орієнтованих на створення та завоювання нових ринків;
- формування збутової мережі, необхідної для досягнення наведених вище цілей;
- формування належного рівня задоволення потреб споживачів.

Е. О. Смірнов зазначає [6, с. 46], що ціль може втілюватись як процес і як явище. Ціль як процес відображає розвиток певного виду діяльності з формування або реалізації управлінського рішення, спрямованого на досягнення цілей підприємства. Ціль як явище може становити сукупність мотивованих документів, відображати філософію розробки рішення, задавати стратегічний напрям розвитку.

У ході цілепокладання відповідно до викладених у роботі [7] ідей доцільно враховувати три типи можливих траєкторій розвитку зовнішнього середовища: песимістичної, оптимістичної і декількох найбільш імовірних. Оптимістичний варіант пов'язаний з синтезом найбільш сприятливих можливостей ринкового середовища і розвитком сильних сторін підприємства. Песимістичний варіант відповідає синтезу слабких сторін і загроз. Побудову цих варіантів можна здійснити за допомогою SWOT-аналізу, PEST-аналізу, DREST-аналізу, моделі п'яти сил Портера тощо. Багатоваріантне подання цілей забезпечує такий системний ефект:

1) дозволяє здійснити бачення основних цільових траєкторій і формувати обґрунтовані рішення по кожному з них, що дозволяє підвищити надійність досягнення системи цілей;

2) в умовах наявного фінансового стану можна виявити резерви збільшення прибутку, а в бажаному – зафіксувати напрямки їх використання;

3) з'являється можливість здійснити аналіз і синтез цілей у динаміці.

У ході цілепокладання повинна існувати можливість

вимірювання і оцінки рівня досягнення цілей. Отже, необхідно є наявність критеріїв, на основі яких буде визначатись якість та ефективність рішення. З одного боку вони є засобом оцінювання відповідності рішення його цілям та завданням, а з іншого слугують інструментом відбору найбільш придатного варіанту рішення з множини альтернатив.

Зазвичай цілі, для досягнення яких розробляється рішення, повинні мати кількісне вимірювання, щоб оцінити ступінь їх досяжності. Однак для маркетингових рішень це не завжди можливо. Наприклад, ціллю рішення може бути покращення іміджу підприємства або підвищення довіри споживачів до продукту. У такому випадку кількісне вимірювання цілі може бути здійснене лише опосередковано, за допомогою сукупності допоміжних показників.

Система критеріїв і правила прийняття рішень базуються на знанні закономірностей управління, урахуванні особливостей об'єкта рішень, чинників зовнішнього та внутрішнього середовища і конкретної ситуації, в якій рішення приймається.

У формалізованому аналітичному вигляді система критеріїв подається у вигляді сукупності скалярних чи векторних функцій, системи обмежень. У маркетинговій діяльності цілі часто можуть мати якісний аспект, що ускладнює як вибір критеріїв ефективності, так і проведення розрахунків за ними. У такому випадку формулювання критеріїв здійснюється вербально і відображають якісні вимоги стосовно результатів рішення.

Аналіз цілей дозволяє сформулювати об'єкт та предмет рішення, які у свою чергу визначають конкретні завдання, що необхідно вирішити шляхом його реалізації. Процес формулювання завдань також містить аналіз впливу зовнішнього та внутрішнього середовища і виявлення показників, що сформують інформаційне забезпечення, визначення необхідного ресурсного забезпечення, побудову обмежень і припущень.

Як зазначає Е. П. Тавокін, у перелік завдань обов'язково повинні увійти наступні їх типи [8]:

- теоретичні, в межах яких обґрунтовується дослідницький підхід, принципи і критерії вибору інструментального апарату;
- аналітичні, метою яких є аналіз реального стану предметної області;
- методичні, у яких повинні бути обґрунтовані всі вимоги до конкретного методичного апарату;
- конструктивні, у яких повинні бути розкриті можливості практичного використання отриманих змістовних матеріалів.

Отже, процес цілепокладання визначає теоретичну та прикладну орієнтацію рішення. Якщо цілі визначені нечітко, то можуть виникнути труднощі при оцінюванні його результатів. Задачі є змістовою, методичною й організаційною конкретизацією цілей.

Результати процесів цілепокладання та формулювання завдань є базою для формування концепції маркетингового рішення, яка є системою взаємопов'язаних науково обґрунтованих поглядів і уявлень стосовно його цілей, завдань та вимог до його підготовки і результатів його виконання.

Процес власне розробки рішення є складним і багатограним. Нами будуть виділені такі етапи, пов'язані з цим процесом.

1. Збір необхідних даних та одержання з них корисної для прийняття рішення інформації.
2. Побудова оцінок, що характеризують фактори

- ризиків та невизначеності зовнішнього середовища.
3. Вибір модельного інструментарію підготовки рішення.
 4. Підготовка альтернатив рішення та оцінювання їх якості і ступеня відповідності поставленим цілям за сформованою системою критеріїв. Крім того, на цьому етапі здійснюється також розробка та оцінювання сценаріїв у межах кожної альтернативи.
 5. Ухвалення рішення.

Якість і ефективність управлінських рішень багато в чому визначаються тією інформацією, яку мають у своєму розпорядженні ОПР. За наявності множинності джерел отримання зовнішніх і внутрішніх даних про стан ринку важливим завданням постає отримання необхідної інформації в певний період часу і налагодження інформаційних потоків і зв'язків як по вертикалі, так і по горизонталі. Тому використання інформації є домінуючим напрямком у процесі ухвалення рішень, з акцентом на її стратегічному застосуванні.

На кожному з етапів ОПР повинна опрацювати великі обсяги інформації, пов'язані з характеристиками внутрішнього та зовнішнього середовища. Основним джерелом даних для продукування такої інформації є маркетингові дослідження.

Вона повинна максимально враховувати властивості та якості об'єкта управління, бути актуальною, релевантною, адаптованою до проблем, на вирішення яких спрямоване рішення. Важливим фактором дієвості і корисності інформації є надійне забезпечення її ідентичності під час використання на різних етапах процесу прийняття рішень і різними особами, запорукою чого слугує ідентичність засобів її отримання та наявність спільності змісту їхніх знань.

У [9] запропонована методологія маркетингових досліджень, наведено методичний інструментарій щодо збору даних та представлено основні підходи до їх опрацювання. Одні і ті ж дані можуть бути джерелом різної інформації, тому важливу роль відіграє вибір адекватних методів їх опрацювання. Результатом використання методів опрацювання маркетингових даних є формування інформаційного базису маркетингового рішення [10].

Важливим етапом підготовки рішення є розробка альтернатив та сценаріїв у межах кожної альтернативи. Провідну роль у цих процесах відіграє використання моделювання. Тому третій та четвертий етапи процесу підготовки рішення є взаємопов'язаними, і будуть розглядатись нами в комплексі.

На сьогодні розроблено велику кількість різних методів для підготовки управлінських рішень, які становлять інструментарій цього процесу. Під методами прийняття управлінських рішень розуміють знаходження певного варіанта досягнення поставленої мети або вирішення конкретного завдання, тобто процес вирішення проблеми шляхом застосування сукупності прийомів або операцій [11]. Фактично будь-який метод підготовки та ухвалення рішень, що використовується в управлінні, так чи інакше пов'язаний з певною моделлю, а тому їх доцільно розглядати у сукупності з моделюванням.

Моделювання є досить ефективним дослідження пізнання сутності процесів. З його допомогою пізнання збагачується можливостями не тільки відтворювати реальний об'єктивний контекст, але й експериментувати з альтернативною реальністю, що у свою чергу надає змогу не тільки критично ставитися до

практики, у тому й управлінської, але й зіставляти її з реальною альтернативістикою.

Використання моделей у процесі ухвалення рішень сприяє формалізації аналізу управлінського завдання. Значущість і ефективність використання моделей залежить як від ступеня вивченості сутності і структури вирішуваної проблеми, так і від особистих умінь та навичок ОПР.

У [12] виділені такі найважливіші моменти, які необхідно враховувати при побудові будь-яких моделей управлінських рішень:

- моделі ухвалення рішень можуть лише обмежено відобразити дійсність, причому не тільки через нестачу даних або недосконалість теорій, а перш за все зважаючи на величезну різноманітність явищ і зв'язків реальної дійсності;
- моделі повинні враховувати об'єктивні обмеження можливостей людини в широкому колі інтелектуальних завдань. Перш за все, при виконанні складних когнітивних операцій з перетворення отриманої інформації;
- моделі повинні враховувати метакогнітивні особливості ОПР.

Важливим напрямком моделювання в ухваленні рішень є прогнозування та засноване на його результатах планування заходів з реалізації рішення. Прогноз можна визначити як знання про майбутнє, якого ще немає і яке не є однозначно зумовленим, а певною мірою залежить від вибору та дій ОПР. Він завжди має імовірнісний характер, оскільки об'єктивно неможливо урахувати усі чинники, від яких залежить успіх реалізації управлінських рішень. Практична цінність такого прогнозу визначається ступенем його обґрунтованості та надійності.

Роль прогнозів найбільш концентровано виявляється у плануванні заходів для реалізації рішення, у якості його вихідної бази. Якщо прогноз характеризує основний зміст позицій майбутнього плану і проміжок часу, який ним охоплюється, то план деталізує цей зміст у системі конкретних заходів, визначає терміни їхнього виконання і відповідальних, виступаючи проміжною ланкою зв'язку прогнозу та управління. З одного боку, на основі плану приймаються управлінські рішення, в яких уже враховані прогнози, а через аналіз наслідків реалізації цих рішень здійснюється оцінювання відповідності реальних результатів прогнозування і робиться висновок щодо правильності прогнозу. З іншого - планування можна розглядати як факт реалізації деякого рішення, прийнятого на основі вибору певної управлінської стратегії.

Методологічне обґрунтування процедур прийняття рішень і вибору конкретного модельного інструментарію багато в чому також визначається тим науково-методологічним підходом, на який спирається ОПР у своїй діяльності. На сьогодні розроблено значну кількість таких підходів, які досить повно представлені в науковій літературі, зокрема в [13]. Зазвичай найбільш розповсюдженими є системний, цільовий, процесний, поведінковий, функціональний, комплексний та кібернетичний підходи. Вони здійснюють вплив не лише на вибір модельного інструментарію прийняття рішення, але на процес управління загалом.

Останнім часом значну увагу при дослідженні соціально-економічних процесів звертають на теорію самоорганізації систем, унаслідок чого у прийнятті рішень успішно використовується синергетичний

підхід, який створює принципово нову теоретико-методологічну основу дослідження соціально-економічних систем. У його основі покладені закони взаємопереходу порядку і хаосу, умови спонтанного самоформування, самоорганізації і розвитку складних цілісних систем різної природи, яким властиві відкритість, нелінійність, нерівноважність. Саме такими властивостями володіє ринок як один з головних об'єктів маркетингових рішень.

Серед наведених підходів найбільш популярним є системний підхід, який лежить в основі загальної методології як управління загалом, так і у вирішенні проблем прийняття рішень. Однак у його межах неможливо врахувати всю багатогранність цього процесу, що зумовлює використання й інших підходів.

Однак успішне вирішення завдань управління за допомогою лише одного підходу надає досить обмежені можливості, що, на наш погляд, викликає необхідність використання інтегрованих підходів, таких, як системно-цільовий, структурно-функціональний, системно-синергетичний, системно-кібернетичний підходи [7, 14-16].

Скоординовані заходи щодо реалізації окремих елементів комплексу маркетингу-мікс, з огляду на завдання досягнення цілей маркетингової діяльності, вносяться до складу прийнятого маркетингового

рішення. До групи реалізації рішення (ГРР) залежно від його масштабності можуть входити окремі особи, колективи та підприємства загалом. Важливу роль при цьому відіграє контроль за виконанням рішення, який передбачає не лише відстеження ходу виконання рішення, але і внесення за необхідності коректив у випадку виникнення нештатних ситуацій як у сам процес, так і поведінку виконавців. Також на цьому етапі здійснюється оцінювання ефективності прийнятого рішення за обраними критеріями на основі показників, що характеризують його результативність.

Задоволення потреб споживачів призводить до змін у ринковому середовищі, а тому породжує нові потреби, що тягне за собою створення нових проблемних ситуацій і розробку нових маркетингових рішень.

Прийняття маркетингового рішення – це процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується вибором рішення, тобто вибором дії, спрямованої на усунення цієї проблемної ситуації. У ході дослідження нами розглянуто сутність та зазначено порядок взаємодії основних складових процесу прийняття маркетингового рішення, встановлено його структуру, визначено зміст та особливості основних етапів. Напрямами подальших досліджень є визначення ефективних механізмів процесу прийняття рішень.

Список літератури.

1. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 3-е изд – М. : Вильямс, 2009. – 692 с. – ISBN 978-5-8459-1060-8. – ISBN 0-0604-4415-0.
2. Drummond, H. *Effective Decision-making*, (2nd edition). [Текст] / H. Drummond. – NY: Kogan Page, 1996. – 684 p.
3. Друкер, П. Ф. *Практика менеджмента* [Текст] / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 398 с. – парал. тит. англ. – ISBN 5-8459-0085-9 (рус).
4. Аренков, И. А. *Бенчмаркинг и маркетинговые решения* [Текст] : монография / И. А. Аренков, Е. Г. Багиев. – СПб. : СПбУЭФ, 2007. – 218 с.
5. Григорук, П. М. *Механізм управління процесом прийняття маркетингових рішень* [Текст] / П. М. Григорук // *Економіст*. – 2011. – №6. – С. 57-61.
6. Смирнов, Э. А. *Управленческие решения* / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 264 с. (Серия «Вопрос-ответ»). – ISBN 5-16-000477-7.
7. Учитель, Ю. Г. *Разработка управленческих решений* [Текст] : [учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям, специальности «Менеджмент организации»] / Ю. Г. Учитель, А. И. Терновой, К. И. Терновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 383 с. – ISBN 5-238-01091-5.
8. Тавокин, Е. П. *Исследование социально-экономических и политических процессов* [Текст] : учеб. пособие / Е. П. Тавокин. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 224 с. – ISBN 978-5-16-004199-5.
9. Григорук, П. М. *Аналіз даних маркетингових досліджень* / П. М. Григорук. – К. : Кафедра, 2012. – 428 с. – ISBN 978-96-2705-16-4.
10. Григорук, П. М. *Формування інформаційного базису прийняття маркетингового рішення* [Текст] / П. М. Григорук // *Формування ринкової економіки* : зб. наук. пр. — Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч. — Ч. 1. — К. : КНЕУ, 2012. — С.104-114. – ISBN 978-966-483-579-1. – ISBN 978-966-483-580-7 (частина 1).
11. Асаул, А. Н. *Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса* [Текст] / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Кортаева ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2007. – 224 с.
12. Величко, С. В. *Принятие решений: анализ процессов, представление информации. Часть I* [Электронный ресурс] / С. В. Величко, Н. Е. Сергеев. – Режим доступа: <http://uvc.tti.sfedu.ru>.
13. Фатхутдинов, Р. А. *Управленческие решения* [Текст] : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М. – 2002. – 314 с. (Серия «Высшее образование»). – ISBN 5-16-001127-7.
14. Ерохина, Е. А. *Теория экономического развития : системно-синергетический подход* [Текст] / Е. А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
15. *Синергетична парадигма економіки* [Текст] : колективна монографія / [Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цаль-Цалко та ін.]. – Житомир : Рута, 2007. – 160 с.
16. Бир, Ст. *Кибернетика и управление производством* [Текст] / Ст. Бир. – М. : Наука, 1965. – 392 с.

РЕЗЮМЕ

Григорук Павел

Составляющие процесса принятия маркетинговых решений

В статье рассмотрены вопросы, посвященные анализу составляющих процесса принятия маркетинговых решений. Определено понятие этого процесса, рассмотрено его характерные черты, содержание основных составляющих. Представлено описание задач, решаемых на каждом этапе этого процесса, отмечено их особенности.

RESUME

Grygoruk Pavlo

Components of marketing decision making

The paper considers the issue, which devoted to the analysis of the components of marketing decision making. The concept of this process is defined, its characteristics and the content of basic components are considered. The description of the tasks that have to be solved at each stage of the process is presented.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2012 р.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ПРАЦІ І ЗАРПЛАТОМІСТКОСТІ ТОВАРООБІГУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Розглянуто стан і шляхи вдосконалення методики аналізу показників праці підприємств роздрібної торгівлі у зв'язку із сучасними вимогами управління. Основну увагу зосереджено на комплексному аналізі впливу факторів праці на товарообіг, а також на аналізі продуктивності праці і зарплатомісткості товарообігу за центрами його формування.

Ключові слова: роздрібна торгівля, показники праці, економічний аналіз.

З переходом до ринкових механізмів господарювання ускладнились організаційні форми бізнесу, сформувались нові підходи до управління, які потребують іншої інформації та методів її аналізу, адекватних до сучасних вимог. Ці зміни не оминули також сферу торгівлі, яка динамічно розвивається.

Зростання впливу аналітичної інформації на ефективність управління діяльністю підприємств торгівлі значно розширює і поглиблює завдання аналізу їх діяльності. Відбувається перегляд деяких традиційних підходів до його методики з урахуванням вимог торгового менеджменту. Виникають нові блоки аналітичних завдань, які потребують ширшого застосування комплексного та системного підходів. Потребує змін і методика аналізу показників праці в торгівлі, яка традиційно обмежується аналізом стану та ефективності використання трудових ресурсів.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів аналізу показників праці підприємств торгівлі зробили професори І. Т. Абдукаримов [1], І. О. Бланк [2], М. І. Баканов [4], Л. І. Кравченко [5], А. А. Мазаракі [6], Д. Н. Рязузов [18] та інші зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти. Однак ще не отримали належного висвітлення питання комплексного аналізу показників праці в системі факторів формування товарообороту, ефективності взаємозв'язку трудових і матеріальних ресурсів підприємств торгівлі. У практиці аналітичної роботи залишаються невирішеними питання елімінування впливу структурних змін у товарообороті на продуктивність праці. Недостатньо вивченими є проблеми аналізу трудомісткості і зарплатомісткості товарообороту за центрами його формування.

Мета статті – висвітлити проблемні аспекти методики аналізу показників праці підприємств роздрібної торгівлі, ґрунтуючись на вимогах торгового менеджменту: розглянути ще недостатньо розкриті питання черговості впливу факторів праці у комплексі з іншими групами факторів на товарооборот; окреслити шляхи вирішення проблеми елімінування впливу структури товарообороту на динаміку показника продуктивності праці в торгівлі; показати можливості застосування індексного методу в аналізі залежності рівня зарплатомісткості товарообігу магазинів та інших одиниць торговельної мережі від ефективності використання кадрового потенціалу.

Процес праці в роздрібній торгівлі має свої

особливості, зумовлені специфікою торговельно-технологічних процесів. Так висока частка операцій, безпосередньо пов'язаних із обслуговуванням покупців і спілкуванням з ними, які не підлягають механізації, зумовлює значні затрати живої праці. Більша частина торговельної мережі складається із невеликих магазинів, у яких обмежені можливості поділу праці. У таких підприємствах поширене суміщення функцій працівників. Крім цього, ефективність праці значною мірою залежить від інтенсивності потоків покупців, для яких характерна значна аритмія в різні періоди дня і в окремі дні тижня.

Група факторів праці належить до внутрішніх факторів формування товарообороту, стан яких залежить від ефективності управління персоналом. організації і технічної озброєності праці. Структура методики аналізу впливу комплексу факторів праці на товарооборот торговельного підприємства показана на рис. 1.

Як видно з рисунка, у ході аналізу впливу цієї групи факторів визначають: як підприємство забезпечене кадрами; як використовувався робочий час; яким був стан продуктивності праці; як усі ці фактори впливали на обсяг роздрібного товарообігу.

Однак необхідно зауважити, що методика аналізу показників праці у частині визначення їх впливу на товарообіг не враховує реальні взаємозв'язки між основними групами внутрішніх і зовнішніх факторів, які на нього впливають. Така ситуація склалася не випадково. У літературі з економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі показники стану і ефективності використання трудових ресурсів розглядаються без урахування їх взаємозв'язку з матеріальними ресурсами та іншими факторами формування товарообороту [4, с. 54-70; 5, с. 198-230]. У цьому плані виняток становить монографія проф. І. О. Бланка, у якій розглядається ефективність поєднання трудових і матеріальних ресурсів торгівлі [3].

Якщо розглядати черговість впливу факторів праці на роздрібний товарооборот підприємств торгівлі разом з іншими факторами, то необхідно зауважити, що основними лімітуючими чинниками його зростання є: купівельні фонди, які відображають платоспроможний попит населення; рівень конкуренції в районі діяльності торговельної організації; забезпеченість товарами, що відповідають попиту населення.

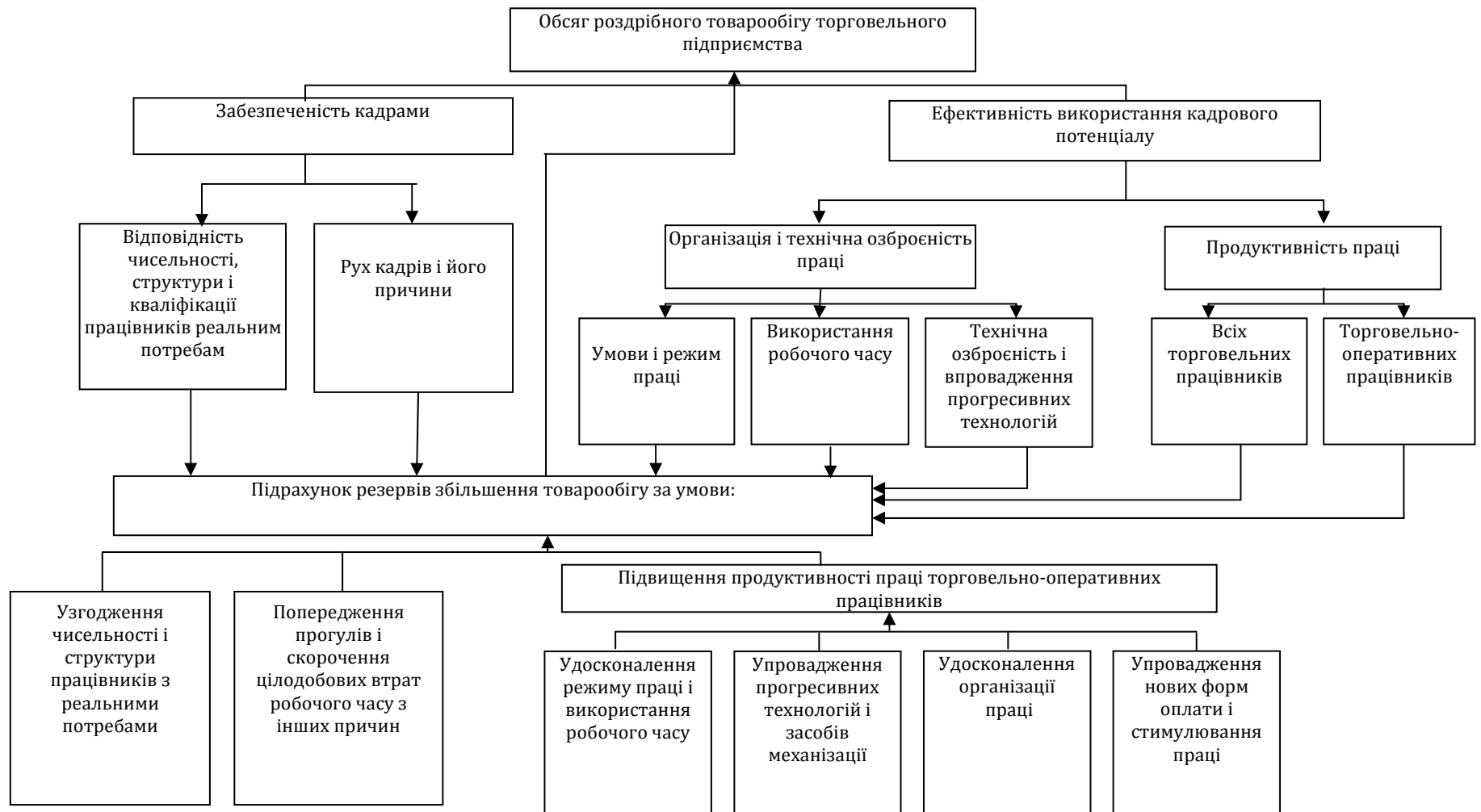


Рис. 1. Структура методики комплексного аналізу впливу факторів праці на роздрібний товарооборот торговельного підприємства

Товарооборот торговельного підприємства як суб'єкта господарювання, що функціонує на ринку, не може бути більшим від грошових доходів населення, призначених для купівлі товарів, які не охоплені конкурентами, а також від наявного обсягу товарних запасів.

Що стосується інших видів ресурсів – матеріально-технічної бази, кадрів, то їх лімітуючий вплив на товарообіг не є так чітко детермінованим. Крім того, він виявляється тільки тоді, коли розглянуті вище основні лімітуючі фактори не обмежують товарооборот, а навпаки, сприяють його зростанню, тобто, якщо є в наявності незадоволений попит і товари, які йому відповідають.

Якщо попит недостатній, а товарних запасів мало чи завозяться вони невчасно, добрий стан матеріально-технічної бази магазинів і повна укомплектованість їх кваліфікованими кадрами не може забезпечити зростання обсягу товарообороту. І навпаки, якщо у наявності незадоволений платоспроможний купівельний попит і є товари у відповідному обсязі та асортименті, тоді фактори забезпеченості і ефективності використання матеріально-технічної бази, а також праці можуть мати позитивний вплив і навіть виступати як лімітуючі до обсягу роздрібного товарообігу. За такої ситуації товарообіг торговельних підприємств безпосередньо залежить від кількості робочих місць, графіків роботи магазинів, раціональності використання робочого часу, організації торговельно-технологічних процесів, продуктивності праці. У цьому випадку найбільш інтенсивними факторами є постійне підвищення продуктивності праці і раціональне використання робочого часу.

Урахування розглянутих взаємозв'язків між факторами і черговості їх впливу дає можливість у процесі комплексного аналізу показників праці виявити «вузькі місця» виробничо-торговельної діяльності, пов'язані із впливом лімітуючих груп факторів на товарообіг. Причому в один і той же період часу в різних магазинах лімітуючими можуть виступати різні фактори. Поглиблене вивчення цих факторів дозволяє, виходячи із конкретних умов функціонування торговельних підприємств і господарських ситуацій, що склалися, виявити реальні можливості зростання товарообігу, а також окреслити систему заходів для їх мобілізації.

Зображені на рис. 1 показники організації і технічної озброєності праці необхідно також аналізувати стосовно магазинів різних типів та спеціалізації, з урахуванням конкретних умов діяльності. Їх розглядають як фактор зростання продуктивності праці.

Реальні резерви підвищення продуктивності праці в торговельному підприємстві як господарюючому суб'єкті є сумою резервів, можливих до мобілізації на рівні кожного магазину чи іншого структурного підрозділу. У кожному з них підвищення продуктивності праці може бути досягнуто одним із наступних способів:

- збільшенням обсягу товарообігу при зменшенні затрат праці;
- збільшенням обсягу товарообігу при незмінних затратах праці;
- вищими темпами зростання товарообігу порівняно із збільшенням затрат праці;
- незмінним обсягом товарообігу при одночасному зменшенні затрат праці;
- зменшенням обсягу товарообігу нижчими темпами порівняно із зниженням затрат праці [2, с. 131].

Тут йдеться про товарообіг у незмінних цінах і структурі. Який із розглянутих підходів буде обрано в процесі розробки заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці у кожному з магазинів в окремі періоди їх діяльності, залежить від умов їх роботи та стратегії менеджменту.

Важливе значення для виявлення резервів має порівняльний аналіз показників продуктивності праці в магазинах одного типу чи спеціалізації, які працюють у подібних умовах. Наявність значних відхилень у досягнутих рівнях виробітку працівників цих магазинів може свідчити про невикористані можливості підвищення продуктивності праці і зростання товарообороту. Однак при оцінці реальності використання цих можливостей слід, як уже зазначалось, урахувати черговість впливу факторів на товарооборот і затрати праці.

Основним показником, що характеризує продуктивність праці в торгівлі, є обсяг товарообороту в розрахунку на одного працівника, задіяного безпосередньо у роздрібній торгівлі. Його визначають діленням обсягу роздрібного товарообігу на середньоспівкову чисельність усіх працівників торговельного підприємства або на середньоспівкову чисельність торговельно-оперативного персоналу. У спеціалізованих магазинах, які реалізують однорідні товари (хліб, плодово-овочеві товари), продуктивність праці може розраховуватись і в натуральних показниках.

Однак слід зауважити, що показник середньоспівкової чисельності працівників характеризує затрати праці з певною долею умовності. Точніше динаміку продуктивності праці в торгівлі відображає товарообіг за один відпрацьований людинодень, а ще точніше - за одну людиногодину. Порівняння індексів цих показників дозволяє виявити роль окремих факторів у виконанні плану з продуктивності праці.

Затрати праці торговельних працівників пов'язані в основному з натурально-речовою формою товару і значно менше з його вартістю. Тому за зміни цін слід розраховувати індекс динаміки товарообороту на одного працівника або на одну відпрацьовану людиногодину в незмінних (базисних) цінах.

Значний вплив на показник продуктивності праці в торгівлі має зміна структури товарообороту, адже трудомісткість реалізації окремих груп товарів відрізняється. Вплив структурних змін у товарообігу на продуктивність праці втілює індекс трудомісткості. Його визначають як відношення кількості людиноднів або людиногодин, необхідних для виконання певної суми товарообороту при його звітній структурі і базисному рівні виробітку, до затрат часу на таку ж суму реалізації товарів при базисній структурі товарообігу і базисному виробітку.

Щоб визначити оборот на одного працівника у незмінних цінах і структурі товарообігу, необхідно фактичний показник виробітку на одного працівника у звітному періоді поділити на індекс цін і помножити на індекс трудомісткості товарообороту. Таким же чином елімінують вплив зміни цін і структури товарообороту на індекс динаміки продуктивності праці.

Однак в аналізі продуктивності праці працівників торгівлі індекс трудомісткості товарообороту все ще практично не використовується. Це пов'язано з тим, що в обліку і звітності відсутні дані про фактичну трудомісткість реалізації окремих груп товарів. Тому немає можливості розраховувати цей індекс

безпосередньо. Його можна визначити лише опосередковано, способом процентних чисел із застосуванням нормативних коефіцієнтів порівняної трудомісткості реалізації окремих груп товарів, подібно до застосування нормативних показників витратомісткості при визначенні впливу структури товарообігу на рівень витрат обігу в торгівлі [7].

Ця методика ґрунтується на дослідженнях проф. Н. Н. Рязова, які показали, що використання нормативних даних замість фактичних можливе тому, що в індексі впливу зміни структури товарообороту на середній рівень витрат обігу підприємств торгівлі знаходять відображення не безпосередньо значення рівнів витрат окремих складових частин товарообороту, а лише їх співвідношення, які досить стабільні. Тому в розрахунку впливу зміни структури товарообороту фактичні дані можуть бути замінені нормативними, за умови, якщо вони правильно відображають співвідношення витратомісткостей окремих товарних груп [9].

Витратомісткість товарообігу знаходиться у тісній залежності від його трудомісткості, адже витрати на оплату праці складають майже половину витрат обігу підприємств роздрібно торгівлі. Це дає підстави

вважати, що і співвідношення трудомісткостей складових частин товарообігу також є досить стабільними, а отже, при визначенні індексу трудомісткості товарообігу фактичні дані про трудомісткість його складових частин можуть бути замінені нормативними.

Розробка нормативних показників трудомісткості складових частин товарообігу – завдання непросте, але цілком реальне. Його можна вирішити проведенням спеціальних вибірових наукових спостережень і експертних оцінок. Тим більше, що в практиці економічної роботи підприємств торгівлі є значний досвід розробки потоварних норм виробітку.

Розрахунок таких нормативних показників і застосування їх в аналізі дасть можливість об'єктивно оцінити динаміку продуктивності праці в торгівлі.

Важливою складовою аналізу виконання плану з праці є аналіз витрат на оплату праці. Більшість з цих витрат у торгівлі є змінними. Тому їх аналізують за рівнем у відсотках до товарообороту. Аналіз витрат на оплату праці доцільно проводити в декілька етапів, показаних на рис. 2.

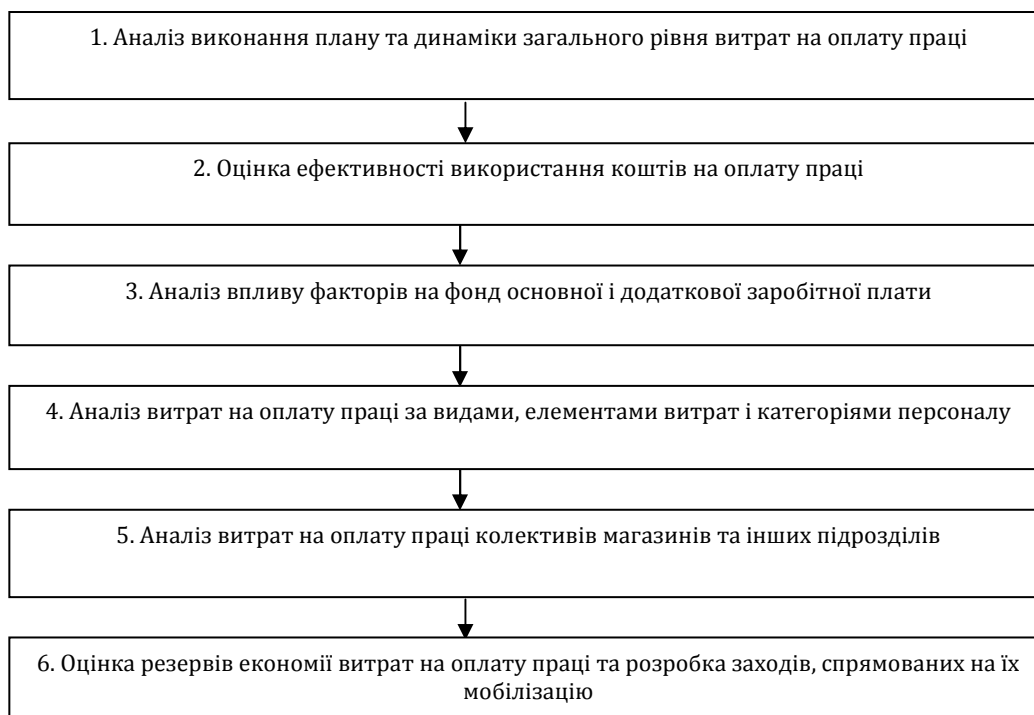


Рис. 2. Схема аналізу витрат на оплату праці персоналу, що забезпечує збут товарів

На перших чотирьох етапах аналізу цих витрат розрахунок проводяться за даними відповідних форм статистичної і фінансової звітності підприємств. У методичному плані ці чотири блоки аналітичних завдань є найбільш розробленими і знаходять широке застосування в практиці аналітичної роботи. Однак такий аналіз витрат на оплату праці проводиться загалом по торговельному підприємству, без урахування впливу на витрати ефективності праці у місцях формування товарообороту, який охоплюють п'ятий і шостий блоки методики аналізу (рис. 2).

Оскільки наявність облікової інформації про товарообіг, працю і заробітну плату у розрізі торговельних одиниць дають можливість

контролювати у кожній з них співвідношення індексів динаміки середньої заробітної плати і продуктивності праці, а також визначити їх вплив на динаміку зарплатомісткості товарообігу. Для цього доцільно використати загальну модель індексної системи взаємозв'язку показників праці:

$$I_{PЗ} = I_{\bar{З}} : I_{П}, \quad (1)$$

де $I_{PЗ}$ – індекс зарплатомісткості товарообігу;

$I_{\bar{З}}$ – індекс середньої заробітної плати;

$I_{П}$ – індекс продуктивності праці.

Аналіз цих індексів дозволяє виявити, у яких магазинах спостерігаються негативні тенденції у

витрачання коштів на оплату праці. Такі тенденції виникають тоді, коли $I_{\Pi} < I_{\bar{3}}$, а відповідно $I_{P3} > 1$. У кожному з цих магазинів необхідно ґрунтовно вивчати причини таких негативних тенденцій, використовуючи більш деталізований варіант розглянутої індексної системи (1):

$$I_{P3} = \frac{I_{\Phi}}{I_{\text{ч}} \cdot I_{\text{д}} \cdot I_{\text{СДП}}}, \quad (2)$$

де I_{Φ} - індекс фонду основної і додаткової заробітної плати працівників магазину;

$I_{\text{ч}}$ - індекс середньоспискової чисельності працівників;

$I_{\text{д}}$ - індекс середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником;

$I_{\text{СДП}}$ - індекс середньоденної продуктивності праці працівника магазину.

На основі цієї моделі можна розрахувати вплив зміни включених у модель факторів на динаміку рівня зарплатомісткості товарообігу.

Для кожної з торговельних одиниць, у яких $I_{P3} > 1$,

необхідно розробити заходи, спрямовані на активізацію їх діяльності і зростання продуктивності праці, урахуовуючи конкретні умови роботи і окреслені стратегії розвитку. При цьому береться до уваги, на якій стадії життєвого циклу перебувають ті чи інші магазини, їх слабкі і сильні аспекти діяльності, вплив факторів зовнішнього середовища тощо. І, перш за все, необхідно їх забезпеченість кадрами і витрати на заробітну плату узгодити з обсягами діяльності.

Аналіз показників праці і зарплатомісткості товарообігу за центрами його формування з урахуванням їх взаємодії з іншими групами факторів дає можливість виявити реальні резерви зростання продуктивності праці персоналу та економії витрат на заробітну плату.

Подальші дослідження проблем аналізу показників праці підприємств торгівлі мають спрямовуватись на внесення в методику їх комплексного вивчення блоку аналітичних завдань, пов'язаних із збалансованістю трудових і матеріальних ресурсів та відповідністю їх стану стратегії торгового менеджменту.

Список літератури

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ показателей по труду в кооперативной торговле [Текст] / И. Т. Абдукаримов, М. К. Пардаев-М. : Экономика, 1978. - 96с.
2. Бланк, И. А. Торговый менеджмент [Текст] : учебн. курс / И. А. Бланк. - К. : Эльга, Ника-Центр, 1997. - 488с.
3. Бланк, И. А. Эффективность взаимосвязи трудовых и материальных ресурсов торговли [Текст] : [монография] / И. А. Бланк. - К. : Вища школа. 1989. - 216с.
4. Экономический анализ в торговле [Текст] : учебн. пособ.] / под ред. проф. М. И. Баканова. М. : Финансы и статистика, 2007. - 336с.
5. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учебн. для вузов / Л. И. Кравченко. - Мн. : Высшая школа, 2009. - 452с.
6. Мазаракі, А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст] : [підр. для вузів] / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко; За ред. проф. Н. М. Ушакової. - К. : Хрещатик, 1999. - 800с.
7. Методические рекомендации по совершенствованию экономического анализа издержек обращения в торговле районных потребительских обществ (с учетом издержкостности реализации товарных групп). - К. : Укоопсоюз, 1977. - 230с.
8. Рязов, Д. Н. Проблемы измерения производительности труда в торговле [Текст] / Д. Н. Рязов // Статистическое изучение производительности труда. Ученые записки по статистике, Т. 41. - М. : Наука, 1981. - С. 131-145.
9. Рязов, Н. Н. Индексный метод анализа издержек обращения [Текст] / Н. Н. Рязов // Научные записки ВЗИНО. Вып. 1. - М. : Госфиниздат, 1946. - С. 84-107.

РЕЗЮМЕ

Грынив Богдан

Проблемные аспекты анализа показателей труда и зарплатоемкости товарооборота предприятий торговли

Рассмотрено состояние и пути совершенствования методики анализа показателей труда предприятий розничной торговли в связи из современными требованиями управления. Главное внимание уделено комплексному анализу влияния трудовых факторов на товарооборот, а также анализу производительности труда и зарплатоемкости товарооборота за центрами его формирования.

RESUME

Hryniv Bohdan

Problematic aspects of the analysis of indices of labour and turnover salary ratio in trading enterprises

The article considers the state and ways to improve the methods of analysis of indices of labour in retailing enterprises in connection with the modern requirements of management. A special attention is drawn to the comprehensive analysis of labour factors' influence on turnover as well as to labour productivity and turnover salary ratio according to the centres of its formation.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

МІСЦЕ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено застосування оперативного контролю в системі управління підприємством та визначено основні шляхи його впровадження на виробничому підприємстві за централізованою та децентралізованою схемою.

Ключові слова: оперативний контроль, централізована схема, децентралізована схема, релевантність, управлінське рішення.

Система інформаційних потоків – важливий елемент системи оперативного контролю на підприємстві. Сам процес управління часто розглядається як процес перетворення інформації. У теорії інформації математично доведено, що існує певний мінімальний її об'єм, без якого не відбудеться ефективне управління. Стосовно до підприємства це означає, що чим складніша його внутрішня будова – тим більше інформації потрібно для ефективного управління. Тому керувати, не володіючи інформацією, сьогодні неможливо. Одна із основних задач контролю – інформаційна підтримка управління, і вирішити її можна тільки при умові чіткого функціонування системи інформаційних потоків на підприємстві.

Проблеми впровадження систем оперативного контролю на виробничих підприємствах постійно знаходяться у полі наукового зацікавлення вчених-економістів: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, М. А. Бахрушиної, В. В. Бурцева, З. В. Гуцайлук, В. П. Завгороднього, Т. П. Карпової, М. В. Кужельного, А. Ш. Маргуліса, М. В. Мельника, Д. К. Робертсона, В. В. Сопко та інших.

У нашій статті пропонується умовна модель функціональних блоків управління підприємством та схема блоків бізнес-процесів з метою побудови системи оперативного контролю.

Основна мета статті – визначення шляхів ефективного впровадження оперативного контролю в систему управління виробничим підприємством.

Оперативний контроль є постачальником інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві. Інформація – сукупність відомостей, які зменшують ступінь невизначеності. Тому інформація, яку надає система оперативного контролю, повинна відповідати наступним вимогам:

- достовірність;
- повнота;
- релевантність (сутність);
- корисність (ефект від використання інформації повинен перевищувати витрати на її отримання);
- зрозумілість;
- своєчасність;
- регулярність.

Таким вимогам повинна відповідати будь-яка інформація, в тому числі інформація традиційного бухгалтерського обліку. Але важливість різних вимог може бути різною: якщо для бухгалтерського обліку головне – це достовірність інформації, то в системі

оперативного контролю – релевантність інформації, тобто наскільки вона суттєва для прийняття управлінського рішення. Усі інші вимоги до інформації відіграють другорядну роль: несуттєва інформація, навіть якщо вона достовірна, не може допомогти у прийнятті управлінських рішень; водночас суттєва, але достовірна лише на 95% може допомогти керівнику.

Релевантними для прийняття управлінського рішення можна вважати тільки ті відомості, які безпосередньо пов'язані з ним:

- умови, в яких приймається рішення;
- цільові критерії;
- набір можливих альтернатив (які рішення в принципі можна приймати);
- наслідки прийняття кожної з альтернатив (що відбудеться, якщо буде прийняте те чи інше рішення).

Володіючи інформацією, керівник може здійснювати моніторинг усієї фінансово-господарської діяльності підприємства – спостереження за процесами на підприємстві в режимі реального часу; складання оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з фактично досягненими. На основі такого порівняння роблять висновки про сильні та слабкі риси підприємства, динаміку їх змін, а також про позитивні та негативні тенденції розвитку зовнішніх умов, у яких останнє працює. Зміна умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства призводить до перегляду цільових параметрів: необхідно перевірити, наскільки оптимально поставлені завдання в нових умовах, чи зможе підприємство на основі цих змін досягнути визначеної мети. На основі зміни цільових параметрів, а також прогнозу змін сильних та слабких боків самого підприємства корегується план дій з досягнення мети. і вже цей новий, переглянутий план вводиться в дію, тобто коло замикається.

Виходячи із вищесказаного, можна зробити висновок, що оперативний контроль – це окрема підсистема управління, функціонування якої ґрунтується на унікальних методах і технологіях, які відрізняються від ретроспективного контролю. При цьому визначення конкретних методик оперативного контролю залежить від розподілу компетенцій в оперативному контролі в організаційній структурі підприємства. Як у теоретичних дослідженнях, так і на практиці впровадження оперативного контролю, як

правило, орієнтовано на концентрацію відповідних функцій у межах спеціалізованої служби, яка підпорядковується вищому менеджменту підприємства. Позицію такого підходу підтримують Шкарабан С. І. [1, с. 5], Карпова Т. П. [2, с. 205]. В обґрунтуванні створення централізованої системи автори вказують на необхідність концентрації всіх інформаційних потоків у одному місці. У межах централізованої служби оперативного контролю це означає, що інформація по всіх абсолютно ключових показниках надходить у єдиний центр у вигляді первинних показників (вони є несистематизованими). Кожен раз у єдиному аналітичному центрі ця інформація знову складається в систему і тільки після цього аналізується.

Дослідження показали, що на практиці можливе створення іншої схеми оперативного контролю на підприємстві – децентралізованої.

Здійснення такого варіанту контролю можливе тільки за допомогою впровадження загальної автоматизації контролю на всіх ділянках функціонування підприємства. При цьому всі контрольовані показники повинні бути оброблені єдиною системою управління корпоративних баз даних, щоб мати можливість їх аналізувати. Наприклад, для аналізу виробництва продукції окремо повинен вестись облік випуску продукції, окремо – облік відпускних цін на неї. Для цілей оперативного контролю обидві облікові бази повинні автоматично інтегруватись, оброблятись і надаватись у службу оперативного контролю у вигляді позиційного звіту з аналізом динаміки, структури, відхилень від плану та інших аналітичних даних. Таким чином, автоматизована система повинна не тільки зчитувати інформацію, яка надходить, але й здійснювати її обробку та доводити до центру оперативного контролю. У результаті реалізації описаної схеми оперативного контролю усувається необхідність створення спеціалізованої служби, бо кінцевим користувачем вже обробленої, проаналізованої інформації може виступати безпосередньо менеджмент підприємства. Залишається необхідним лише підтримувати та перенастроювати систему для отримання даних в іншому аналітичному ракурсі.

Таким чином, можна сформулювати пропозицію, що оперативний контроль повинен бути реалізований у кожному блоці або елементі системи управління за централізованою або децентралізованою системою.

У своїх працях Мюллендорф Р. [3, с. 112] вказує на одну проблему, яка виникає при впровадженні оперативного контролю на підприємстві – одні і ті ж функції можуть виконуватись у різних підрозділах різними виконавцями. Так облік витрат повинен здійснюватись у всіх центрах витрат, тобто одне і те ж завдання повинно виконуватись декілька разів, відповідно одне і те ж завдання потребує декількох виконавців.

Кількість однорідних підрозділів визначається специфікою та масштабом підприємства. Але в будь-якому випадку необхідна декомпозиція облікових, контрольних та управлінських завдань. Процес декомпозиції – це визначення елементарних (неподільних) завдань у кожному функціональному блоці чи підрозділі. При цьому визначаються виконавці, встановлюються строки реалізації завдання та необхідні ресурси.

Як показують дослідження, співвідношення виконавців за рівнями управління та функціональними блоками господарської структури підприємства – це важливий елемент системи оперативного контролю.

Система управління підприємством повинна бути забезпечена обліком, контролем, плануванням та регулюванням витрат з метою їх зниження. Будь-яка бізнес структура описується переліком функцій та об'єктів предметної області.

Модель системи управління витратами ієрархічна і може бути представлена у вигляді трьох рівнів: рівень підприємства загалом, рівень підрозділів (центрів витрат), рівень готових виробів. Завдання різних рівнів можуть не збігатися.

На рівні підприємства найбільш часто використовується функція мінімізації витрат, яка має аналог – максимізацію прибутку.

На рівні підрозділів спостерігається безліч завдань. Виробничі підрозділи орієнтуються на оптимальне завантаження виробничих потужностей, оптимальне використання ресурсів, мінімальні витрати. Допоміжні підрозділи збільшують власну рентабельність, знижуючи питому вагу витрат. Адміністративні підрозділи можуть мати різноманітні завдання – від соціальних до організаційних.

Система управління підприємством передбачає багаторівневу та багатофункціональну структуру. В сучасних наукових працях, які присвячені управлінню, систему управління подають як набір взаємопов'язаних управлінських процесів. Таке трактування насамперед пов'язане із визначенням основних функціональних блоків управління. Нами пропонується умовна модель функціональних блоків управління підприємством (рис.1).

Наведений перелік може змінюватись залежно від специфіки діяльності конкретного підприємства. Але основний принцип, який повинен бути закладений у функціональне розмежування системи управління по блоках, на нашу думку, - це виділення всіх наявних на підприємстві управлінських процесів, пов'язаних з однією із стадій розширеного циклу виробництва, в окремий блок.

Цикл господарської діяльності підприємства можна подати наступним чином:

- формування засобів праці: виробничих площ, обладнання, земельних ділянок, нематеріальних активів;
- заготівля предметів праці: необхідної сировини, матеріалів, товарів, допоміжних матеріалів;
- здійснення виробничої діяльності. Цей етап пов'язаний з формуванням витрат на виробничу діяльність: використання заготовлених предметів праці, амортизація основних засобів, оплата комунальних послуг, виплата заробітної плати і т. д.;
- збут результатів виробничої діяльності і перетворення їх у грошові кошти. На цій стадії можуть формуватись додаткові витрати на збут;
- розподіл зароблених коштів: визначення розміру отриманого прибутку, фінансування поточної діяльності у необхідному розмірі, поповнення засобів праці, залучення додаткових джерел фінансування.



Рис. 1. Умовна модель функціональних блоків управління підприємством

Отже, функції будь-якого підрозділу або служби підприємства можуть стосуватися однієї або декількох вказаних стадій виробництва. Так, наприклад, транспортний відділ може обслуговувати відразу і збут, і виробництво. Тому менеджерам, які відповідають за транспортне забезпечення підприємства, необхідно враховувати вимоги, визначені для всіх цих стадій виробництва. Якщо прийнято рішення про поповнення асортиментного ряду продукції, яка випускається, навантаження на транспортний цех зростає як через надходження нової сировини, так і через відвантаження нового виду продукції покупцям.

Якщо продовжувати оперувати визначенням системи управління як системою взаємопов'язаних бізнес-процесів, то можна стверджувати, що існує система пов'язаних об'єктів оперативного контролю, кожен з яких стосується конкретного бізнес-процесу.

У кожному управлінському процесі є внутрішні та зовнішні ланки. Внутрішні ланки - це ті, якими можна керувати в межах компетенції функціонального керівника певного блоку. Показники, які підлягають оперативному контролю, можуть визначатись самим керівником. Головна мета при побудові оперативного контролю на такому первинному рівні - створити інформаційний потік для підвищення ефективності управління на цьому рівні. Основними користувачами інформації повинні бути спеціалісти та керівники, які відповідають за управління конкретним бізнес-процесом.

Під зовнішніми ланками розуміють фактори, які безпосередньо впливають на функціонування цього управлінського процесу ззовні. Тобто це внутрішні ланки інших управлінських процесів. Для таких об'єктів принципова аналітична обробка облікових (контрольованих) даних до подання керівнику «залежного» бізнес-процесу.

Якщо підприємство обирає шлях децентралізованої системи оперативного контролю, то необхідно визначити ті функціональні блоки в системі управління,

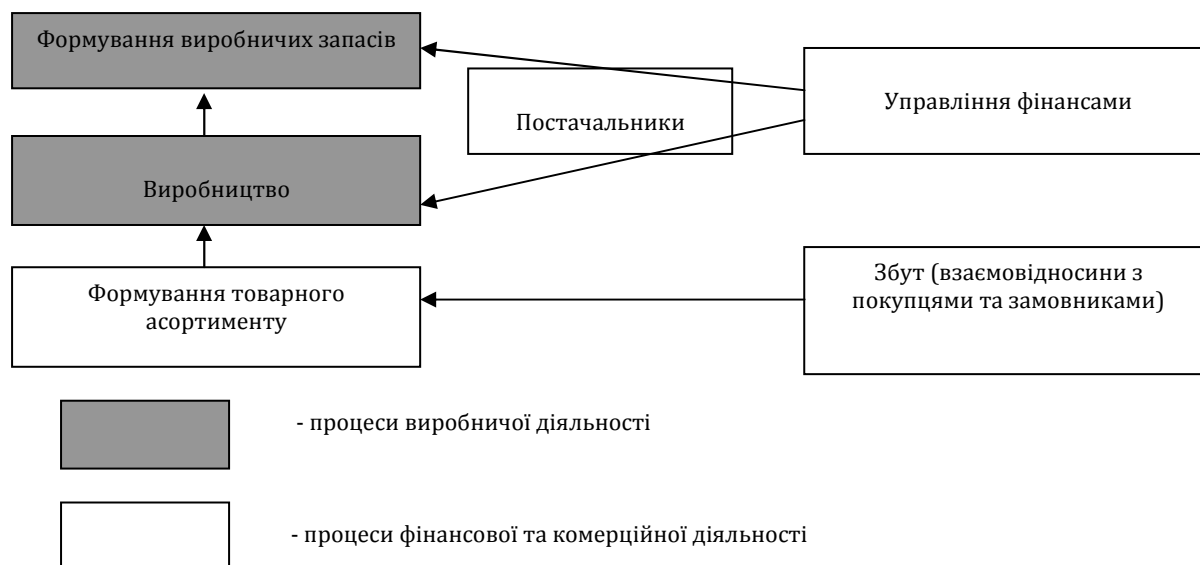
в яких повинні бути встановлені «детектори» контролю. Тобто повинні бути визначені функціональні блоки, в яких оперативний контроль найбільш необхідний і які при цьому взаємопов'язані та визначають усі основні параметри господарської діяльності підприємства.

Раніше була наведена класифікація етапів циклу господарської діяльності підприємства, в кожному з яких існують свої бізнес-процеси. За такою класифікацією можна побудувати схему укрупнених блоків бізнес-процесів з метою побудови системи оперативного контролю для будь-якого підприємства. Залежно від видів діяльності (виробництво, торгівля і т.д.) деякі з цих блоків можуть не використовувати. Але сама схема, на наш погляд, є універсальною. На рис. 2 запропонована структура блоків бізнес-процесів з метою побудови системи оперативного контролю.

Однією з серйозних проблем при впровадженні системи оперативного контролю на підприємстві за децентралізованою моделлю може виявитись проблема інновацій. Як відомо, інноваційні рішення погано програмується і здебільшого зустрічають опір тих, хто звик працювати старими методами.

Наприклад, на сьогодні бухгалтерський облік на багатьох підприємствах України здійснюється великою кількістю облікових та економічних працівників, хоча сучасні бухгалтерські засоби дозволяють суттєво зберегти час та засоби для ведення бухгалтерського обліку. Часто інноваційні процеси стримують самі керівники підприємств, оскільки не хочуть зіштовхнутись з проблемою скорочення працівників.

Отже, необхідність оперативного контролю очевидна як для менеджменту вищої, так і середньої ланки, оскільки суттєво підвищує рівень прозорості і керованості підприємством: дозволяє швидше та якісніше приймати тактичні рішення, а також більш виважено підходити до ухвалення важливих стратегічних рішень.



Блок контролю від якого прямує стрілка – впливовий
 Блок процесів, до якого спрямована стрілка – залежний

Рис. 2. Схема блоків бізнес-процесів з метою побудови системи оперативного контролю

Список літератури

1. Шкарабан, С. І. Оперативний економічний аналіз на промисловому підприємстві [Текст] / С. І. Шкарабан. – М.: «Фінанси і статистика» 2005. – 324 с.
2. Карпова, Т. П. Основи управлінського обліку [Текст]: навч. посібник / Т. П. Карпова. – М.: ИНФРАМ, 2007. – 392
3. Мюллендорф, Р. Виробничий облік. Зниження та контроль витрат. Забезпечення їх раціональної структури / Р. Мюллендорф, М. Карренбауер; пер. з нім. М. І. Корсакова. – К.: ФБК-ПРЕС, 2006. – 160 с.

РЕЗЮМЕ

Гринчук Николай

Место оперативного контроля в системе управления предприятием

В статье исследованы вопросы применения оперативного контроля в системе управления предприятием, и определены основные пути его внедрения на производственном предприятии по централизованной и децентрализованной схеме.

RESUME

Hrinchuk Mykola

Place of operational control in the system of enterprise management

The paper investigates the question of operational control in enterprise management system. The main ways of its implementation at the manufacturing plant for centralized and decentralized scheme are considered.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРИ ВИБОРІ СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто особливості управління кредитними ризиками підприємств харчової промисловості при виборі стратегії зростання економічного потенціалу. У статті розроблено теоретичні положення та методичні основи фінансового аналізу економічних ризиків підприємств харчової промисловості, які будуть сприяти зниженню їх рівня і зростанню ефективності діяльності.

Ключові слова: кредитний ризик, фінансовий стан підприємства, фінансові показники, підприємства харчової промисловості.

Виробничо-господарська діяльність підприємств харчової промисловості здійснюється в умовах випадкового впливу різноманітних факторів зовнішнього середовища, які негативно впливають на кінцеві економічні результати.

Особливістю функціонування підприємств харчової промисловості у посткризовий період економіки на Україні є посилення впливу ризиків на виробничо-господарську діяльність. Підприємства перебувають у жорстких умовах: високих фіскальних ставок, невідповідних умов кредитування, нестійкості курсу гривні, постійного зростання цін на всі види ресурсів.

На більшості підприємств харчової промисловості практично відсутня система оцінки і управління ризиками. Так підприємства не захищені від таких видів ризиків, як кредитні, майнові, інфляційні та ризики зміни кон'юнктури ринку. Достатньо великі ризики невиконання договорів, виникнення дебіторської заборгованості та непередбачених втрат. В умовах економічної нестабільності це ускладнює ефективне управління підприємством. Тому для більшості підприємств харчової промисловості існує необхідність створення комплексної системи оцінки і управління економічними ризиками, яка набуває особливої важливості та актуальності в умовах вибору стратегії економічного зростання в посткризовий період функціонування економіки та підвищення ступенів невизначеності стану підприємницького середовища.

Існує велика різноманітність поглядів серед зарубіжних і вітчизняних вчених на визначення, сутність та природу ризику. Це пов'язано із багатовекторністю чинників, які визначають це явище, складністю економіко-математичних моделей прийняття рішень в умовах ризику, недостатнім використанням цих моделей у практичній діяльності підприємств, та постійними змінами чинного законодавства. Аналіз наукових робіт свідчить про те, що проблема управління ризиками підприємства не до кінця досліджена і знайшла своє відображення у порівняно невеликій кількості наукових праць.

Серед зарубіжних теоретиків, які зробили значний внесок у розвиток теорії ризику, можна назвати таких вчених, як: Дж. М. Кейнс [10], А. Маршал [15], О. Моргенштейн [16], Дж. Нейман [16].

Відомий науковець А. Маршал [15] перший розглянув проблеми виникнення економічних ризиків. Його праці поклали початок неокласичній теорії ризику. Дж. Н. Кейнс [10] увів поняття «схильності до ризику» та класифікував їх. У роботі вченого Ф. Найта уперше була висловлена думка про ризик як кількісну мету невизначеності. У працях О. Моргенштейна [16] і Дж. Неймана [16] були розроблені питання теорії ризику, які відображають взаємозв'язок понять «невизначеність» і «ризик».

Розвиток теорії та практики ризику став предметом наукового зацікавлення для американських економістів, лауреатів Нобелівської премії: Дж. Акерлофа [1], К. Ерроу [5], Г. Марковіца [15], У. Шарпа [18].

Пізніше були розроблені проблеми сприйняття ризику як складного соціально-економічного явища. До праці над прикладними концепціями долучилися українські вчені: Іващук О. Т. [6], Івченко І. Ю. [7], Ілляшенко С. М. [8], Клебанова Т. С. [13], Христиановський В. В. [17]. Водночас проблема управління кредитними ризиками у діяльності підприємств харчової промисловості залишається актуальною і ще не знаходить належної уваги з боку дослідників.

Метою дослідження є вдосконалення управління кредитними ризиками харчових підприємств при виборі стратегії швидкого зростання економічного потенціалу на основі проведення детального фінансового аналізу господарської діяльності.

Згідно з проведеним аналізом наукових джерел можна виділити два основних поняття, які доповнюють один одного та охоплюють зміст ризику. Перше полягає у тому, що ризик визначають як імовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, неотримання доходів, або появи порядкових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності. Під другим визначенням ризику розуміють комбінацію, сукупність різних обставин і умов, які створюють певну перепону для того або іншого виду діяльності. Таким чином, природа та економічний зміст ризику – багатовекторні. Багатовекторність поняття «ризик» обумовлена різноманітністю чинників, які характеризують як особливості конкретного виду діяльності, так і специфічні риси невизначеності, в

умовах якої ця діяльність здійснюється.

Термін ризик у перекладі з італійської (risiko) – це «небезпека», «загроза»; слово «risikon» у грецькій – «скеля»; у французькій «risque» - «об'їжджати скелю». В економічній літературі не існує єдиного загально визнаного та загальноприйнятого тлумачення поняття «економічний ризик». Христяновський В. В., Полшков Ю. Н., Щербина В. П. розглядають ризик як невизначеність, пов'язану з якою-небудь подією або її наслідком [17]. Клебаєва Т. С., Раєвнева Е. В. визначають його як імовірність загрози втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоержання доходів або вияв додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності[13]. Івченко І. Ю. дає визначення ризику як дії, здійснюваної в умовах вибору в надії на сприятливий результат, коли у випадку невдачі існує небезпека опинитися в гіршому становищі, ніж до вибору [7].

Економічний ризик – це економічна категорія, притаманна діяльності суб'єктів господарювання, яка пов'язана із подоланням невизначеності, конфліктності, альтернативності в ситуаціях оцінювання, управління та неминучого вибору [4]. Основними рисами ризику є: суперечливість, альтернативність і невизначеність, що визначає складність його оцінки та створення ефективного механізму управління ризиком.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набувають важливого значення для підприємства харчової промисловості. Через це юридичні особи мають великий ризик при отриманні кредиту та проведенні інших важливих фінансових

операцій.

У наш час, у період постеконіомічної кризи підприємства потрапляють у дуже складні умови господарювання. Насамперед це пов'язано з швидкими змінами зовнішнього середовища функціонування, економічною нестабільністю і складним технологічним процесом. Це негативно впливає на фінансові ресурси підприємств, а також робить неможливим зміцнення фінансової бази в майбутньому.

Фінансовий ризик пов'язаний з грошово-фінансовою сферою й призводить до загрози грошових втрат підприємцем, банком, підприємством. Водночас фінансовий ризик ділиться на валютний, кредитний, інвестиційний [6].

Кредитні ризики посідають одне з головних місць у групі фінансових ризиків, які виникають у результаті:

- неможливості позичальника створити у майбутньому адекватний грошовий потік;
- невпевненості у реалізації в майбутньому за необхідною ціною;
- погіршення фінансового стану позичальника через непередбачені несприятливі зміни кон'юнктури ринкового середовища.

Проблеми кредитних ризиків та шляхи вдосконалення його методів досліджували такі відомі науковці: О. В. Васюренко, О. В. Дзюблюк, Б. С. Івасів, М. М. Мороз, Л. О. Примостка, М. І. Савлук, Р. І. Тиркало та ін. Але питання щодо зменшення кредитного ризику потребують подальших досліджень і розробок. Трактуювання кредитного ризику вітчизняними вченими наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Трактуювання кредитного ризику вітчизняними вченими*

№ п/п	Вітчизняні вчені	Визначення суті кредитного ризику
1	Клапків М. С. [11, с. 98,99]	Розглядає кредитні ризики у предметному, часовому, причинно-наслідковому аспектах. Предметний аспект кредитного ризику передбачає, що кредитні відносини як носії ризику можуть виявлятися щонайменше у п'яти категоріях: фінансовому (банківському), товарному, авансовому, заставному (зобов'язуючому) кредитах і кредиті довіри.
2	Камінський А. Б. [9, с. 60]	До структури кредитного ризику відносить конкретного позичальника та ризик портфеля банку. При цьому підкреслює, що кредитний ризик зумовлюють як зовнішні, так і внутрішні чинники, що передбачає можливість урахування особливостей впливу різних видів ризиків на реалізацію кредитного ризику.
3	Барановський О. І. [3, с. 285]	Кредитний ризик у широкому розумінні – це можливість того, що боржник чи емітент фінансового інструменту виявиться неспроможним сплатити відсотки або виплатити основну суму на умовах, зазначених у кредитній угоді. Кредитний ризик пов'язаний з особливостями руху потоків грошових коштів, необхідних для виконання зобов'язань за укладеними з контрагентом угодами. Це дає можливість розглядати кредитний ризик як реалізацію сукупності чинників, здатних призвести (або що спричинили) до невиконання позичальником умов кредитування.
4	Кириченко О. А., Міщенко В. І. [2, с. 452]	Розглядають кредитний ризик як імовірність збитків у зв'язку з несвоєчасним поверненням позичальником основного боргу і відсотків за ним та акцентують увагу на тому, що кредитний ризик об'єднує в собі різні види ризиків (стратегічний ризик, ризик інновацій, операційний і технологічний ризики, ризик незбалансованої ліквідності, ризик формування ресурсної бази, відсотковий ризик, валютний ризик, ринковий ризик).
5	Ковальов О. П. [12, с. 19]	Вважає, що кредитний ризик є першоосною ризиків. Він полягає у неможливості адекватного повернення кредитів чи розміщення та використання кредитних ресурсів у межах чи очікуваних сценаріїв.

*Систематизовано автором

До групи кредитних ризиків можна зарахувати відсотковий ризик, ризик ліквідності та у вузькому розумінні фінансовий і проектний ризики.

На основі вивчення фахових джерел можна виділити наступні методи оцінки ступенів ризику, які мають застосування на практиці. Це, у першу чергу, якісна

експертна оцінка ризику та оцінка ризику на основі фінансового аналізу або доцільності витрат. Це доводить, що при оцінці кредитного ризику потрібно аналізувати повну діяльність підприємства.

Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства - це:

1. Вивчення активів підприємства та джерела їх утворення.
2. Вивчення контрагентів.
3. Вивчення структури власного капіталу та залежність від залучених ресурсів.
4. Коефіцієнтний аналіз.
5. Розробка системи збалансованих показників.
6. Розрахунок створеної доданої вартості підприємства.

Результати дослідження управління кредитними ризиками на основі фінансового аналізу підприємств харчової промисловості можна представити на прикладі ТОВ «Галс-2000». Підприємство харчової промисловості ТОВ «Галс-2000» займається виготовленням власної продукції з риби свіжомороженої та морепродуктів та реалізацією (гурт та роздріб) власної продукції та продукції інших виробників (а саме ікра, риба морожена і т. д.). Асортимент налічує на сьогодні понад 100 видів продукції власного виробництва, яку можна поділити на декілька видів: риба солена, риба копчена, в'ялена рибна продукція, пресерви та рибна кулінарія.

Державне регулювання в цій галузі відсутнє, але є контроль якості виготовленої продукції та надання сертифікатів державними органами на якість продукту. У 2008 році підприємство одержало міжнародний сертифікат ISO 9001. Продукція цього підприємства виготовляється під маркою «Добра риба».

Сьогодні на ринку морепродуктів імпорту домінує над вітчизняним виловом риби. Попит на морожені та свіжоморожені морепродукти переважає над попитом на свіжовиловлену прісноводну рибу. Конкуренція в напрямку посередництва в торгівлі імпортованою продукцією значно більша, ніж у розведенні та вилові свіжої риби. Також проблемою підвищення конкурентноздатності є нелегальний імпорту риби в Україну, який складає близько 10% легального обсягу. Сезонність ринку риби в Україні визначається не стільки коливаннями попиту, як нестійкістю пропозиції, оскільки немає потужностей для нормального зберігання морепродукції. Найважче устаткування не здатне забезпечити нормальний режим зберігання, особливо в літній період та безпосередньо на точках продажу.

Як свідчить статистика, споживчий попит на рибні продукти збільшується в усіх регіонах України, але вкрай нерівномірно. За статистичними даними за 2011 рік середній обсяг споживання риби та морських продуктів на 1 особу в Україні залишається на рівні 12 кг. Водночас рекомендована МОЗ норма споживання риби та морських продуктів становить 24 кг на 1 особу, що удвічі більше фактичного споживання.

Що стосується світових економічних тенденцій, то систематичне зростання сукупного валового внутрішнього продукту в багатьох країнах, що розвиваються, стабілізація політичної та економічної ситуації обумовлюють зростання споживання продуктів харчування, у тому числі - і морепродуктів. Продовжує зростати населення Землі, розвиватися ринкова інфраструктура, що створює позитивні передумови для випереджувальних темпів зростання платоспроможного попиту, споживацьких витрат на продукти харчування. Такі можливості зовнішнього середовища і власні сильні

сторони дозволяють підприємствам харчової промисловості обирати стратегію зростання економічного потенціалу, збільшуючи обсяги виробництва і проникнення на нові зовнішні ринки збуту. Розвиток економічного потенціалу суб'єктів господарювання призводить до зростання вагомості впливу ризиків. Підприємство ТОВ «Галс-2000» ще в 2009 році взяло курс на стратегію зростання економічного потенціалу. У 2009 році підприємство розпочало будівництво рибопереробного заводу. Загальна площа заводу згідно з проектною документацією - 6 500 м², з них: виробничі приміщення - 4 550 м², з потужністю 25 т/добу, технічні приміщення - 270 м², гаражі та автомийка для власного автопарку - 185 м², електроцитава - 135 м², адміністративний корпус - 1350 м². Криза 2009-2010 року змусила призупинити інвестиції в капітальне будівництво, тому, щоб завершити роботи по будівництву заводу (перша черга), у 2013 році потрібно залучити додаткових кредитних інвестицій на суму 1000000 грн. Для підтримки виробничих процесів компанія не планує на час кредитування залучати додаткові кредити.

Зростанню економічного потенціалу підприємства сприятимуть такі фактори:

- 1) підприємство працює на ринку 10 років і має схвальну репутацію та постійних клієнтів;
- 2) постійно удосконалює якість продукції;
- 3) розробляється новий асортимент;
- 4) підприємство охоплює 30 % ринку в західному регіоні;
- 5) марка «Добра риба» відома і розрекламована;
- 6) підприємство має власний автопарк, яким розвозить продукцію до кожного магазину чи гуртової бази в західному регіоні;
- 7) підприємство проводить у мережах магазинів дегустацію та акції «товар тижня», постійна реклама на телебаченні, радіо, бігбордах;
- 8) співпрацює з великими гіпермаркетами «Сільпо» (західний регіон), «Ашан Україна» (у М. Львові), «Пакко», «Фаворит», «Караван», «555».

Планові показники операційної рентабельності реалізованої продукції становлять: риба солена - 1,5 %, риба копчена - 3 %, в'ялена рибна продукція - 2 %, пресерви та рибна кулінарія - 2 %. За 1 квартал 2011 року середньозважена валова рентабельність власного виробництва становить 20,48%. За 2010 рік середньозважена валова рентабельність власного виробництва становить 17,89%.

Додана вартість (при реалізації товарів не власного виробництва) створюється наступним чином: вартість продукції дорівнює ціні закупки продукції + посередницька-збутова націнка + ПДВ. Націнка на основні товари: морожене філе минтая - 14,28 %; морожене філе хека - 14,03 %; морожений хек(тушка) - 13,16 %; ікра лососева - 14,28 %; креветки - 30,44 %; морожена сайда - 15,02 %.

Постачальниками є вітчизняні підприємства, які у свою чергу є імпортерами, оскільки цей вид товару (риба свіжоморожена океанічна) відсутній в Україні. Сировина ввозиться в Україну з Норвегії, Шотландії, Латвії, Канади та ін. (табл. 2). Основними постачальниками є такі компанії: ТОВ «Компанія Рікон», ТОВ «Міжнародна група морепродуктів», ТОВ «Скандинавія-Фіш». Продукція реалізується гуртом, це гіпермаркети та магазини (згідно з даними за 1 кв. 2010 року питома вага в реалізації склала 69,45%) та в роздріб - реалізація дрібним приватним підприємцям, населенню і т. д. (згідно з даними за 1 кв. 2010 року питома вага в реалізації склала 30,55%). Гіпермаркети є ключовими для позичальника: ТОВ «555-Торгова

мережа», ТОВ «Адвентіс», ТОВ «Закарпатська ТОВ «Сільпо-31», ТОВ «ЗУТК «Продторг», ТОВ «Ужгород Продовольча Група», ТОВ «Фоззі-фуд», ТОВ «Сільпо-55», П.С.Ю.», ТОВ «Сільпо-48», ТОВ «Дастор-Ужгород».

Таблиця 2. Ринок постачальників і споживачів ТОВ «Галс-2000»

Постачальники		Споживачі	
Назва постачальника	Питома вага	Назва споживача	Питома вага
ТОВ «Компанія Рікон» (свіжоморожена риба)	26,63 %	ТОВ «555-Торгова мережа»	5,30 %
ТОВ «Міжнародна група морепродуктів» (свіжоморожена риба)	12,53 %	ТОВ «Адвентіс»	3,91 %
ТОВ «Скандинавія-Фіш» (свіжоморожена риба)	19,66 %	ТОВ «Закарпатська Продовольча Група»	3,31 %
ТОВ «Оланта» (свіжоморожена риба)	5,35 %	ТОВ «Фоззі-фуд»	2,63 %
ТОВ «ТД»Балтика» (свіжоморожена риба)	9,40 %	ТОВ «Сільпо-55»	1,94 %
ПП «Фіш-експрес» (свіжоморожена риба)	2,79 %	ТОВ «Сільпо-31»	1,72 %
Торговий будинок «Лейбл-Пак» (етикетка)	0,83 %	ТОВ «ЗУТК «Продторг»	1,72 %
ПП Галкін В. А. (пластикова тара)	2,09 %	ТОВ «Ужгород П.С.Ю.»	1,67 %
ТОВ «Шанс ЛТС» (сіль)	0,42 %	ТОВ «Сільпо-48»	1,64 %
ТОВ «Сімекс-Прома» (спеції)	0,51 %	ТОВ «Дастор-Ужгород»	1,62 %

* Розроблено автором на основі даних комерційного відділу ТОВ «Галс-2000»

За даними підприємства продукція їхнього області, а загалом по Західному регіону - 30 %. виробництва охоплює 70 % ринку в Чернівецькій Асортимент продукції наведений у табл. 3.

Таблиця 3. Асортимент підприємства ТОВ «Галс-2000»

№ п/п	Асортиментна підгрупа	Асортимент	Питома вага виробництва
1	Риба солена	Сьомга, горбуша, скумбрія, оселедець середньосолоний без голови, кілька пряного посолу, оселедець пряного посолу	14 %.
2	Риба копчена	Горбуша, сьомга (черевце), сьомга, палтус, масляна, скумбрія, оселедець, мойва, салака	14 %
3	Пресерви та кулінарія	Скумбрія «Ювілейна», «Вогник», сьомга, горбуша солена шматочками в олії, оселедець в різноманітних соусах та з приправами, салати з морської капусти, кальмари в соусах, паштети рибний «пікантний», крем лососевий, кальмар	3 %
4	В'ялена рибна продукція	Тарань, вобла, лящ, скумбрія, ставрида	3 %
5	Інші рибні та морепродукти	Морожена риба, креветки, ікра	10 %

* Складено автором на основі даних комерційного відділу ТОВ «Галс-200»

У загальній структурі продажів найбільшу частку має реалізація риби копченої (холодного і гарячого в асортименті) – 43%; продаж пресервів та кулінарії – 30%; риба солена (сьомга, кілька оселедець) – 14%, в'ялена риба (лящ, навага) – 3%, риба та морепродукти (морська капуста, кальмари, паштети тощо) – 10%. Ця тенденція прослідковувалась протягом 2010 - 2011 років. Фінансові показники згідно з вимогами міжнародних стандартів кредитування ТОВ «Галс-2000» відображені в таблиці табл. 4.

Таблиця 4. Фінансові показники ТОВ «Галс-2000»

№ п/п	Фінансові показники	Роки			
		01.01.10	01.07.2010	01.01.11	01.07.2011
1	Чисті продажі (без ПДВ)	34 533	11 732	26 282	13 200
2	Валовий прибуток	3676	1 838	6 053	2 401
3	Операційний прибуток до вирахування амортизації (ЕВІТДА в СОФА)	2 748,3	75,0	497,0	578,0
4	Операційний прибуток (ЕВІТ в СОФА)	2 183,3	(-233)	-75,4	350,0
5	Чистий прибуток	152	-471	12	158
6	Всього активів	14 370	11 480	11 417	9 035
7	Власний капітал	3 879	4 058	3 318	3 476
8	Імобілізація (Об. Акт. – поточ. зобов.)	1 895	2 763	2 525	2 823
9	Всього фінансової заборгованості	5 353	4 248	3 545	3 315
10	Коефіцієнт незалежності	2,7		2,4	
11	Фінансова заборгованість/ Операційний прибуток до вирахування амортизації (ЕВІТДА в СОФА)	1,95	56,64	7,13	5,73
12	Операційний прибуток (ЕВІТ в СОФА)/ Відсоткові витрати по фінансовій заборгованості	2,4	негат	негат	0,86
13	Фінансова заборгованість / Чисті продажі	0,16	0,36	0,13	0,25

ТОВ «Галс-2000» (надалі Позичальник) отримав за 12 місяців 2010 року чистого прибутку на 24% менше, ніж за 2009 рік. (станом на 01.01.11 – 26 282,0 тис. грн., на 01.01.10 – 28 480,0 тис. грн.) [19]. Але ця тенденція була пов'язана із кризовою ситуацією в державі, що спричинило зменшення реалізації продукції. Але протягом I півріччя 2011 року тенденція покращилась, і Позичальник отримав чистого доходу на 13% більше, ніж за аналогічний період 2010 року (на 01.07.2011 – 13 200,00 тис. грн., на 01.07.2010 – 11 732,0 тис. грн.).

Станом на 01.01.2010 року дохідність на 1 грн. продукції становила 0,063 грн.; на 01.01.2011 року - негативне значення і станом на 01.07.2011 року показник зріс і становить 0,026 грн. Показник 2009 року відображав стабільну тенденцію дохідності, а негативне значення протягом 2010 року пояснюється тим, що протягом 2010 року були акумульовані кошти на погашення кредитів у банках (понад 2 000,00 тис. грн.). Крім того, значно сповільнились продажі, а витрати залишились на рівні попереднього періоду.

Чиста виручка, отримана від реалізації та виробництва рибопродуктів за 12 місяців 2010 року, становить 26 282,0 тис. грн., що на 24,0% менше, ніж отримано у 2009 році (34 533,0 тис. грн.). Маржа операційного прибутку формується із закупівельної вартості продукції, також із вартості поставок сировини і вартості адміністративних послуг (дані COFFA). Станом на 01.01.10 року операційний прибуток становив (-181,0) тис. грн., на 01.01.10 – 2 170,0 тис. грн. Негативна тенденція показників протягом III – IV кв.2010 року пояснюється значним спадом продажів продукції. Станом на 01.07.2011 року фінансовий результат від операційної діяльності відображає позитивну тенденцію і показує прибуток у розмірі 528,0 тис. грн. Цей показник значно переважає показник аналогічного періоду 2010 року (на 01.07.2010 року прибуток становив 30,0 тис. грн.). Суттєве зростання прибутку свідчить про відновлення господарської діяльності позичальника та правильність дій менеджменту.

Протягом 2010 року позичальник вів збиткову діяльність. Основним принципом підприємства було акумуляція коштів для погашення кредитів у банках (станом на 01.01.10 року короткострокова заборгованість перед банками становила 2 123,0 тис. грн., а станом на 01.01.11 – 345,0 тис. грн.). Тому саме в цей період фінансовий результат від операційної діяльності був збитковим. Станом на 01.01.11 року валюта балансу зменшилась на 21% порівняно з аналогічним періодом 2010 року (на 01.01.11 – 11 417,0 тис. грн., на 01.01.10 – 14 370,0 тис. грн.). Ця тенденція спостерігалася протягом I півріччя 2011 року – за 6 місяців 2011 року з початку року валюта балансу зменшилась іще на 21%. Зменшення пов'язане насамперед зі значним зменшенням оборотних активів – на 01.01.11 року на 27% або на 2 630,0 тис. грн., а за 6 місяців 2011 року на 31%. У структурі валюти балансу найбільшу питому вагу становлять оборотні активи – на 01.01.11 – 65% валюти балансу, а на 01.07.2011 року – 57,3% валюти балансу.

Станом на 01.01.11 року найбільшу питому вагу у структурі оборотних активів становлять виробничі запаси – 65,3% усіх оборотних активів або 42,5% валюти балансу. Порівняно з аналогічним періодом 2009 року цей показник зменшився на 17,5% або на 1 023,0 тис. грн. (на 01.01.10 – 5 873,0 тис. грн., на 01.01.11 – 4 850,0

тис. грн.). Протягом I півріччя 2011 року також відслідковується тенденція до зменшення – на 01.07.2011 року з початку року цей показник зменшився на 25% або на 1 232,0 тис. грн. При зменшенні залишків виробничих запасів за 12 місяців зростають залишки готової продукції (за 12 місяців 2010 року – на 61% або на 198,0 тис. грн.), хоча протягом 6 місяців 2011 року спостерігається тенденція до зменшення на 24% або на 125,0 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги становить 14,1% валюти балансу, що на 43% менше, ніж станом на 01.01.10 року. Тенденція до зменшення була і протягом 6 місяців 2011 року - з початку року заборгованість зменшилась у 2,3 рази або на 917,0 тис. грн.(на 01.01.11 – 1 612,0 тис. грн., на 01.07.2011 – 695,0 тис. грн. Найбільшими дебіторами станом на 01.01.11 року є: ТОВ «Авентіс» - 36% усієї заборгованості; ТОВ «Сільпо 31» - 20%; ТОВ «555 ТЛ» - 27,4%, решта понад 180 дебіторів - контрагентів на загальну суму понад 790,0 тис. грн.(заборгованість за рибну продукцію). Станом на 01.07.2011 року розмір дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги становить 695,0 тис. грн., з них: 212,3 тис. грн. або 30,5% - ТОВ «Фоззі – Фуд»; 124,1 тис. грн. або 17,9% – ТОВ «Авентіс»; 25,6 тис. грн. або 3,7% – ПАККО «Холдинг»; 45,1 тис. грн. або 6,5% - ТМ «555».

Власний капітал станом на 01.01.11 становить 3318,0 тис. грн., що на 14,5% менше, ніж за аналогічний період 2009 року (на 01.01.10 – 3879,0 тис. грн.). Протягом 6 місяців 2011 року наявна тенденція до несуттєвого зростання – на 5%. У структурі власного капіталу статутний капітал переважає розмір власного капіталу на 5,4%. Ця перевага пов'язана з тим, що Позичальник отримував збитки (-182,0 тис. грн.), які спричинили зменшення власного капіталу. Станом на 01.01.10 року підприємство отримало прибутки у розмірі 1 029,0 тис. грн., що становило 26,5% структури власного капіталу. Крім того, наявний був неоплачений капітал (-650,0 тис. грн.), але у I кв. 2010 року було внесено кошти. Протягом 2010 року Позичальник нарощував збитки, що вплинуло на суттєве зменшення власного капіталу. У структурі валюти балансу власний капітал становить станом на 01.01.11 – 29%, а на 01.01.10 – 27%, протягом 6 місяців 2011 року власний капітал зріс і становить 38,4% валюти балансу.

Довгострокові зобов'язання станом на 01.07.2011 року становлять 35,4% валюти балансу. Це заборгованість у банку на суму 3200 тис. грн. під 23 % річних з терміном погашення до 25 липня 2013 року. Кредитна лінія була відкрита 30.07.2008 року спершу на суму 2 000 тис. грн., та згодом збільшилася до 3200 тис. грн. Поточні зобов'язання становлять станом на 01.07.2011 року 26,1% валюти балансу або 2 359,0 тис. грн. З початку року цей показник зменшився на 53 % або на 2 540,0 тис. грн., порівняно з аналогічним періодом 2009 року цей показник за 12 місяців 2010 року зменшився суттєво – на 33% або на 2 392,0 тис. грн. Зменшення пов'язане насамперед із суттєвим зменшенням короткострокових кредитів у банках, розмір яких становить станом на 01.01.10 року 29,1% поточних зобов'язань або 14,8% валюти балансу. Протягом 12 місяців 2010 року розмір короткострокових кредитів зменшився у 6 разів або на 1 778,0 тис. грн. За 6 місяців 2012 року Позичальник заклав кредит на суму 230,0 тис. грн. і сьогодні наявний

короткостроковий кредит у розмірі 115,0 тис. грн. Саме за рахунок суттєвого зменшення короткострокових кредитів відбулося зменшення валюти балансу.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги станом на 01.07.2011 року становить 20% валюти балансу або 76,3% поточних зобов'язань або 1 799,0 тис. грн. Станом на 01.01.10 року ця заборгованість становила 60,5% усієї заборгованості або 30,7% валюти балансу, що значно менше, ніж станом на 01.01.11 року (83,5 % у структурі поточних зобов'язань або 35,9% валюти балансу). Це зростання пов'язане із зменшенням короткострокових кредитів, відповідно і зменшенням валюти балансу. З початку 2011 року заборгованість суттєво зменшилась – у 2,3 рази або на

2 296,0 тис. грн. Станом на 01.07.2011 року найбільшими кредиторами за товари, роботи та послуги є: ПП «Рікон» - 42% усієї (риба с/м) заборгованості або 769,1 тис. грн.; ПП «Сейнт –Айленд» - 12,3% (риба с/м) усієї заборгованості або 230,8 тис. грн.; ПП «Скандинавія шіп» - 15,1% (риба с/м) або 273,1 тис. грн., ПП «Балтика» або 11,2% (риба с/м) тощо.

Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства дає можливість стверджувати, що досліджуване нами підприємство є кредитоспроможне і може залучати кредити банків з високою ймовірністю повернення цих коштів позичальнику. У ході дослідження було виявлено системні ризики, що відображені в табл. 5.

Таблиця 5. Оцінка кредитних ризиків ТОВ «Галс-2000»

Сфера виникнення кредитного ризику	Специфіка ризику для підприємств	Пом'якшувальні фактори
Менеджмент підприємства	Фахівці та менеджери підприємства займаються збутом та реалізацією товарів підприємства	На цьому етапі інтенсивно проводиться навчання щодо цінової політики товару та шукаються інші канали продажу.
Канали продажу	Насичений ринок цього виду товарів змушує впроваджувати гнучку систему розрахунків із покупцями	Індивідуальний підхід до кожного покупця (стосується надання товарів під реалізацію на терміни, не передбачені у договорах закупок)
Відносини з ключовими постачальниками та покупцями	Проплати здійснюються згідно з укладеними договорами протягом 30 днів. Але враховуючи нестабільну економічну ситуацію в державі, наявні затримки у розрахунках і відстрочки по оплаті.	Проведена домовленість про відтермінування проплат до 30 днів. Це пов'язано як з покупцями, так і з постачальниками.
Конкурентність	Насиченість ринку України морепродуктами та рибною продукцією змушує клієнта завойовувати ринок якістю, ціною та асортиментом.	Якість продукції, ціна продукції, а також упровадження нових видів продукції – основні переваги підприємства.

* Розроблено автором

Оцінка сильних та слабких аспектів кредитування підприємства наведена в табл. 6.

Таблиця 6. Сильні та слабкі аспекти кредитування підприємств

Сильні аспекти:	Слабкі аспекти:
<ul style="list-style-type: none"> – тривалий термін перебування на ринку підприємства; – позитивна кредитна історія підприємства; – наявність у підприємства укладених договорів як на придбання сировини, так і на реалізацію продукції; – достатньо забезпечення для покриття наявного кредиту; – напрацьована клієнтська база 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик не виявити приховану дебіторську заборгованість; – наявність простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги; – ризик не виявити кредити у власника, споріднених осіб або виступ поручителями перед зобов'язаннями третіх осіб; – ризик держави – нестабільна економічна та політична ситуація в державі; – інфляційний ризик – процес знецінення відбувається швидше, ніж підвищуються номінальні доходи населення; – забезпеченням по кредиту виступає рухоме майно; – понад 90% грошових надходжень проходить через «Укрсоцбанк»

* Розроблено автором

Таким чином, поглиблений аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства харчової промисловості дозволить урахувати кредитні ризики в майбутньому. Незважаючи на те, що кредитні ризики можуть призвести до збитків суб'єктів господарювання, вони є рушійною силою зростання економічного потенціалу підприємства харчової промисловості. Також при управлінні кредитними ризиками слід ураховувати, що в чистому вигляді

ризиків не зустрічаються, вони накопичуються та взаємодіють між собою, утворюючи системний ризик.

Дослідження проблеми управління ризиками дозволило встановити, що вона має величезне значення для вітчизняних підприємств і, особливо, для досліджуваного підприємства харчової промисловості. Слід зазначити, що в результаті аналізу виявлено відсутність системи оцінки і управління ризиками.

Список літератури

1. Акерлоф, Дж. *Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма* [Текст] / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; Пер. с англ. Д. Прияткина. – М.: ЮнайтедПресс, 2010. – 273с.
2. Банківський менеджмент [Текст]: підручник / За заг. ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко, - К.: Знання, 2005. - 831 с.
3. Барановський, О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання [Текст]: монографія / О. І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2009. – 764 с.
4. Долінський, Л. Б. Фінансові обчислення та аналіз цінних паперів [Текст]: навч. посіб. / Л. Б. Долінський – К.: Майстер-клас, 2005. – 192 с.
5. Эрроу, К. Дж. Восприятие риска в психологии и экономической науке [Текст] / К. Дж. Эрроу. THESES. –1994.–Вып. 5. – С. 81–90.
6. Івашука, О. Т. Економіко-математичне моделювання [Текст]: навчальний посібник / За редакцією О. Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008 – 704 с.
7. Івченко, І. Ю. Економічні ризики [Текст]: навчальний посібник / І. Ю. Івченко – К. Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.
8. Ілляшенко, С. М. Економічний ризик [Текст]: навч. посібник. 2-е вид., доп., перероб. / С. М. Ілляшенко – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
9. Камінський, А. Б. Моделювання фінансових ризиків [Текст]: монографія / А. Б. Камінський. – К.: Видавничо-політичний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
10. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс – М.: Прогресс, 1979. – 494 с.
11. Клапків, М. С. Страхування фінансових ризиків [Текст]: монографія / М. С. Клапків – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
12. Ковальов, О. П. Последствия банковских рисков [Текст] / О. П. Ковальов // Финансовый директор. – 2008. – №5. – С. 19-26.
13. Клебанова, Т. С. Теория экономического риска [Текст]: учебное пособие / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева. – Харьков: Изд. ХГУ, 2001. – 132с.
14. Марковиц, Г. М. Алгоритмический язык для моделирования [Текст] / Г. М. Марковиц; Под ред. Н. П. Бусленко. – М.: Советское радио, 1966. – 152 с.
15. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл – М.: Прогресс, 1993. – Т. 2. – 351 с.
16. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение [Текст] / Дж. Нейман, О. Моргенштерн – М.: Наука, 1970. – 707 с.
17. Христиановский, В. В. Экономический риск и методы его измерения [Текст]: учебное пособие / В. В. Христиановский, Ю. Н. Полшков, В. П. Щербина. – Донецьк: ДонГУ, 1999. - 250с.
18. Шарп, У. Ф. Инвестиции [Текст] / У. Ф. Шарп, Г. Д. Александр, Дж. В. Бэйли. – М.: ИНФА-М, 1997.–1024 с.
19. Фінансові звіти ТОВ «Галс-2000»: баланс (форма №1) 2010, 2011р., звіт про фінансові результати (форма №2) 2010 р., 2011 р., звіт про рух грошових коштів (форма №3) 2010 р., 2011р., звіт про власний капітал (форма №4) 2010 р., 2011р., примітки до річної фінансової звітності (форма №5) 2010 р., 2011р.

РЕЗЮМЕ

Гудзь Юрій

Управление кредитными рисками предприятий пищевой промышленности при выборе стратегии роста экономического потенциала

Рассмотрены особенности управления кредитными рисками предприятий пищевой промышленности при выборе стратегии роста экономического потенциала. В статье разработаны теоретические положения и методические основы финансового анализа экономических рисков предприятий пищевой промышленности, которые будут способствовать снижению уровня рисков предприятий и повышению эффективности их деятельности.

RESUME

Gudz' Yuriy

Credit risk management of enterprises in the food industry during the selection of economic potential growth strategy

The credit risk management features of the food industry during choosing a growth strategy of economic potential is investigated. In the article the theoretical principles and methodological foundations of the financial analysis of the economic risks in the food industry that will provide the decrease of the risks in enterprises and increase their performance are defined.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2012 р.

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДРОЗДІЛІВ В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ ВИРОБНИКІВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО ОБЛАДНАННЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено необхідність виділення стратегічних господарських підрозділів в організаційній структурі управління виробників хлібопекарського обладнання і побудовано економіко-математичну модель ухвалення управлінських рішень щодо оптимального розподілу інвестиційних ресурсів між цими підрозділами.

Ключові слова: стратегічний господарський підрозділ, стратегічна зона господарювання, життєвий цикл продукції.

Організаційна структура управління виробників хлібопекарського обладнання України не відповідає реальним зв'язкам між їх структурними підрозділами, а також виробничому спрямуванню цих підприємств, номенклатурі продукції тощо. Основною проблемою досліджуваних підприємств є використання застарілих типів організаційних структур замість побудови структур стратегічного типу, необхідних для адаптації підприємств до змін у зовнішньому середовищі, а також для реалізації їх стратегії технічного розвитку.

У статті проаналізовано роботи Ахметова Р. А., Дугельного А. П., Єфремова В. С., Зубахіна А. М., Ілюхіна О. О., Косиної Н. М., Лазаревої О. С., Мисюк О. Н., Савельєвої Ю. В., Синицина Д. О., Higgens J. M.

Нами виокремлено етапи створення організаційної структури управління досліджених підприємств, розглянуто життєвий цикл продукції як необхідний елемент при визначенні стратегічних зон господарювання підприємства і розроблено економіко-математичну модель ухвалення управлінських рішень щодо оптимального розподілу інвестиційних ресурсів між стратегічними господарськими підрозділами досліджуваних підприємств.

Метою нашої статті є обґрунтування необхідності виділення стратегічних господарських підрозділів в організаційній структурі виробників хлібопекарського обладнання України.

При цьому слід виконати наступні завдання:

1. Проаналізувати необхідність виділення стратегічних господарських підрозділів досліджуваних підприємств, виходячи з життєвого циклу їх продукції і стратегічних зон господарювання підприємства;

2. Виділити основні етапи побудови організаційної структури управління стратегічного типу;

3. Побудувати модель ухвалення управлінських рішень щодо оптимального розподілу інвестиційних ресурсів між стратегічними господарськими підрозділами цих підприємств.

Підприємства, які виробляють хлібопекарське обладнання в Україні, – поліпродуктові. При цьому частка виробництва основної продукції не набагато вища, ніж інших видів продукції. Тому постає необхідність виділення окремих господарських підрозділів у складі досліджуваних підприємств.

Отже, виходячи з вищесказаного, нами запропоновано алгоритм розробки і ухвалення

управлінських рішень щодо технічного розвитку (ТР), що дозволяють удосконалювати стратегічне управління ТР, в основу якого покладений принцип виділення стратегічних зон господарювання (СЗГ) і стратегічних господарських підрозділів (СГП). На первинному етапі розробки стратегії ТР необхідно скласти список СЗГ, на яких діє підприємство, виділити СГП, далі проводиться аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, на основі якого формулюються стратегічні цілі ТР підприємства. Необхідно також детально оцінити СЗГ, а також зробити прогноз динаміки зміни стану СЗГ на найближчу і віддалену перспективу, Потім проводиться відбір найпривабливіших і перспективних СЗГ з точки зору платоспроможного попиту, економічної ефективності, конкурентоспроможності продукції, наявності високого ресурсного потенціалу, попиту з боку широкого кола споживачів тощо.

Такий аналіз варто здійснювати, спираючись на аналіз життєвого циклу продукції підприємства.

Схему аналізу життєвого циклу продукції (ЖЦП) на обраних СЗГ представлено на рис. 1.

Вивчення ЖЦП допоможе прийняти рішення про продовження або припинення випуску конкретного виду продукції залежно від стадії, на якій вона знаходиться, або оновити її за рахунок нових технічних рішень, а також вибрати стратегію поведінки підприємства на ринку певного виду продукції.

На підставі цих дій приймається рішення про напрями подальшого технічного і загального розвитку підприємства. На підставі аналізу середовища оточення підприємства і виборі привабливих СЗГ, може виникнути необхідність перебудови виробничої структури підприємства. Для того, щоб перебудувати структуру виробництва, необхідно:

1. Переглянути інвестиційну політику підприємства. Мається на увазі концентрація ресурсів підприємства на вибраних СЗГ для обраних видів продукції. Цей етап передбачає виділення засобів на виробництво тієї продукції, що користується високим поточним і перспективним платоспроможним попитом.

2. Побудувати або реорганізувати виробничу структуру для випуску обраних груп товарів поточного і перспективного попиту. Мається на увазі підтримка виробництва продукції з високим поточним попитом у робочому стані і на базі цього створення або модернізація виробництва перспективної продукції.

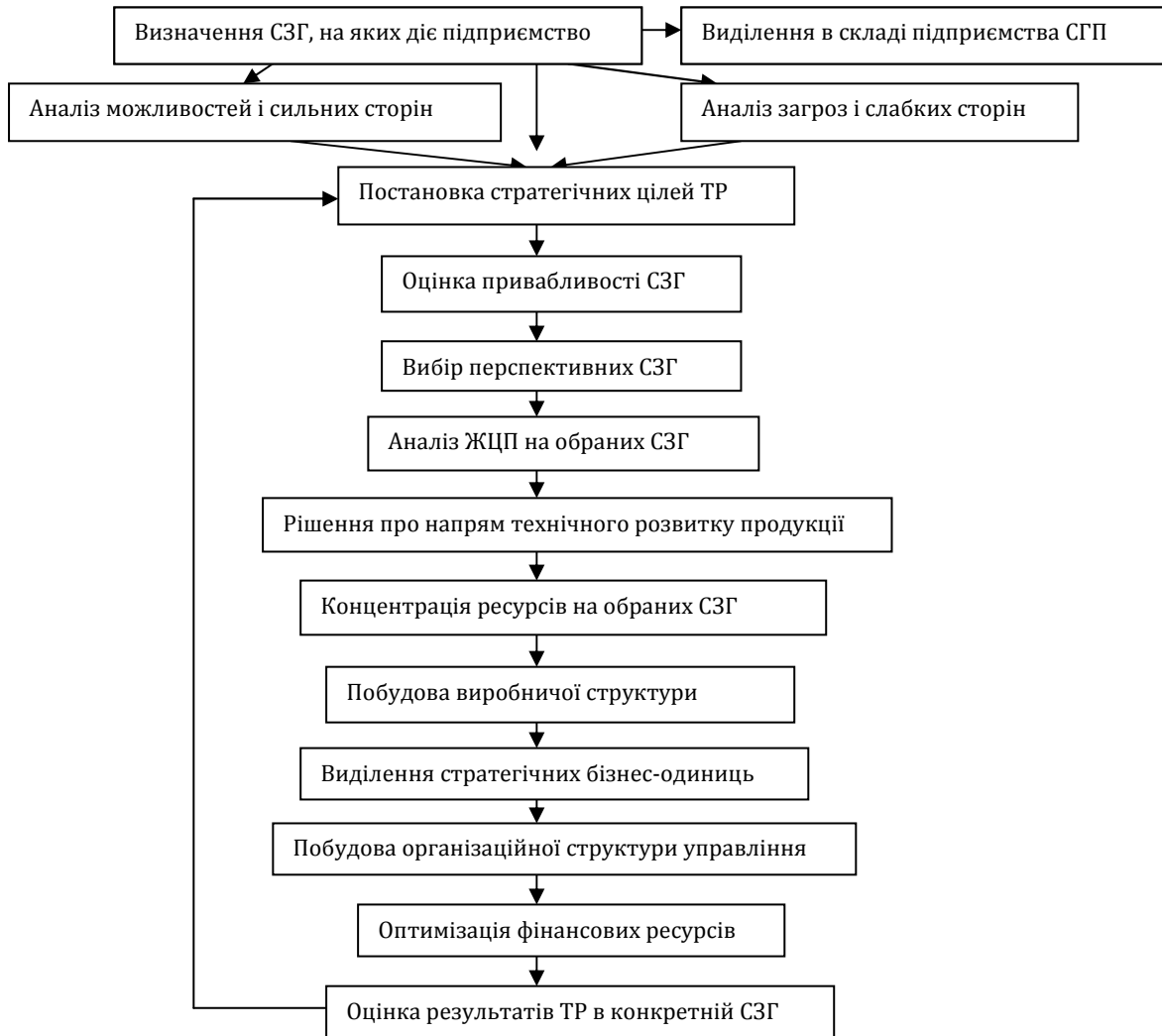


Рис. 1. Аналіз ЖЦП на обраних СЗГ досліджуваних підприємств

Необхідно прагнути до створення максимально технологічно-замкнених виробництв з мінімальним рівнем внутрішньої і зовнішньої кооперації на найбільш привабливих СЗГ. Також на цьому етапі ліквідовуються активи (здача в оренду, продаж тощо) для виробництва безперспективної продукції.

3. Виділити підрозділи підприємства - стратегічні господарські підрозділи (СГП) тих, що випускають кінцеву продукцію на найбільш привабливих СЗГ, а також окремо СГП, що займався б питаннями ТР. За кожним СГП закріплюється замкнене виробництво в межах обраної СЗГ. Слід підкреслити, що в СГП виділяють, як правило, підрозділи, що безпосередньо випускають кінцеву продукцію всієї компанії, і центри прибутків. Підрозділи з проміжними виробничими операціями, необхідними для обслуговування технологічного циклу всього підприємства, статус «центрів прибутку» не отримують. Вони мають виконувати завдання забезпечення основних виробничих підрозділів необхідними сировиною, послугами (ремонт, виготовлення інструменту і устаткування, постачання енергії, транспортування).

Після етапу дослідження ЖЦП і побудови виробничої структури доцільно приступати до побудови ОСУ підприємства.

Створення організаційної структури управління має

містити три етапи:

1. Дослідницько-аналітичний етап:

1.1. Побудова дерева цілей і порівняльний аналіз їх розподілу за рівнями управління підприємством.

1.2. Розподіл цілей за структурними підрозділами підприємства (стратегічними бізнес-одиницями, допоміжними виробничими і функціональними підрозділами, СГП).

1.3. Визначення функцій управління для досягнення цілей і їх розподіл по підрозділах.

1.4. Побудова і аналіз моделі виконання функцій управління в підрозділах і по підприємству загалом.

1.5. Розробка і аналіз маршрутних технологій виконання функцій управління по підрозділах системи управління підприємством.

1.6. Розробка і аналіз органіграм виконання управлінських функцій.

1.7. Розробка документограм і інформаційних моделей.

2. Етап проектування організаційної структури управління підприємством:

2.1. Визначення співвідпорядкованості підрозділів і співробітників відповідно до ієрархії цілей.

2.2. Складання переліку функцій управління по підрозділах (специфікація функцій управління).

2.3. Визначення функціональних взаємозв'язків між

підрозділами і співробітниками.

2.4. Розподіл обов'язків, прав і відповідальності між підрозділами і співробітниками, разом із керівниками підрозділів.

2.5. Визначення трудомісткості управлінських робіт по підрозділах і розрахунок чисельності працівників управління.

3. Етап розробки нормативно-організаційної документації управління (НОДУ):

3.1. Визначення організаційно-структурної схеми апарату управління.

3.2. Розробка положень про підрозділи.

3.3. Розробка посадових інструкцій.

3.4. Складання штатного розкладу.

Залежно від цілей, визначених для структурних підрозділів підприємства, вирішується питання про ступінь їх самостійності. При реалізації цього кроку можливе наділення підрозділів – СГП (у нашому випадку) – статусом юридичної особи з повною самостійністю, правами і відповідальністю за рішення, що приймаються. Для допоміжних і обслуговуючих підрозділів статус, що рекомендується – в госпрозрахункові підрозділи, зі збереженням повного контролю за їх діяльністю центральними органами управління підприємства. Вибір конкретної форми взаємодії і ступеня самостійності виділеного підрозділу – це найбільш важке завдання. Вона повинна вирішуватися з урахуванням таких чинників як: ступінь взаємозв'язку цього підрозділу з основним виробництвом; наявність управлінських кадрів, здатних працювати автономно; стан ресурсного потенціалу підрозділу; загальна стратегія розвитку підприємства, а в нашому випадку також стратегія ТР для окремого СГП. При цьому важливе завдання керівництва – оптимальний розподіл фінансових ресурсів таким чином, щоб їх використання дало найбільший ефект і сприяло здійсненню розробленої стратегії ТР. Завершальним етапом є оцінка результатів реалізації стратегії ТР, яка втілюється в досягненні поставлених стратегічних цілей ТР і результатів реалізації загальної стратегії підприємства.

У якості обґрунтування виділення СГП була розроблена економіко-математична модель ухвалення управлінських рішень щодо оптимального розподілу інвестиційних ресурсів досліджуваних підприємств. Важливим завданням управління ТР є перерозподіл ресурсів між напрямками виробництва залежно від стратегічних технічних цілей діяльності по цих напрямках. Розподіл ресурсів між ними часто планується з огляду на експертні уявлення про передбачувані доходи від цих напрямів і потреби в ресурсах. Тому актуальним стає завдання розробки концептуальної моделі формування стратегічних планів ТР за видами діяльності і управління перерозподілом ресурсів всередині підприємств відповідно до прийнятої стратегії технічного розвитку. Це завдання було вирішене нами за допомогою економіко-математичного моделювання. Уявімо економіко-математичну модель, що на стадії стратегічного планування ТР дозволяє оптимізувати бюджети СГП і розподіл інвестиційних потоків на основі оптимізації загальної цільової функції. Завдання планування бюджетів СГП полягає у визначенні такого співвідношення доходів і витрат, при якому економічний ефект досягає максимально високого значення (здобуття дослідженими підприємствами максимуму прибутку). Підприємство, що розглядається нами, має складатися зі стратегічних

господарських підрозділів, які безпосередньо випускають кінцеву продукцію підприємства. На стадії стратегічного планування ТР кожний СГП пропонує продукцію з новими технічними характеристиками і подає до ухвалення декілька варіантів свого бізнес-плану випуску нової продукції. Наприклад, «мінімальний випуск» орієнтований лише на власні ресурси, а «максимальний випуск» передбачає використовувати загальні ресурси всього підприємства. Також передбачатимемо, що перспективний план технічного розвитку підприємства складається на декілька планових періодів (наприклад, на три роки).

$$Aitk = \sum_{h=1}^t Aihk', \quad (1)$$

де l – індекс СГП, $l = \overline{1, m}$

T – індекс планового періоду, $T = \overline{1, v}$

K – індекс варіанту плану i -го СГП, $K = \overline{1, s}$

По кожній i -ій СГП по кожному варіанту плану ТР відомі наступні параметри:

O_i – залишок засобів (сальдо) на початок періоду;

$Aitk'$ – витрати на основну діяльність у t -плановому періоді по k -ому варіанту;

$Aitk$ – витрати на основну діяльність наростаючим підсумком за t планових періодів по k -тому варіанту.

Постановка економіко-математичного завдання за визначенням оптимального варіанту стратегічного плану ТР кожного СГП (Zik) і забезпечення балансу між притоком засобів від підприємства в конкретний СГП (Xit) і відтік засобів від СГП в підприємство (Yit) визначається низкою умов, які можна виразити системою лінійних рівнянь і нерівностей. Першою умовою при постановці цього завдання є перевищення доходів i -того СГП над її сумарними витратами (або їх рівність). Обмеження математичної моделі матиме вигляд:

$$O_i + \sum_{k=1}^s \sum_{t=1}^w (Ditk * Zik) + \sum_{t=1}^w Xit \geq \sum_{k=1}^s \sum_{t=1}^w (Aitk * Zik + Bitk * Zik +$$

$$Citk * Zik) + \sum_{t=1}^w Yit, \quad l = \overline{1, m}; w = \overline{1, v},$$

(2)

де $Bitk'$ – інвестиції в t -плановому періоді по k -ому варіанту;

$Bitk$ – інвестиції за t -планових періодів по k -ому варіанту;

$Citk'$ – витрати на споживання і інші витрати в t -плановому періоді по k -ому варіанту;

$Citk$ – витрати на споживання і інші витрати за t -планових періодів по k -ому варіанту;

$Ditk'$ – доходи в t -плановому періоді по k -ому варіанту;

$Ditk$ – доходи за t -планових періодів по k -ому варіанту;

По підприємству загалом відомо:

O – залишок засобів (сальдо) на початок періоду.

Керовані змінні (невідомі):

Xit' – потік засобів від підприємства в i -ій СГП в t -плановому періоді;

Xit – потік засобів від підприємства в i -ій СГП наростаючим підсумком за t -планових періодів;

Yit' – відтік від i -ого СГП в підприємство в t -плановому періоді;

Yit – відтік від i -ого СГП в підприємство за t -планових періодів;

Zik - 1, якщо для і-того підрозділу приймається k-тий варіант;

0, якщо для і-того підрозділу не приймається k-тий варіант.

Друга умова: сума початкового залишку і притоку коштів від СГП в підприємство повинна бути не менша, ніж відтік коштів від нього в СГП.

$$O + \sum_{t=1}^w Y_{it} - \sum_{t=1}^w X_{it} \geq 0, I = \overline{1, m}; w = \overline{1, v} \quad (3)$$

Наступне обмеження показує, що зі всіх можливих варіантів плану ТР для кожного СГП буде прийнятий лише один. Його математичний запис має наступний вигляд:

$$\sum_{k=1}^s Z_{ik} = 1, I = \overline{1, m} \quad (4)$$

У якості критерію оптимальності нами прийнятий максимум прибутку підприємства.

Функція цілі матиме вигляд:

$$F = \sum_i^m \sum_t^v \sum_k^s \frac{(D_{itk}')}{(1+r)^t} * Z_{ik} - \sum_i^m \sum_t^v \sum_k^s \frac{(A_{itk}' + B_{itk}' + C_{itk}')}{(1+r)^t} * Z_{ik} + \sum_i^m \sum_t^v Y_{it}' / (1+r)^t - \sum_i^m \sum_t^v X_{it}' / (1+r)^t \rightarrow \max, \quad (5)$$

де r - величина річної процентної ставки (для обліку дисконтування витрат); передбачається, що період планування ТР дорівнює одному року (тобто складається план на 3 роки з розбиттям по роках). У якості функції цілі, залежно від стратегічних цілей ТР, можуть використовуватися: максимізація рентабельності (без урахування інвестицій) за весь період або на кінець періоду стратегічного планування ТР; максимізація товарного випуску продукції з новими технічними характеристиками на кінець періоду тощо. У якості обмеження можуть використовуватися: обмеження по відсотку засобів у СГП, що вивільняються на потреби підприємства загалом; обмеження на обсяги ресурсів, що залучаються (кредитних тощо). У разі, коли система обмежень математичної моделі не має розв'язку, а це цілком імовірно, оскільки «запити» СГП можуть перевищувати «можливості» підприємства, представлена математична модель може бути трансформована шляхом уведення додаткової змінної Δit (Δit - додаткове залучення засобів в і-тий СГП за t -планових періодів).

Перебудована математична модель буде мати вигляд:

$$\begin{aligned} O_i + \sum_{k=1}^s \sum_{t=1}^w (D_{itk} * Z_{ik}) + \sum_{t=1}^w X_{it} + \sum_{t=1}^w \Delta it &\geq \\ &\geq \sum_{k=1}^s \sum_{t=1}^w (A_{itk} * Z_{ik} + B_{itk} * Z_{ik} + C_{itk} * Z_{ik}) + \\ &+ \sum_{t=1}^w Y_{it} \end{aligned} \quad (6)$$

$$I = \overline{1, m}; w = \overline{1, v}$$

У якості функції цілі можна використовувати:

$$F = \sum_{i=1}^m \Delta Div \rightarrow \min, \quad (7)$$

де ΔDiv - додаткові засоби, що залучаються в і-тий СГП сумарно за всі планові періоди; ΔDiv визначає величину кредитних ресурсів, які необхідно залучити для виконання плану технічного розвитку. У моделі не враховані витрати на утримання підприємства загалом, не відбиті можливості перерозподілу потоків фінансових коштів безпосередньо між СГП в обхід

підприємства, не враховані можливості короткострокових фінансових вкладень тимчасово вільних засобів як підприємства загалом, так і окремих СГП і низка інших моментів.

Загалом оптимізаційна модель формування стратегічних планів і бюджетів ТР досліджуваних підприємств має наступний вигляд. Підприємство складається зі стратегічних господарських підрозділів: «Хлібопекарське обладнання», «Обладнання для лікеро-горілчаної промисловості», «Обладнання для цукрової промисловості», «НДДКР». Кожний СГП подає три можливі плани технічного розвитку свого напрямку (у вигляді передбачуваних доходів, витрат і залучення інвестицій для розвитку цих напрямків) на найближчі три роки (окремо по роках). Прогнозні варіанти показників ТР мають бути розроблені спільно з фахівцями планово-економічної служби підприємства, відповідно до установлених нормативів. Перший варіант (1), не передбачає залучення інвестицій, орієнтований лише на власні ресурси СГП, другий варіант (2) передбачає використання загальних ресурсів підприємства. Після проведення SWOT-аналізу, визначення цілей технічного розвитку СГП, аналізу стратегічних альтернатив слід прийняти рішення щодо того, чи нарощувати обсяги виробництва устаткування для хлібопекарської промисловості.

Можна зробити висновок, що побудова організаційних структур стратегічного типу з виділенням стратегічних господарських підрозділів є необхідною умовою ефективною адаптації виробників хлібопекарського обладнання до змін зовнішнього середовища.

Запропонований алгоритм розробки і ухвалення управлінських рішень щодо ТР дозволяє удосконалити стратегічне управління ТР досліджуваних підприємств, в основу якого покладений принцип виділення стратегічних зон господарювання (СЗГ) і стратегічних господарських підрозділів (СГП). На первинному етапі розробки стратегії ТР необхідно скласти список СЗГ, на яких діє підприємство, виділити СГП, далі проводиться аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, на основі якого формулюються стратегічні цілі ТР підприємства. Необхідно також детально оцінити СЗГ, а також зробити прогноз динаміки зміни його стану на найближчу і віддалену перспективу. Потім проводиться відбір найпривабливіших і перспективних СЗГ з точки зору платоспроможного попиту, економічної ефективності, конкурентоспроможності продукції, наявності високого ресурсного потенціалу, попиту з боку широкого кола споживачів тощо.

Створення організаційної структури управління має містити три етапи:

1. Дослідницько-аналітичний етап;
2. Етап проектування організаційної структури управління підприємством;
3. Етап розробки нормативно-організаційної документації управління.

На досліджуваних підприємствах важливим завданням управління ТР є перерозподіл ресурсів між напрямками виробництва залежно від стратегічних технічних цілей діяльності по цих напрямках. Розподіл ресурсів між ними часто планується, виходячи з експертних уявлень про передбачувані доходи від цих напрямків і потреби в ресурсах. Тому перед підприємствами постає завдання розробки концептуальної моделі формування стратегічних планів ТР за видами діяльності і управління перерозподілом

ресурсів всередині підприємств відповідно до прийнятої стратегії технічного розвитку.

Тому в якості обґрунтування виділення СГП була розроблена економіко-математична модель ухвалення

управлінських рішень щодо оптимального розподілу інвестиційних ресурсів між стратегічними господарськими підрозділами досліджуваних підприємств.

Список літератури

1. Косинова, Н. М. Концептуальные основы развития системы стратегического управления предприятием [Текст] / Н. Н. Косинова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - №6. – С. 50-55.
2. Ахметов, Р. А. Методика обоснования стратегии реструктуризации [Текст] / Р. А. Ахметов // Современные аспекты экономики. – 2001. – №12а. – С. 12-15.
3. Лазарева, О. С. Формирование организационных структур управления промышленных предприятий [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург, 2000. – 20 с.
4. Мисюк, О. Н. Модели стратегического менеджмента: взгляд изнутри [Текст] / О. Н. Мисюк // Современные аспекты экономики. – 2001. – №12а. – С. 242-250.
5. Савельева, Ю. В. Организационно-экономические основы формирования комплекса бизнес-единиц на реструктурируемом предприятии [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Ю. В. Савельева ; Новосибирская гос. академия экономики и управления. – Новосибирск, 2002. – 18 с.
6. Зубахин, А. М. Совершенствование стратегического управления зерноперерабатывающими предприятиями [Текст] : монография / А.М. Зубахин, Е. В. Тищенко Барнаул: Изд-во АлтГТУ им. И. И. Ползунова, 2007. – 137 С.
7. Синицин, Д. О. Исследование взаимосвязи стратегии технического развития и инновационной стратегии с общей стратегией развития промышленного предприятия [Текст] / Д. О. Синицин // Вестник ИНЖЭКОНа Сер. Экономика, 2009. - Вып. 3 (30). - с.340-343.
8. Ефремов, В. С. Стратегическое управление в контексте организационного развития [Электронный ресурс] / В. С. Ефремов. – Режим доступа : <http://www.stplan.ru/articles/practice/razvitie.htm>.
9. Higgens, J. M. Organizational Policy and Strategic Management [Text] / J. M. Higgens. – Пер. : организационная политика и стратегическое управление. – Text and Cases, 2nd ed. – Homewood. – 1983. – Р. 3–56.
10. Люхін, О. О. Особливості організаційно-економічного розвитку промислових корпорацій [Текст] / О.О. Люхін // Вісник економічної науки України, 2008. - №2. – С. 66-68, с. 68
11. Дугельный, А. П. Реформирование организационных структур производства [Текст] / А. П. Дугельный // ЭКО. – 2001. – №9. – С. 120-134.

РЕЗЮМЕ

Данилюк Вячеслав

Использование стратегических хозяйственных подразделений в организационной структуре производителей хлебопекарного оборудования Украины

В статье исследована необходимость выделения стратегических хозяйственных подразделений в организационной структуре управления производителей хлебопекарного оборудования и построена экономико-математическая модель принятия управленческих решений относительно оптимального распределения инвестиционных ресурсов между этими подразделениями.

RESUME

Danyliuk Vyacheslav

Using of the strategic business units in the organizational structure of baking equipment producers in Ukraine

In the article it is investigated the need in allocation for strategic business units in the organizational structure of the producers of bakery equipment. The mathematical model of management decisions for the optimal allocation of investment resources between the units is worked out.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

Людмила ДАНИЛОВАкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів підприємств,
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана**Інна КУЛИК**асистент кафедри фінансів і кредиту,
Вінницький національний технічний університет

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЯК КРИТЕРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, розроблено методику оцінювання інвестиційної привабливості як критерія визначення ефективності дивідендної політики акціонерних товариств, апробовано запропоновану методику на прикладі підприємств чорної металургії України.

Ключові слова: дивідендна політика, інвестиційна привабливість, оцінка фінансового стану підприємства, інтегральна оцінка інвестиційної привабливості, рейтингова оцінка, вартісна оцінка, аналіз ефективності інвестиційного проекту, показники фінансово-майнового стану підприємства.

Дивідендна політика як складова фінансової стратегії акціонерного товариства, відіграє велику роль у реалізації політики розподілу прибутку, політики формування власних фінансових ресурсів та структури капіталу, інвестиційної політики, а також визначає фінансові можливості подальшого розвитку підприємства загалом. Відповідно, визначення ефективності дивідендної політики є нелегким завданням, оскільки вимагає оцінки рівня досягнення основних задач, що ставились у процесі розробки та реалізації політики дивідендних виплат.

Головною метою дивідендної політики є максимізація ринкової вартості акціонерного товариства та зростання доходів його власників. Джерелами зростання доходів акціонерів є дивідендні виплати та збільшення ринкового курсу акцій товариства. Приріст ринкової вартості підприємства є також вигідним для керівництва, оскільки дає можливість залучити додаткові кошти для фінансового розвитку шляхом додаткової емісії та розміщення акцій. Однак для успішного залучення інвестицій менеджменту компанії необхідно плідно працювати і в кінцевому рахунку формувати високий рівень її інвестиційної привабливості, тобто створювати умови для забезпечення максимального соціально-економічного ефекту від реалізації інвестицій при мінімальному рівні інвестиційного ризику. Звідси випливає, що оцінка інвестиційної привабливості є одним із найважливіших критеріїв визначення ефективності дивідендної політики акціонерних товариств.

В економічній літературі єдиного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства на сьогодні не існує. Перед тим, як прийняти рішення про доцільність інвестування коштів в те чи інше підприємство, кожен інвестор використовує власну методику визначення ефективності майбутніх капіталовкладень, тобто оцінки рівня інвестиційної привабливості об'єкта. Проблема оцінки інвестиційної привабливості як критерія визначення ефективності

дивідендної політики є недостатньо дослідженою, що зумовлює необхідність поглибленого вивчення теоретичних і практичних питань з цієї теми.

Метою дослідження є розробка методики оцінки інвестиційної привабливості як критерія визначення ефективності дивідендної політики акціонерних товариств, а також апробація запропонованої методики на прикладі підприємств чорної металургії України.

Дослідження накопиченого теоретичного матеріалу та систематизація сучасних методів кількісної ідентифікації інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [1-26] дозволило нам виділити три основних групи підходів до формування оцінки, яку можна покласти в основу прийняття рішення інвесторами про доцільність розміщення коштів:

1. Бухгалтерський підхід, який об'єднує методики, що пропонують використання внутрішньої інформації для аналізу фінансових показників підприємства. На базі фінансової звітності підприємства розраховується система фінансових коефіцієнтів для оцінки майнового стану, ліквідності активів, фінансової стійкості, платоспроможності, руху грошових коштів, рентабельності, ділової активності, ймовірності банкрутства тощо.

Основними перевагами цього підходу є доступність даних для аналізу та низький рівень суб'єктивності при оцінці показників, а суттєвим недоліком є складність у порівнянні багатьох різноспрямованих показників.

2. Ринковий підхід, до якого відносяться методики, засновані на аналізі зовнішньої інформації, які передбачають розрахунок показників для оцінки інвестиційної привабливості акцій акціонерних товариств, зокрема: рентабельність інвестицій в акції компанії, співвідношення між дивідендною віддачею і ринковою депозитною ставкою, показники ринкової вартості підприємства, відношення ринкової капіталізації до реального капіталу, середньозважена вартість капіталу тощо. Цей підхід дозволяє акціонерам, використовуючи доступні фінансові дані, розрахувати дохід на вкладений капітал, однак розрахунки

характеризуються високою складністю та потребують значної інформаційної бази.

3. Комбінований (змішаний) підхід, до якого належать методики, що передбачають аналіз як зовнішніх, так і внутрішніх факторів для оцінки фінансового стану підприємства, його внутрішнього виробничого потенціалу, рівня організації менеджменту, ринкової активності, політичного та макроекономічного середовища тощо. Перевагами такого підходу є його комплексний характер, урахування різноманітних параметрів суб'єкта

оцінювання, середній рівень складності розрахунків та суб'єктивності оцінки. Основним недоліком є необхідність збору великого масиву інформації про об'єкт оцінювання.

Використовуючи наведені вище підходи, формування оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути побудовано на аналізі та оцінці фінансового стану підприємства, інтегральній, рейтинговій, вартісній оцінці чи аналізі економічної ефективності окремого інвестиційного проекту (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика методик оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання*

Сутність методики	Переваги	Недоліки	Прихильники
Оцінка фінансового стану підприємства			
Розрахунок множини показників фінансового стану без їх узагальнення	доступність даних, простота розрахунків, єдиний економічний зміст показників	відсутність єдиного комплексного показника інвестиційної привабливості	Зинюк М. А. [1], Остапенко О. М. [2], Охлопкова Т. Л. [3], Басов М. Г. [4]
Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості			
Визначення комплексного кількісного інтегрального показника	кількісна порівняльна оцінка, всебічність та комплексність	аналіз є складним, громіздким та довготривалим, не враховує галузеві особливості діяльності підприємств, потребує додаткового залучення експертів	Бланк І. ОА. [5], Крупка Я. Д. [6], Федоренко В. Г. [7], Алексєєв А. А. [8], Овдій Л. І. [9], Доронін Б. А. [10]
Рейтингова (рангова) оцінка			
Визначення рейтингових показників за кожним напрямком дослідження	простота розрахунків, зрозумілість та великий досвід використання, не потребує залучення експертів	інформація, взята з даних фінансової звітності, може бути не зовсім достовірною чи викривленою	Дискіна А. А. [11], Лещук Г. В. [12], Малова Т. Л. [13], Скляр І. Д. [14]
Вартісна оцінка			
Визначення та оцінка ринкової вартості підприємства на основі таких основних підходів: доходного, витратного, ринкового та опціонного	врахування альтернатив інвесторів та управлінської гнучкості	необхідність постійного моніторингу ринкової вартості підприємства в умовах мінливості кон'юнктури фондового ринку	Шевченко Н. В. [15], Донцов С. С. [16], Іванов А. П. [17]
Аналіз ефективності інвестиційного проекту			
Розраховуються приведені витрати на вкладений капітал, чиста дисконтована вартість, внутрішній коефіцієнт окупності інвестицій та період їх окупності	простота, точність та швидкість оцінки економічної ефективності та переваг різних інвестиційних проектів	необхідність урахування фактору часу	Павловська О. В. [18], Дєєва Н. М. [19], Шиян Д. В. [20], Бень Т. В. [21], Вдовіченко А. А. [22]

* Розроблено автором

У процесі узагальнення інформації ми дійшли висновку, що кожна з перелічених методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства має свої переваги та недоліки. Так аналіз фінансового стану як ключова складова оцінки інвестиційної привабливості не дає можливості отримати повне та всебічне уявлення про рівень інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Застосування інтегральної оцінки забезпечує можливість комплексного узагальнення та порівняння показників, однак є досить трудомісткою. Методика інтегральної оцінки покладена в основу державного підходу до оцінки інвестиційної привабливості українських підприємств. Розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [23] передбачає розрахунок

понад 40 різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками показників, з їх наступним об'єднанням в одному показнику шляхом застосування інтегральної оцінки. Інтегральний показник втілює в собі значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості, ділової та ринкової активності інвестованого об'єкта, відповідно до їх одиничної та групової вагомості, визначеної в процесі експертної оцінки.

У практичному використанні метод інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств усуває суб'єктивізм оцінки і забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації на підприємстві, сприяє збільшенню кількості потенційних інвесторів в Україні і, відповідно, пришвидшує відбудову виробничої сфери держави [23]. Разом з тим, ми погоджуємось з

критичним поглядом вітчизняних науковців та практиків, які вказують на такі недоліки цієї методики, як: ігнорування галузевої специфіки діяльності підприємств; занадто великі масиви значень, складність і громіздкість розрахунків через велику кількість коефіцієнтів у групах; можливість здійснення лише кількісного, а не повноцінного якісного аналізу підприємства [24].

Більш простою у розрахунках є рейтингова оцінка, яка дозволяє обрати інвестиційно найпривабливіше підприємство шляхом порівняння їх між собою, але і вона є не достатньо об'єктивною. Методи рейтингової оцінки є досить поширеними на Заході, найбільш відомими, наприклад, є рейтинги журналів «Forbes», «Fortune», газет «Financial Times» та «BusinessWeek», консалтингової фірми «Standard & Poor's», а також Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI) [24-25]. При оцінці інвестиційної привабливості фірм західні методики враховують думку професійних учасників фондового ринку та передбачають аналіз фінансово-економічних показників, оцінювання ринкової капіталізації та якості корпоративного управління. Складені таким чином рейтинги інвестиційної привабливості західних компаній є простими, наглядними та інформаційними для потенційних інвесторів. Застосування цих методик для оцінки інвестиційної привабливості українських підприємств є недоцільним з огляду на відсутність прямої залежності між вартістю підприємств і фінансовими результатами їх діяльності на вітчизняному ринку цінних паперів.

Методи вартісної оцінки враховують приріст інвестованого капіталу та визначають ринкові позиції компанії, але сучасний стан вітчизняного фондового ринку характеризується недостатньо сформованими ринковими механізмами динаміки курсу акцій, що ускладнює визначення реальної вартості цінних паперів та ризиків, пов'язаних з інвестуванням капіталу.

При аналізі ефективності інвестиційного проекту інвестор має змогу порівняти, визначити переваги та оцінити економічну ефективність різних інвестиційних проектів, але в умовах фінансово-економічної нестабільності в країні виникають труднощі з прогнозуванням впливу фактору часу на розмір та період окупності інвестицій.

Таким чином, вибір того чи іншого методу оцінювання залежить від конкретної мети, яку ставить перед собою інвестор, визначаючи інвестиційну привабливість об'єкта інвестування. У процесі дослідження ми ставимо перед собою мету оцінки інвестиційної привабливості як складової оцінки ефективності дивідендної політики металургійних підприємств.

Зважаючи на важливу роль дивідендної політики в процесі реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства, оцінка інвестиційної привабливості має бути побудована, на нашу думку, в першу чергу на аналізі показників фінансового і майнового стану. Вибір такого методу оцінювання аргументується також результатами експертного опитування співробітників середньої та вищої ланок управління металургійних підприємств Луганської та Донецької областей, проведеного Горовою О. А. [26]. На питання «Визначте основні складові інвестиційної привабливості»

найбільша частка опитаних фахівців (14,0%) відповіла «фінансовий та майновий стан», друге місце у рейтингу (13,0%) посіла така складова, як стан матеріальної бази, наявність засобів виробництва, технологій та фінансових коштів для подальшого використання. Крім того, 55,0% респондентів метою інвестування визначили саме одержання прибутку, «інакше немає сенсу інвестувати» – заявили вони [26]. За результатами цього дослідження ми дійшли висновку, що пріоритетне значення для оцінки інвестиційної привабливості металургійних підприємств мають результати аналізу системи показників фінансово-майнового стану.

Враховуючи рекомендації законодавчо визначеної Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій [23] та Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [27], а також спираючись на результати досліджень вітчизняних вчених [18; 20; 28] і враховуючи рекомендації російських науковців щодо відбору невеликої кількості показників по кожній групі [10], нами була сформована система локальних показників для оцінки фінансово-майнового стану, об'єднаних у п'ять основних груп (табл. 2). Аналіз фінансових коефіцієнтів за розробленою нами методикою дозволить потенційному інвестору оцінити майновий стан, фінансову стійкість (платоспроможність), ліквідність активів, прибутковість та ділову активність об'єкта інвестування.

Оцінка майнового стану є надзвичайно важливою для інвестора, оскільки дозволяє виявити рівень виробничого потенціалу підприємства, який, у свою чергу, визначає перспективи фінансової стратегії розвитку і конкурентоспроможності суб'єкта господарювання загалом. У ході аналізу показників фінансової стійкості (платоспроможності) інвестор має дослідити структуру капіталу акціонерного товариства та оцінити для себе можливий рівень ризику вкладання коштів у певний об'єкт. Оцінюючи ліквідність активів, інвестор матиме змогу визначити здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання, а також виявити ймовірність загрози банкрутства. Аналіз коефіцієнтів рентабельності дозволить інвесторові оцінити ефективність використання підприємством наявних ресурсів та спрогнозувати рівень віддачі на інвестований ним капітал. За результатами розрахунку показників ділової активності інвестор зможе встановити швидкість відтворення вкладених засобів у процесі господарської діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз та оцінка фінансово-майнового стану за сформованою нами системою показників, зможе допомогти інвесторові приймати обґрунтовані рішення щодо доцільності інвестування коштів у той чи інший металургійний проект. Для комплексного оцінювання інвестиційної привабливості, порівняння металургійних підприємств між собою та визначення найкращого варіанту інвестування капіталу, з нашої точки зору, необхідним є розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Таблиця 2. Система показників аналізу та оцінки фінансово-майнового стану металургійних акціонерних компаній України*

Показники	Порядок розрахунку	Умовні позначення
I група. Показники оцінки майнового стану		
1. Частка необоротних активів у загальній вартості майна	$Ч_{НА/М} = \frac{НА}{ВБ}$	НА – необоротні активи (ф.1. р.080); ВБ – валюта балансу (ф.1. р.640 (280)); ВК – власний капітал (ф.1. р.380); ЗВ _{оз} – залишкова вартість основних засобів (ф.1. р.030); ПВ _{оз} – первісна вартість основних засобів (ф.1. р.031); ВВ _{оз} – вартість уведених в експлуатацію основних засобів протягом звітного періоду (ф.5. р.260 гр.5); ВВВ _{оз} – вартість виведених з експлуатації основних засобів протягом звітного періоду (ф.5. р.260 гр.8); ЧД(В)Р – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ф.2. р.035); ЗК – залучений капітал (ф.1. р.[430+480+620+630]); ДП – довгострокові позики (зобов'язання) (ф.1. р.480); ОА – оборотні активи (ф.1. р.260); ПЗ – поточні зобов'язання (ф.1. р.620); ГК – грошові кошти (ф.1. р.230+240); КЗ – кредиторська заборгованість (ф.1. р.520+...+600); ДЗ – дебіторська заборгованість (ф.1. р.150+...+210); ЧП – чистий прибуток (збиток) (ф.2. р. 220 (225)); ФІ – фінансові інвестиції (ф.1. р. 040+045+220); С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (ф.2. р.040).
2. Індекс постійного активу	$I_{ПА} = \frac{НА}{ВК}$	
3. Коефіцієнт придатності основних засобів	$K_{прОЗ} = \frac{ЗВ_{ОЗ}}{ПВ_{ОЗ}}$	
4. Коефіцієнт приросту основних засобів	$K_{пррОЗ} = \frac{ВВ_{ОЗ} - ВВВ_{ОЗ}}{ПВ_{ОЗ}}$	
5. Фондовіддача	$\Phi_{вОЗ} = \frac{ЧД(В)Р}{ЗВ_{ОЗ}}$	
II група. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності)		
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{ФН} = \frac{ВК}{ВБ}$	
2. Коефіцієнт заборгованості	$K_З = \frac{ЗК}{ВК}$	
3. Частка довгострокових позичок у загальній сумі позикових коштів	$Ч_{ДП} = \frac{ДП}{ЗК}$	
4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	$K_{забВОК} = \frac{ОА - ПЗ}{ОА}$	
III група. Показники оцінки ліквідності активів		
1. Коефіцієнт покриття	$K_n = \frac{ОА}{ПЗ}$	
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{абс_лікв} = \frac{ГК}{ПЗ}$	
3. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	$K_{КЗ/ДЗ} = \frac{КЗ}{ДЗ}$	
IV група. Показники оцінки прибутковості		
1. Коефіцієнт рентабельності фінансових інвестицій	$K_{Рінв} = \frac{ЧП}{ФІ}$	
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{Рвк} = \frac{ЧП}{ВК}$	
3. Коефіцієнт рентабельності активів	$K_{Ра} = \frac{ЧП}{ВБ}$	
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{Рд} = \frac{ЧП}{ЧД(В)Р}$	
V група. Показники оцінки ділової активності		
1. Коефіцієнт оборотності активів	$K_{обА} = \frac{ЧД(В)Р}{ВБ}$	
2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{обВК} = \frac{ЧД(В)Р}{ВК}$	
3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_{обОА} = \frac{ЧД(В)Р}{ОА}$	
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{обДЗ} = \frac{ЧД(В)Р}{ДЗ}$	
5. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{обКЗ} = \frac{С}{КЗ}$	

* Розроблено автором

Серед методик інтегральної оцінки інвестиційної привабливості, найоптимальнішою, на наш погляд, є запропонована доктором економічних наук

Дороніною Б. А. [10]. Розроблений російським вченим алгоритм розрахунку інтегрального показника побудований на основі порівняння підприємств по

кожному з фінансових показників не з нормативним (що не враховує особливостей галузевої діяльності), а з найкращим значенням по всіх аналізованих підприємствах. Ми погоджуємось з позицією автора щодо того, що саме такий підхід відображає відносини ринкової конкуренції, де кожен самостійний товаровиробник намагається бути або кращим за свого конкурента, або хоча б відповідати рівню розвитку певного економічного середовища.

У результаті аналізу та оцінки фінансово-майнового стану металургійних підприємств за сформованою нами системою показників, а також обробки масиву даних програмою MS Excel та розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості за методикою Дороніної Б.А., ми визначили ранг інвестиційної привабливості досліджуваних металургійних підприємств (від 1 – максимальне значення до 13 – мінімальне значення) у динаміці за п'ять років та оцінили рівень інвестиційної привабливості загалом (табл. 3). Рівень інвестиційної привабливості підприємств (високий, середній чи низький) визначався на підставі суми рангів за п'ять років, яка могла набувати значень від 5 до 65. Відповідно до цього, ми встановили наступний діапазон значень суми рангів для визначення рівня інвестиційної привабливості:

- від 5 до 25 – високий рівень інвестиційної привабливості;
- від 26 до 45 – середній рівень інвестиційної

привабливості;

- від 46 до 65 – низький рівень інвестиційної привабливості.

За даними табл. 3 видно, що лише 3 із 13-ти досліджуваних товариств мають у середньому високий рівень інвестиційної привабливості, але спостерігається негативна тенденція до погіршення їх рангів у 2011 році, що в майбутніх періодах може призвести до зниження рівня інвестиційної привабливості з високого до середнього. Зокрема, зниження рівня інвестиційної привабливості ПАТ «ММК ім. Ілліча» у 2011 р. зумовлене погіршенням показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості та прибутковості, а пониження рангів ВАТ «Запоріжсталь» та ПАТ «ДМК ім. Дзержинського» спричинене погіршенням показників фінансово-майнового стану загалом.

Серед підприємств із середнім рівнем інвестиційної привабливості навпаки спостерігається позитивна тенденція до підвищення їх рангів станом на 2011 рік, тобто в наступних періодах можна очікувати підвищення рівня інвестиційної привабливості цих компаній. Так у 2011 р. на 1-му місці за рівнем інвестиційної привабливості знаходилось ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», на 2-му – ПАТ «ДМЗ», на 3-му – ПАТ «ЄМЗ» і т.д. Основною причиною позитивної динаміки інвестиційної привабливості цих підприємств є позитивні значення показників оцінки прибутковості.

Таблиця 3. Оцінка рівня інвестиційної привабливості металургійних компаній*

№ п/п	Назва підприємства	Ранг						Рівень інвестиційної привабливості
		2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Σ рангів за п'ять років	
1	ПАТ «ММК ім. Ілліча»	5	2	2	2	10	21	Високий
2	ПАТ «МК «Азовсталь»	4	7	11	12	9	43	Середній
3	ПАТ «ЄМЗ»	6	6	7	4	3	26	Середній
4	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	2	9	8	7	1	27	Середній
5	ВАТ «Запоріжсталь»	8	3	3	1	8	23	Високий
6	ПАТ «Алчевський МК»	9	1	5	8	5	28	Середній
7	ПАТ «ДМК ім. Дзержинського»	1	4	1	6	11	23	Високий
8	ПАТ «ДМЗ»	11	8	6	5	2	32	Середній
9	ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського»	12	11	12	11	12	58	Низький
10	ПАТ «ДМПЗ»	7	12	9	9	7	44	Середній
11	ВАТ «КМЗ ім. Куйбишева»	13	13	13	13	13	65	Низький
12	ПАТ «Дніпроспецсталь»	3	10	4	3	6	26	Середній
13	ПАТ «ЕМСС»	10	5	10	10	4	39	Середній

* Розроблено автором

Тенденція рангів підприємств із низьким рівнем інвестиційної привабливості є сталою, що є наслідком стабільно найгірших показників фінансово-майнового стану. Таким чином, приймаючи рішення про доцільність інвестування коштів у той чи інший металургійний об'єкт, інвестор має керуватись не лише визначеним за певний період рівнем інвестиційної привабливості, а й урахувати тенденцію динаміки рангів підприємств.

Універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства не існує. У процесі вибору системи показників та розробки рекомендацій для оцінки інвестиційної привабливості необхідно

керуватись напрямками інтересів потенційних інвесторів. Методика оцінки інвестиційної привабливості як критерій визначення ефективності дивідендної політики має містити аналіз та оцінку фінансово-майнового стану, розрахунок інтегрального показника і встановлення рангів інвестиційної привабливості, а також визначення рівня інвестиційної привабливості досліджуваних підприємств. Розробка методики комплексної оцінки ефективності дивідендної політики на основі результатів оцінювання інвестиційної привабливості, стане темою подальших досліджень.

Список літератури

1. Зинюк, М. А. Методика оцінки інвестиційної привлекательності підприємства [Текст] / М. А. Зинюк // Вопросы экономических наук. – 2005. - №6. – С. 348-352.
2. Остапенко, О. М. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства як запорука його безпеки [Електронний ресурс] / О. М. Остапенко. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal//Chem_Biol/Nppdaa/econ/2011_3_2/199.pdf.
3. Охлопкова, Т. Л. Фінансовий стан як ключова складова інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Т. Л. Охлопкова. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/39.pdf.
4. Басов, М. Г. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / М. Г. Басов. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/4_basov.doc.htm.
5. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] : [Учебный курс] / И. А. Бланк – К.: Эльга. – Н, Ника-Центр, 2001. - 448 с.
6. Крупка Я. Д. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія і організація [Електронний ресурс]: автореф. дис. д-ра екон. наук / Я. Д. Крупка; Терноп. акад. народ. госп-ва. – Тернопіль, 2002. – 32 с. – <http://disser.com.ua>
7. Федоренко, В. Г. Инвестознaвство [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко. [За наук. ред. В. Г. Федоренка]. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
8. Алексеев, А. А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / А. А. Алексеев, А. І. Панченко // Математичні машини і системи. – 2004. - №4. – С. 157-163.
9. Овдій, Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей [Текст] / Л. І. Овдій, Я. А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №4. – Т.2. - с. 184-188.
10. Доронин, Б. А. Алгоритм расчета интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятий [Електронний ресурс] / Б. А. Доронин, С. Г. Шматко. - Режим доступу: <http://www.science.ncstu.ru/articles/vak/2009-04-21/>.
11. Дискіна, А. А. Комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / А. А. Дискіна // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 2(36). – С. 320-324.
12. Лещук, Г. В. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / Г. В. Лещук. - Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek3_leshuk.php.
13. Малова, Т. Л. Комплексний підхід до визначення інвестиційної привабливості акціонерного підприємства [Текст] / Т. Л. Малова, Л. С. Селівєрстова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №4. – С. 14-19.
14. Скляр, І. Д. Рейтингова оцінка фінансового стану як складова оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / І. Д. Скляр, Ю. М. Шкодінa // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2. – С. 249-253.
15. Шевченко, Н. В. Метод інвестиційної привабливості у визначенні рівня капіталізації промислових підприємств [Текст] / Н. В. Шевченко // Економіка і регіон. – 2008. – №4(19), ПолтНТУ. – С. 135-138.
16. Донцов, С. С. Оцінка інвестиційної привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг [Текст] / С. С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2003. - №3. – С.78-84.
17. Иванов, А. П. Инвестиционная привлекательность акций [Текст] / А. П. Иванов. – М.: Изд.центр «Акционер», 2002. – 192 с.
18. Павловська, О. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
19. Деева, Н. М. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / Н. М. Деева, О. І. Дедіков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
20. Шиян, Д. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К.: видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.
21. Бень, Т. В. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз [Текст] / Т. В. Бень // Економіка України. – 2006. - №6. – с.41.
22. Вдовіченко, А. А. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів [Текст] / А. А. Вдовіченко, Г. М. Черешньовська // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – №7. – С. 24.
23. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Текст] ; затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 №22 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. - №7. – С.5-16.
24. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик [Електронний ресурс] / О. І. Пилипенко. - Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1853/1/35.pdf>.
25. Брюховецька, Н. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик [Електронний ресурс] / Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2009_44/st_44_15.pdf.
26. Горова, О. А. Дослідження інвестиційної привабливості металургійних підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Горова. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2008_21_2/articles/37_Gorova.pdf.
27. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України 14.02.06 № 170. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>.
28. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.

РЕЗЮМЕ

Данилова Людмила, Кулик Інна

Оценка инвестиционной привлекательности как критерий определения эффективности дивидендной политики металлургических предприятий

Рассмотрены методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования, разработана методика оценки инвестиционной привлекательности как критерия определения эффективности дивидендной политики акционерных обществ, апробирована предложенная методика на примере предприятий черной металлургии Украины.

RESUME

Danilova Lyudmyla, Kulyk Inna

Evaluation of investment attractiveness as a criterion for determination of the effectiveness of the dividend policy of metallurgical enterprises

The methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of the business entities are considered. The method of evaluation of investment attractiveness as a criterion for determining of the effectiveness of the dividend policy of joint stock companies is developed. The proposed methodology on the example of the steel industry in Ukraine is approved.

Стаття надійшла до редакції 7.10.2012 р.

**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИТРАТАМИ
ВИРОБНИЦТВА ПЛОДООВОЧЕВОЇ КОНСЕРВНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Розглядаються особливості оперативного контролю витрат плодоовочевого консервного виробництва. Запропоновано методику оперативного контролю за витратами виробництва плодоовочевої консервної продукції.

Ключові слова: облік, витрати, собівартість, контроль, управління, плодоовочеве консервне виробництво.

Незалежно від форм та сфери діяльності сучасних підприємств, головним для них було та залишається отримання максимально можливого прибутку, який з'явиться в тому випадку, якщо виручка від продажу продукції буде перевищувати витрати на їх виробництво, тобто собівартість.

Собівартість продукції – грошова форма частини вартості, яка утворюється із витрат використаних засобів і предметів праці та заробітної плати на її виготовлення [1].

Собівартість – основний індикатор (показник), що відображає всі аспекти господарсько-комерційної діяльності суб'єкта підприємництва, який необхідно постійно контролювати.

У сучасних умовах господарювання збільшується потреба виробників в оперативній інформації про те, скільки вартує підприємству виробництво продукції. За цих умов для керівництва плодоовочевих консервних підприємств все більшого значення набуває необхідність в організації (побудові) ефективної внутрішньої системи управління та контролю, що повинна стати основним засобом досягнення оптимального рівня рентабельності діяльності.

Контроль взагалі розглядається як невід'ємна складової частини управління. Мескон М. Х. [5] формулює це наступним чином: «Контроль без управління неможливий, управління без контролю — марне».

Серед усіх видів економічного контролю саме на внутрішньому необхідно зосередити найбільше уваги, оскільки на сучасних плодоовочевих консервних підприємствах система контролю за витратами виробництва функціонує не ефективно.

Питанням контролю присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних дослідників: М. Білухи, О. Бородкіна, Ф. Бутинця [1], Б. Валуєва, С. Голова [2], К. Друрі, Т. Карпової [3], М. Кужельного [4], В. Моссаковського, Л. Нападівської [6], В. Палія, М. Пушкаря, Я. Соколова, В. Сопка [7], С. Стукова [8], Дж. Фостера, Е. Хендерсена, Т. Хорнгрена [9], А. Яругової та ін.

Однак, попри велику кількість наукових розробок, питання контролю за витратами виробництва на підприємствах плодоовочевої консервної галузі є практично недослідженими.

Методика контролю за витратами виробництва, за сучасних умов, потребує подальшого удосконалення з урахуванням особливостей плодоовочевої консервної галузі.

Завданням статті є удосконалення методики оперативного контролю за витратами виробництва плодоовочевої консервної продукції.

На вітчизняних плодоовочевих консервних підприємствах найпоширенішим є завершальний контроль витрат. Він здійснюється після закінчення звітного періоду на основі аналізу відхилень і не дає можливості попередити економічно недоцільні дії, тому що інформація про відхилення надходить із запізненням. Оперативно ухвалювати коригуючі рішення та попереджати непродуктивні витрати за таких умов просто неможливо. На нашу думку, для контролю витрат на плодоовочевих консервних підприємствах доцільно застосовувати оперативний (поточний) вид контролю.

На плодоовочевих консервних підприємствах є операції, які потребують обов'язкового проведення оперативного посиленого контролю. Зокрема, необхідним є контроль за:

- технологічною документацією, насамперед за тією, яка стосується матеріальних витрат; системою диференційованих нормативів за операціями;
- своєчасністю та обґрунтованістю кількісного коригування нормативів у міру впровадження технологічних нововведень;
- встановленням причинно-наслідкових зв'язків при відхиленні фактичних витрат від їх нормативного значення, передачі відповідної інформації до відділів з регулювання;
- фактичними результатами виробництва та господарської діяльності суб'єкта загалом.

На плодоовочевих консервних підприємствах в оперативному порядку здійснюється лише технологічний контроль. Оскільки натурально-речові показники, якими вони оперують, не документуються в бухгалтерському обліку, технологічний контроль не має виходу на економічні характеристики процесу виробництва. Контроль за вартісними характеристиками та витрачанням сировини й матеріалів на плодоовочевих консервних підприємствах не проводять, оскільки вважають його вторинним відносно кількісного. Підсумкові дані за результатами виробничого споживання матеріальних ресурсів узагальнюються лише після закінчення місяця. Таким чином, унеможливується виявлення відхилень від норм витрачання матеріалів та встановлення причин і відповідальних за їх виникнення безпосередньо в ході виробництва. А отже, вчасно приймати обґрунтовані рішення щодо раціонального використання матеріалів

неможливо.

Такий стан контролю на плодоовочевих консервних підприємствах пояснюється цілою низкою причин, а саме:

- недосконалою методикою проведення контролю;
- непідготовленістю персоналу до виконання відповідного роду робіт; відсутністю посадових інструкцій, які регламентують порядок проведення контролю;
- незабезпеченістю підприємств необхідними ваговимірвальними приладами; недостатнім упорядкуванням нормативного господарства;
- відсутністю класифікації відхилень, схеми місць витрат і центрів відповідальності та центрів ведення контролю, а також схеми контролю норм і нормативів;
- недоліками в обліку як головному джерелі здійснюваних перевірок, тощо.

Тому, на нашу думку, важливо визначити організаційні критерії системи оперативного контролю. Зокрема:

- організація оперативного контролю має відповідати виділеним місцям витрат і центрам відповідальності плодоовочевих консервних підприємств;
- контроль має бути максимально наближеним до об'єкта витрат;
- слід налагодити щільну взаємодію між центрами оперативного контролю та іншими підрозділами з управління витратами (відділами обліку, планування, аналізу та регулювання).

З метою удосконалення організації оперативного контролю на плодоовочевих консервних підприємствах автором дослідження пропонується методика оперативного контролю за формуванням собівартості у ході технологічного процесу на основі нормативного методу обліку витрат і калькулювання (рис. 1).

Для організації щоденного виявлення відхилень від норм за виробленою продукцією, вважаємо, що потрібно використовувати наведену в таблиці 1 номенклатуру місць виникнення витрат за видами виробництва та центрами відповідальності.

Таблиця 1. Номенклатура місць технологічного процесу виробництва плодоовочевої консервної продукції для здійснення оперативного контролю витрат

Вид роботи	Технологічний переділ	Вид сировини	Технологічні процеси і операції	Контрольні місця	
				Адміністративні	Умовні місця
Підготовка сировини	Підготовче відділення	Овочі і фрукти	Приймання і огляд	√	
			Розбирання		√
			Сортування		√
			Чищення овочів, фруктів		√
Фасування в тару (скляну, бляшану, іншу)	Порційне відділення	Фрукти та овочі, що були піддані термальній та механічній переробці	Завантаження на технологічну лінію		√
			Обробка, переробка (різка, дробіння, пресування тощо)	√	
			Фасування і закатка	√	
Стерилізація	Автоклавне відділення	Фруктова чи овочева однорідна маса (рідина), розміщена в тарі	Отримання		√
			Стерилізація	√	
Пакування та зберігання консервів	Склад готової продукції (фабрикатне відділення)	Готова продукція	Маркування		√
			Пакування		√
			Зберігання		√

З метою контролю обґрунтованості норм пропонується щомісячно виявляти непридатні норми витрат, які не відповідають рівню обладнання, що використовується, технології та організації плодоовочевого консервного виробництва, шляхом проведення дослідних перевірок та експертиз з використанням розрахунково-аналітичного методу нормування.

Після проведення таких перевірок до початку місяця мають вноситися відповідні зміни до регламентів виробництва, технологічних карт, специфікації норм витрат сировини та матеріалів.

Запропонована система оперативного контролю за витратами виробництва плодоовочевої консервної

продукції дозволить розширити аналітичність обліку, підвищить рівень його контрольних функцій та оперативність інформації про відхилення витрат за усіма технологічними процесами, що є дуже важливим для обґрунтованості та ефективності планування та прийняття управлінських рішень та коректування програм виробництва плодоовочевої консервної продукції.

Використання плодоовочевими консервними підприємствами цієї системи на практиці дозволить своєчасно та якісно здійснювати загальне керівництво процесом виробництва та реагувати на негативні фактори впливу, що можуть виникати в кожній фазі виробництва плодоовочевої консервної продукції.

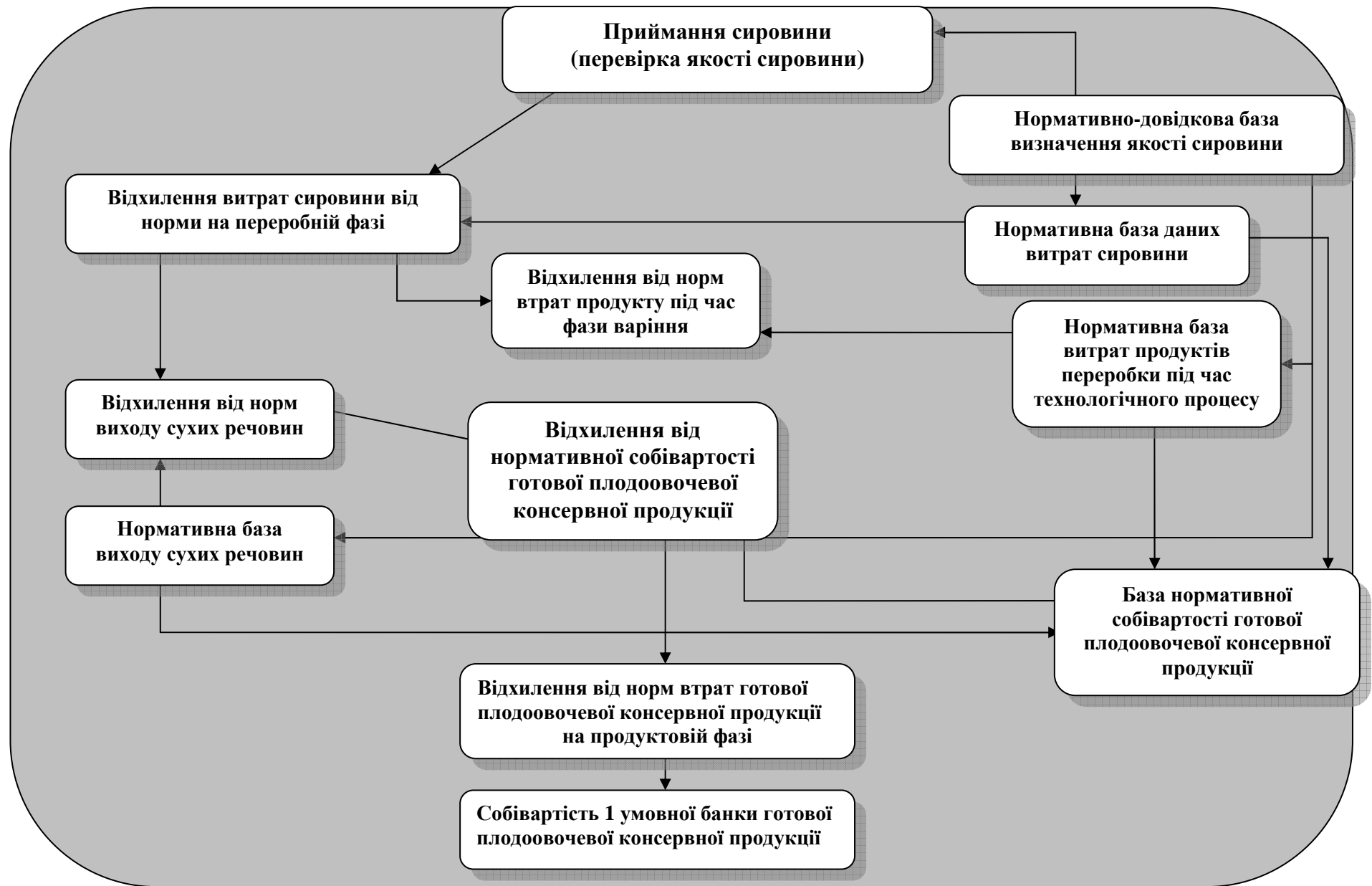


Рис. 1 Схема організації оперативного контролю витрат технологічного процесу виробництва плодоовочевої консервної продукції.

Список літератури

1. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Бутинець, Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця – [2-е вид., перероб. і доп.] – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
2. Голов, С. Ф. Управленческий бухгалтерський учет [Текст] : [учеб. для студ. выс. уч. зав.] / С. Ф. Голов // – К. : Скарби, 1998. – 384 с.
3. Карпова, Т. П. Управленческий учет [Текст] : [уч. для вузов.] / Т. П. Карпова // – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
4. Кужельный, Н. В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции [Текст] : [учеб. для студ. выс. уч. зав.] / Н. В. Кужельный // – М. : Финансы и статистика, 1985. – 143 с.
5. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Вильямс, 2008. – 665 с.
6. Нападовская, Л. В. Методологические основы управленческого учета [Текст] / Л. В. Нападовская // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 4. – с. 26.
7. Сопко, В. В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського обліку затрат і доходів діяльності (контролінг) [Текст] / В. В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 10. – С. 2–10.
8. Стуков, С. А. Система производственного учета и контроля [Текст] : [учеб. для студ. выс. уч. зав.] / С. А. Стуков // – М. : Финансы и статистика, 1998 – 223 с.
9. Хонгрэн, Т. Бухгалтерский учет : управленческий аспект [Текст] / Т. Хонгрэн, Дж. Фостер ; [под ред. Я. В. Соколова] – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

РЕЗЮМЕ

Дашкевич Олег

Усовершенствование методики оперативного контроля за расходами производства плодоовощной консервной продукции

Рассматриваются особенности оперативного контроля расходов плодоовощного консервного производства. Предложено методику оперативного контроля расходов плодоовощного консервного производства.

RESUME

Dashkevych Oleg

Improvement of method of operative control after charges of production of fruit and vegetable canning goods

The features of operative control of charges of fruit and vegetable canning production are examined. The method of operative control of charges of fruit and vegetable canning production is offered.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БЕНЧМАРКІНГОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Розглянуто організаційні засади управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації України. Запропоновано авторський погляд на висвітлення сутності, змісту та послідовності процесу управління бенчмаркінгом підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: бенчмаркінг, торговельні підприємства, споживча кооперація, управління, процес управління бенчмаркінгом.

Адаптація роздрібної торгівлі споживчої кооперації України до ринкових умов господарювання обумовлює підвищений інтерес до нових напрямів розвитку управлінських аспектів цієї діяльності. Бенчмаркінг посів вагоме місце в управлінській науці, оскільки на його підґрунті виникає можливість прийняття раціональних стратегічних рішень щодо подальшої діяльності підприємств. Через це бенчмаркінг не можна розглядати як одноразову діагностику проблемних позицій функціонування господарюючого суб'єкта. Для отримання відповідного очікуваного ефекту від його застосування необхідності набуває інтеграція бенчмаркінгу у безперервний процес удосконалення діяльності підприємства.

Фундаментальні та прикладні проблеми управління бенчмаркінгом підприємств розглядаються у працях Ф. Аунапу, І. Балабанова, К. Богана, С. Богданова, Н. Воєводиної, Ж. Горностаєвої, Т. Забазнової, Г. Зіберта, Р. Кемпа, І. Мазур, О. Михайлової, Г. Мотової, В. Островської, Р. Скуби, В. Толберга, Р. Фещура, Х. Харрінгтона. Однак, попри наявні теоретичні розробки щодо становлення та розвитку бенчмаркінгової діяльності на підприємствах, залишається ще цілий перелік невирішених проблем. Зокрема, недостатня увага звертається на питання управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації, а окремі методичні розробки їх оцінки та напрямів підвищення конкурентоспроможності є фрагментарними та дискусійними.

Метою написання статті є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації.

Дієвість бенчмаркінгу як методу вдосконалення бізнесу та способу завоювання стійких конкурентних позицій на ринку доведена багаторічним досвідом успішного розвитку великих корпорацій світової економіки. Бенчмаркінг виступає вагомим теоретико-методичним та практичним інструментом виживання та розвитку підприємств у конкурентному середовищі. Отже, щоб мати право називатися підприємством, орієнтованим на споживача, необхідно безперервно аналізувати ключові фактори успіху конкурентів, запозичувати, а не копіювати їх найкращі здобутки і на основі цього оптимізувати свою діяльність. Бенчмаркінг безпосередньо спрямований на вдосконалення показників продуктивності

підприємства; орієнтує колектив підприємства на постійне навчання, підвищення рівня трудового потенціалу, що, у свою чергу, є вагомою передумовою розвитку самого підприємства. Таким чином, бенчмаркінг є невід'ємною складовою розвитку торговельних підприємств споживчої кооперації, стратегічною доміантою планування їх діяльності.

У процесі управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації можна виокремити деякі правила, які, на нашу думку, допоможуть ефективно скоординувати відповідну діяльність, серед них є такі: керівництво підприємства повинно безпосередньо брати активну участь у бенчмаркінгових проєктах; усі без винятку співробітники повинні бути поінформованими про необхідність бенчмаркінгових проєктів торговельного підприємства; всі заходи бенчмаркінгового проєкту мають бути детально задокументовані; робоча програма реалізації бенчмаркінгових заходів повинна мати просту, поетапну і зрозумілу структуру. На нашу думку, управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації схематично можна представити таким чином (рис. 1).

Відповідно до вищезазначеного, розкриємо сутність кожного управлінського етапу.

Етап 1. Планування процесу бенчмаркінгу. На цьому етапі доречно врахувати виконання наступних управлінських дій: ініціалізація розробки планових орієнтирів подальшої діяльності; вибір критичних процесів, майбутніх об'єктів бенчмаркінгових зусиль; узгодження доцільності бенчмаркінгових заходів з можливостями підприємства, поставленими цілями та думкою керівництва і експертів. Отже, цей етап передбачає постановку таких завдань.

Завдання 1. Визначення об'єкта управління бенчмаркінгом. Перше завдання - встановити ті складові, що впливають на конкурентоспроможність торговельного підприємства та мають потенціал покращення. Для того, щоб обрати майбутній об'єкт, слід здійснити аналіз сильних та слабких аспектів діяльності підприємства; виокремити ключові фактори його успіху; розрахувати одним з експертних методів (наприклад, методами організаційного моделювання) важливість акцентування управлінських зусиль на одному-двох вірогідних об'єктах бенчмаркінгу; провести візуалізацію отриманих результатів.

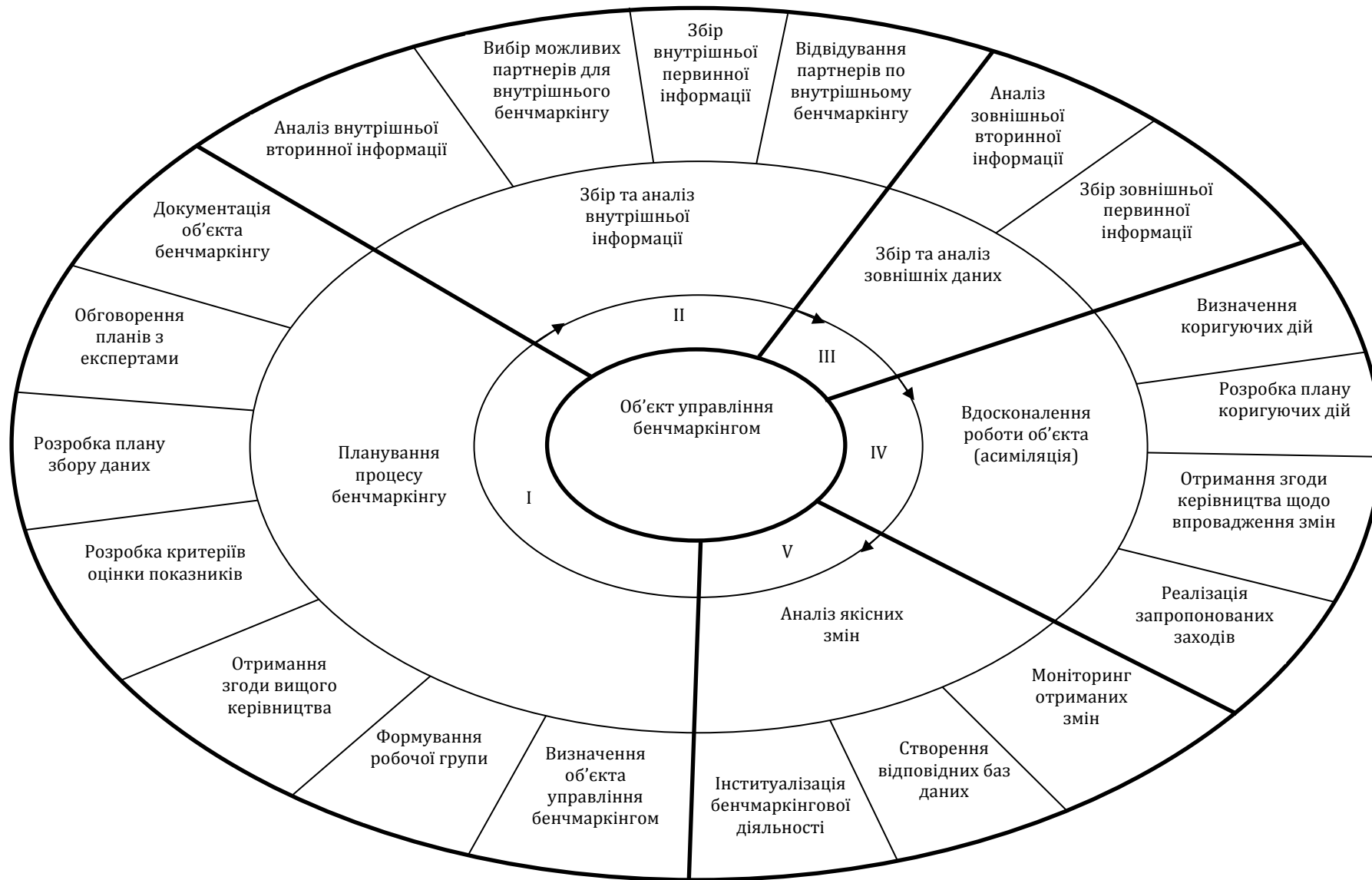


Рис. 1. Процес управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації

Завдання 2. Формування робочої групи. Робоча група, як правило, складається з осіб, що несуть відповідальність за управління проектом бенчмаркінгу від початку до кінця. Ця група формується під впливом наступних факторів: форма організації бенчмаркінгу, розмір підприємства, специфіка діяльності підприємства, фінансові та трудові можливості. Таким чином, робоча група є величиною, що декларується керівництвом підприємства, та може складатися як з представників конкретного підприємства, так і з експертів бенчмаркінгових організацій.

Завдання 3. Отримання згоди вищого керівництва. Це завдання є досить важливим, оскільки його виконання впливає на подальше фінансування бенчмаркінгового проекту та створення належного мікроклімату у колективі на період проведення бенчмаркінгу. Цілком очевидно, щоб отримати згоду управлінського апарату, важливо йому довести не лише сутність бенчмаркінгових процедур, необхідно обґрунтувати важливість бенчмаркінгу для подальшого ефективного розвитку підприємства. Таке положення повинно мати описовий характер, з висвітленням наступних аспектів: детальний опис процесу бенчмаркінгу; офіційна декларація складу робочої групи; етичні засади проведення бенчмаркінгу; список та обґрунтування об'єктів бенчмаркінгу; аналіз прибутків від витрачених на бенчмаркінг фінансових ресурсів.

Завдання 4. Розробка критеріїв оцінки показників. Слід зазначити, критерії оцінки досягнення певних результатів стосуються як якості поновлення ключових факторів успіху підприємства після бенчмаркінгу, так і якості управління бенчмаркінговим проектом. Тому робоча група повинна мати практичні навички щодо розуміння різних підходів до оцінки показників, що становлять суть та результат бенчмаркінгової діяльності.

Завдання 5. Розробка плану збору даних. Очевидно, що при проведенні бенчмаркінгу необхідним є збір як внутрішньої, так і зовнішньої інформації. На цьому етапі складається план збору необхідних даних для конкретного об'єкта бенчмаркінгу. Також укладається перший варіант списку потенційних партнерів по бенчмаркінгу – внутрішніх та зовнішніх.

Завдання 6. Обговорення планів з експертами. Експертами виступають особи, що є компетентними як у особливостях процесу бенчмаркінгу, так і специфіки об'єкта бенчмаркінгу. На цьому етапі оцінюється доцільність управлінських рішень, що були сформовані у 4-му та 5-му завданнях. Після перегляду складених планів завжди є вірогідність їх оновлення згідно з рекомендаціями експертів.

Завдання 7. Документація об'єкта бенчмаркінгу. У процесі реалізації цього завдання встановлюються системи показників, що характеризують об'єкт бенчмаркінгу, збираються дані, необхідні для його повної характеристики. Надалі зібрана інформація буде використана для складання бази даних по об'єкту бенчмаркінгу.

Отже, результатом реалізації заходів, що становлять сутність першого етапу управління бенчмаркінгом, є такі аспекти: вибір форми його організації, складання плану проведення, обговорення та затвердження бюджету, створення робочої групи, залучення зовнішніх експертів для співпраці, створення необхідних баз даних, визначення потенційних партнерів.

Етап 2. Збір та аналіз внутрішньої інформації.

Завдання 8. Аналіз внутрішньої вторинної інформації. Як відомо, вторинна інформація – це інформація, що була зібрана для попередніх досліджень та матеріали внутрішньої звітної інформації підприємства. Обробка такої інформації не потребує значних зусиль, є безкоштовною та доступною.

Завдання 9. Вибір можливих партнерів для внутрішнього бенчмаркінгу. Слід зазначити, що стосовно діяльності торговельних підприємств споживчої кооперації внутрішніми партнерами по бенчмаркінгу слід вважати аналогічні підприємства тієї облспоживспілки, до складу якої входять ці торговельні об'єкти. Перевагами формування таких відносин є наступні аспекти: єдині стратегічні цілі розвитку підприємств; швидкість та доступність обміну інформацією.

Завдання 10. Збір внутрішньої первинної інформації. Зазвичай збір первинної інформації потребує значних фінансових та часових зусиль. Але у ситуації збору внутрішньої первинної інформації ці процедури дещо спрощені та менш витратні порівняно зі збором зовнішньої первинної інформації. Будь-який виявлений негативний аспект у функціонуванні об'єкта бенчмаркінгу становить потенційну можливість щодо покращення діяльності торговельного підприємства. Зважаючи на це, необхідною є побудова графіку трендового аналізу виявлення причин відставання з подальшою розробкою коригуючих заходів. На нашу думку, варто ініціювати проведення зазначених процедур на всіх підприємствах, що висловили згоду до співпраці у внутрішньому бенчмаркінгу.

Завдання 11. Відвідування партнерів по внутрішньому бенчмаркінгу. Зазначена процедура не є обов'язковою, але, на нашу думку, є корисною в плані зміцнення партнерських стосунків. Такі візити матимуть якісний ефект у разі їх нанесення підприємствам, що визнані еталоном у торговельній діяльності облспоживспілки.

Етап 3. Збір та аналіз зовнішніх даних. Цей етап відповідає за вибір зовнішніх партнерів по бенчмаркінгу, надає підприємству можливості отримати якісний досвід щодо покращення власних показників діяльності.

Завдання 12. Аналіз зовнішньої вторинної інформації. Як зазначалося нами, збір вторинної інформації не потребує значних зусиль та витрат – це інформація про діяльність ринкових об'єктів, що була зібрана для попередніх досліджень, опубліковані звітність підприємств, матеріали засобів масової інформації, дані статистичних довідників тощо.

Завдання 13. Збір та аналіз зовнішньої первинної інформації. Виконання зазначеного завдання є досить складним, але необхідним, оскільки обумовлює правильний вибір партнерів по зовнішньому бенчмаркінгу. Перед тим, як почати процес збору первинної інформації, необхідно розробити певні критерії вибору партнерів по бенчмаркінгу.

Етап 4. Удосконалення роботи об'єкта (асиміляція).

На четвертому етапі процесу управління бенчмаркінгом робоча група проводить в один аналітичний документ отримані у процесі внутрішнього та зовнішнього бенчмаркінгу дані, визначає та планує відповідну стратегію коригуючих дій і, після отримання згоди керівництва щодо впровадження змін, приступає до реалізації запропонованих заходів, тобто асимілює або адаптовує якісні еталонні результати бенчмаркінгових досліджень відповідно до умов

функціонування торговельного підприємства споживчої кооперації.

Завдання 14. Визначення коригуючих дій. Як правило, цей аспект процесу бенчмаркінгу ґрунтується на застосуванні однієї з чотирьох базисних стратегій вдосконалення. Це твердження ми вважаємо цілком прийнятним і до адаптації такої діяльності до специфіки функціонування торговельних підприємств споживчої кооперації.

Завдання 15. Розробка плану коригуючих дій. На нашу думку, у цей документ доречно внести висвітлення наступних ключових позицій:

- опис місії та цілей запровадження коригуючих дій. Цей аспект повинен підкріплюватися такими даними, як: методи збору та джерела проведеного бенчмаркінгового дослідження, практичні висновки по проведеному дослідженню (опис еталонних показників, діаграми процесів, ключові фактори успіху функціонування як підприємства, що проводило бенчмаркінг, так і підприємства-партнера, порівняльні матриці результативності діяльності обох підприємств тощо);
- висвітлення переліку коригуючих дій, з огляду на запроповану стратегію вдосконалення;
- надання пропозицій щодо складу робочої групи по впровадженню якісних змін;
- опис кошторису витрат, що супроводжуватимуть процедури вдосконалення;
- розробка плану управління організаційними змінами.

Цей план коригуючих дій може містити також і інші аспекти, але всі вони повинні спиратися на вищезазначені позиції.

Завдання 16. Отримання згоди керівництва щодо впровадження змін. Безперечно, згода керівництва щодо впровадження запропонованих змін обумовлює подальшу моральну та фінансову підтримку бенчмаркінгового проекту. Тому робоча група повинна надати керівництву підприємства звіт про проведені бенчмаркінгові заходи та розроблений план відповідних коригуючих дій.

Завдання 17. Реалізація запропонованих заходів. Після отримання згоди керівництва, робоча група бенчмаркінгового проекту встановлює пріоритетність реалізації наданих рекомендацій, спираючись на обрану стратегію вдосконалення.

Етап 5. Аналіз якісних змін. Очевидним є той факт, що для отримання максимальної користі від застосування бенчмаркінгу на торговельному підприємстві споживчої кооперації, необхідності набуває аналіз запроваджених якісних змін. Ефективне проведення такої аналітичної роботи, на нашу думку, скоригує результати бенчмаркінгової діяльності, допоможе висвітлити переваги подальшого застосування бенчмаркінгу у функціонуванні підприємства, обумовить отримання методичних рекомендацій для реалізації бенчмаркінгових проектів на майбутнє.

Завдання 18. Моніторинг отриманих змін. Безперечно, після завершення бенчмаркінгового проекту необхідно провести його аналіз. Метою такого аналізу є визначення того, якою є найбільша перевага реалізованого проекту, які існують можливості щодо його коригування.

Завдання 19. Створення відповідних баз даних. Важливим аспектом закріплення такої діяльності на торговельному підприємстві є створення банку даних по бенчмаркінгу, з активацією на його підґрунті можливості постійного функціонування інформаційної бенчмаркінгової мережі. Метою створення відповідної бази даних виступає побудова інформаційної системи, до якої доречно звертатися у процесі організації подальших бенчмаркінгових проектів підприємства. Це дозволить уникнути додаткових витрат фінансів та часу. Оскільки при ініціалізації майбутніх бенчмаркінгових проектів немає необхідності витрачати організаційні зусилля на створення відповідних баз даних, як це було при проведенні першого бенчмаркінгового проекту. У цьому разі потреби набудуть лише пошук та обробка додаткових даних на основі даних вже наявного.

Складовою частиною інформаційної бенчмаркінгової мережі може також бути вивчення та архівація якісних бенчмаркінгових методик українського та закордонного практичного досвіду підприємств, накопичення нових знань у сфері бенчмаркінгу, аналіз основних тенденцій застосування бенчмаркінгу тощо. Ця інформація, на нашу думку, буде корисним доповненням до організації та управління майбутніми бенчмаркінговими проектами торговельних підприємств споживчої кооперації.

Завдання 20. Інституалізація бенчмаркінгової діяльності. Впровадження та реалізація плану безперервного вдосконалення надає можливість торговельному підприємству споживчої кооперації збільшити вірогідність інституалізації бенчмаркінгових заходів. У такому випадку під зазначеною категорією ми розуміємо набуття ним характеристик господарюючого суб'єкта, здатного не лише на ефективну організацію та реалізацію власних бенчмаркінгових заходів. Мова йде про набуття торговельним підприємством споживчої кооперації статусу експерта у сфері бенчмаркінгу. На нашу думку, показниками, що можуть характеризувати інституалізацію бенчмаркінгових заходів на торговельному підприємстві споживчої кооперації, є такі аспекти його діяльності: створення банку даних та інформаційної мережі по бенчмаркінгу; розробка та закріплення методичних підходів щодо аналізу ключових факторів успіху підприємства; наявність широкого практичного досвіду проведення бенчмаркінгових проектів, здатність професійно управляти організаційними змінами; постійне навчання та підвищення кваліфікації працівників підприємства відповідно до організаційних змін; визнання підприємства еталомом у торговельній галузі споживчої кооперації; наявність власних методик оцінки конкурентного стану підприємства; здатність на основі вищезазначених характеристик інспектувати бенчмаркінгові проекти інших підприємств, надавати практичні рекомендації щодо їх успішної реалізації.

Таким чином, ми висвітлили ключові позиції авторської методики формування процесу управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації. Виходячи з того, що ключовим елементом управління бенчмаркінгом виступає об'єкт порівняння, раціональність його визначення на основі методів математичного моделювання ми розглянемо у подальших наших дослідженнях.

Список літератури

1. Ашуев, А. М. Інформаційне забезпечення зовнішнього бенчмаркінгу [Текст] / А. М. Ашуев // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9. – С. 6–13.
2. Данилов, И. П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия [Текст] / И. П. Данилов. – М.: Стандарты и качество, 2005. – 172 с.
3. Зиберт, Г. Бенчмаркинг: руководство для практиков [Текст] / Г. Зиберт, Ш. Кемпф. – М.: КИА-центр, 2006. – 148 с.
4. Кемп, Р. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов [Текст] : пер. с англ. / Р. Кемп ; под. ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
5. Карлофф, Б. Деловая стратегия [Текст] : [пер с англ.] / Б. Карлофф ; науч. ред. В. А. Припсинов. – М. : Экономика, 1991. – 238 с.
6. Михайлова, Е. А. Основы бенчмаркинга [Текст] / Е. А. Михайлова. – М.: Юристъ, 2002. – 247 с.
7. Островская, В. Н. Бенчмаркинг-обеспечение управления конкурентоспособностью / В. Н. Островская. – Ставрополь: СГУ, 2005. – 334 с.
8. Райдер, Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли [Текст] : пер. с англ. / Р. Райдер ; под. ред. А. Л. Раскина. – М.: Стандарты и качество, 2007. – 248 с.
9. Фецуур, Р. В. Бенчмаркінг як ефективний засіб зниження витрат виробництва [Текст] / Р. В. Фецуур, Н. Р. Яворська, Т. В. Меренюк // режим доступу http://www.nbv.gov.ua/Portal/natural/Vnulp/Menegment/2007_605/08.pdf
10. Camp, R. C. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices that Lead to Superior Performance [Текст] / R. C. Camp. Milwaukee, Wisconsin: ASQC Quality Press, 1989. – 456 p.

РЕЗЮМЕ

Двирко Юрий

Формирование процесса управления бенчмаркингом торговых предприятий потребительской кооперации

Рассмотрены организационные основы управления бенчмаркингом торговых предприятий потребительской кооперации Украины. Предложен авторский взгляд на раскрытие сущности, содержания и последовательности процесса управления бенчмаркингом предприятий в современных условиях хозяйствования.

RESUME

Dvirko Yuriy

Formation of benchmarking management of trade enterprises of consumer cooperatives

There have been considered theoretical fundamentals of benchmarking management of trade enterprises of consumer cooperatives. There has been proposed the author's vision of the essence, contents and consecutiveness of benchmarking management at trade enterprises under conditions of modern business.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

ОСОБИСТІТЬ КЕРІВНИКА ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджується вплив особистісних якостей керівника на процес управління людськими ресурсами, процес формування команди. Проаналізована роль так званих «soft skills» у формуванні особистості сучасного управлінця та їх вплив на професійну діяльність. Визначено роль емоціонального інтелекту в структурі особистості.

Ключові слова: *soft skills, управління персоналом, керівник, особистість, емоційний інтелект.*

Дослідження ролі особистісних якостей керівника у процесі управління персоналом є одною з ключових проблем теорії управління людськими ресурсами. Особливої актуальності це питання набуває в сучасних умовах трансформації трудових відносин, відносин у соціальному середовищі, відносин між керівником і підлеглим, які вибудовуються на фоні суспільних та економічних перетворень, світових глобалізаційних процесів.

Об'єктивні життєві реалії підтверджують той факт, що фаховість і компетентність, високий рівень знань і навиків керівника є важливою умовою вдосконалення управлінських функцій на всіх рівнях. Керівник будь-якого рівня повинен відповідати цілому переліку концептуальних вимог, насамперед, володіти високим рівнем професіоналізму. До складу останнього входять:

- володіння спеціальними знаннями і здатність їх застосування для вирішення реальних завдань;
- прагнення передати свої знання і досвід іншим працівникам задля створення ефективних систем і процесів;
- дотримання професійного кодексу поведінки;
- здатність до оновлення професійних знань, навичок і особистісних якостей.

Проте сьогодні відчувається гостра потреба у підготовці нового покоління менеджерів, здатних володіти тільки інтелектуальним і професійним потенціалом, а також – бути архітекторами соціальних процесів, що передбачає набуття ними насамперед людинознавчих та комунікативних компетентностей. І це повинно стати пріоритетною складовою професійної діяльності та підготовки керівника.

Науковці впродовж тривалого часу, враховуючи важливість й беззаперечну актуальність питання, досліджували роль особистісних якостей керівника у процесі управління людськими ресурсами.

Вагомий внесок у формування сучасних наукових підходів до визначення ролі особистості керівника у процесі управління здійснили В. Зігерт, А. Кібанов, Л. Ланг, І. Марченко, А. Файоль, В. Шепель. Серед вітчизняних науковців слід виділити Т. Гриценко, Л. Скібицьку та ін.

Вагомість подібних досліджень пов'язана із зростанням ролі і значення особистісних характеристик керівника в управлінні колективом, в налагодженні соціально-психологічного клімату. Зауважимо, що психологічний клімат у виробничих колективах вважається одним з найважливіших чинників, який

визначає ефективність їх діяльності.

Попри змістовні напрацювання у цій сфері роль соціальних навиків «soft skills» у структурі особистості сучасного керівника висвітлена фрагментарно та потребує подальшого вивчення.

Метою нашої публікації є вивчення поняття «soft skills», дослідження впливу цих навиків на формування особистості керівника та на процес управління.

За результатами наукових досліджень на основі інтерв'ю та аналізу фахових публікацій було виділено 6 професійних компетенцій сучасного менеджера: професійна мотивація; емоційний інтелект; тайм-менеджмент; саморозвиток; професійні навиків та «soft skills».

Розвиток «soft skills», нарощування людського капіталу, створення системи управління талантами стали підґрунтям сучасного управлінського мислення.

Зауважимо, що вітчизняні і зарубіжні дослідники теорії управління, а також управлінці-практики, звертають особливу увагу саме на розвиток «soft skills» у структурі особистості керівника. За словами Грега Нетланда, президента IT-підрозділу компанії «New Boston Systems», 70% менеджерів роблять бізнес за допомогою «soft skills», і на сьогодні володіння цими навиками отримало більшу актуальність, ніж п'ять років тому [1, с. 50].

За умов лібералізації економіки традиційний патерналістський стиль керівництва стає частиною минулого. Сучасний керівник виступає у ролі ініціатора відкритого спілкування, котрий здатен донести ідею до мас у доступній формі. На ефективність управлінської діяльності суттєвий вплив здійснює також здатність керівника не тільки говорити, але слухати й мовчати.

Зарубіжні дослідники виокремлюють 2 типи проблем, із якими зустрічаються організації у процесі свого існування: технічні, тобто алгоритм вирішення таких проблем існує, і адаптивні. Саме для розв'язання адаптивних проблем не існує адекватних рішень, і це потребує високого рівня знань і набуття нових навичок від керівника. Можна із упевненістю стверджувати, що ступінь оволодіння «soft skills» визначає стиль керівництва.

Під поняттям «soft skills» (від англ. «soft skills» – м'які навиків) слід розуміти соціальні навиків особистості, котрі можуть бути класифіковані як міжособистісні, як взаємодія лідерських якостей, організаційних навиків та уміння спілкування. Значна частина науковців до групи цих навичок зараховує комунікативні та управлінські:

встановлення міжособистісних відносин, проведення переговорів, навиків переконання, володіння ораторським мистецтвом та презентаційними навиками, ведення дискусій, вирішення управлінських проблем, прийняття рішень, створення ефективних команд з урахуванням культурних відмінностей, вирішення конфліктних ситуацій.

Потреба у розвитку «*soft skills*» вичерпується не тільки вимогами повсякдення, оволодіння цими навиками передбачає насамперед опанування навиками роботи у команді. Особистість керівника безпосередньо впливає на формування команди, на фази конфлікту і співробітництва, на міжособистісні зв'язки та комунікацію.

Для роботи в команді керівник повинен бути зрілою особистістю, володіти саморегуляцією, володіти вмінням аналізувати ситуацію та адекватним її сприйняттям, бути зацікавленим у співпраці та отриманні зворотного зв'язку, здатним організувати та контролювати спільну діяльність.

Праця в команді, знаходження односторонніх розпочинається із процесу саморегуляції. Власне саморегуляція має декілька складових: самосвідомість, рефлексія, інтерпретація. Успішний керівник повинен точно усвідомлювати свій вплив на інших, тобто аналізувати ситуацію в її цілісності (інтерпретація), свою роль у цій ситуації (рефлексія) і свої установки, ціннісну орієнтацію, комплекси, світогляд (самосвідомість), які, з точки зору його особистості, призвели до цієї ситуації.

Важливим компонентом самосвідомості є самооцінка, яка може бути адекватною, завищеною або заниженою, і яка обумовлює поведінку керівника. Якщо самооцінка завищена, керівник відмовляється від рефлексії та самоаналізу. При заниженій самооцінці головною стає рефлексія і будь-яка ситуація інтерпретуються через зовнішній локус контролю.

Людина, на яку керівник якимось чином вплинув, ніколи в майбутньому не залишиться у стосунках до нього нейтральною - вона або підтримує керівника або працює проти нього. Тому ефективне керівництво передбачає як самоаналіз, так і розвиток «*soft skills*».

Існує безліч аргументів на користь оволодіння «*soft skills*». Наведемо один з них, якщо на початку кар'єри для виконання фахових завдань достатньо лише технічних навиків, то із зростанням ролі особистості в організації та посиленням конкурентної боротьби із суперниками, котрі володіють схожими технічними навиками, досягне успіху той, хто має у власному арсеналі набір соціальних рис особистості: комунікабельність, командний дух, поведінкова компетентність. У зарубіжній практиці, за наявності вакансії і декількох претендентів на неї, різниця між якими полягає у тому, що один з них добре розуміється на технології виробництва, а інший - знайомий з нею в загальних рисах, але володіє навиками спілкування з людьми, перевага буде віддана останньому [2, с. 64].

Окреслюючи коло навиків, необхідних сучасному керівнику, слід зупинитись на концепції емоційного інтелекту, запропонованій у 1990 р. П. Селовеєм та Дж. Майером. Поняття емоційного інтелекту визначається як конструктор, котрий складається із ментальних здібностей людини: ідентифікація і вираження емоцій, регуляція емоцій, використання емоційної інформації в мисленні та управлінській діяльності.

Подальші дослідження виявили значний збіг

факторів емоційного інтелекту та «*soft skills*». У межах розробки концепції Д. Гоуелманом було визначено, що успіх керівника обумовлюється його інтелектом, зокрема когнітивними навиками. Проте, що вищий рівень менеджера в системі управління, то вагоміше місце емоційного інтелекту в його професійній діяльності.

Це підтверджується спільними дослідженнями Стенфордського дослідницького інституту і Фонду Карнегі Мелона серед генеральних директорів компаній. Аналіз цих напрацювань свідчить, що довготривалі і стабільний успіх керівника компанії на 25 % визначається наявністю технічних навиків, 75% - наявністю «*soft skills*» [3, с. 76-78].

Ці дослідження корелюють із науковими розвідками вчених університету Огайо, котрі свідчать, що 20 % успіху керівника базується на наявності інтелектуальних здібностей: здатності до навчання, пізнання, інші 80 % - засновані на здатності розуміти себе і взаємодіяти з іншими людьми [4, с. 60-61].

Тобто керівники з високим рівнем «*soft skills*»:

- спроможні створити розгалужені мережі комунікацій;
- поєднання емоційного і когнітивного інтелекту є потужним стимулом до професійного успіху, а також дозволяє керівнику сприймати, визначати і керувати власними емоціями і емоціями підлеглих, дає поштовх до саморозвитку [5, с. 52-55].

Сучасне суспільство, виробництво, ринок праці, товарів та послуг вирізняються високим ступенем динамізму. Ці принципово нові умови обумовлюють зміну ролі освіти, котра стає визначальним фактором розвитку, ефективності виробництва, якості кадрового потенціалу, зрештою, якості життя, та висувають якісно нові вимоги до підготовки керівних кадрів [6, с. 35-40].

Попри те, що нова якість професійної освіти сьогодні - це підготовка фахівців із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного характеру та здатністю їх використовувати для вирішення практичних завдань на основі саморозвитку, сучасна система управлінської освіти не орієнтована на формування і розвиток «*soft skills*». У цьому контексті можна сформулювати такі проблемні аспекти:

- формування стійкої невідповідності між зростаючими вимогами до якості професійної підготовки управлінських кадрів та традиційними підходами;
- нагальна потреба сучасної економіки у підготовці менеджерів із високим рівнем сформованості «*soft skills*» не має достатнього теоретичного і методичного забезпечення процесу формування цих навиків;
- індивідуалістичний і конкурентний характер нинішньої професійної підготовки унеможлиблює розвиток вмінь праці в команді, спільної взаємодії, обміну досвідом, прийняття спільних рішень;
- в основі теоретичної підготовки менеджерів має бути управлінський досвід і, навпаки, поглиблені теоретичні знання сприяють переосмисленню власного досвіду [7-8];
- традиційні методи підготовки і перепідготовки керівних кадрів зосереджуються навколо бізнес-освіти, лише останнім часом спостерігається внесення до окремих освітніх програм додаткових методів керівництва розвитком: коучинг, наставництво та інші [9-10].

Отже, ефективний розвиток економічної сфери

суспільства обумовлений характером управлінської діяльності людини. Сьогодення підвищує вимоги до особи керівника, розширює коло складових його особистості, висуваючи на передній план соціальні та суспільнозначущі навички. На сучасному етапі важливим

є вивчення складної сукупності потенційних характеристик особистості керівника, які обумовляють його професійний успіх, саморозвиток, формування індивідуального стилю спілкування.

Список літератури

1. Щервянина, М. Навык пятый. Тайм-менеджмент [Текст] / Марина Щервянина // Управление персоналом-Украина. – 2012. – №5 (224). – С.50-51.
2. Алехина, О. О влиянии руководителя на эффективность управления производством и персоналом [Текст] / Ольга Алехина, Федор Удалов, Ирина Кулагина // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №1. – С.60-65.
3. Hard или soft skills: что важнее для менеджера? // Мир MBA.– № 2011. – № 2. – С. 76-78.
4. Kirch, D. P. The benefits of emotional intelligence in accounting firms [Текст] / David P. Kirch, Mary L. Tucker, Christine E. Kirch // The CPA Journal. – 2001. – № 71(8). – Р. 60-61.
5. Шкуть, О. Мифы о руководителях [Текст] / Ольга Шкуть // Управление персоналом-Украина. – 2012. – №6 (225). – С. 52-55.
6. Белый, Е. Стратегическое управление вузом: концепции, инструменты [Текст] / Евгений Белый, Марина Беспалова, Ирина Романова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №5. – С.35-40.
7. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского / Генри Минцберг. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
8. Кочура, Л. Инновационное развитие предприятия: модель издержек [Текст] / Лидия Кочура // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №3. – С. 89-94.
9. Свешникова, Е. Управление лояльностью персонала в организации [Текст] / Елена Свешникова, Станислав Асютин // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №11. – С.81-90.
10. Борисова, Н. Роль коучинга в управлении персоналом [Текст] / Наталия Борисова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №11. – С. 91-101.

РЕЗЮМЕ

Делия Оксана

Личность руководителя как фактор эффективного управления

В статье исследуется роль личностных качеств руководителя на процесс управления человеческими ресурсами, процесс формирования команды. Проанализирована роль так называемых «soft skills» в формировании личности современного руководителя, их влияние на профессиональную деятельность. Определена роль эмоционального интеллекта в структуре личности.

RESUME

Delia Oksana

Identity of the director as a factor of HR-management

The article investigates the role of personal qualities of the director concerning the human resources management and the process of team building. The role of so called «soft skills» in shaping the personality of a modern leader has been analyzed. The role of emotional intellect in personality structure has been defined.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглядаються питання управління фінансовим станом підприємств рибного господарства України. Визначено показники, що дають повну і розгорнуту характеристику результативності фінансової діяльності. Виконано аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості. Запропоновано низку заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємств рибного господарства України.

Ключові слова: управління, фінансовий стан, оцінка, аналіз, ефективність.

У нормативно-законодавчих джерелах сучасної України рибне господарство розглядається як галузь економіки, завданнями якої є вивчення, охорона, відтворення, вирощування, використання риби та інших водних живих ресурсів, їх вилучення (вилов, добування, збирання) та переробка з метою одержання харчової, кормової, медичної та іншої продукції для задоволення потреб населення [5].

Рибне господарство України є четвертою за значенням галуззю аграрного сектору України після землеробства, тваринництва та лісового господарства. У ньому функціонує кілька профільних підгалузей: океанічний вилов риби та вилов у внутрішніх морських водах і водоймах (річках, озерах, ставках). 70 % загального промислу забезпечується в межах Атлантичного океану, оскільки з 25-30 видів чорноморських риб промислове значення на сьогодні зберігають лише шість [5].

У наш час стан рибної галузі в Україні досягнув критичної точки. У 2010 р. обсяг вилову риби був зафіксований у розмірі 134,579 тис. т, що склало близько 1 % сукупного вилову країн СНД [6].

При цьому на українському ринку 75% рибної продукції – імпортна, а всього 25% – вітчизняна. У 2010 р. в Україну завезли 403,738 тис. т риби і морепродуктів вартістю \$ 471,2 млн. Основними постачальниками риби в Україні є: Норвегія, на яку припадає 46 % від загального обсягу імпорту, В'єтнам (10 %) і Ісландія (8 %) [6].

За прогнозами аналітиків, Україна залишатиметься імпортозалежною країною ще як мінімум протягом декількох років. У 2010-2015 рр. буде зберігатися тенденція до збільшення імпортних поставок російських та білоруських консервів, пресервів з риби та морепродуктів. Активність будуть виявляти і виробники рибної консервації з азіатських країн – Китай, Таїланд, В'єтнам [5].

Негативними моментами розвитку рибного господарства України на сучасному етапі можна вважати:

- державні інвестиції в основний капітал підприємств вітчизняного рибного господарства в середньому складають 0,05 % від загальної суми, що надходить в аграрний сектор економіки [6];
- старіння рибпромислового флоту (на сьогодні в галузі збереглося близько 400 суден, середній вік

яких становить 20 років, а технічне зношення понад 80 %) [6];

- триразове перевищення споживання обсягу імпортової риби в Україні над вітчизняною;
- девальвація національної валюти, що стимулює експорт риби і морепродуктів.

Поряд з цим можна зазначити позитивні моменти розвитку ринку рибної продукції України:

- харчова та біологічна цінність риби та морепродуктів значною мірою перевищує біологічну цінність м'яса. Крім того, її вартість на ринку значно нижча;
- оскільки внутрішні водойми України через брак обігових коштів рибних господарств заповнюються мальком всього на 20-25 %, існує потенційна можливість збільшення обсягу вилову в 4-5 разів;
- наявність стійкого інтересу до приватизації рибних господарств (наприклад, у 2010 р. 10 рибних господарств Донецького рибкомбінату були придбані Донкредитінвестбанком);
- місткість рибного ринку України становить \$ 1-1,5 млрд., з яких 25 % припадає на вітчизняного виробника [6].

Відповідно, вітчизняна рибна галузь має величезний потенціал, та на сьогодні за рахунок власного вилову і риборозведення Україна спроможна задовольнити потреби вітчизняних споживачів тільки на 200-300 тис. т щорічно, у той час, як сумарна річна потреба українців у рибній продукції та інших морепродуктах становить приблизно 1 млн. Т. [6].

У зв'язку з цим питання грамотного формування та використання фінансових ресурсів стають актуальними для підприємств рибної галузі в сучасних умовах господарювання.

Фінансовий стан підприємства – це складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку [2, с. 146].

У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безперервний процес кругообігу капіталу, змінюються структура засобів і джерел їх формування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, – фінансовий стан підприємства, зовнішнім виявом якого виступає платоспроможність [3, с. 146].

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким (передкризовим) і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Базою аналізу роботи є підприємства - представники риболовецьких колгоспів і рибокомбінатів, а саме: ПАТ «Керченський рибокомбінат» (далі у тексті ПАТ «КРК») і

риболовецький колгосп «1 Травня».

Оскільки значення і сутність фінансової стійкості виявляється в її показниках, то для оцінки характеристики фінансової стійкості необхідно розрахувати певні показники. Проведемо аналіз фінансової стійкості за методикою, наведеною у автора Савицької Г.В. у навчальному посібнику «Економічний аналіз діяльності підприємства» [4, с. 574-584]. Результати аналізу запропоновано в таблиці 1.

Таблиця 1. Показники, що характеризують абсолютну і відносну фінансову стійкість ПАТ «КРК» та риболовецького колгоспу «1 Травня» за 2009-2010 рр.

Показники	ПАТ «КРК»		Риболовецький колгосп «1 Травня»	
	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
Абсолютні показники фінансової стійкості, тис. грн.				
Наявність власного оборотного капіталу	-3006	-4677	515	-155
Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат	-3006	-4677	515	-155
Надлишок (нестача) власного оборотного капіталу	-13696	-16899	-2249	-4737
Надлишок (недолік) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат	-4275	-5762	862	610
Надлишок (нестача) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат	-3925	-5217	1454	1945
Відносні показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт забезпечення матеріальних витрат власними коштами	-2,4	-4,34	0,74	-0,24
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,47	-0,73	0,12	-0,73
Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів	3,01	4,1	1,67	2,16
Коефіцієнт накопичення амортизації	0,44	0,44	0,73	0,76
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,56	0,56	0,27	0,24
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат характеризують стійкість підприємства	-2,09	-3,81	0,8	-0,2

Аналізуючи абсолютний показник фінансової стійкості – наявність власного капіталу, помітно, що у комбінату за цим показником наявна нестача, яка до того ж постійно збільшується, а саме – у 2009 р. – 3006,0 тис. грн., у 2010 р. – -4677,0 тис. грн. Схожа ситуація спостерігається в рибколгоспі, так у 2009 р. – 515 тис. грн., у 2010 р. – 155 тис. грн.

За наявністю власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат спостерігалася наступна тенденція – у 2009 р. – 3006,0 тис. грн., у 2010 р. – 4677,0 тис. грн. Несприятливим є те, що 2009 – 2010 рр. характеризуються відсутністю власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат. Що ж стосується рибколгоспу, то ситуація трошки краща, бо у 2009 р. були власні і довгострокові позикові джерела – 515 тис. грн., 2010 р. – 155 тис. грн.

Розмір нестачі власного оборотного капіталу у ПАТ «КРК» склав – у 2009 р. – 13696,0 тис. грн., у 2010 р. – 16899 тис. грн. У рибколгоспі «1 Травня» схожа ситуація, так у 2009 р. – 2249 тис. грн., 2010 р. – 4737 тис. грн. Видно, що спостерігається гостра нестача власного оборотного капіталу в обох розглянутих випадках.

Приблизно така ж тенденція і за показником «нестача власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат». Його розмір у ПАТ «КРК» склав у 2009 – 2010 рр. – 4275,0 та -5762,0 тис. грн. відповідно, а що стосується рибколгоспу, то тут спостерігається протилежна тенденція, так у 2009 р. – 862 тис. грн., 2010 р. – 610 тис. грн.

Аналізуючи показник загальної величини основних

джерел формування запасів і витрат ПАТ «КРК», бачимо, що нестача спостерігається у 2009 р. – 3925,0 тис. грн., а у 2010 р. – 5217,0 тис. грн. На підприємстві «1 Травня» з кожним роком цей показник тільки зростає і склав у 2009 р. – 1454 тис. грн., 2010 р. – 1945 тис. грн.

Показники відносної фінансової стійкості характеризуються наступними тенденціями. Коефіцієнт забезпечення матеріальних витрат власними коштами, що показує, якою мірою матеріальні запаси покриті власними коштами, склав у 2009 р. – 2,40, у 2010 р. – 4,34, а в рибколгоспі – у 2009 р. – 0,74, 2010 р. – 0,24. Оптимальний розмір цього коефіцієнта – (0,5 – 0,6), отже, матеріальні запаси не покриті власними коштами достатньою мірою.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу характеризує ступінь мобілізації власного капіталу: у ПАТ «КРК» склав у 2009 р. – 0,47, у 2010 р. – 0,73, у рибколгоспі «1 Травня» в 2009 р. – 0,12, 2010 р. – 0,06. Ці показники показують, що частина власного капіталу знаходиться в обороті, причому в тій формі, яка дає можливість вільно маневрувати цими засобами. Ступінь мобілізації власного капіталу ПАТ «КРК» та рибколгоспу «1 Травня» надмірно мала, бо мінімальним прийнято вважати розмір показника рівний – 0,3, а оптимальний не менше – 0,5.

Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів характеризує частку активів, сформованих за рахунок власних коштів. У ПАТ «КРК» рівень цього коефіцієнта склав – у 2009 р. – 3,01, а у 2010 р. – 4,10. Чим вищий цей показник, тим ефективніше працює підприємство.

Коефіцієнт накопичення амортизації показує інтенсивність накопичення коштів для оновлення основного капіталу. На досліджуваних підприємствах цей показник склав у 2009 – 2010 рр. – 0,44, 0,44 у ПАТ «КРК» і у 2009 – 2010 рр. – 0,73, 0,76 у рибколгоспі «1 Травня». Збільшення цього показника прив'язане до збільшення терміну експлуатації обладнання.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів характеризує достатність накопичення амортизаційних відрахувань для подальшого оновлення і заміни нематеріальних активів та обігових коштів. Цей коефіцієнт склав у 2009 р. – 0,56, у 2010 р. – 0,56 у ПАТ «КРК» і у 2009 р., 2010 р. – 0,27, 0,24 у рибколгоспі «1 Травня».

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат характеризує ринкову фінансову стійкість підприємства. Він склав у ПАТ «КРК» у 2009 р. – 2,09, у 2010 р. – 3,81, а у рибколгоспі «1 Травня» у 2009 – 2010 рр. – 0,8, -0,2 відповідно. Оптимальний розмір цього показника – більше одиниці, а чим ближчий він до нуля,

тим ступінь банкрутства вищий.

Проаналізувавши фінансовий стан підприємств рибної галузі, можна зробити наступні висновки та пропозиції:

1. Для виходу з кризи і подальшого розвитку необхідна розробка програми фінансового оздоровлення підприємства, яка міститиме як план кардинальних змін у діяльності підприємства, так і вирішення проблеми боргових зобов'язань.

2. Платоспроможність і стійкість фінансового стану може бути далі підвищена шляхом: прискорення оборотності капіталу в поточних активах, у результаті чого відбудеться відносно його скорочення на 1 грн. товарообігу; визначення мінімально необхідної потреби в грошових активах для здійснення поточної господарської діяльності; створення умов для отримання довгострокових кредитів і позик;

3. Особливу роль для покращення фінансового стану може відігравати маркетингова діяльність, яка дасть можливість для пошуку нових ринків збуту та покупців.

Список літератури

1. Про Загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року [Електронний ресурс] : закон України від 19 лютого 2004 року № 1516-IV. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/L_doc2.nsf/link1/ed_2004_02_19/JD2NQ00G.html#.
2. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : [учебник] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 400 с.
3. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2009. – 380 с.
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учебное пособие] / Г. В. Савицкая. – К.: Знания, 2005. – 662 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fish.cv.ua>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fishindustry.net>.
6. Клементьева, О. Ю. Финансовый стан підприємства та його прогнозування. – [Електронний ресурс] : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / О. Ю. Клементьева ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, 2008. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/finansovyi-stan-pidpryyemstva-ta-yoho-prohnozuvannja.html>.
7. Костирко Р. О. Финансовый анализ [Текст] : [навчальний посібник] / Р. О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
8. Основи фінансового аналізу [Текст] : [навчальний посібник] / Я. І. Єлейко, О. М. Кандибка, М. Л. Лапішко, Т. С. Смовженко. – Львів: Львівський банківський інститут національного банку України, 2009. – 141 с.
9. Дикань, В. Л. Диагностика финансового стану підприємства : [навчальний посібник] / В. Л. Дикань, А. С. Козинець, В. Є. Чупир ; Українська держ. академія залізничного транспорту. — Х.: УкрДАЗТ, 2009. — 150с.

РЕЗЮМЕ

Демчук Олег

Актуальные проблемы управления финансовым состоянием предприятий рыбного хозяйства Украины в современных условиях

В работе рассмотрены вопросы управления финансовым состоянием предприятий рыбного хозяйства Украины. Определены показатели, дающие полную и развернутую характеристику результативности финансовой деятельности. Выполнен анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Предложен ряд мероприятий по улучшению финансового состояния предприятий рыбного хозяйства Украины.

RESUME

Demchuk Oleg

The estimation of development of the fish branch enterprises in modern conditions

The questions of estimation of development of the fish branch enterprises are considered. Indexes that give the most complete and unfolded description of effectiveness of financial-economic activity are determined. The analysis of absolute and relative indicators of financial stability, liquidity and solvency are made. A number of actions for improvement of a financial condition of the enterprises of fish branch of Ukraine are offered.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ У ПРОЕКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Реалізація проектів потребує впровадження методології проектного менеджменту. Аналіз як одна з функцій менеджменту проектів здійснюється за допомогою використання спеціальних методів. У статті запропоновано послідовність проведення аналізу виконання проекту. Розглянуто особливості методу засвоєного обсягу і методу S-подібних кривих. Наведено приклади їх застосування через аналіз проекту.

Ключові слова: управління проектами, аналіз, метод засвоєного обсягу.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фармацевтичних підприємств на внутрішньому ринку і збільшення їх присутності на ринках інших країн світу необхідно впроваджувати систему забезпечення якості й організувати виробництво відповідно до вимог GMP (Належної виробничої практики). Вимоги GMP стосуються практично всіх аспектів виробництва лікарських препаратів: управління якістю, підбору персоналу, приміщень та обладнання, документації, виробництва, контролю якості [2]. Тому впровадження GMP пов'язане з необхідністю виконання фармацевтичними підприємствами низки проектів, реалізація яких, у свою чергу, потребує використання методології управління проектами.

Упровадження системи управління проектами дозволяє: більш ефективно узгоджувати часові та ресурсні конфлікти при реалізації кількох проектів одночасно; зменшувати позапланові витрати; поліпшувати якість комунікаційних зв'язків між членами проектною командою, підрядниками, іншими учасниками проекту; пришвидшувати реалізацію коригувальних дій через необхідність реагування на зміни економічного середовища тощо.

Управління проектом – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного досягнення поставленої мети [9, с. 14].

Виконання проекту пов'язане з реалізацією послідовності певних процесів. Процес – це сукупність взаємопов'язаних дій та операцій, які виконуються для досягнення заздалегідь визначених продуктів, результатів або послуг. Процеси управління проектами враховують п'ять основних груп:

1. Процеси ініціації – ухвалення рішення про початок виконання проекту. Ініціація має єдиний підпроцес – авторизацію, тобто рішення почати наступну фазу проекту.

2. Процеси планування – визначення цілей і критеріїв успіху проекту та розробка робочих схем їх досягнення. Планування охоплює багато підпроцесів.

3. Процеси виконання – координація людей та інших ресурсів для виконання плану.

4. Процеси аналізу та управління – визначення відповідності плану і виконання проекту поставленим цілям і критеріям успіху та ухвалення рішень про необхідність застосування корегувальних дій.

5. Процеси завершення – формалізація виконання проекту і підведення його до впорядкованого фіналу [11, с. 41].

Виконання будь-якого проекту повинне регулярно вимірюватися та аналізуватися для того, щоб виявити відхилення від сформованого плану та оцінити їх вплив на проект. Регулярне вимірювання параметрів проекту та ідентифікація відхилень, що виникають, належить до контролю виконання. Останній слід проводити по всіх параметрах, що входять у план проекту. Процеси аналізу містять як аналіз плану, так і аналіз виконання проекту. Перший – це визначення того, чи відповідає складений план виконання проекту вимогам, що висуваються, та очікуванням учасників. Процеси аналізу виконання призначені для оцінки стану і прогнозу успішності виконання проекту згідно з критеріями та обмеженнями, визначеними на стадії планування. Через унікальність проектів ці критерії не є універсальними, але до числа основних обмежень і критеріїв успіху входять цілі, терміни, якість і вартість робіт проекту.

Серед процесів аналізу можна виокремити основні і допоміжні підпроцеси. До основних належать ті процеси аналізу, які безпосередньо пов'язані з метою проекту і показниками, що характеризують успішність виконання проекту:

- аналіз термінів – визначення відповідності фактичних і прогнозних термінів виконання робіт проекту директивним або запланованим;
 - аналіз вартості – визначення відповідності фактичної і прогнозованої вартості робіт проекту директивним або запланованим;
 - аналіз якості – моніторинг результатів з метою їх перевірки на відповідність прийнятим стандартам якості і визначення шляхів усунення причин небажаних результатів виконання проекту;
 - підтвердження цілей – процес формального прийняття результатів проекту його учасниками.
- Допоміжні підпроцеси аналізу пов'язані з аналізом чинників, що впливають на цілі і критерії успіху проекту. Ці підпроцеси містять:
- оцінку виконання – аналіз результатів роботи і розподіл проектною інформації з метою забезпечення учасників проекту даними про те, як використовуються ресурси для досягнення мети проекту;
 - аналіз ресурсів – визначення відповідності фактичного і прогнозованого завантаження і

продуктивності ресурсів запланованим, а також аналіз відповідності фактичної витрати матеріалів плановим значенням.

У результаті аналізу або ухвалюється рішення про продовження виконання проекту за накресленим раніше планом, або визначається необхідність застосування корегувальних дій.

Для аналізу і контролю результатів виконання основних проектних параметрів використовується метод засвоєного обсягу [3, с.297; 6, с.162-166; 10, с.118]. Цей метод спирається на визначення відношення фактичних витрат до обсягу робіт, які повинні бути виконані на конкретну дату. При цьому враховується інформація про вартості, плановий і фактичний графік робіт та дається узагальнююча оцінка за станом робіт на поточний момент. Виявлені тенденції використовуються для прогнозу майбутньої вартості обсягу проектних робіт та ідентифікації факторів, які впливають на графік виконання робіт [5; 7].

Для аналізу засвоєного обсягу використовують три показники для визначення відхилення у графіку робіт та вартості: планові (бюджетні) витрати – BCWS; фактичні витрати – ACWP; засвоєний обсяг – BCWP [8].

Планова вартість фактично виконаних робіт або кількість ресурсу, запланована на фактично виконаний обсяг робіт на поточну дату (BCWP), розраховується за формулою:

$$BCWP = Cn \times Q\phi, \quad (1)$$

де Cn – планова вартість роботи;

$Q\phi$ – фактично виконаний обсяг робіт на дату аналізу.

Частина вартості роботи, яка повинна бути засвоєна на поточну дату відповідно до базового плану (вартість роботи у розрахунку на період часу за планом), розраховується за формулою:

$$BCWS = Cn \times Qn, \quad (2)$$

де $BCWS$ – планова (бюджетна) вартість робіт;

Qn – запланований обсяг робіт на дату аналізу.

Оскільки метод засвоєного обсягу враховує фактор часу, він дозволяє визначити як реальне відхилення за витратами, так і відставання за графіком виконання робіт. Відхилення за витратами (CV) є різницею фактичної вартості виконаних робіт (ACWP) та планової вартості фактично виконаних робіт (BCWP). Для роботи, яка знаходиться в процесі виконання, необхідно знайти відсоткову оцінку завершеності (з точки зору витрат):

$$CVP = \frac{ACWP - BCWP}{ACWP} \times 100\%, \quad (3)$$

де CVP – відхилення за витратами (перевитрата коштів), %.

Відставання від графіку визначається як різниця між плановою вартістю робіт за графіком (BCWS) та плановою вартістю виконаних робіт (BCWP). Відставання від графіку у відсотках визначається за формулою:

$$SVP = \frac{BCWS - BCWP}{BCWS} \times 100\%, \quad (4)$$

де SVP – відхилення за графіком, %.

Основною перевагою методу засвоєного обсягу є можливість «раннього виявлення» невідповідності фактичних показників проекту плановим, прогнозування на їх основі результатів виконання проекту та прийняття своєчасних корегувальних дій (або можливість припинення проекту). Прогнозування витрат передбачає оцінку кінцевої вартості проекту на основі інформації про витрати проекту на дату проведення аналізу.

Індекс засвоєння витрат (CPI) розраховується як відношення засвоєного обсягу до фактичних витрат [4, с.405]:

$$CPI = \frac{BCWP}{ACWP}. \quad (5)$$

Паралельно розраховується індекс виконання графіка (SPI) [4, с.406]:

$$SPI = \frac{BCWP}{BCWS}. \quad (6)$$

З використанням цих показників оцінка витрат по завершенню (прогнозування витрат) розраховується наступним чином [4, с.406]:

Традиційний метод:

$$EAC = ACWP + ETC, \quad (7)$$

де EAC – оцінка кінцевої вартості проекту;

ETC – оцінка вартості проекту, що залишилась.

Метод засвоєного обсягу. Оптимістична оцінка:

$$EAC = \frac{BC - BCWP}{\text{Сумарний CPI}} + ACWP, \quad (8)$$

де BC – загальні бюджетні витрати (повна вартість проектних робіт).

Песимістична оцінка:

$$EAC = \frac{BC - BCWP}{\text{Сумарний CPI} \times \text{SPI}} + ACWP. \quad (9)$$

Також використовується показник прогнозного відхилення вартості проекту (VAC):

$$VAC = EAC - BC. \quad (10)$$

Бюджет, фактичні витрати і прогнози повинні аналізуватись у сукупності, щоб окреслити дійсний стан проекту. Для швидкого отримання інформації також використовуються S-подібні криві. Цей метод передбачає графічне зображення результатів методу засвоєного обсягу. Вісь абсцис цього графіка – час виконання проекту, вісь ординат – сумарні витрати. Графік складається з трьох кривих, які ілюструють фактичний, плановий та скорегований (засвоєний) бюджет.

Метою дослідження є встановлення особливостей проведення аналізу проектів із застосуванням специфічних методів управління ними. Завдання полягають у визначенні етапів проведення аналізу виконання проектів, застосуванні методу засвоєного обсягу та S-подібних кривих на прикладі аналізу реалізації інвестиційного проекту одного з вітчизняних

фармацевтичних підприємств.

Проведення аналізу результатів реалізації проекту пропонується виконувати за такими послідовними етапами:

1. Визначення мети і завдань проведення аналізу.
2. Обґрунтування ключових показників аналізу.
3. Визначення періодичності проведення аналізу проектних параметрів.
4. Формування системи звітності (шаблонів звітів) і комунікаційних зв'язків між учасниками проекту.
5. Проведення контрольних вимірювань результатів виконання проектних робіт.
6. Аналіз отриманих даних, виявлення відхилень і тенденцій подальшого виконання проекту.
7. Обґрунтування необхідності внесення змін у планові показники виконання проектних робіт.
8. Реалізація корегувань проектних параметрів.

9. Оцінка ефективності реалізованих заходів щодо корегування виконання проектних робіт.

Запропонована послідовність аналізу досліджена на прикладі інвестиційного проекту «Виробництво лікарських засобів». Реалізація передбачає створення нових виробничих потужностей з урахуванням вимог GMP. Метою аналізу є своєчасне виявлення відхилень фактичних проектних параметрів від запланованих і впровадження відповідних корегувальних дій. До ключових показників аналізу віднесено витрати та час реалізації проекту. Аналіз проводився щомісячно з урахуванням розроблених звітів по витратах і тривалості виконання проектних робіт. Результати оброблення отриманих звітних даних «Виробництва лікарських засобів» (станом на 68 місяць реалізації проекту) наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Показники аналізу виконання проекту

Робота	Планові витрати, грн..	Засвоєний обсяг, грн.	Фактичні витрати, грн..	Відхилення по витратах		Відхилення за розкладом	
	BCWS	BCWP	ACWP	CV, грн..	CVP, %	SV, грн..	SVP, %
1	35800	35800	35800	-	-	-	-
2	107310	107310	107310	-	-	-	-
3	222372,21	222372,21	222372,21	-	-	-	-
4	72270,96	72270,96	72270,96	-	-	-	-
5	2640	2640	2640	-	-	-	-
6	1760	1760	1760	-	-	-	-
7	880	880	880	-	-	-	-
8	201300	201300	201300	-	-	-	-
9	134200	134200	134200	-	-	-	-
10	67100	67100	67100	-	-	-	-
11	125190	125190	125190	-	-	-	-
12	453,56	453,56	453,56	-	-	-	-
13	71600	71600	71600	-	-	-	-
14	35770	35770	35770	-	-	-	-
15	333558,3	333558,3	333558,3	-	-	-	-
16	120451,7	120451,7	120451,7	-	-	-	-
17	26040	26040	26040	-	-	-	-
18	17360	17360	17360	-	-	-	-
19	8680	8680	8680	-	-	-	-
20	28980	28980	28980	-	-	-	-
21	19320	19320	19320	-	-	-	-
22	9660	9660	9660	-	-	-	-
23	125190	125190	125190	-	-	-	-
24	907,12	852,69	852,69	-	-	54,43	6,0
25	107400	100956	100956	-	-	6444	6,0
26	71540	67247,6	67247,6	-	-	4292,4	6,0
27	407682,36	383221,42	623214,5	239993,08	38,5	24460,94	6,0
28	289083,77	271738,74	271738,74	-	-	17345,03	6,0
29	29550	27777	27777	-	-	1773	6,0
30	49250	46295	46295	-	-	2955	6,0
31	19700	18518	18518	-	-	1182	6,0
Разом	2742999,98	2684493,18	2924486,26	239993,08	38,5	58506,8	2,13

Для виявлення тенденцій проектних параметрів за формулами (5)-(10) розраховані відповідні параметри

аналізу виконання проекту, результати наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Результати аналізу виконання проекту

Показник	Значення	Висновок
Індекс засвоєння витрат (CPI)	0,918	Оскільки $CPI < 1$, це свідчить про те, що на дату аналізу коштів витрачено більше на 8 копійок на кожну гривню, ніж було передбачено
Відхилення по витратах (CV), грн..	239993,08	Оскільки $CV > 0$, це свідчить про перевитрату проектних коштів
Індекс виконання графіка (SPI)	0,979	Оскільки $SPI < 1$, це свідчить про відставання у строках реалізації проекту від передбачених за планом
Прогнозна тривалість проекту, міс.	99	З урахуванням тенденцій, що склалися на дату аналізу, прогнозується збільшення тривалості проекту на 6 міс.
Сумарна планова вартість проекту (BC), грн..	4200000	Запланований бюджет проекту
Оцінка витрат по завершенню (EAC), грн.: - за традиційним методом; - за методом засвоєного обсягу:	4381486,28	З урахуванням тенденцій, що склалися на дату аналізу, прогнозується збільшення вартості проекту
оптимістична оцінка	4575365,15	
песимістична оцінка	4610777,26	
Прогнозне відхилення вартості проекту (VAC), грн.: традиційний метод оптимістична оцінка песимістична оцінка	181486,28 375365,15 410777,26	Збільшення вартості проекту може скласти від 4,32 % (за традиційним методом) до 8,94 – 9,78 % (за методом засвоєного обсягу)

Графічний метод аналізу виконання проекту дозволив наочно зіставити фактичні, планові та засвоєні витрати за допомогою S-подібних кривих (рис. 1). Крива, яка характеризує планові витрати за проектом, представлена для планової тривалості проекту, а криві,

що характеризують засвоєний обсяг та фактичні витрати, представлені на дату контролю. Точки кривих – це витрати наростаючим підсумком на кінець виконання кожної проектної роботи.

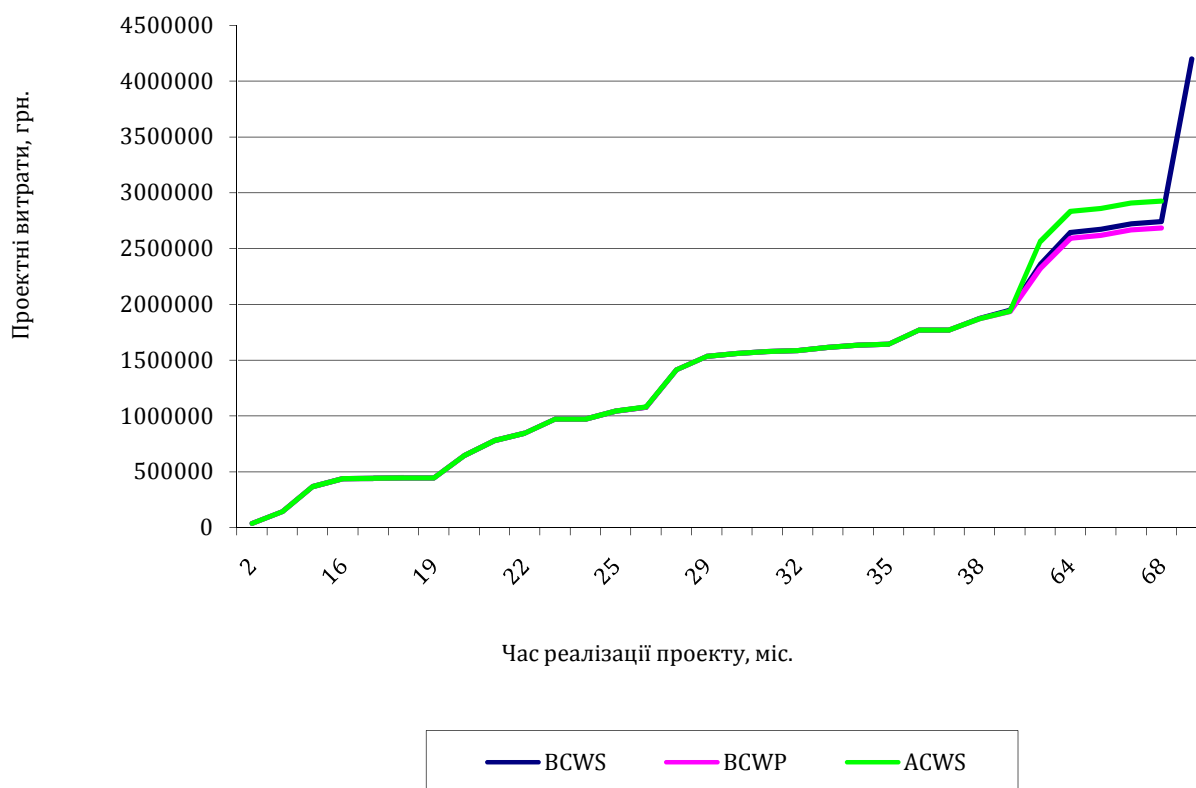


Рис. 1. S-подібні криві за проектом

Зміни, які відбулися в ході реалізації проекту, довели необхідність корегування виконання робіт, що залишилися.

З урахуванням виявлених відхилень за проектом були запропоновані заходи щодо скорочення тривалості виконання двох проектних робіт. Ефект від

запропонованого варіанту розраховувався як різниця між відхиленням песимістичного прогнозу витрат по завершенню проекту від оптимістичного прогнозу і

сумарними витратами варіанту скорочення проектних робіт, які склали 30160,67 грн. Розроблені корегувальні заходи дозволили отримати ефект у розмірі 5251,44 грн.

Список літератури

1. Батенко, Л. П. *Управління проектами* [Текст] : навч. посіб. / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
2. Доровской, А. В. *Принципы и правила Надлежащей производственной практики (GMP). Требования к производственным помещениям и оборудованию* [Текст] : учеб. пособие / А. В. Доровской, Е. В. Гладох, А. И. Тихонов. – Х.: НФаУ, 2006. – 214 с.
3. Кук, Х. С. *Управление проектами* [Текст] / Хелен С. Кук, Карен Тейт; пер. с англ. М. С. Павловой. – М.: Поколение, 2007. – 432 с.: ил.
4. Мазур, И. И. *Управление проектами* [Текст] : учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге / [под общ. ред. И. И. Мазура]. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
5. Ньюэлл, М. *Стоимостные оценки проекта* [Текст] / Майк Ньюэлл // Директор ИС. – 2002. – № 02. – Режим доступа к журн.: http://www.iteam.ru/publications/project/page_1/date.
6. Орт, А. Д. *Управління проектами: Керівництво з ключових процесів, моделей і методів* [Текст] / Алан Д. Орт / Пер. з англ.; за наук. ред. Т. В. Герасимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 224 с.
7. Рассыпнов, А. *Интеграция календарного плана и затрат. Процесс управления проектом* [Текст] / Александр Рассыпнов // Генеральный директор. – 2005. – № 8. – Режим доступа до журн.: <http://www.ebskief.com>.
8. Субботин, А. *Контроль бюджета проекта по графикам «освоенного объема»* [Текст] / Алексей Субботин // Директор ИС. – 2002. – № 11. – Режим доступа к журн.: http://www.iteam.ru/publications/project/page_2/date.
9. Тарасюк, Г. М. *Управління проектами* [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
10. Тянь, Р. Б. *Управління проектами* [Текст] : підручник / Р. Б. Тянь, Б. І. Холод, В. А. Ткаченко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
11. *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition.* PMI, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA, 2008. – 305 p.

РЕЗЮМЕ

Деренская Яна

Особенности проведения анализа в проектном менеджменте

Процесс реализации проектов связан с необходимостью внедрения методологии проектного менеджмента. Анализ, как одна из функций менеджмента проектов, проводится с использованием специальных методов. В статье предложена последовательность проведения анализа выполнения проекта. Рассмотрены особенности применения метода освоенного объема и метода S-подобных кривых. Методы применены на примере анализа проекта

RESUME

Derens'ka Yana

Features of conducting of analysis in project management

Realization of projects is connected with the necessity of implementation of methodology of project management. Analysis as one of functions of project management is used of special methods. The sequence of conducting of analysis of implementation of project is offered in the article. The features of earned value method and method of S-curves are considered. Application of methods is resulted on the example of analysis of project

Стаття надійшла до редакції 7.10.2012 р.

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ВІД ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ

Розглянуто основні методи визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів. Запропоновано функціональні залежності розрахунку чистої приведеної вартості від характеристик енергозберігаючого процесу.

Ключові слова: енергозбереження, прибуток, промисловість, чиста приведена вартість.

Пошук резервів збільшення прибутку сучасних промислових підприємств за умов енергетичної і економічної кризи є актуальною задачею. Одним з головних напрямків цього пошуку є обґрунтування прибутку, отриманого шляхом економії енергетичних ресурсів. Значна енергетична складова у собівартості продукції промислових підприємств вимагає детальної проробки інвестиційних рішень у цьому напрямку. Зменшення втрат енергії і більш економне використання природних ресурсів є реальним шляхом до збільшення прибутків підприємства. Пошук пріоритетних напрямків енергозбереження здійснюється на основі енергетичного аудиту, а обґрунтування величини резерву збільшення прибутку необхідно виконувати шляхом обчислення показників, що характеризують інвестиційний процес енергозбереження. До таких показників найчастіше зараховують чисту приведену вартість (NPV) та індекс рентабельності інвестицій (PI). Розрахунок вказаних показників необхідно здійснювати, використовуючи характеристики обладнання і матеріалів, що будуть задіяні в реалізації енергозберігаючого заходу. При впровадженні організаційних заходів їх NPV також необхідно визначати через характеристики обладнання і матеріалів, на які ці заходи спрямовані.

Питаннями дослідження енергоефективності промислового виробництва займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Проблеми енергоефективності виробництва на галузевому рівні досліджені у працях В. В. Микитенко [1], напрямки зниження енергоємності металургії відображені у роботах Поклонського Ф. Е. [2]. Вчені Суходоля О. М. [3], Півняк Г. [4], Надтока Т. Б. [5], Сотник І. М. [6] вивчали питання енергоефективності у промисловості загалом. У нормативній і методичній літературі [7; 8; 10] частково окреслені перспективні шляхи зменшення енергетичних втрат промисловим підприємством. Однак залишаються недостатньо дослідженими питання класифікації основних напрямків енергозбереження на промислових підприємствах та визначення резервів збільшення прибутку від їх впровадження з використанням характеристики обладнання і матеріалів, що будуть задіяні в реалізації енергозберігаючого заходу.

Метою статті є класифікація основних напрямків енергозбереження на промислових підприємствах та визначення резервів збільшення прибутку від їх впровадження.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі:

1. На основі аналізу фахових джерел класифікувати основні напрямки енергозбереження на промислових підприємствах;
2. Надати рекомендації щодо показників енергозберігаючих процесів, які доцільно використовувати для визначення NPV і PI;
3. Навести приклад визначення резерву збільшення прибутку від заходу енергозбереження.

Попри велику складність і розмаїття технологічних і допоміжних процесів, на промислових підприємствах основні заходи з підвищення енергоефективності можна звести у певну сукупність, яка буде містити у собі найбільш значущі і ефективні напрямки. Аналіз наукових джерел [7-13] дозволив сформулювати цю сукупність у наступному вигляді (табл. 1). У таблиці у другій колонці наведені показники, які рекомендовано використовувати для визначення NPV і PI.

Всі напрямки енергозбереження у загальному випадку можна класифікувати на такі, що вимагають зосередити увагу на підвищенні термічних опорів конструкцій і трубопроводів, автоматизації процесів енергопостачання, встановленні сучасного енергоефективного обладнання, формуванні організаційних заходів для зменшення втрат енергії, палива і інших ресурсів.

Наведені у таблиці показники, що рекомендуються для розрахунку NPV і PI, є основними і потребують доповнення допоміжними величинами: часом, вартістю одиниці енергії, площею, масою та інше. Визначення резервів збільшення прибутку від впровадження енергозберігаючих заходів, використовуючи характеристики обладнання і матеріалів, що будуть задіяні в реалізації енергозберігаючого заходу, дозволить більш точно провести необхідні розрахунки без використання проміжних етапів моделювання та різних припущень.

Розглянемо приклад визначення NPV для інвестиційного процесу енергозбереження «Встановлення рекуператорів тепла повітря на системи вентиляції». Рекуператори тепла – це пристрої, що дозволяють утилізувати тепло викидного повітря та перенести його на нагрів припливного повітря. Значення температур припливного повітря до і після рекуператора можна знайти у відповідних каталогах обладнання. Економічний ефект від встановлення цього пристрою визначиться як вартість зекономленої енергії

за час роботи системи вентиляції (розроблено автором):

$$Z = 0,001 \cdot L \cdot \rho \cdot c_p \cdot (t_2 - t_1) \cdot z \cdot \tau \cdot f \quad (1)$$

де Z – річна вартість зекономленої енергії на нагрів повітря, грн.;

L – продуктивність системи припливної вентиляції, м³/с;

ρ – густина припливного повітря, кг/м³;

c_p – теплоємність припливного повітря, Дж/кг×°С;

z – ціна кВт×год теплової енергії, грн./кВт×год;

τ – час роботи вентиляції протягом доби, год.;

t_1 – середня за опалювальний період температура зовнішнього повітря, °С;

t_2 – температура після рекуператора;

f – кількість діб роботи системи вентиляції з нагрівом протягом року, доба.

Тоді, використовуючи формулу (1), визначимо чисту приведену вартість цього інвестиційного процесу енергозбереження (розроблено автором):

$$NPV = \sum_{n=1}^m \frac{L \cdot \rho \cdot c_p \cdot (t_2 - t_1) \cdot z \cdot \tau \cdot f}{1000 \cdot (1+r)^n} - C \quad (2)$$

де m – період розгляду проекту, років;

r – ставка дисконтування;

C – величина капітальних витрат на модернізацію системи вентиляції.

Таблиця 1. Основні заходи з підвищення енергоефективності промислового підприємства та показники, які рекомендовано використовувати для визначення NPV і PI*

Назва енергозберігаючого заходу	Показники, які рекомендовано використовувати для визначення NPV і PI
Утеплення конструкцій огороження будівлі (стін, підлог, горищ, перекриття та інше), заміна світлопрозорих конструкцій (вікон і дверей)	$q_{опал}$ – питома величина теплової енергії на опалення та вентиляцію будівлі, кВт×год/м ² [7, ст. 9]; $R_{ф}$ – фактичне значення термічного опору, м ² °С/Вт
Обладнання систем тепlopостачання і водопостачання приладами обліку, модернізація запірно-регулювальної арматури, організаційні заходи, спрямовані на економію ресурсів і енергії	ΔQ_1 – різниця витрат тепла або води до і після модернізації або впровадження заходів, кВт×год, (м ³ води)
Обладнання теплових пунктів приладами автоматики, частотними регуляторами продуктивності насосів	ΔQ_2 – економія теплової і електричної енергії за рахунок зменшення перегріву приміщень у осінньо-весняний період, кВт×год
Збільшення ККД котельних агрегатів за рахунок улаштування економайзерів, налаштування оптимальних значень коефіцієнтів надлишку повітря і температури живильної води, теплоізоляції поверхонь котлів, подача нагрітого повітря на горіння з верхньої зони приміщень котельні	$\eta_{факт}$, $\eta_{модер}$ – коефіцієнти корисної дії фактичного і модернізованого котельних агрегатів
Обладнання котельних агрегатів сучасними автоматичними системами керування	ΔB_2 – економія палива, т; ΔQ_3 – економія електричної енергії, кВт×год
Переведення роботи котельних агрегатів на альтернативні палива (біогаз, солом, брикети та інше)	ΔB_3 – зміна споживання палива, т; ΔC_3 – різниця вартості палив, грн;
Використання теплових насосів для тепlopостачання будівель	COP – коефіцієнт перетворення теплового насосу, t_k , t_0 – температури конденсації і кипіння холодоагенту, °С
Використання сонячних колекторів для виробництва теплової і електричної енергії	Площа колектора, м ² ; широта місця встановлення, град.
Заміна освітлювальних приладів на енергозберігаючі	ΔQ_4 – економія електричної енергії, кВт×год; ΔI – різниця у світловіддачі, лм/Вт
Балансування систем вентиляції та опалення	P_1 , L_1 , P_2 , L_2 , – відповідно тиск (Па) і продуктивність нагнітача (кг/год) до і після балансування мережі
Встановлення рекуператорів тепла повітря на системи вентиляції	t_1 , t_2 – температури припливного повітря до і після рекуператора, °С
Зменшення теплонадходжень у приміщення з штучним охолодженням	ΔQ_5 – економія електричної енергії на привід холодильного компресора, кВт×год; Q_6 – тепло надходження у приміщення, кВт.
Зменшення гідравлічних втрат у системах генерації, транспортування і використання стисненого повітря	ΔQ_7 – економія електричної енергії на привід повітряного компресора, кВт×год;

*Розроблено автором на основі [7-13]

Проведемо аналіз інвестиційного процесу енергозбереження «Встановлення рекуператорів тепла повітря на системи вентиляції». Початкові умови і результати розрахунку внесемо у таблицю 2. Для розрахунку чистої приведеної вартості скористаємось формулою (2). Цей енергозберігаючий захід не вимагає значних капітальних витрат. Навіть встановлення рекуператорів на системи малої продуктивності (до

10000 м³/год) дозволяє отримати значну економію теплової енергії. У цьому прикладі розглядається система промислової вентиляції продуктивністю $L=3\text{ м}^3/\text{с}=10800\text{ м}^3/\text{год}$. Вартість кВт×год теплової енергії, генерованої з електрики, приймаємо за тарифом 2 грн./кВт×год. За каталожними даними визначено, що рекуператор дозволяє нагріти повітря від -1,1°С до +12°С.

Таблиця 2. Початкові умови і результати розрахунку*

Параметр	Значення	Параметр	Значення	Параметр	Значення
L, м ³ /с	3	τ, год.	12	m	15
ρ, кг/м ³	1,2	f, дб	190	г	0,18
c _p , кДж/(кг×°C)	1	t ₁ , °C	-1,1	NPV, грн	1,08×10 ⁶
z, грн./кВт×год.	2	t ₂ , °C	+12	PI	72

* Розроблено автором

З результатів розрахунку видно, що цей енергозберігаючий захід є вигідним, чиста приведена вартість за 15 років експлуатації становитиме майже 1,1 мільйони гривень. Таким чином, використовуючи дані з таблиці 1, можна сформувані аналітичні залежності для визначення NPV і PI для всіх розглянутих енергозберігаючих заходів.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

На основі аналізу фахових джерел класифіковано основні напрямки енергозбереження на промислових підприємствах;

Для цих перспективних напрямів енергозбереження надано рекомендації щодо показників, які доцільно використовувати для визначення NPV і PI інвестиційного процесу підвищення енергоефективності промислового підприємства;

Наведено приклад визначення резерву збільшення прибутку від заходу енергозбереження «Встановлення рекуператорів тепла повітря на системи вентиляції». Визначено, що системи вентиляції продуктивністю L=3 м³/с влаштування рекуперації тепла викидного повітря дозволить зекономити до 1,1 млн. гривень за 15 років експлуатації.

При виборі альтернативних варіантів енергозберігаючих процесів необхідно використовувати не тільки кількісні характеристики обладнання і матеріалів, але і якісні. Тому у подальших дослідженнях необхідно звернути увагу на створення математичних моделей, що поєднують комплексні характеристики, результати аналітичних і експериментальних досліджень, а також експертну інформацію.

Список літератури

1. Микитенко В. В. *Енергоефективність промислового виробництва [Текст] : моногр. / В. В. Микитенко. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2004. – 282 с.*
2. Поклонский, Ф. Е. *Основные направления решения проблемы энергоёмкости продукции металлургических предприятий Украины [Текст] / Ф. Е. Поклонский // Экономика промышленности. – 2010. – № 3. – С. 74.*
3. Суходоля, О. М. *Енергоефективність національної економіки: методологія дослідження та механізми реалізації [Текст] : монографія / О. М. Суходоля. – К.: НАДУ, 2006. – 400 с.*
4. Півняк, Г. *Енергозбереження в промисловому секторі економіки [Текст] / Г. Півняк // Енергозбереження. – 2007. – № 8. – С. 17-22.*
5. Надтока, Т. Б. *енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку [Текст] / Т. Б. Надтока, О. В. Амеліницька // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2 (8). – С. 15-24.*
6. Сотник, І. М. *Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження [Текст]: монографія / І. М. Сотник. – Суми: Мрія, 2008. – 330 с.*
7. *Конструкції будівель і споруд. Теплова ізоляція будівель [Текст] : ДБН В.2.6-31:2006 / Мінбуд України. – К.: 2006. – 68 с.*
8. *Галузева програма з енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року [Текст]. – К.: Мінпромполітики України. – 2009. – 123 с.*
9. Подольчак, Н. Ю. *Методи зниження ризиків енергоресурсів і оцінювання ефективності енергоощадних заходів машинобудівного підприємства [Текст] / Н. Ю. Подольчак, В. Є. Матвішин // Науковий вісник НТЛУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 283-291.*
10. *Методика визначення нераціонального (неефективного) використання паливно-енергетичних ресурсів [Текст] / – К.: НАЕР, 2006. – 134 с.*
11. *Енергетична стратегія України на період до 2030 року: офіц. текст станом на 19.06.2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/ekonomicheskaya-politika-1/cili-ta-zavdannya>.*
12. Сотник, І. М. *Проблеми та напрямки підвищення енергоефективності економіки України [Текст] / І. М. Сотник, К. О. Охтенко, Є. О. Сидоренко // Механізми регулювання економіки – 2010. – №4. – С. 214-218*
13. *Переосмислення ступеню відповідальності перед майбутнім [Текст] : національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич та інші – К., НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.*

РЕЗЮМЕ

Джеджула Вячеслав

Определение резервов увеличения прибыли от энергосберегающих мероприятий

На основе анализа литературных источников классифицированы основные направления энергосбережения на промышленных предприятиях. Для данных перспективных направлений энергосбережения даны рекомендации относительно показателей, которые целесообразно использовать для определения NPV и PI инвестиционного процесса повышения энергоэффективности промышленного предприятия. Приведен пример определения резерва увеличения прибыли от мероприятия энергосбережения.

RESUME

Djedjula Vyacheslav

Definition of increase profits reserves on energy saving actions

The main directions of energy saving at the industrial enterprises in the basis of the analysis of references are classified. Energy saving recommendations concerning indicators which are expedient for using for definition NPV and PI of investment process of increase of power efficiency the industrial enterprise for the given perspective directions are made. An example of a reserve of increase in profit on energy saving action definitions is given.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Викладено основні положення методики розрахунку економічного ефекту від застосування систем стратегічно-орієнтованого управління, які ґрунтуються на декомпозиції стратегічних цілей у систему цільових збалансованих показників діяльності окремих підрозділів організації і працівників. Розраховано економічний ефект від застосування системи поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління у ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод».

Ключові слова: стратегічно-орієнтоване управління, система управління, оцінка ефективності, стратегічні цілі, цільові збалансовані показники.

Сучасна теорія презентує широкий спектр систем стратегічного управління, в основі яких лежать методології різноманітних шкіл стратегій. Кожній школі відповідають певні умови, у межах яких використання саме її методології стратегічного управління несе певний економічний ефект. Але коректне визначення такого ефекту, який є наслідком саме застосування методології стратегічно-орієнтованого управління, є не вирішеною проблемою стратегічної та економічної науки.

Оцінці ефективності систем управління бізнесом загалом та його окремими функціональними напрямками присвячено чимало наукових праць вітчизняних та закордонних фахівців, серед яких М. Бикадоров, М. Височина, П. Горінов, Т. Колер, Т. Коупленд, Д. Мурін, А. Поршнев, С. Сайфієва, В. Сиваченко, Ю. Черняєва, К. Уолш тощо. Здійснюючи оцінку ефективності систем управління бізнесом, дослідники у своїх роботах спираються на поєднання системи якісних і кількісних (найчастіше фінансових) оцінок різних аспектів бізнесу (як це, наприклад, здійснено у роботах [2, с. 205-206; 3, с. 120-122; 7, с. 14; 8, с. 44; 9, с. 91-134]), або користуються тільки кількісними фінансовими показниками (як це, наприклад, здійснено у роботах [6, с. 23; 10, с. 50-81]), або використовують комплексний аналіз якості здійснення певних бізнес-процесів (окрім авторів [4], що безпосередньо здійснюють такий аналіз, така методика оцінки ефективності систем управління притаманна авторам, що у своїх роботах спираються на різноманітні системи збалансованих показників [5, с. 1-2]). Однак, незважаючи на достатню кількість намагань розробки універсальної методології інтегральної оцінки ефективності системи управління бізнесом, такої узгодженої методології не існує. Окрім цього, слід зазначити, що дослідники у галузі стратегічного управління, звертаючи значну увагу на аналіз економічної ефективності реалізації тієї чи іншої стратегії, ігнорують питання розрахунку економічного ефекту від використання саме певної системи стратегічного управління бізнесом, наслідком застосування яких і мають бути ефективні стратегії.

Отже, як свідчать результати аналізу фахової літератури, сучасна вітчизняна наука звертає недостатню увагу на проблеми розрахунку

економічного ефекту від застосування систем стратегічного управління підприємством або бізнесом, зокрема систем стратегічно-орієнтованого управління (ССОУ).

На сучасному етапі розвитку стратегічного управління актуальною є розробка методик, що надають можливість порівнювати економічний ефект від використання різних методологій стратегічного управління. З урахуванням недостатньої наукової розробки цього питання метою роботи визначено: подати варіант методики оцінювання економічного ефекту від використання методології стратегічно-орієнтованого управління. Об'єктом дослідження є економічний ефект від впровадження стратегічно-орієнтованого управління на комерційних підприємствах, яке ґрунтується на декомпозиції стратегічних цілей у систему цільових збалансованих показників діяльності окремих підрозділів організації і працівників.

Методика розрахунку економічного ефекту від впровадження ССОУ, яка пропонується, передбачає насамперед оцінювання результативності ССОУ як певної управлінської системи по досягненню стратегічних цілей.

Результативність ССОУ у цьому випадку визначається:

- здатністю адекватно каскадувати стратегічні цілі по ієрархії управління підприємства у конкретні цілі та задачі окремих функціональних напрямів діяльності, підрозділів і працівників;
- здатністю досягати встановлені цілі.

Адекватність каскадування пропонується визначати ступенем кореляційного зв'язку між наблизенням досягнення локальних цілей і наблизенням досягнення стратегічних цілей підприємства загалом. Результативність за ознакою каскадування залежить від логіки побудовання процесу стратегічного управління і методології здійснення каскадування цілей, що використовує певна ССОУ. Для перевірки адекватності каскадування може бути використано два підходи: перший – якісний аналіз, другий – кореляційний аналіз.

Якісний аналіз можна здійснювати, або вивчаючи логіку декомпозиції цілей на кожному етапі каскадування, або безпосередньо досліджуючи зв'язки

цілей нижчого рівня ієрархії із стратегічними цілями.

За допомогою кореляційного аналізу можна розраховувати коефіцієнти кореляції між ступенем досягнення локальних цілей (окремих функціональних напрямів, підрозділів, працівників) і ступенем досягнення стратегічної цілі (для потреб кореляційного аналізу досягнення якісних цілей слід оцінити експертно в процентах досягнення). При аналізі адекватності каскадування може бути використано парний (для встановлення щільності зв'язку окремої локальної і стратегічної цілі) або множинний (для встановлення тісноти зв'язку усього комплексу локальних цілей із стратегічною) коефіцієнти кореляції. Ступінь наближення модуля коефіцієнта кореляції до одиниці буде свідчити про ступінь адекватності каскадування цілей. Низькі показники тісноти кореляційного зв'язку визначають необхідність перегляду розробленої системи каскадованих цілей.

Здатність системи стратегічного управління досягати встановлених цілей визначається відхиленням планових цільових показників від фактичних:

$$E_{ДЦ} = \frac{\sum_{i=1}^I \left(1 - \left| \frac{Ц_i - \Phi_i}{Ц_i} \right| \right) \cdot 100\%}{I}, \quad (1)$$

де ЕДЦ – показник ефективності досягнення цілей, %;

i – індекс цільових показників;

I – кількість цільових показників;

$Ц_i$ і Φ_i – значення відповідно цільового і фактичного i -го показника діяльності певного об'єкта управління;

$$E_{ДЦi} = \left(1 - \left| \frac{Ц_i - \Phi_i}{Ц_i} \right| \right) \cdot 100\% - \text{показник ефективності}$$

досягнення i -го цільового показника.

Для використання формули 1 якісні нечислові показники слід оцінити у процентах досягнення планового показника. При цьому цільовий показник буде 100 %, а фактичний визначається експертною оцінкою у процентах досягнення плану.

Можна рекомендувати перегляд системи досягнення цілей на підприємстві, якщо визначений за формулою 1 показник буде меншим за 90 %. Якщо у такому випадку в результаті аналізу системи досягнення цілей не буде виявлено суттєвих недоліків, то підприємству слід переглянути встановлену початкову стратегічну ціль і визнати її як недосяжну для підприємства на певному етапі.

Економічний ефект від застосування ССОУ розраховується на підставі зіставлення ефективності застосування ССОУ на конкретному підприємстві із середньогалузевим рівнем ефективності. Оцінювання ефективності застосування ССОУ пропонується здійснювати на підставі показника $EV/EBITDA$ (відношення вартості підприємства до показника прибутку, збільшеного на суму податків, процентів і амортизації) – фінансовий мультиплікатор, який використовується на фондовому ринку для оцінки діяльності підприємства. Для великих підприємств цей показник визначається досить об'єктивно на фондовому ринку відповідними аналітичними службами.

З позиції стратегічного управління мультиплікатор $EV/EBITDA$ може характеризувати здатність

підприємства зберігати прибуток у довгостроковій перспективі. Показник EV (оцінка підприємства) характеризує приведений до поточного часу довгостроковий прибуток підприємства (є аналогом капіталізації прибутку підприємства у довгостроковій перспективі). $EBITDA$ здебільшого визначає здатність підприємства генерувати поточний прибуток. При цьому $EBITDA$ характеризує ту частину прибутку, яка цілком залежить від управлінської діяльності підприємства і не залежить ні від структури фінансування діяльності підприємства, ні від ризиків країни, які покладені у процентні ставки, ні від особливостей сплати податків і нарахування амортизації. Фактично співвідношення $EV/EBITDA$ з позиції стратегічного управління можна трактувати як показник співвідношення очікувань прибутку від діяльності підприємства у довгостроковому періоді із поточними результатами його роботи. Якщо у одного підприємства певної галузі цей показник менший за середній по галузі, то це означає, що динаміка прибутку цього підприємства у стратегічній перспективі буде гірша, ніж у інших по галузі. Така ситуація характеризує підприємство як стратегічно нестійке, а обрану систему стратегічного управління менш ефективною ніж у середньому по галузі.

Якщо доведені результативність і ефективність ССОУ, то можна розраховувати економічний ефект від її застосування (загальний алгоритм дій, що передують розрахунку економічного ефекту, наведено на рис. 1).

Економічний ефект від застосування ССОУ пропонується обчислювати як різницю між поточною вартістю підприємства і вартістю, яка відповідає середньогалузевому співвідношенню $EV/EBITDA$:

$$E_{ПСО}^3 = \left(\left(\frac{EV_{П}}{EBITDA_{П}} \right) - \left(\frac{EV_{СР}}{EBITDA_{СР}} \right) \right) \cdot EBITDA_{П}, \quad (2)$$

де $E_{ПСО}^3$ – ефект від застосування ССОУ, розрахований за даними щодо оцінки ринкової капіталізації підприємств;

$$\left(\frac{EV_{П}}{EBITDA_{П}} \right) \text{ і } \left(\frac{EV_{СР}}{EBITDA_{СР}} \right) - \text{коефіцієнти}$$

співвідношення $EV/EBITDA$ відповідно для підприємства (індекс «П») і середньоринковий (індекс «СР»).

Показник $EBITDA_{П}$ розраховується шляхом прямого розрахунку, використовуючи дані підприємства щодо його прибутку, податків, процентів по кредитах й амортизації. $EV_{П}$ можна визначати кількома способами:

- методом капіталізації прибутку підприємства;
- за незалежною ринковою оцінкою капіталізації підприємства;
- власниками підприємства на свій розсуд.

Розрахунок вартості на основі капіталізації прибутку можна здійснювати за наступною формулою:

$$EV_{П} = \sum_{y=1}^y \frac{\Pi_y^{ПСО}}{(1+r)^y} + \frac{\Pi_y^{ПСО}}{(1+r)^y} \cdot \left(1 - \frac{1}{1+r} \right), \quad (3)$$

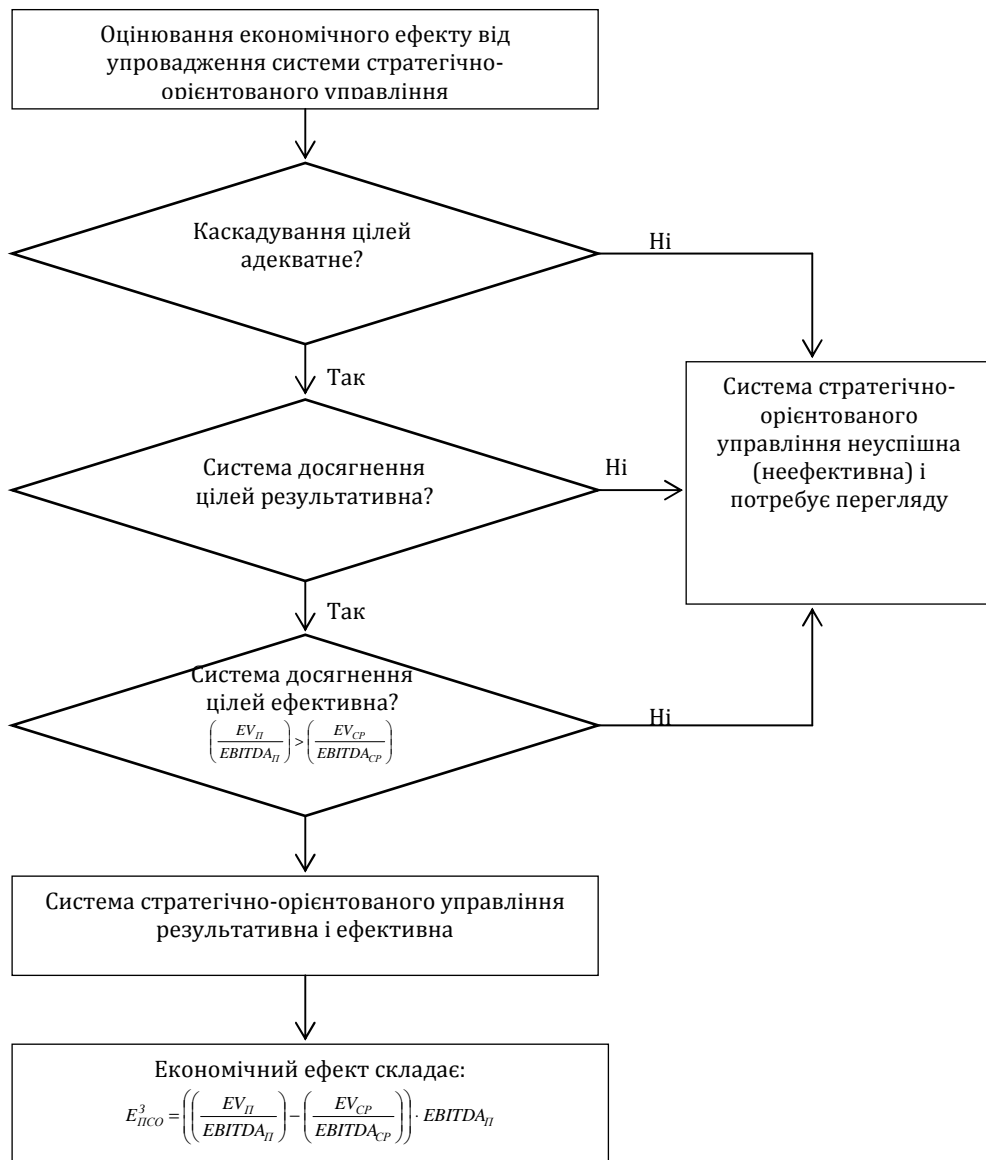


Рис. 1. Алгоритм оцінювання економічного ефекту від упровадження системи стратегічно-орієнтованого управління

де y – індекс року;

Y – термін дії прийнятої стратегії;

Π_y^{PCO} – прибуток підприємства в y -й рік при застосуванні ССОУ;

r – прийнята ставка дисконтування на підприємстві при розрахунку ефективності проектів;

Π_Y^{PCO} – прибуток підприємства у останній рік дії прийнятої стратегії, який для потреб розрахунку за формулою вважається незмінним протягом існування підприємства (припущення розрахунку);

$\sum_{y=1}^Y \frac{\Pi_y^{PCO}}{(1+r)^y}$ – теперішня вартість прибутку

підприємства за весь термін дії прийнятої стратегії;

$\frac{\Pi_Y^{PCO}}{\left(1 - \frac{1}{1+r}\right)}$ – розрахунок приведеної до Y -ого року

вартості планового прибутку підприємства протягом його існування (розрахунок виконується як сума нескінченної геометричної прогресії із множителем

менше одиниці, який у цьому випадку дорівнює $-\frac{1}{1+r}$);

$\frac{\Pi_Y^{PCO}}{(1+r)^Y \cdot \left(1 - \frac{1}{1+r}\right)}$ – теперішня вартість планового

прибутку за період, що іде за періодом дії прийнятої стратегії.

Визначення показника EV_{Π} за ринковою капіталізацією здійснюється або за даними вільного ринку цінних паперів, якщо акції підприємства знаходяться у вільному обігу, або за даними пропозицій щодо придбання підприємства, якщо такі пропозиції є. У деяких випадках оцінка показника EV_{Π} може здійснюватися на розсуд власників підприємства, виходячи із їхніх внутрішніх оцінок його вартості.

При використанні усіх трьох підходів для визначення EV_{Π} пріоритетним за значенням є оцінка власниками підприємства його вартості на свій розсуд, наступним – оцінка за ринковою капіталізацією, останнім – оцінка шляхом капіталізації прибутку підприємства.

Коефіцієнт $\frac{EV_{CP}}{EBITDA_{CP}}$ отримується або

розраховується на підставі відкритої зовнішньої ринкової інформації (наприклад, із Інтернету) щодо підприємств галузі, у якій працює підприємство.

Апробація запропонованої методики була здійснена при розробці системи поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління для умов ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» (ПАТ

«Інтерпайп НТЗ»). У результаті здійсненого аналізу результативності та ефективності наявної на підприємстві системи стратегічного управління обґрунтована необхідність її реформування.

За результатами аналізу даних таблиці 1 було встановлено, що ПАТ «Інтерпайп НТЗ» має недостатньо високий, порівняно з іншими підприємствами галузі, запропонований показник ефективності системи стратегічного управління.

Таблиця 1. Порівняння показника EV/EBITDA ПАТ «Інтерпайп НТЗ» із аналогічним показником інших підприємств трубної галузі *

Підприємство	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р. (оцінка)
ПАТ «Інтерпайп НТЗ»	13,6	14,9	5,7	0,4	1,9
<i>Інші українські виробники труб</i>					
ВАТ «Інтерпайп Новомосковський трубний завод»	3,9	3,7	7,2	3,6	4,0
ПАТ «Харцизький трубний завод»	1,4	3,9	10,06	3,3	3,0
<i>Виробники труб РФ</i>					
Група «Челябінський трубопрокатний завод»	-68,0	17,3	7,1	7,6	7,0
Група «Трубна металургійна компанія»	6,3	26,7	10,9	7,1	5,0
<i>Виробники труб Далекого Зарубіжжя</i>					
Corinth Pipeworks SA (Греція)	5,0	3,7	2,9	4,3	3,3
Jindal Saw Ltd. (Індія)	7,4	5,4	3,8	6,3	10,0
Tubos Reunidos (Іспанія)	3,5	19,2	10,7	6,3	5,1
Maruichi Steel Tube (Японія)	7,7	8,6	8,2	6,6	2,8
Vallourec (Франція)	3,1	7,9	10,9	7,7	6,9
Tenaris (Італія)	4,6	7,2	13,7	8,2	7,4

* Складено авторами за результатами дослідження динаміки профілів емітентів

Встановлено, що низька ефективність системи стратегічного управління стала наслідком недостатньо адекватної системи каскадування цілей і недоліками системи досягнення цілей. Зазначене показано на підставі якісного аналізу проєкції головної цілі підприємства (максимізація прибутку [11]) на стратегічні цілі і поточні задачі підприємства. Наприклад, обґрунтовано, що досягнення стратегічної цілі стовідсоткового завантаження виробничих потужностей на сучасному етапі розвитку ринку продукції підприємства скоріше призведе до зменшення прибутку – на обмеженому ринку в умовах досить стандартизованої продукції (характеристика якої регламентується стандартами, що діють у галузі) збільшення завантаження буде стимулювати маркетингові служби підприємства зменшувати ціни на продукцію, що на досить нееластичних у короткотерміновому періоді ринках труб, коліс і бандажів скоріше за все призведе до зменшення загального прибутку. Також зазначено неповну відповідність між ціллю стовідсоткового завантаження виробничих потужностей із іншими цілями і задачами, зокрема з маркетинговими, із задачами розвитку засобів виробництва підприємства і з задачами освоєння нових видів продукції. Окрім того, аналіз звітності підприємства перед Державною комісією з цінних паперів і звітів ревізійної комісії (концентрація уваги на різних показниках не у відповідності із стратегічними цілями і встановленими на основі них показниками) довів недостатній рівень розуміння пересічними виконавцями (які найчастіше готують подібні звіти) ключових стратегічних цілей підприємства.

Результати роботи ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» з реалізації стратегії на 2008-2012 роки [11-18] стали скоріше за все наслідком неадекватної системи

каскадування цілей. Так з семи стратегічних цілей підприємства за вказаний період дві досягнуто частково (у деяких підрозділах підприємства), решта не досягнуто зовсім.

На підставі усвідомлення наявних недоліків системи стратегічного управління ПАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод», орієнтуючись на виконання показників результативності, була запропонована нова модель здійснення стратегічно-орієнтованого управління – система поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління. На прикладі діяльності підприємства з енергетичного забезпечення виробництва була розроблена система цілей і задач, яка забезпечує логічне поєднання стратегічної орієнтації на ключові фактори успіху підприємства у галузі із поточними задачами діяльності підприємства у відповідній сфері. Успішність окресленої системи була доведена розрахунком (здійсненого за формулою 2) економічного ефекту від впровадження системи поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління, який склав 12,6 млн. грн.

У роботі запропонована методика розрахунку економічного ефекту від застосування системи стратегічно-орієнтованого управління. Економічний ефект визначено як різницю між поточною вартістю підприємства і вартістю, яка відповідає середньогалузевому рівню ефективності систем стратегічного управління. Наведена методика призначена для розрахунку ефекту тільки для тих підприємств, що використовують системи стратегічно-орієнтованого управління, за якими доведена їх результативність за показниками адекватності каскадування стратегічних цілей по ієрархії управління і здатності досягати ці цілі, а також підтверджена більша ефективність відносно середньогалузевого рівня. У роботі обґрунтована можливість використання відомого фінансового мультиплікатора EV/EBITDA для

визначення ефективності систем стратегічного управління. Усі запропоновані теоретичні викладки були апробовані при розрахунку економічного ефекту від упровадження системи поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління у ПАТ «Інтерпайп

Нижньодніпровський трубопрокатний завод» і довели свою практичну цінність.

Подальше удосконалення запропонованої методики може бути пов'язаним із її поширенням на інші сучасні системи стратегічного управління підприємством.

Список літератури

1. Беляев, В. И. *Управленческие решения в экономике знаний: критерии обоснования в контексте инновационного развития* [Текст] / В. И. Беляев, О. Н. Пяткова // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. – 2010. – № 4. – С. 15-31.
2. Быкадоров, М. А. *Оценка эффективности системы управления предприятием* [Текст] / М. А. Быкадоров, С. Н. Сайфиева // *Тезисы докладов Седьмого Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», Секция 2*. – М.: ЦЭМИ РАН. – апрель 2006. – С. 205-206.
3. Высочина, М. В. *Оценка эффективности управления деятельностью предприятия* [Текст] / Ю. Г. Черняева, М. В. Высочина // *Культура народов Причерноморья*. – 2007. – № 121. – С. 119-125.
4. Горинов, П. Е. *Оценка эффективности управления: предмет, методы, инструменты (на примере лесопильно- деревообрабатывающего комбината ЛДК)* [Электронный ресурс] / Горинов Павел Евгеньевич. – Режим доступа: <http://www.aip.ru/books/m74/4.htm>.
5. Каплан, Р. *Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей* [Текст] / Каплан Р., Нортон Д. // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.
6. Коллер, Т. *Стоимость компаний: оценка и управление* [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурир // Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
7. Никишин, А. И. *Разработка комплексной системы оценки эффективности деятельности региональных органов государственного управления* [Текст] : дис. к-та эконом. наук: 08.00.05 / Никишин Алексей Иванович. *Международный университет в Москве (гуманитарный). ОАО «Институт микроэкономики», Москва, 2005 – 150 с.*
8. Поршнев, А. Г. *Оценка качества, результативность и эффективность менеджмента* [Электронный ресурс] / А. Поршнев // *Менеджмент и менеджер*. – 2011. – № 6. – С. 44-47. Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/analitika/otsenka_kachestva_rezultativnosti_i_effektivnosti_menedzhmenta.
9. Сиваченко, В. С. *Оценка эффективности управления предприятием на основе анализа стоимости его бизнеса* [Текст] : дис. к-та эконом. наук: 08.00.05 / Сиваченко Владимир Сергеевич. *ОАО «Институт микроэкономики», Москва, 2005 – 150 с.*
10. Уолиш, К. *Ключевые показатели менеджмента* [Текст] / К. Уолиш ; Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
11. Регулярна інформація ВАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/112341>.
12. Регулярна інформація ВАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/24722>.
13. Регулярна інформація ВАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/41875>.
14. Регулярна інформація ВАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/show/102517>.
15. Річна інформація емітента цінних паперів за 2011 рік (згідно ЕСКРІН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntrp.interpipe.biz/files/Rich-zvit-ECKRIN-2011.pdf>.
16. Висновок ревізійної комісії про результати перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntrp.interpipe.biz/files/Akt-revkom2009.pdf>.
17. Висновок ревізійної комісії про результати перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntrp.interpipe.biz/files/Akt%20revkom%202010.pdf>.
18. Висновок ревізійної комісії про результати перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntrp.interpipe.biz/files/Vivodi-RK-2011.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Дроб Александр, Орьева Екатерина

Методика расчета экономического эффекта от применения системы стратегически-ориентированного управления

Изложены основные положения методики расчета экономического эффекта от применения систем стратегически-ориентированного управления, которые основываются на декомпозиции стратегических целей в систему целевых сбалансированных показателей деятельности отдельных подразделений предприятия и работников. Рассчитан экономический эффект от применения системы поликонтурного стратегически-ориентированного управления в ПАО «Интерпайп Нижнеднепровский трубопрокатный завод».

RESUME

Drob Oleksandr, Orieva Kateryna

Methodology of calculation of economic effect from application of the strategically-oriented management system

The substantive provisions of methodology of calculation of economic effect from application of the strategically-oriented management system, which are based on the decoupling of strategic aims in the system of the having a special purpose balanced performance of separate subdivisions of enterprise and workers indicators are expounded. An economic effect from application of the polycontour strategically-oriented management system in PJSC «Interpipe Nizhnedneprovsky tuberolling plant» is calculated.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Систематизовано підходи до визначення сутності інновацій. Проаналізовано сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств за напрямками: обсяги фінансування інноваційної діяльності, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, питома вага підприємств, що займались інноваціями, частка інноваційної в загальному обсязі промислової продукції, а також питома вага виконаних наукових та науково-дослідних робіт у ВВП. Визначено напрямки підвищення ефективності інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансування інноваційної діяльності.

Сьогодні є загально визнаним, що саме інноваційний розвиток є процесом, що формує економіку. Інноваційний розвиток економіки притаманний усім розвиненим країнам світу, який є одночасно і чинником, і наслідком добробуту. Його ефективність обумовлюється змістом відповідних інноваційних напрямків, що задовольняють потреби динамічного розвитку економіки. Питання, пов'язані із інноваційною діяльністю, розглядаються такими західними та вітчизняними вченими, як Л. Л. Антонюк, П. Ф. Друкер, Л. І. Нейкова, А. А. Пересада, А. М. Поручник, Еверетт М. Роджерс, Б. Санто, В. С. Савчук, В. П. Соловійов, Б. Твісс, П. С. Харів, Д. М. Черваньов, Й. Шумпетер.

Водночас потребують подальшого вивчення питання, пов'язані із оцінкою сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств та визначення перспектив її покращення.

Метою нашої статті є окреслення напрямів покращення стану інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та джерел фінансування. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання: систематизувати підходи до визначення сутності інновацій та інноваційної діяльності, дослідити сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств та запропонувати напрямки покращення інноваційної діяльності.

Термін «інновація» як економічну категорію ввів Й. Шумпетер, який розумів під інноваціями використання нових комбінацій наявних продуктивних сил для вирішення комерційних завдань і бачив в інноваціях джерело розвитку економічних систем [1, с.158]. У зв'язку з цим основою будь-яких міркувань щодо дефініції «інновація» виступає класичне визначення цього явища, запропоноване Й. Шумпетером. Інновації є результатом інтелектуальної діяльності людини, її творчого процесу, відкриття, винаходу та раціоналізації у вигляді нових чи відмінних від попередніх об'єктів. Поняття «інновація» інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях. Існує чимала кількість визначень цієї дефініції, усіх їх можна об'єднати у дві групи: інновації вченими розглядаються як процес впровадження нових виробів, технологій, методів організації виробництва і праці та методів управління [2, с. 25; 3, с. 160; 4, с. 24; 5, с. 37] та як продукт –

результат процесів впровадження нової техніки, технології, нового методу [1, с. 158; 6, с. 13].

У поняття інновації Й. Шумпетер вкладав широкий зміст та виокремив наступні види [1, с. 159]:

- виготовлення нового блага;
- впровадження нового методу виробництва;
- освоєння нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного становища.

П. Друкер також вказував на те, що саме інновації створюють можливість стійкого розвитку. Однією з ключових його концепцій є концепція «послідовної інноваційної діяльності», сутність якої полягає в цілеспрямованому та організованому пошуку змін, а також послідовному аналізі тих можливостей, які приносять ці зміни для економічних та соціальних нововведень [7, с. 62]. П. Друкер вважав інновацію особливим інструментом, який надає можливість використовувати зміни та перетворювати їх у нові можливості [7, с. 39].

Описуючи зміст конкуренції і пояснюючи питання досягнення підприємствами успіху на міжнародних ринках, М. Портер стверджує, що досягнення конкурентних переваг досягається саме завдяки інноваціям, які розуміє в широкому змісті – від значного технологічного прориву до нових методів праці, використання нових технологій [8, с. 215-219]. М. Портер зазначає, що інновації є результатом незвичайних зусиль та можуть з'являтися як у нових компаніях, так і в наявних, або ж виникати в результаті розширення сфери діяльності підприємств, використанні нових ресурсів, приходити з інших країн. Вчений підкреслює, що конкуренти одразу ж обійдуть будь-яку компанію, яка припинить удосконалення та впровадження інновацій [8, с. 217].

На готовність до впровадження інновацій та темпи такого впровадження впливають деякі характеристики інновацій, що їх сприймають індивіди, окреслені Евереттом М. Роджерсом [9, с. 36-37]:

1. Відносна перевага – це сприйняття інновації як ідеї, що перевершує попередні ідеї та рішення. Тут надзвичайно важливу роль відіграють соціальний престиж, зручність та задоволення.

2. Сумісність – це сприйняття інновації як такої, що

відповідає наявним цінностям, отриманому з минулого досвіду та потребам потенційних суб'єктів, які хочуть і можуть її впровадити. Ідея, яка несумісна з цінностями і нормами, буде впроваджуватися набагато довше, ніж сумісна ідея.

3. Складність – це сприйняття інновації з точки зору зрозумілості і легкості для використання.

4. Випробовність – це придатність інновації до обмеженого експериментування. Таке експериментування може зменшити ступінь невизначеності для споживача та індивіда, оскільки він може з нею працювати і зробити певні висновки про можливість подальшого використання.

5. Спостережність – ступінь помітності результатів інновації для інших. Це дає більше шансів на ширше впровадження останньої.

Зважаючи на світовий досвід, необхідно зазначити, що підприємства розвинених країн досягають значних успіхів та стійкого рівня розвитку не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням усього виробничо-господарського потенціалу підприємства. На відміну від обмежених природних ресурсів, ресурси, які створені людиною, техніка, технологія, знання, є невичерпним джерелом постійного та динамічного розвитку.

Окремі вчені порівнюють інноваційну діяльність із

ліками чи вітамінами для підприємства, без яких хворий або ослаблений організм може вмерти [10, с. 246]. Інноваційна діяльність є ланкою між науковою і виробничою сферою, у результаті взаємозв'язку яких реалізуються техніко-економічні потреби суспільства. Інноваційна діяльність має забезпечити усунення розриву між наявним обсягом і рівнем уже отриманих і перевірених науково-технічних досягнень і їхнього застосування на підприємствах.

У світовій науковій думці інноваційною діяльністю загалом визнається діяльність, дії або ж комплекс заходів, які спрямовані на створення нового продукту або ж її суттєве поліпшення, та мають забезпечити певний економічний або соціальний ефект. Інноваційна діяльність оцінюється за комплексом різноманітних показників, серед яких важливими є обсяги фінансування інноваційної діяльності, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, питома вага підприємств, що займалися інноваціями, частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, а також питома вага виконаних наукових та науково-дослідних робіт у ВВП. З рис. 1 видно, що фінансування інноваційної діяльності в Україні здійснюється досить нерівномірно впродовж 2000-2011рр.

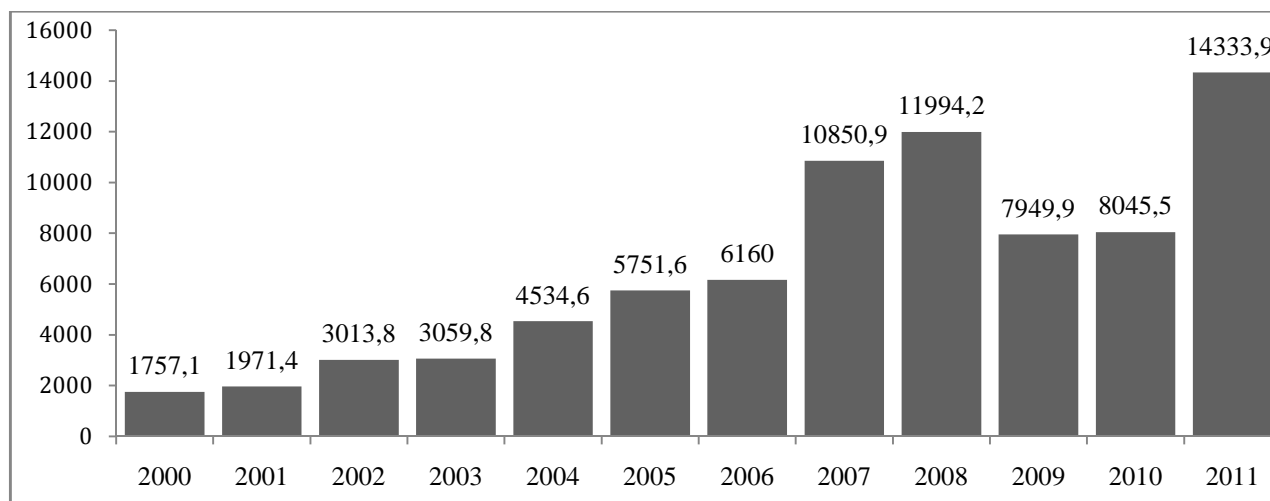


Рис. 1. Динаміка фінансування інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств за 2000-2011рр., млн. грн.*

* Розроблено автором за даними [11]

Упродовж 2000-2008 рр. спостерігалась стійка тенденція до збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності, і найбільші обсяги - у 2008р. У 2009 р. бачимо суттєве скорочення обсягів фінансування інноваційної діяльності, яке демонструвало динаміку зростання впродовж 2010-2011рр. Хоча в 2010р. загальне фінансування інноваційної діяльності збільшилось, проте так і не досягло рівня 2008р., а в 2011р. - перевищило.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, питома вага яких у 2000 р. складала 79,64 % у загальному обсязі

фінансування технологічних інновацій. З таблиці 1 видно, що впродовж 2008-2011 рр. спостерігається зменшення частки власних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності та в 2011р. суттєве скорочення частки коштів іноземних інвесторів.

Зважаючи на те, що джерелом власних коштів підприємств, які спрямовуються на інноваційну діяльність, є прибуток, стає зрозумілою причина низького рівня інноваційної активності. Більшість підприємств працює збитково, а ті, що отримують прибуток, не поспішають ним ризикувати, адже інноваціям притаманний високий рівень ризику.

Таблиця 1. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств.*

Роки	Джерела фінансування, %	Усього	Власні кошти	Кошти державного бюджету	Кошти іноземних інвесторів	Інші джерела
2000		100,00	79,64	0,44	7,57	12,35
2001		100,00	83,90	2,83	2,97	10,30
2002		100,00	71,07	1,51	8,76	18,66
2003		100,00	70,21	3,04	4,25	22,50
2004		100,00	77,22	1,40	2,48	18,91
2005		100,00	87,72	0,49	2,75	9,04
2006		100,00	84,60	1,86	2,86	10,68
2007		100,00	73,72	1,33	2,97	21,98
2008		100,00	60,56	2,81	0,96	35,67
2009		100,00	65,02	1,60	19,03	14,35
2010		100,00	59,35	1,08	29,97	9,59
2011		100,00	52,92	1,04	0,40	45,64

* Розроблено автором за даними [11]

Отже, з метою сприяння пожевланню інноваційної діяльності доцільним є активний розвиток банківського сектору в частині залучення цільових інвестицій, вигідного вкладення вільних фінансових коштів підприємств, фінансування перспективних науково-технічних досягнень. Адже частка банківського сектору в фінансуванні інновацій є занадто низькою.

Крім того, низьким є й рівень бюджетного фінансування інноваційної діяльності. Доцільним також є подальше залучення іноземних інвестицій в інноваційний сектор. Проте, зважаючи на світову фінансову кризу та нестабільність вітчизняного податкового законодавства, політичної та економічної ситуації, іноземні інвестори суттєво знижують свою ділову активність на вітчизняних ринках.

Недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності є однією з причин низького рівня інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств. З рис. 2 видно, що частка наукоємної продукції є досить низькою і не перевищує 7% упродовж 2000-2011 рр. та демонструє негативну динаміку зменшення: у 2010-2011 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості склала лише 3,8%.

Невисокою є й частка підприємств, які займалися інноваціями та здійснювали їх упровадження. Як видно з рис. 2, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, є більшою за питому вагу підприємств, що займалися інноваціями.

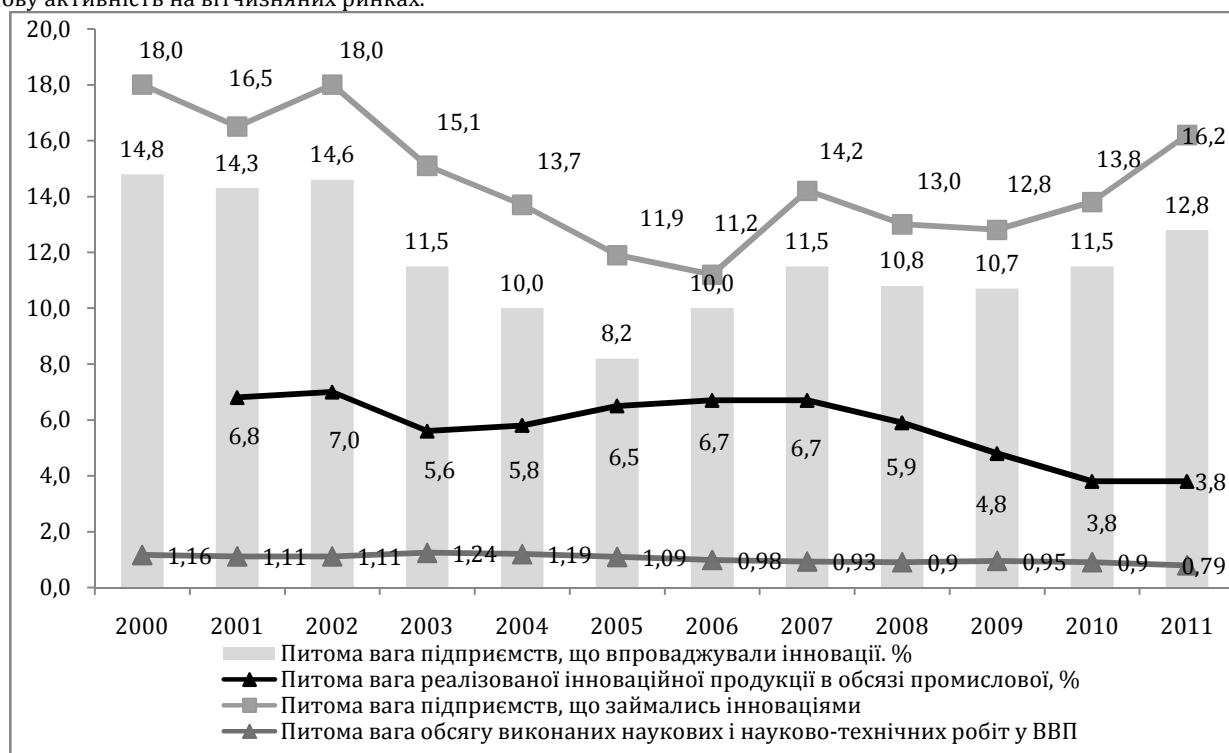


Рис. 2. Показники інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств за 2000-2010 рр.*

* Розроблено автором за даними [11]

Це пояснюється тим, що не кожне нововведення може бути впроваджене та є доцільним для впровадження. Крім того, нестача фінансового забезпечення є суттєвою перешкодою для цього.

Усі зазначені чинники призвели до того, що частка виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП є критично низькою і впродовж 2003-2011рр. показує стійку тенденцію до скорочення.

Таким чином, для активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств необхідно вирішити цілу низку питань на державному та регіональному рівнях, зокрема щодо створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів. Крім того, доцільним є надання пільг підприємствам, які активно займаються інноваційною діяльністю.

Отже, інноваційною діяльністю загалом визнається діяльність, дії, або ж комплекс заходів, які спрямовані на

створення нового продукту або ж його суттєве поліпшення та мають забезпечити певний економічний або соціальний ефект. Інноваційна діяльність оцінюється за комплексом різноманітних показників, серед яких важливими є обсяги фінансування інноваційної діяльності, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, питома вага підприємств, що займались інноваціями, частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, а також питома вага виконаних наукових та науково-дослідних робіт у ВВП. Оцінка стану інноваційної діяльності промислових підприємств показала, що сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є незадовільним та потребує покращення. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є визначення джерел покращення фінансування інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер ; Пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
2. Черваньов, Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України [Текст] / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К.: Вид-во "Знання", 1999. – 516 с.
3. Пересада, А. А. Управління інвестиційним процесом [Текст] / А. А. Пересада. – К.: Вид-во "Лібра", 2002. – 472 с.
4. Санто, Б. Інновація як средство экономического развития [Текст] / Б. Санто ; пер. с венг. / под ред. Б. В. Сазонова. – М.: Изд-во "Прогресс", 1990. – 325 с.
5. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Твисс ; пер. с англ. И. И. Елисеевой. — М.: Экономика, 1989. — 217 с.
6. Харів, П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П. С. Харів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.
7. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации [Текст] / П. Ф. Друкер, пер. с англ. К. С. Головинского. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. - 432 с.
8. Портер Майкл Э. Конкуренция [Текст] / М. Э. Портер. – М.: Вильямс. – 2005. – 608 с.
9. Роджерс, Е. М. Дифузія інновацій [Текст] / Пер. з англ. В. Старка / М. Роджерс Еверетт. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 591 с.
10. Скворцов І. Б. Інноваційна діяльність і причини утворення фіктивного капіталу на машинобудівних та нафтопереробних підприємствах [Текст] / І. Б. Скворцов, Д. І. Скворцов, Л. П. Гринаш // Вісник національного університету "Львівська політехніка". Серія Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - № 722. - С. 245-250.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Епифанова Ирина

Современное состояние инновационной деятельности отечественных предприятий

Систематизированы подходы к определению сущности инноваций. Проанализировано современное состояние инновационной деятельности отечественных предприятий по направлениям: объемы финансирования инновационной деятельности, удельный вес предприятий, внедряющих инновации, удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, а также удельный вес выполненных научных и научно-исследовательских работ в ВВП. Определены направления повышения эффективности инновационной деятельности.

RESUME

Yepifanova Iryna

Current condition of innovative activity of domestic enterprises

Approaches to definition of essence of innovations are systematised. The modern status of innovative activity of the domestic enterprises for directions is analysed: volumes of financing of innovative activity, relative density of the enterprises which introduced innovations, relative density of the enterprises which were engaged in innovations, a share of innovative production in industrial output total amount, and also relative density of the executed scientific and research jobs in gross national product. Directions of increase of efficiency of innovative activity are defined.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДА

У статті запропоновано концепцію формування туристичного бренда з урахуванням інтеграції елементів капіталу й концепції сталого розвитку підприємства, визначено особливості екологічної та соціальної корпоративної відповідальності для підприємств туристичної галузі.

Ключові слова: концепція, бренд, формування, туристичне підприємство, синергія, сталий розвиток підприємства, соціальна корпоративна відповідальність, екологічна відповідальність, туристична галузь.

У процесі формування туристичного бренду майбутній власник може ставити перед собою низку завдань: ознайомити споживачів із наявністю конкретної туристичної організації, донести протягом рекламної кампанії необхідні асоціації стосовно бренду, створити підґрунття для його сприйняття як постачальника якісних послуг та здобути прихильність останніх. Саме ці завдання дають змогу створити високоякісний туристичний бренд із підвищеним обсягом продажу та незалежністю від цінних коливань чи інших економічних змін. Проте основною метою будь-якого бренду є створення додаткової вартості туристичної послуги та/або балансової вартості туристичної компанії.

Не можна залишити поза увагою такі важливі особливості туристичної галузі, як: висока конкурентність, залежність обсягів продажу туристичних послуг від репутації туристичної компанії, еластичність попиту на туристичні послуги відносно рівня доходів, сезонні коливання вартості туристичних послуг, неможливість оцінювання якості туристичної послуги до початку її споживання.

Саме тому вважаємо, що одним із найважливіших критеріїв успішності туристичного підприємства в умовах жорстких ринкових відносин є формування конкурентної переваги за рахунок синергетичної інтеграції елементів капіталу бренду з концепцією сталого розвитку підприємства. Суть концепції сталого розвитку підприємства полягає в «обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість та безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля та відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини [2, с. 7]. На думку багатьох учених, саме сталий розвиток повинен бути центром стратегії кожної країни та свідомого підприємства [1].

У свою чергу, концепція сталого розвитку підприємства, в основі якої лежать загальні положення сталого розвитку, покриває принципи діяльності бізнесу навколо соціальних та екологічних питань з урахуванням внутрішніх фінансово-економічних цілей підприємства. Концепція сталого розвитку підприємства дає змогу налагоджувати довготривалі відносини з клієнтами, співробітниками та суспільством загалом за рахунок підтримки й розвитку підприємства в трьох напрямках: екологічної, корпоративної соціальної відповідальності та фінансового зростання

підприємства. Стрижнем концепції є бажання економічного зростання без негативних наслідків для суспільства сьогодні та нащадків у майбутньому.

Отже, концепція сталого розвитку підприємства пропонує розглядати основні цілі бізнесу нерозривно від суспільства та середовища, у якому він діє.

Основні поняття, форми, методи, класифікації туризму, його економічні та маркетингові особливості окреслені в працях багатьох учених України та пострадянського простору, серед них: О. М. Азарян, І. Т. Балабанов, В. В. Богалдин-Малих, А. М. Виноградська, С. П. Гаврилюк, А. П. Дурович, Т. І. Ткаченко, В. К. Євдокименко, О. С. Запесоцький, Д. К. Ісаєв, В. О. Квартальнов, О. О. Любіцева, Л. М. Шульгіна та ін.

Вивченням теоретичних і практичних засад брендингу займаються такі науковці, як: Д. Аакер, Дж. Армані, А. В. Вовчак, Ж.-Н. Капферер, Ф. Котлер, Т. І. Лук'янець, О. П. Луцій, О. В. Мороз, В. Перція, Г. Г. Почепцов, П. Темпорал, А. Уїллер, Дж. К. Холловей, Л. Чернатоні. Ці вчені обґрунтували процеси формування, управління, оцінювання брендів як загалом, так і з урахуванням специфіки економіки пострадянських країн.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності є новою та актуальною як для закордонних науковців, так і для вчених нашої країни. Різні аспекти цієї концепції досліджували такі зарубіжні вчені, як Д. Аакер, Ф. Котлер, М. Портер, та ін. Серед відчизняних учених варто виокремити праці О. Білоус, М. Згуровського, М. Карліна, А. Погребняка, Т. Ткаченко, П. Яницького. Науковці вважають, що принципи концепції сталого розвитку дають змогу значно підвищувати соціальну значущість компанії, що, на нашу думку, є принциповим у процесі формування бренду. Разом із цим відсутнє використання ідейного апарату концепції в питаннях формування його туристичної форми.

Мета статті — надати пропозиції щодо формування концепції туристичного бренду із синергетичною інтеграцією з елементами концепції сталого розвитку підприємства для досягнення максимального капіталу туристичного бренду та, відповідно, його вартості.

Нині немає єдиного визнаного трактування поняття корпоративної соціальної відповідальності. Однак, на нашу думку, найбільш вдалим є таке: «соціальна відповідальність бізнесу — це добровільний внесок компанії у розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах, пов'язаний

безпосередньо з основною діяльністю компанії і такий, що виходить за рамки законодавчо визначеного мінімуму» [7]. Відповідно, корпоративна відповідальність у межах розвитку туристичного підприємства дає змогу визначити місце підприємства в суспільстві, його роль та відношення до економічних, політичних і культурних явищ. Особами, зацікавленими у створенні корпоративної відповідальності туристичного підприємства, можуть бути акціонери, співробітники, партнери, контрагенти, сторонні організації та суспільство загалом.

Корпоративна відповідальність як один з ефективних інструментів створення конкурентної переваги вказує на небайдужість підприємства, зокрема туристичного, до суспільства та його потреб. Проте основною цінністю корпоративної соціальної відповідальності для підприємства є створення доданої вартості [9-10]. Однак слід зазначити, що тільки інтегрована корпоративна соціальна відповідальність у загальну стратегію формування капіталу туристичного бренда дає максимальний синергетичний ефект, тоді як доброчинність, не пов'язана з планами компанії, спричиняє той самий ефект для суспільства, як, власне, і державна, і не створює додаткової вартості підприємства [4; 6].

Корпоративна соціальна відповідальність може бути спрямована на вирішення загальних суспільних завдань з урахуванням таких особливостей: 1) галузева спеціалізація: природоохоронні ініціативи; ініціативи в

галузі охорони здоров'я, соціального захисту, культурно-історичної спадщини тощо; 2) масштаб: міжнародне співтовариство, країна або макрорегіон, місцева громада [3-4; 7]. Проте саме локальна соціальна активність компанії найпомітніше впливає на створення додаткової вартості підприємства [4].

Корпоративна соціальна відповідальність може бути втілена через такі соціальні ініціативи [4-5; 7]: соціальну рекламу, спрямовану на боротьбу із соціальними проблемами, шкідливими звичками, стереотипами; доброчинний маркетинг, де компанія офіційно встановлює певний відсоток від продажу або прибутку для доброчинності; волонтерську роботу в громаді, доброчинність, соціальні підходи до ведення бізнесу.

Екологічний аспект сталого розвитку в контексті діяльності туристичного підприємства визначає відношення компанії та вплив наслідків її діяльності на довкілля (рис. 1). Екологічний вплив діяльності туристичної організації може бути відстежено від подорожі туристів до місця відпочинку, та безпосередньо через вплив на природу від самого відпочинку, що передбачає вплив діяльності подрядчиків та туристичних екскурсій. При цьому важливо зберегти компроміс між задоволенням економічних, соціальних та естетичних потреб із паралельною підтримкою екологічних цінностей, із збереженням біологічного різноманіття й систем життєзабезпечення [8; 12].



Рис. 1. Вплив туристичної галузі на екологію [11]

Саме єдність фінансової, корпоративної соціальної та екологічної відповідальності створює підґрунтя для сталого розвитку туристичного підприємства, його стратегічної конкурентної переваги на ринку туристичних послуг (рис. 2).

Отже, екологічна відповідальність компанії вказує на небайдужість до майбутнього нашої планети, країни та здоров'я споживачів і майбутнього покоління. У свою чергу, корпоративна відповідальність відображає ставлення бренду через компанію до суспільства та його проблем. Як результат — через утілення концепції сталого розвитку підприємство має змогу показати себе споживачам не лише як об'єкт отримання прибутку, а й

як відповідальна та надійна фінансова структура. Саме тому вважаємо потенційно вигідним розглядати процес формування туристичного бренду в поєднанні з концепцією сталого розвитку підприємства. На нашу думку, для максимального зростання капіталу туристичного бренду та його вартості недостатньо використовувати чи розвивати один або декілька напрямів концепції сталого розвитку підприємства. Потрібно формувати туристичний бренд у чіткій системі, з досягненням синергетичного ефекту від інтеграції елементів капіталу останнього зі складовими концепції сталого розвитку.

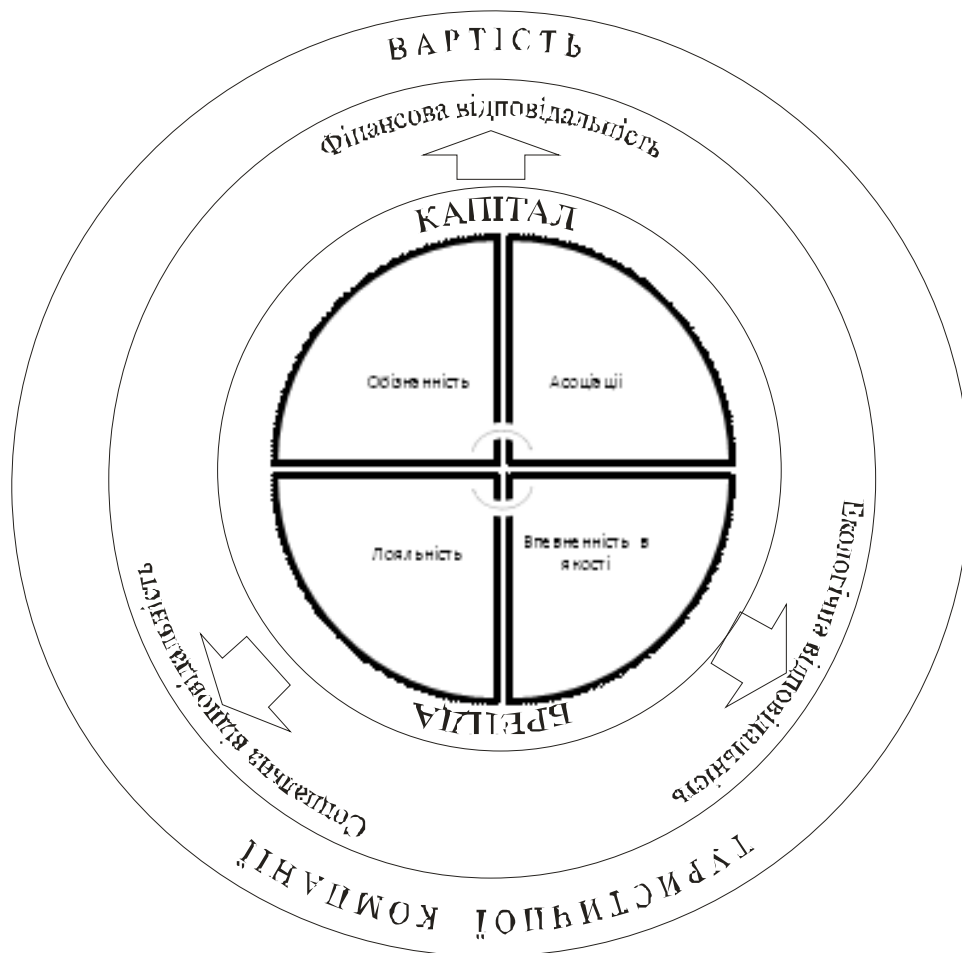


Рис. 2. Поява синергетичного ефекту при створенні капіталу туристичного бренда

Саме синергетичний вплив цих елементів призведе до максимального зростання вартості туристичного підприємства. Взаємозв'язок і взаємодоповнення елементів капіталу туристичного бренда сприяє посиленню якісного вираження його капіталу, що дає

зможу ефективно інтегрувати його в суспільство завдяки екологічній та соціальній корпоративній відповідальності та відобразити у фінансових стратегіях компанії.

Список літератури

1. Білоус, О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. дослідж.) [Текст] / О. Г. Білоус, Ю. М. Мацейко. – К.: МАУП, 2005. – 492 с.
2. Згуровський, М. З. Сталій розвиток у глобальному і регіональному вимірах: Аналіз за даними 2005 р. [Текст] / М. З. Згуровський. – К.: НТУУ "КПІ", 2006. – 84 с.
3. Калита, П. Я. Соціальноспрямований бізнес, або бізнес з турботою про людей. Частина перша. У світі і Європі [Електронний ресурс] / П. Я. Калита. – Режим доступу : <http://www.corporate-citizen.org.ua/publications.htm>.
4. Карлін, М. І. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті перспектив соціальної політики України [Текст] / М. І. Карлін, В. П. Звонар // Демографія та соціальна економіка — 2007. — № 1. — С. 184-193.
5. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства [Текст] / Ф. Котлер, Н. Лі; пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
6. Лучко, М. Л. Етика бізнесу – фактор успіху [Текст] / М. Л. Лучко. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 320 с.
7. Социальная ответственность компании: Практическая польза для бизнеса. Методическое руководство [Електронний ресурс]. – М.: Ассоциация Менеджеров. – 2002. – 17 с. – Режим доступу : http://www.oracl.ru/inside/social/recommendations/ass_men.pdf.
8. Ткаченко, Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст] : монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. Ун-т, 2009. - 463 с.
9. Центр корпоративного громадянства [Електронний ресурс] : словник. – Режим доступу : <http://www.corporate-citizen.org.ua/gloss.htm#3>.
10. Corporate Social Responsibility, News and Resources [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mallenbaker.net>.
11. Environmental Implications of the Tourism Industry by Terry Davies and Sarah Cahill. Resources for the Future., 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rff.org>.
12. Tribe John Economics of leisure and tourism [Текст] : Butterworth Heinemann, Oxford, Auckland, Boston, Johannesburg, Melbourne, New Delhi. - 1999. – 165 с.

РЕЗЮМЕ

Ермолаева Любовь

Концепция формирования туристического бренда

В статье представлена концепция формирования туристического бренда с учетом интеграции элементов капитала бренда и концепции стабильного развития предприятия, определены особенности экологической и социальной корпоративной ответственности для предприятий туристической отрасли.

RESUME

Yermolayeva Lyubov

Concept of tourism brand forming

In the article the conception of tourism brand forming which is based on close integration with organizational' sustainable development concept is presented. The unique features of environmental implications and social corporate responsibility for tourism organizations are examined.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

Ірина ЄРФОРТ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Донбаська державна машинобудівна академія

Юрій ЄРФОРТ

доцент кафедри технічної механіки,
Донбаська державна машинобудівна академія

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Оцінено ефективності операційної діяльності вітчизняних підприємств у межах вартісної концепції управління. Виконано факторний аналіз рентабельності сукупних активів промислових підприємств за видами діяльності. Здійснено розподіл чистого доходу від реалізації продукції промислових підприємств за рівнем рентабельності їх сукупних активів.

Ключові слова: рентабельність сукупних активів підприємства, рентабельність реалізації, коефіцієнт оборотності сукупних активів.

Необхідною умовою стійкого розвитку підприємства в сучасних умовах, що характеризуються високим рівнем глобальних коливань, є підвищення ефективності виробництва. У процесі господарської діяльності приймаються рішення щодо розпорядження обмеженими ресурсами, тому процес виробництва орієнтується на певні критерії ефективності. Питанню визначення показників ефективності підприємств присвячена значна кількість робіт як вітчизняних [1–4], так і зарубіжних вчених [5–8]. Серед вітчизняних розробок слід виділити методики, запропоновані О. Вороніним [1] та А. Гончаруком [2] у межах ресурсного підходу до визначення ефективності виробництва. У межах сучасної вартісної концепції управління [5–7] як найбільш важливий показник ефективності операційної діяльності підприємства розглядається рентабельність сукупних активів, яка розраховується за формулою

$$P_{\text{АКТ.}} = \frac{\Pi_{\text{ОП.}}}{V_{\text{АКТ.}}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де $P_{\text{АКТ.}}$ – рентабельність сукупних активів підприємства;

$\Pi_{\text{ОП.}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності підприємства;

$V_{\text{АКТ.}}$ – вартість сукупних активів підприємства.

Методичні та прикладні аспекти визначення, аналізу та інтерпретації цього показника на прикладі розвинених країн розглянуто зокрема у роботі К. Уолша [5]. Державна служба статистики України розраховує показник рентабельності операційної діяльності як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності підприємств [9, 10], використовуючи витратний підхід до визначення ефективності. Основним недоліком такого підходу є те, що не враховується ефективність управління оборотними та необоротними активами підприємства.

Метою нашої роботи є факторний аналіз рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств у рамках вартісної концепції управління.

Для досягнення мети необхідно визначити вплив факторів на рентабельність сукупних активів підприємств за видами діяльності економіки України та дослідити динаміку факторів у 2008-2010 рр.

Помноживши чисельник і знаменник формули (1) на показник чистого доходу від реалізації продукції (ЧД), одержимо формулу визначення рентабельності сукупних активів ($P_{\text{АКТ.}}$) як добутку рентабельності реалізації ($P_{\text{Р.}}$) та коефіцієнта оборотності сукупних активів ($K_{\text{ОБ.АКТ.}}$) підприємства:

$$P_{\text{АКТ.}} = \left(\frac{\Pi_{\text{ОП.}}}{\text{ЧД}} \cdot 100\% \right) \cdot \frac{\text{ЧД}}{V_{\text{АКТ.}}} = P_{\text{Р.}} \cdot K_{\text{ОБ.АКТ.}} \quad (2)$$

Таким чином, факторами першого рівня, що визначають ефективність операційної діяльності підприємств є рентабельність реалізації та коефіцієнт оборотності сукупних активів.

Аналіз динаміки рентабельності сукупних активів підприємств (табл. 1) показує падіння рівня показника на 1,1 в.п. у 2009 р. порівняно з 2008 р., у тому числі у промисловості на 4,7 в.п. У 2010 р. порівняно з 2009 р. спостерігається зростання цього показника у середньому по економіці на 0,7 в.п., у тому числі у промисловості на 2,5 в.п. Слід зазначити, що, незважаючи на зростання у 2010 р., показник рентабельності сукупних активів вітчизняних підприємств знаходиться нижче докризового рівня. Що стосується впливу окремих факторів на цей узагальнюючий показник за видами економічної діяльності, то коефіцієнт оборотності сукупних активів у промисловості у 1,7 рази вищий, ніж у сільському господарстві, будівництві, діяльності транспорту та зв'язку. Це співвідношення зберігається протягом аналізованого періоду і обумовлене відношенням доходу від реалізації продукції до величини сукупних активів підприємств за видами діяльності.

Економічний та соціальний розвиток країни безпосередньо залежать від стану промисловості. Індустріалізація може сприяти вирішенню цілої низки завдань у соціальній сфері, таких, як створення робочих місць, подолання бідності, розширення доступу до

освіти та охорони здоров'я.

Показники ефективності операційної діяльності промисловості визначальним чином впливають на середній рівень показників в економіці України (див. табл. 1), тому наведено факторний аналіз рентабельності сукупних активів промислових підприємств за видами діяльності (табл. 2).

Динаміка показників ефективності операційної діяльності промислових підприємств збігається з динамікою підприємств інших видів діяльності: значне падіння у 2009 р. та поступове зростання у 2010 р. Найвищі значення коефіцієнта оборотності сукупних активів у промисловості характерні для підприємств з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (1,6 обороту у 2010 р.). Перевищують середній для промисловості рівень коефіцієнти оборотності сукупних активів підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності (1,2 обороту у 2010 р.), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (1,1 обороту у 2010 р.). Низькі значення коефіцієнта характерні для добувної промисловості, у тому числі підприємств з добування паливно-енергетичних корисних копалин (0,7 обороту у 2010 р.).

Аналіз фактора рентабельності реалізації за видами економічної діяльності промислових підприємств показує, що найвищий рівень показника характерний для підприємств з добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (29,6% у 2010 р.). Перевищує середній для промисловості рівень рентабельність реалізації у машинобудуванні (8,6% у 2010 р.), целюлозно-паперовому виробництві та видавничій діяльності (5,9% у 2010 р.), добуванні паливно-енергетичних корисних копалин (6,1% у 2010 р.). Рентабельність реалізації у добувній промисловості (17,3%) у шість разів вища за переробну (2,8%). З урахуванням впливу коефіцієнта оборотності рентабельність сукупних активів у добувній промисловості (12,7) у чотири рази вища за переробну (3,0%).

Для аналізу розподілу за рівнем рентабельності сукупних активів чистий доход від реалізації продукції

промислових підприємств було розподілено на чотири групи (рис. 1): з рівнем рентабельності від -1,5% до 1,5%, від 1,5% до 4,5%; від 4,5% до 7,5%; більше 7,5%. Результати аналізу свідчать про низький рівень рентабельності операційної діяльності вітчизняних промислових підприємств: 49% обсягу реалізованої продукції припадає на підприємства з рівнем рентабельності сукупних активів менше 1,5%; 80% обсягу реалізованої продукції – на підприємства з рівнем рентабельності менше 4,5%; лише 10% чистого доходу від реалізації належить підприємствам з рівнем рентабельності більше 7,5%. Слід відзначити негативний вплив на операційну ефективність промисловості від'ємних значень фінансових результатів металургійних та хімічних підприємств. Це переважно зумовлено падінням обсягів виробництва у експорторієнтованих галузях промисловості, зважаючи на тривке погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, яка характеризувалася як низьким зовнішнім попитом на вітчизняну промислову продукцію, так і продовженням тенденції до зниження цін на світових сировинних ринках.

Натомість активізація виробничої діяльності, зростання внутрішнього попиту сприяло збільшенню виробництва у внутрішньо орієнтованих галузях. Особливо слід відзначити зростання виробництва у машинобудуванні, яке характеризується високою часткою доданої вартості. У результаті рентабельність реалізації у машинобудуванні зросла на 2,5 в.п., коефіцієнт оборотності сукупних активів – на 0,2 оборота, а їх рентабельність – на 3,4 в.п. у 2010 р. порівняно з 2009 р. Отже, основним напрямом підвищення ефективності економіки є розвиток національного виробничого комплексу та внутрішнього ринку.

Проведений аналіз рентабельності сукупних активів підприємств підтвердив високу залежність операційної ефективності вітчизняної економіки від світових тенденцій розвитку. Незважаючи на зростання у 2010 р., показник рентабельності сукупних активів вітчизняних підприємств знаходиться нижче докризового рівня. Показники ефективності операційної діяльності промисловості визначальним чином впливають на середній рівень показників в економіці України.

Таблиця 1. Факторний аналіз рентабельності сукупних активів підприємств України у 2008-2010 рр.

Вид економічної діяльності підприємств	2008 р.			2009 р.			2010 р.		
	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів
Усього	2,9%	1,1	3,1%	2,4%	0,8	2,0%	3,0%	0,9	2,7%
у тому числі:									
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,0%	0,6	0,0%	0,0%	0,6	0,0%	0,0%	0,6	0,0%
промисловість	5,7%	1,1	6,5%	2,1%	0,8	1,8%	4,2%	1,0	4,3%
будівництво	-3,1%	0,9	-2,9%	-1,0%	0,6	-0,5%	-1,3%	0,6	-0,7%
діяльність транспорту та зв'язку	7,7%	0,7	5,1%	9,2%	0,6	5,6%	8,0%	0,6	4,9%

Таблиця 2. Факторний аналіз рентабельності сукупних активів промислових підприємств України у 2008-2010 рр.

Вид економічної діяльності підприємств	2008 р.			2009 р.			2010 р.		
	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт оборотності сукупних активів	Рентабельність сукупних активів
Промисловість	5,7%	1,1	6,5%	2,1%	0,9	1,8%	4,2%	1,0	4,3%
Добувна промисловість	23,7%	0,8	19,9%	5,5%	0,5	3,0%	17,3%	0,7	12,7%
добування паливно-енергетичних корисних копалин	8,9%	0,7	6,1%	-1,2%	0,5	-0,7%	6,1%	0,7	4,2%
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	39,6%	1,1	44,3%	14,4%	0,6	8,2%	29,6%	0,8	23,9%
Переробна промисловість	3,9%	1,3	5,0%	1,7%	0,9	1,6%	2,8%	1,1	3,0%
у тому числі виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,0%	1,3	0,0%	0,0%	1,2	0,0%	0,0%	1,2	0,0%
легка промисловість	-2,0%	1,0	-1,9%	4,0%	0,8	3,2%	3,0%	0,9	2,7%
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	-1,9%	1,0	-1,9%	2,0%	0,8	1,6%	-0,6%	0,8	-0,5%
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	1,0%	1,2	1,3%	4,7%	1,1	5,4%	5,9%	1,2	7,0%
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	-1,7%	1,9	-3,3%	-2,8%	1,3	-3,7%	-0,7%	1,6	-1,1%
хімічна та нафтохімічна промисловість	6,0%	1,1	6,6%	-1,2%	0,8	-0,9%	0,8%	0,9	0,7%
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	6,8%	1,5	10,2%	-3,1%	0,9	-2,8%	-0,8%	1,1	-0,9%
машинобудування	3,7%	1,0	3,8%	6,1%	0,6	3,9%	8,6%	0,8	7,3%
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,0%	0,9	1,9%	1,8%	0,9	1,7%	1,4%	1,1	1,5%

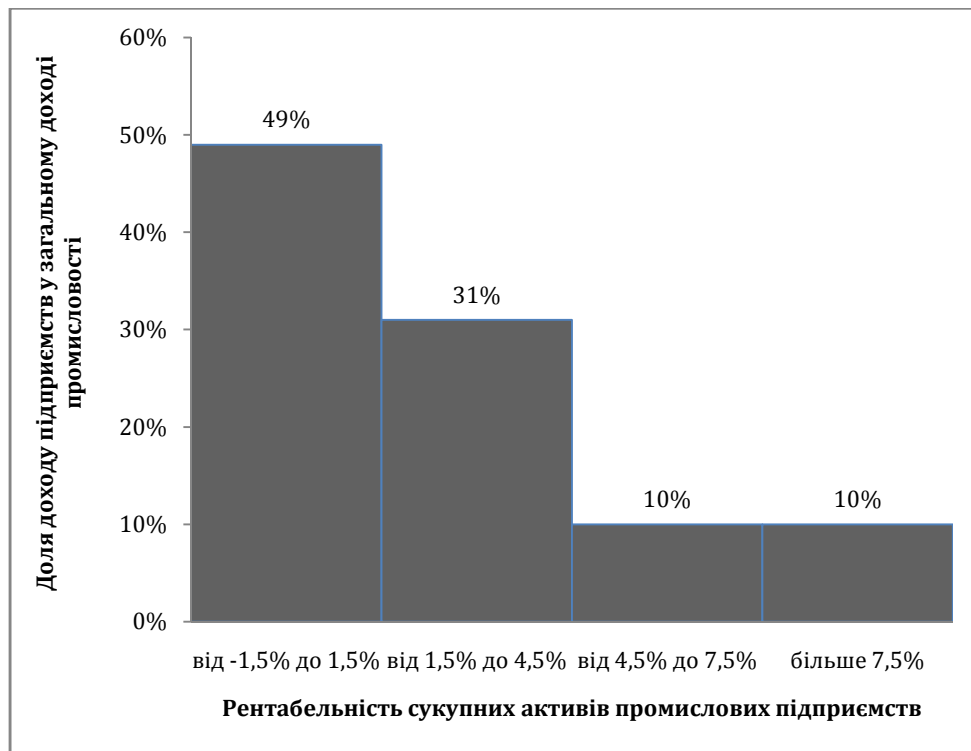


Рис. 1. Розподіл чистого доходу від реалізації продукції промислових підприємств за рівнем рентабельності їх сукупних активів у 2010 р.

Проведений факторний аналіз рентабельності операційної діяльності промислових підприємств виявив у 2010 р. позитивну динаміку показників, абсолютні значення яких залишаються низькими. Сучасна криза унаочнила диспропорції та невідповідності в економіці, без подолання яких неможлива побудова соціально орієнтованої ринкової економіки. Відзначено негативний вплив на операційну ефективність надмірної експортної орієнтації металургійної та хімічної промисловості, позитивну

динаміку рентабельності сукупних активів у машинобудуванні в результаті активізації виробничої діяльності підприємств. Проведений аналіз виявив позитивну динаміку ефективності операційної діяльності підприємств, яка забезпечується розширенням внутрішнього попиту. Однак потребує подальших досліджень проблема визначення показників, які дозволять прогнозувати кризові явища у вітчизняній економіці для забезпечення швидкого реагування на них.

Список літератури

- Воронин, А. Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода [Текст] / А. Воронин // Экономика Украины. – 2007. – № 10. – С. 29–37.
- Гончарук, А. Новый подход к управлению эффективностью в промышленности Украины [Текст] / А. Гончарук // Экономика Украины. – 2006. – № 11. – С. 36–46.
- Цал-Цалко, Ю. С. Статистична оцінка рівня ефективності розвитку діяльності підприємств [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2006. – № 3. – С. 264–268.
- Фарафонова, Н. В. Сутність і складові економічної ефективності господарської діяльності підприємств АПК [Текст] / Н. В. Фарафонова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 176–185.
- Уолш, К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании [Текст] : пер. с англ. / К. Уолш. – М. : ДЕЛЮ, 2000. – 360 с.
- Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] : пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 576 с.
- Скотт, М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости [Текст] : пер. с англ. / М. Скотт. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 432 с.
- Экономика предприятия [Текст] : учеб. для вузов : пер. с нем. / под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 928 с.
- Діяльність суб'єктів господарювання 2010 [Текст] : статистичний збірник / за ред. І. М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 454 с.
- Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.

РЕЗЮМЕ

Ерфорт Ирина, Ерфорт Юрий

Эффективность операционной деятельности предприятий

Дана оценка эффективности операционной деятельности отечественных предприятий в рамках стоимостной концепции управления. Выполнен факторный анализ рентабельности совокупных активов промышленных предприятий по видам деятельности. Осуществлено распределение чистого дохода от реализации продукции промышленных предприятий по уровню рентабельности их совокупных активов.

RESUME

Yerfort Iryna, Yerfort Yuriy

Effectiveness of the operational activity of enterprise

The effectiveness of the operational activity of domestic enterprises in framing of the cost concept of management is evaluated. The factor analysis of the profitability of total industrial enterprises' assets by types of economic activity is analyzed. The net income of industrial enterprises from selling their goods according to their total asset profitability is allocated.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ У СФЕРІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

У статті визначено поняття продукції залізничного транспорту та наведено класифікацію показників якості основної залізничної послуги. Запропоновано інтегральний показник оцінки якості залізничної послуги. Розглянуто зміни в класифікації українських пасажирських поїздів. Розглянуто цінову політику українських та зарубіжних залізниць.

Ключові слова: маркетинг, залізничний транспорт, пасажирські перевезення, залізничні послуги, якість, показники якості, цінова політика, оцінка.

Концепція маркетингу є універсальною та використовується підприємствами та організаціями з метою досягнення стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Разом з тим, використання окремих інструментів маркетингу в різних галузях економіки має свої специфічні особливості.

Вирішенню теоретико-методологічних проблем адаптації теорії маркетингу в залізничну галузь присвячені роботи українських та російських вчених, таких, як Абрамов А. П. [1], Аксьонов І. М. [3], Галабурда В. Г. [1], Громова О. В. [5], Ейтутіс Г. Д. [12], Сенцова К. А., [14], Король В. А. [12], Перепелюк А. В., [12] та ін. Основи тарифної (цінової) політики у сфері залізничного транспорту були закладені ще в роботах видатного російського вченого-економіста С. Ю. Вітте. [4]

У працях українських та російських вчених відсутній єдиний підхід до визначення понять «товар» та «сервіс» у сфері залізничного транспорту і, відповідно, до оцінки якості залізничної послуги. Отже, існує необхідність чіткого розмежування понять «основна» та «додаткова» послуга та розробки методики оцінки якості послуг, що дозволить надалі розробити основи стандартизації послуг у сфері залізничного транспорту, більш чітко підходити до класифікації послуг різного рівня якості і, відповідно, до встановлення тарифів, відшкодування у випадку надання послуг неналежного рівня тощо.

Метою роботи є вдосконалення системи теоретико-методологічних і методичних положень щодо управління товарним асортиментом підприємства залізничного транспорту.

Залізнична галузь належить до сфери послуг, тобто її продукцією є послуги, але конкретне визначення сутності послуг є досить складним. Крім того, слід розрізняти власне товар (основну послугу) та сервіс (додаткові послуги).

Перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «продукція» підприємства залізничного транспорту. На нашу думку, продукцією залізничного транспорту (основною послугою), є перевезення вантажу або пасажирів з пункту відправлення до пункту призначення з дотриманням трьох принципів: сталості (чіткого дотримання графіку руху), надійності та безпеки, а додатковими послугами (підкріпленням товару) є дії або роботи, які не впливають на виконання

залізничним транспортом своєї основної функції – доставки вантажу або пасажирів до пункту призначення, але підвищують задоволеність споживача від отримання цієї послуги (наприклад, довідка, надання послуг телефонного зв'язку, продаж білетів через мережу Інтернет або по телефону, послуги носія тощо для пасажирських перевезень);).

Грунтуючись на наданому вище уточненні продукції залізничного транспорту, можна запропонувати наступну класифікацію показників якості основної послуги:

Швидкість перевезення - тривалість поїздки та зручність пересадки пасажирів на стиках (формування безпересадкових вагонів);

Надійність - рух транспортних засобів відповідно до графіків руху; оцінюється як процент транспортних засобів, що прибувають за розкладом, а також як середнє, максимальне та мінімальне відхилення від графіку руху;

Безпека - збереження життя, здоров'я та майна пасажирів. Цей показник забезпечується за рахунок надійності транспортних засобів, кваліфікації персоналу, добровільного страхування пасажирів та багажу;

Умови перевезення - умови перебування пасажирів на дорозі та на вокзальних комплексах: організація харчування, забезпеченість охолоджувальними та гарячими напоями, медикаментами, температура повітря (наявність опалювальних приладів та кондиціонерів), стан постільної білизни, освітленість, рівень шуму та вологості, частота та якість прибирання транспортних засобів та приміщень, рівень обслуговування персоналу, зручний для пасажирів час відправлення та прибуття потягу;

Інформаційне забезпечення - інформація про умови поїздки (графік руху, точність прибуття, наявність місць), умови купівлі білетів (тарифи, необхідні документи), побудову вокзального комплексу;

Таким чином, згідно з наведеною класифікацією до складу основної залізничної послуги входить не лише фізичне переміщення пасажирів, а й деякі інші операції, які зазвичай належать до сервісу, а їх наявність та високий рівень виконання вважаються не обов'язковими, а лише бажаними для підвищення іміджу.

Запропонована система показників покладена в основу нижченаведеного інтегрального показника якості залізничної продукції.

В основі конструкції інтегрального показника якості знаходиться порівняння значення параметрів якості в поточному періоді, багато з яких виражені через суму штрафів за їх порушення, із середнім значенням відповідного параметра протягом попередніх шести місяців (1). Порівняння поточного значення параметра якості з його середнім значенням протягом попередніх періодів рекомендується здійснювати для того, щоб отримати більш достовірні результати. Оскільки у випадку різкого збільшення або зменшення значення параметра якості в попередньому періоді, порівняння поточного та попереднього значення дасть хибне уявлення про зміну якості, то необхідне певне вирівнювання кожного параметра.

$$I_{як} = \frac{\Delta T_1}{\Delta T} \cdot \frac{\sum III_{m.1}}{\sum III_m} \cdot \frac{V_1}{V_0} \cdot \frac{\sum III_{c.1}}{\sum III_c} \cdot \frac{\sum III_{sm.1}}{\sum III_{sm}} \cdot \frac{\sum III_{in.1}}{\sum III_{in}} \cdot \frac{K_{авар0}}{K_{авар1}} \cdot K_1 \cdot K_2 \quad (1)$$

де,

де ΔT_1 – загальний час відхилення прибуття потягів від розкладу (запізнення) в поточний період, хвилин;

ΔT – середній час відхилення прибуття потягів від розкладу (запізнення) в попередній період, хвилин;

$\sum III_{т.1}$ – сума штрафів, виплачених пасажиром за запізнення потягу в поточному періоді, грн;

$\sum III_{т.}$ – середня сума штрафів виплачених пасажиром за запізнення потягу, грн;

V_1 – середня швидкість у поточному періоді, км/год;

V_0 – середня швидкість у попередньому періоді, км/год;

$\sum III_{с.1}$ – сума штрафів за втрату або порушення збереження багажу в поточному періоді, грн;

$\sum III_{т.}$ – середня сума штрафів за втрату або порушення збереження багажу, грн;

K_1 – коефіцієнт санітарних норм;

K_2 – коефіцієнт умов перевезень;

Інтегральний показник якості доцільно розраховувати окремо для різних видів сполучень, типів вагонів та напрямків.

З 1 грудня 2011 р. вступив у дію Наказ Міністерства інфраструктури України №586, який офіційно зафіксував розподіл поїздів на денні та нічні (табл. 1). В основу класифікації покладено декілька критеріїв: рівень комфорту, швидкість руху та призначення пасажирських місць (для сидіння або лежання). Так до нічних належать поїзди, до складу яких входять вагони з місцями для лежання без урахування часу курсування цих поїздів.

Залежно від виду поїду відрізняється рівень комфорту та розмір базового тарифу. Найвищий рівень комфорту та, відповідно, тарифу, передбачається для категорії «Інтерсіті+». Для поїздів цієї категорії передбачені сидіння з регульованим кутом нахилу, розетки для ноутбуків, кондиціонування та обігрів, інформаційні табло, монітори та ін. За додаткову плату передбачені такі послуги, як охолоджувальні або інші напої, Wi-Fi-Інтернет, харчування у вагоні-ресторані або у вагоні-барі, замовлення таксі або носильника через провідника та ін. Водночас для плацкартних вагонів поїздів категорії «нічний швидкий» кондиціонування в спекотну погоду не передбачено (лише для купейних вагонів та СВ).

Таблиця 1. Класифікація пасажирських поїздів [11]

Назва поїзду	Тип поїзду	Швидкість руху		Категорія вагону / місця
		маршрутна	припустима	
Інтерсіті+	Денний швидкісний	90 км/год. та вище	До 200 км/год	1 клас
				2 клас
Інтерсіті	Денний швидкісний	80 км/год. та вище	До 160 км/год	1 клас
				2 клас
				3 клас
Регіональний експрес	Денний швидкісний	70 км/год. та вище	До 140 км/год	1 клас
				2 клас
				3 клас
Регіональний поїзд	Денний швидкий	50 км/год. та вище	До 120 км/год	2 клас
				3 клас
Приміський поїзд	Денний приміський	-	-	-
Міський поїзд	Денний міський	-	-	-
Нічний експрес	Нічний швидкісний	70 км/год. та вище	До 200 км/год	СВ
				купе
Нічний швидкий	Нічний швидкий	50 км/год. та вище	До 140 км/год	СВ
				купе
				плацкарт
Нічний пасажирський	Нічний пасажирський	50 км/год. та вище	До 140 км/год	СВ
				купе
				плацкарт

Відповідно до нової класифікації поїздів передбачені і зміни в оформленні розкладів руху поїздів та при оголошенні інформації на вокзалах. Так до розкладу руху будуть внесені:

– відомості про проміжні станції руху поїзда, додатково до наявних нині даних про початкову і

кінцеву станції;

– категорія поїзда;

– тип вагонів;

– наявність у складі поїзда вагона-ресторана або вагона-бару;

– назва залізничної адміністрації, яка сформувала

поїзд.

Бачимо, що в наведеній класифікації враховані не всі запропоновані вище показники якості послуг з перевезення пасажирів. Категорії поїздів поділені, перш за все, залежно від швидкості та частково умов перевезення (тип сидінь та рівень температури у вагоні) і інформаційної забезпеченості. Однак неможливо погодитись з тим фактом, що наявність у вагоні кондиціонерів передбачена лише для поїздів та типів вагонів вищих цінових категорій. Адже повинен існувати мінімально припустимий рівень якості послуг, обумовлений чинними на сьогодні національними та світовими санітарними нормами. Показник «умови перевезення», крім рівня температури у вагоні, містить ще декілька параметрів (рівень вологості, чистоти, шуму, вібрації у вагоні), сукупність яких забезпечує безпечність поїздки для пасажирів. Оскільки всі пасажирів характеризуються різним станом здоров'я, то для деяких з них надто високий рівень температури у вагоні може призвести до серйозного погіршення. Тому, якщо послуга з перевезення (категорія поїзда або

вагона) не відповідає мінімальному рівню якості, її слід вилучити з асортименту.

Оскільки залізнична галузь зарахована до природних монополій, то цінова (тарифна) політика залізничних підприємств регулюється державою та враховує загальнонаціональні інтереси. «Укрзалізниця» здійснює розробку та реалізацію тарифної політики, але затвердження розроблених тарифів виконується органами виконавчої влади різних рівнів. Державні органи не тільки затверджують залізничні тарифи, але й встановлюють певні вимоги до них. Саме тому тривалий час залізничні підприємства України майже не використовували можливості ціноутворення на основі принципів маркетингу, тобто з урахуванням змін попиту та цін конкурентів (інших видів транспорту). Водночас залізничні підприємства інших країн світу активно впроваджують гнучку тарифну політику [7-8; 13; 15-16]. У табл. 2 наведено використання інструментів цінової політики на залізницях деяких європейських країн.

Таблиця 2. Цінова політика залізниць зарубіжних країн*

Країна	Тарифи
Велика Британія	<ul style="list-style-type: none">• система знижок, зокрема на зворотні квитки в денний час;• тарифи для окремих груп пасажирів, таких, наприклад, як студенти та громадяни похилого віку.
Франція	<ul style="list-style-type: none">• тарифи відрізняються залежно від відстані, рівня комфорту, швидкості та віку пасажирів, наявності місць, часу доби, дня тижня та дня відправлення поїзду;• зі зростанням попиту на транспортному ринку зменшується вартість квитків, у тому числі використовуються сезонні квитки.
Німеччина	<ul style="list-style-type: none">• система знижок: наприклад, у періоди невисокої завантаженості залізниць діє квиток вихідного дня, регіональний квиток з 9 годин робочого дня, вечірній квиток (діє з 19 до 7 годин у всіх поїздах, що мають спальні вагони), молодіжний квиток;• для пасажирів, що часто здійснюють поїздки за межі країни, передбачені залізнична транспортна карта, яку можна отримати в Німеччині, Франції, Великій Британії, спеціальний європейський тариф для людей до 25 років, європейське доміно, згідно з яким тривалість поїздки має складати від 3 до 8 днів, термін дії квитка 1 місяць (квиток діє на території 27 європейських країн);• знижки для постійних клієнтів, які можуть досягати 50% та абонементи.

* Складено за матеріалами [6, 15, 7]

З 2012 р. в Україні теж розпочато використання диференційованих тарифів. Перш за все, передбачається диференціація залежно від двох ознак – дати поїздки та дня тижня, на який запланована поїздки (табл. 3). Кориговальні коефіцієнти стосуються всіх категорій залізничних вагонів, окрім електричок. Тижневий коефіцієнт буде множитись не на всю вартість квитка, а лише на тариф.

Розглянемо статистичні дані щодо перевезень пасажирів різними видами транспорту у 2011 р. (табл. 4).

Видно, що обсяги перевезень пасажирів авіаційним транспортом значно збільшуються. Тому надалі збереження позицій залізничного транспорту в конкурентній боротьбі з авіапідприємствами можливе лише за умови підвищення якості послуг та активного використання інструментів маркетингу, у тому числі тарифного регулювання.

У сучасних умовах господарювання кожна організація на додаток до відповідальності економічного характеру зобов'язана враховувати людські та соціальні аспекти впливу своєї ділової активності на працівників, споживачів, а також вносити

певний позитивний внесок у вирішення соціальних проблем загалом.

Для залізничного транспорту соціальна відповідальність має особливе значення, оскільки для багатьох категорій пасажирів залізничний транспорт є найбільш доступним засобом пересування в міжміському сполученні. Багато в чому це досягається завдяки існуванню значної кількості пільг: наприклад, зниження тарифів для студентів, інвалідів, військовослужбовців, безкоштовний проїзд для пенсіонерів, ветеранів війни та ін. Більше того, розмір тарифів встановлюється на рівні, доступному для основної маси споживачів, і часто не перевищує суму витрат на перевезення.

Збитки від пільгових пасажирських перевезень повинні компенсуватись за рахунок місцевих бюджетів, але на сьогодні бюджетні кошти відшкодовують збитки лише частково, залишок покривається за рахунок надходжень від вантажних перевезень. Перехресне субсидування пасажирських перевезень значно стримує можливості розвитку залізничного транспорту загалом.

Таблиця 3. Коригувальні коефіцієнти*

Період	Коефіцієнт
Коефіцієнти регулювання вартості залізничних квитків по календарних днях	
З 1 січня по 20 січня	1,02
З 21 січня по 31 січня	0,86
З 1 лютого по 29 лютого	0,95
З 1 березня по 31 березня	1,01
З 1 квітня по 27 квітня	1,02
З 28 квітня по 8 травня	1,03
З 9 травня	0,8
З 10 травня по 31 травня	1,01
З 1 червня по 31 серпня	1,07
З 1 вересня по 30 вересня	1,02
З 1 жовтня по 24 грудня	0,93
З 25 грудня по 30 грудня	1,1
З 31 грудня	0,7
Коефіцієнт регулювання ціни залізничних квитків по днях тижня	
У понеділок, четвер, суботу	немає
У вівторок і середу	0,9
У п'ятницю і неділю	1,1

* Складено за матеріалами [11]

Таблиця 4. Пасажирські перевезення за 2011 р. [10]

	Перевезено пасажирів		Пасажирообіг	
	млн.	у % до 2010р.	млн.пас.км	у % до 2010р.
Усіма видами транспорту	6972,9	101,9	134254,0	103,3
у тому числі				
залізничним ¹	430,1	100,7	50837,4	101,2
автомобільним	3604,6	96,7	51396,2	98,7
водним	8,0	105,2	91,7	96,2
авіаційним	7,5	122,7	13761,0	125,6
трамвайним	798,0	111,8	4431,6	111,5
тролейбусним	1346,4	111,9	7810,6	113,4
метрополітенами	778,3	102,3	5925,5	102,4

¹З урахуванням перевезень міською електричкою

Соціальна відповідальність вимагає використання концепції соціально-етичного маркетингу. Зокрема необхідним є підвищення якості послуг та уніфікування їх до світових стандартів. Особливо важливе значення це має для перевезень нижчих цінових категорій (приміські перевезення, перевезення в плацкартних вагонах), попит на які є досить високим. Існує потреба в створенні стандартів якості в галузі залізничного транспорту. Саме такі стандарти дозволять «Укрзалізницю» забезпечити та підтримувати високий рівень якості послуг. «Стандарти обслуговування» - це організаційно-інструктивні документи, у яких

відображені вимоги до виконання послуг, а рівень певних дій та процесів має бути регламентований у вигляді конкретних показників (інтервальних значень): температура повітря, рівень шуму та вологості у вагонах та вокзальних комплексах, максимально припустимий термін запізнення, максимально припустимий термін очікування на довідку та інше.

У статті розроблено інтегральний коефіцієнт оцінки якості послуг з перевезень пасажирів на основі уточнення визначення основної та додаткової послуги залізничного транспорту та вдосконалення системи показників якості основної послуги.

Список літератури

1. Абрамов, А. П. Маркетинг на транспорті [Текст] : учебник для вузов / А. П. Абрамов, В. Г. Галабурда, Е. А. Иванова. - М.: Желдориздат, 2001. - 623 с.
2. Австрійський залізничний сервер [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.oebb.at.
3. Аксёнов, И. М. Маркетинг на объектах транспорта [Текст] / И. М. Аксёнов. - Нежин : ООО "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2006. - 336 с.
4. Витте, С. Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов [Текст] / С. Ю. Витте. - СПб.: Акционерное общество Брокгауз-Ефрон, 1910. - 207 с.
5. Громова, О. В. Підвищення економічної ефективності залізничних пасажирських перевезень в сучасних умовах [Текст] : дис... кандидата екон. наук: 08.06.01 / Громова Олена Володимирівна - Харків, 2002. - 201 с.
6. Железные дороги мира [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.railway.dn.ua>
7. Залізниця Німеччини [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bahn.de.
8. Залізничні послуги Фінляндії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.vr.fi.
9. Окландер, М. А. Маркетингові аспекти реформування залізничного транспорту [Текст] : монографія / М. А. Окландер, І. О. Жарська. - Одеса. - Астропринт. - 2010. - 255с.
10. Офіційний сайт Міністерства статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

11. *Офіційний сайт "Укрзалізниці"*[Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.uz.gov.ua
12. *Перепелюк, А. В. Основи маркетингу на залізничному транспорті [Текст] /А. В. Перепелюк, Г. Д. Їтутіс – Дніпропетровськ : Континент, 1996. – С. 45-72.*
13. *Російські залізниці [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rzd.ru*
14. *Сенцова, К. А. Разработка системы маркетингового управления пассажирскими перевозками на железнодорожном транспорте [Текст] : дис. на получ. степени канд.экон.наук. / К. А. Сенцова – М.: 2003. – 210 с.*
15. *Французський залізничний сервер [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.sncf.com.*
16. *Швейцарський залізничний сервер [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.sbb.ch.*

РЕЗЮМЕ

Жарская Ирина

Ассортиментная политика железнодорожного транспорта Украины в сфере пассажирских перевозок

В статье определено понятие продукции железнодорожного транспорта и рассмотрены отличия между понятиями "основная услуга" и "дополнительная услуга". Представлена классификация показателей качества основной железнодорожной услуги. Предложен интегральный показатель оценки качества железнодорожной услуги. Рассмотрены изменения в классификации украинских пассажирских поездов. Рассмотрена ценовая политика украинских и зарубежных железных дорог.

RESUME

Zars'ka Iryna

Assortment policy of Ukrainian railway transport in sphere of passenger transportations

The concept of railway transport products is defined. The classification of quality indicators of the main railway service is given in the article. An integral indicator of the quality of railway services is offered. Changes in the Ukrainian passenger trains classification are defined. Pricing policies of Ukrainian and foreign railways are considered.

Стаття надійшла до редакції 2.11.2012 р.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЯВУ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано роль та значення інтелектуального капіталу для ефективного функціонування підприємств в умовах постіндустріальної економіки. Згенеровано методичний підхід до аналізу впливу процесів формування та ефективності використання інтелектуального капіталу на результативність функціонування груп підприємств за рівнем сформованості цього капіталу. Надано результати регресійного багатofакторного аналізу впливу на показники ефективності діяльності суб'єктів підприємництва процесів функціонування інтелектуального капіталу за виділеними групами машинобудівних підприємств Харківського регіону.

Ключові слова: регресійний аналіз, кластерний аналіз, інтелектуальний капітал, компетентнісний капітал, структурний капітал, споживчий капітал.

На сучасному етапі розвитку економіки саме інтелектуальний капітал (ІК) обумовлює появу унікальних конкурентних переваг підприємства і визначають його ринкову вартість. У цьому зв'язку ступінь впливу ефективності формування та використання ІК на результативність функціонування сучасного підприємства поступово починає перевищувати таку для матеріальних і фінансових активів, а частка інформаційно-інтелектуальних продуктів і послуг у сукупному обсязі реалізованих на ринку товарів і послуг стрімко збільшується. Отримання додаткового доходу за рахунок унікальних конкурентних переваг, надбаних унаслідок використання ІК, стає об'єктом уваги сучасних підприємств, оскільки саме ці переваги здатні відіграти вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Тому зараз найбільш гостро постає питання про ефективність управління ІК і необхідність розробки спеціальних управлінських інструментів і методів з метою формування дієвих організаційно-економічних механізмів накопичення і примноження ІК вітчизняними підприємствами.

Вплив інформаційно-інтелектуальних ресурсів на результативність функціонування окремих економічних суб'єктів і на економічне зростання загалом досить давно є об'єктом уваги дослідників і фахівців-практиків. При цьому, незважаючи на особливі властивості цього виду капіталу як об'єкта дослідження, а також на відсутність єдиної методичної бази оцінки ІК й наявності його адекватного відбиття в публічній звітності підприємств, з'явилися роботи, присвячені оцінці впливу ІК і його складових на результати діяльності компанії.

Деякі дослідження підтвердили припущення про те, що існує кореляція між високим рівнем показників ІК компанії, що розкриваються в річному звіті, і високою прибутковістю їх акцій [1]. У дослідженні [2] було показано, що компанії, чий коефіцієнт доданої за рахунок ІК цінності (Value Added Intellectual Coefficient - VAIC™), розроблений А. Пулик [3], знаходиться на відносно високому рівні, схильні до зниження кількості та якості інформації, що розкривається, про інтелектуальну власність і нематеріальні активи. У

роботі Д. Волкова, Т. Гараніної [4; 5] проводилася перевірка гіпотез про вплив на ринкову вартість компанії фундаментальної цінності як матеріальних, так і нематеріальних активів на вибірці російських компаній. У дослідженні А. Лукьянова, С. Похилька [6] перевірка гіпотез про вплив елементів ІК на ринкову вартість компанії проводилася на вибірці російських банків. Загалом аналогічні дослідження в західних виданнях констатують позитивний вплив ІК на функціонування закордонних компаній [1; 2; 7]. При цьому необхідно наголосити на майже повній відсутності праць українських вчених щодо науково-прикладних досліджень у сфері емпіричного аналізу впливу ІК підприємств на їх результативність. Це пояснюється, зокрема, певним відставанням розвитку постіндустріального економічного порядку в Україні, відсутністю розвинених практик управління ІК на вітчизняних підприємствах. Це обумовлює актуальність дослідження.

Тому метою статті є позначення методичного підходу, пов'язаного з побудовою емпіричних моделей впливу ІК та його складових на результати діяльності суб'єкта підприємництва, з оперттям на особливі властивості цього капіталу як об'єкта дослідження. Кількісні дослідження ІК дозволять емпірично довести його зростаючу роль в умовах нового постіндустріального порядку економіки як для самого суб'єкта підприємництва, його менеджерів, власників, персоналу, так і для його стейкхолдерів.

Як предмет аналізу, ІК становить економічну категорію для позначення адекватної постіндустріальному стану суспільства системи відносин між економічними суб'єктами з приводу формування, розподілу, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів, виробництва, обміну, розподілу та споживання інтелектуального продукту з метою створення доданої вартості [9, с. 75].

Теоретичним підґрунтям розробленого методичного підходу є синтез двох теорій ІК. Перша базується на ресурсному підході та розглядає ІК як набір специфічних ресурсів, що потребують особливих підходів до управління [7]. Друга – на вартісному підході та розуміє під ІК джерело зростання вартості суб'єкта

підприємства, посилювач (драйвер) віддачі від матеріальних ресурсів [10]. Завдяки ресурсному підходу можна ідентифікувати та описати складові ІК. На підґрунті вартісного підходу - виміряти ефективність його використання.

Вироблення методичного підходу та побудова адекватних моделей аналізу впливу функціонування ІК на результативність діяльності суб'єкта підприємства повинна ґрунтуватися на наступних принципах: пріоритетності стратегічних показників над оперативними; процесно-функціональній спрямованості; поєднанні фінансових і нефінансових показників; ієрархії; рефлексії; однозначної інтерпретації; інформаційної достатності.

Розроблений методичний підхід до аналізу впливу на результати діяльності підприємств процесів формування та використання ІК містить наступні етапи: постановка проблеми, виокремлення однорідних груп підприємств за рівнем сформованості ІК на підґрунті кластерного аналізу, вибір залежних змінних моделей впливу, оцінка ІК підприємства, попередній відбір та остаточне формування системи показників залежних змінних моделей впливу, моделювання впливу процесів формування та використання ІК на результати діяльності підприємств, оцінка якості моделі та аналіз отриманих результатів моделювання. Запропонований методичний підхід було апробовано на статистичному матеріалі 25 машинобудівних підприємств Харківського регіону в період 2005-2011 рр. Методика оцінки ІК та його складових докладно відображено в [8-9].

Зупинимось на найбільш важливих етапах методичного підходу до аналізу факторів впливу ІК на результати функціонування підприємств.

ІК підприємства як складний різномірний об'єкт управління [6, с. 77] є багатовимірним. У таких випадках доцільно, перш ніж переходити до моделювання та дослідження таких об'єктів, виокремити однорідні групи методом кластерного аналізу. Для цього ІК він був описаний декількома проксі-змінними [11], що

характеризують процеси функціонування ІК підприємства – інтелектомісткість праці, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності готової продукції, коефіцієнт фінансової незалежності, фондівіддача за ІК, середня заробітна плата на 1 працівника, середні витрати на 1 працівника. Кластеризація нормалізованих даних була виконана за методом Уорда, результати якої зображені на рис.1. Перший кластер утворили підприємства з середнім рівнем сформованості ІК. У другий кластер увійшли підприємства з високим показниками сформованості ІК, але лише за деякими його складовими. Тобто у цієї групи суб'єктів підприємства рівень сформованості ІК незбалансований. Третій кластер об'єднав підприємства, функціонування ІК яких можна назвати відмінним. Це лідери в сукупності машинобудівних підприємств Харківського регіону з високими значеннями всіх проксі-змінних, що характеризують функціонування ІК. У 4-му кластері були поєднані підприємства з найнижчим рівнем функціонування ІК.

У якості залежних змінних були обрані показники, розраховані за методом доходу на активи (Return on Assets Methods). Ця група методів базується на припущенні, що прибутковість матеріальних активів усередині галузі відносно незмінна, тому різницю в прибутковості активів різних компаній можна пояснити наявністю їх специфічних нематеріальних об'єктів. Ці показники повинні бути характеристиками прибутковості й інтенсивності використання активів об'єктів дослідження. Тому в якості залежної змінної був використаний показник рентабельності активів (Return on Assets - ROA), який призначений для вимірювання ефективності використання активів підприємства незалежно від джерел фінансування цих активів. Показник рентабельності власного капіталу (Return on Equity - ROE) не використовувався в якості незалежної змінної, бо на нього безпосередньо впливає структура капіталу підприємства.

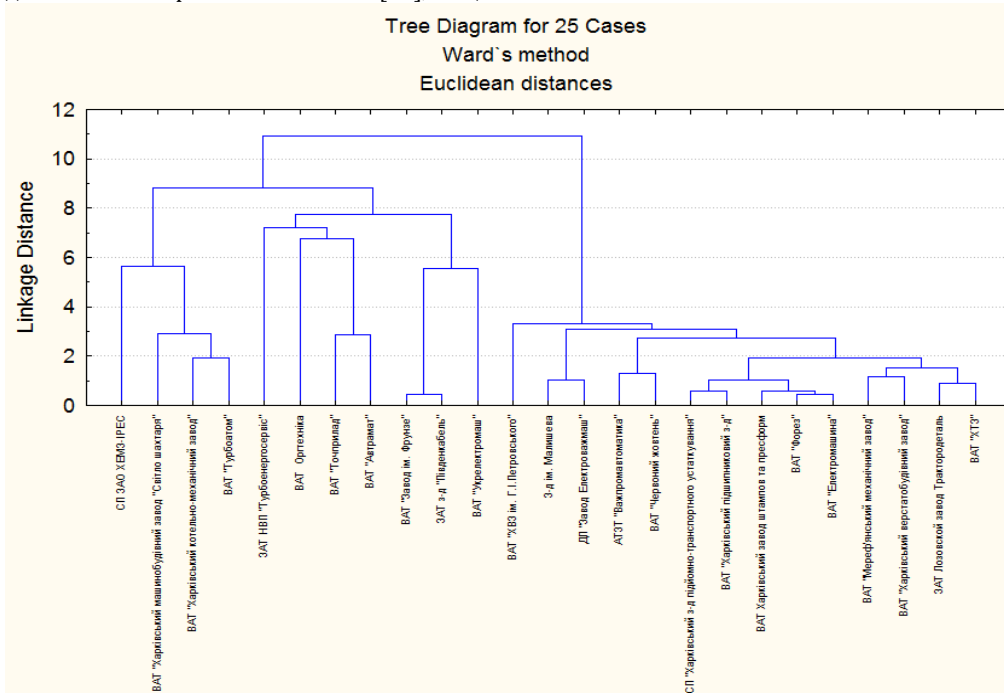


Рис. 1. Дендрограма кластеризації машинобудівних підприємств Харківського регіону за процесами функціонування ІК у 2011 р.

При цьому дослідження базувалося на посиленні, що ІК виражається не просто сумою наявних невідчутних (нематеріальних) ресурсів, а спроможністю суб'єкта підприємництва отримувати від них економічні вигоди: «Цінність створюється в процесі трансформації одного ресурсу в інший, наприклад: ... компетенцій - у нові процеси, відносин - в економію на трансакційних витратах, брендів - у більш високі прибутки» [12].

У якості незалежних змінних були обрані ефективність компетентнісного капіталу (Н),

ефективність структурного капіталу (S), ефективність споживчого капіталу (C), вартість ІК (ІК), коефіцієнт доданої за рахунок ІК цінності (VAIC).

Застосування регресійного аналізу за методом послідовного виключення з усіма показниками рівня ефективності складових ІК у якості незалежних змінних і ROA як показника результативності діяльності підприємства у якості залежної змінної, за 4 кластерами машинобудівних підприємств Харківського регіону дозволило отримати моделі, наведені на рис. 2.

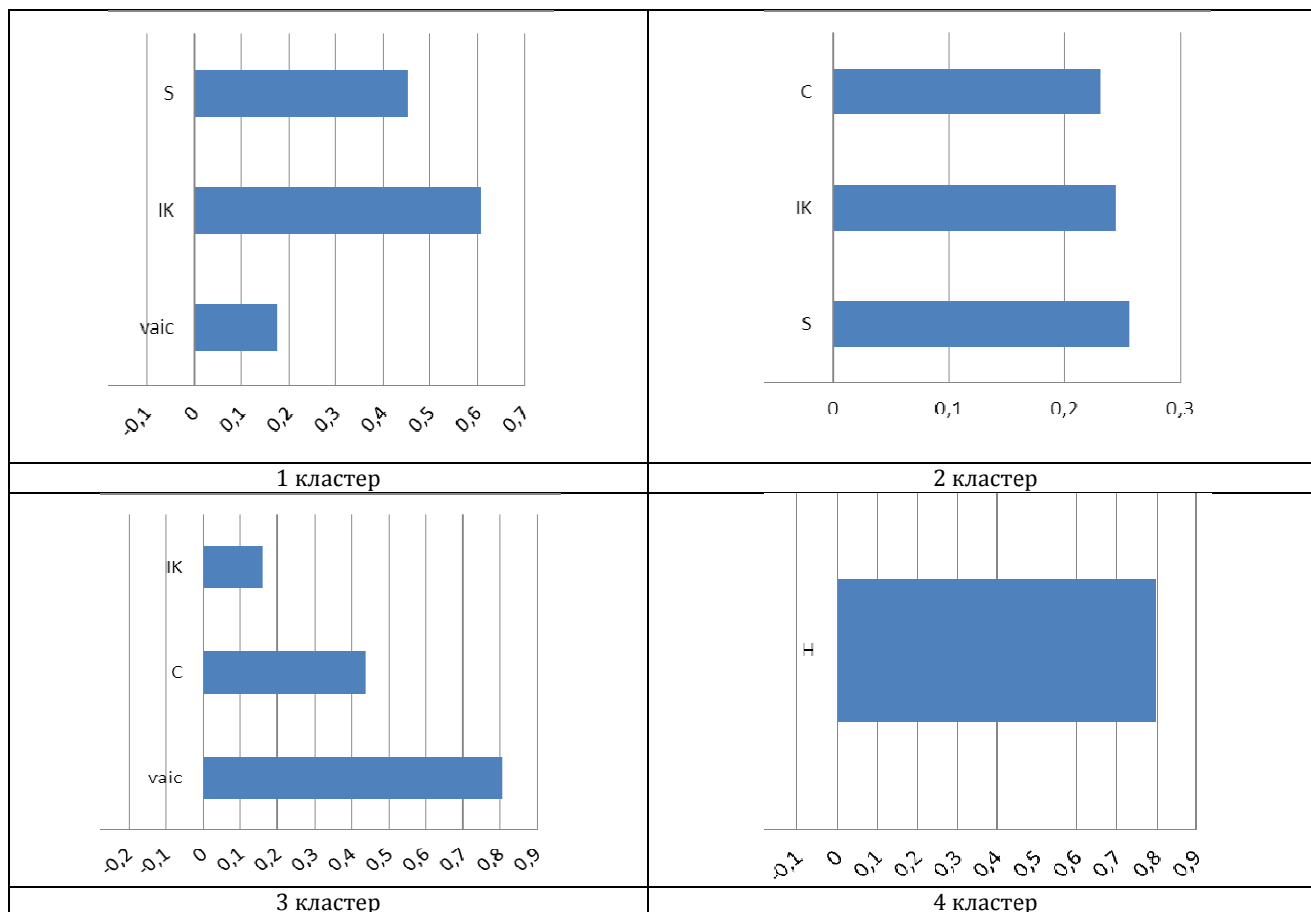


Рис. 2. Діаграми впливу ІК на рентабельність активів підприємств машинобудування Харківського регіону за кластерами

Відбір значущих для регресійних моделей вхідних ознак методом прямого підбору (Forward Selection) дозволив здійснити скорочення числа незалежних змінних з метою зменшити розмірність моделі не тільки з тим, щоб видалити з неї всі незначущі ознаки, які не несуть у собі корисної для аналізу інформації, і тим самим спростити модель, але й для усунення

надлишкових ознак.

У таблиці 1 зображені моделі впливу ІК на рентабельність активів за кластерами підприємств, сформованих за рівнем функціонування ІК, а також характеристики, що доводять адекватність, значущість і можливість застосування моделей на практиці (табл.1).

Таблиця 1. Характеристика отриманих моделей впливу ІК на рентабельність активів підприємств машинобудування Харківського регіону

Кластер	Модель	Коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт Фішера	Табличний коефіцієнт Фішера
1	$ROA = -0,03 + 0,17 VAIC + 0,45 S + 0,6 IK$	0,68	20,68	2,93
2	$ROA = -0,02 + 0,23 C + 0,26 S + 0,24 IK$	0,61	2,34	2,99
3	$ROA = -0,11 + 0,8 VAIC + 0,43 C + 0,16 IK$	0,82	44,77	2,93
4	$ROA = -0,07 + 0,79 H$	0,64	231,13	3,06

Аналіз змінних, що увійшли в моделі, дозволив зробити висновок про те, що всі незалежні змінні, що залишилися після застосування методу Forward Selection виступають стимуляторами рентабельності активів, тому що увійшли в модель зі знаком плюс. Але склад незалежних змінних за кластерами відповідно до рівня функціонування ІК різний. Так, наприклад, у 3 групі підприємств з найвищим рівнем сформованості ІК та збалансованості його за складовими на рентабельність активів впливає коефіцієнт доданої за рахунок ІК цінності (VAIC), ефективність використання споживчого капіталу та вартість ІК. А в групі з найнижчим рівнем функціонування ІК на рентабельність активів впливає лише ефективність використання компетентнісного капіталу. У 2 кластері простежується взаємний вплив на рентабельність активів підприємства двох складових ІК: споживчого та

структурного капіталів і загальної вартості ІК.

Таким чином, у статті висвітлено методичний підхід та результати емпіричних досліджень впливу процесів формування та використання ІК на результати діяльності машинобудівних підприємств Харківського регіону за виділеними кластерами. Існує позитивний взаємозв'язок між процесами функціонування ІК й результатами діяльності суб'єктів підприємництва, також зв'язок складових інтелектуального капіталу, що виражається у взаємному впливі, наявності синергетичного ефекту, а також у незначній важливості окремих складових без наявності інших. Перспектива подальшої розвідки буде полягати в розробленні системи механізмів, що впливають на підвищення ефективності управління ІК промислового підприємства в умовах прогресуючої інтелектуалізації економіки.

Список літератури

1. Parnohl, A. Accounting for Knowledge [Текст] / A. Parnohl // *CMA Management*. – 2004. – Vol. 78. – № 1. – P. 26–28.
2. Shiu, H.-J. The Application of the Value Added Intellectual Coefficient to Measure Corporate Performance: Evidence from Technological Firms [Текст] / H.-J. Shiu // *International Journal of Management*. – vol.23. – №2. – 2006. – P. 356-365.
3. Pulić, A. VAIC™ – an accounting tool for IC management [Текст] / A. Pulić // *International Journal of Technology Management*. – 2000. – Vol.20. – No.5-8. – P.702-714.
4. Волков, Д. Л. Нематериальные активы: проблемы состава и оценивания [Текст] / Д. Л. Волков, Т. А. Гаранина // *Вестник СПбГУ*. – 2007. – Серия 8: – Менеджмент. – С. 82–105.
5. Гаранина, Т. А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа [Текст] / Т. А. Гаранина // *Вестник СПбГУ*. – 2008. – Сер.8. – Вып.1. – С. 96–118.
6. Лукьянова, А. Оценка влияния ценности интеллектуального капитала на стоимость коммерческих банков [Текст] / А. Лукьянова, С. Похилько // *Вестник СПбГУ*. – 2010. – Сер. 8. – Вып. 1. – С.27-60.
7. Bontis, N. Assessing Knowledge Assets: A review of the models used to measure intellectual capital [Текст] / N. Bontis // *International Journal of Management Reviews*. – 2003. – Vol. 3. – Issue 1. – P. 41-60.
8. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення [Текст] / За заг. ред. Журавльової І. В. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 428 с.
9. Журавльова, І. В. Методичні основи оцінювання інтелектуального капіталу [Текст] / І. В. Журавльова // *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. – 2007. – №75. – С. 137 – 146.
10. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Т. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
11. Wooldridge, J. Introductory econometrics: a modern approach [Текст] / J. Wooldridge. – Mason, OH: South-Western Cengage Learning, 2012. – 865 p.
12. Руус, Й. Интеллектуальный капитал. Практика управления [Текст] / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – С.-Пб.: Высшая школа менеджмента, Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. – 448 с.

РЕЗЮМЕ

Журавлева Ирина

Методический подход к выявлению факторов влияния процессов функционирования интеллектуального капитала на результаты деятельности предприятий

Проанализирована роль и значение интеллектуального капитала для эффективного функционирования предприятий в постиндустриальной экономике. Сгенерирован методический подход к анализу влияния процессов формирования и использования интеллектуального капитала на результативность функционирования групп предприятий, выделенных по уровню сформированности этого капитала. Представлены результаты регрессионного многофакторного анализа влияния на показатели эффективности деятельности субъектов предпринимательства процессов функционирования интеллектуального капитала по выделенным группам машиностроительных предприятий Харьковского региона.

RESUME

Zhuravlyova Iryna

The methodical approach to revealing of influence factors of the intellectual capital on results of firms' activity

The role and significance of the intellectual capital for effective functioning of firms in postindustrial economy are analyzed. The methodical approach to the influence analysis of intellectual capital's formation and use on firms' productivity are generated. The results of multifactor regression analysis of intellectual capital's influence on firms' efficiency at the allocated groups of the Kharkiv machine-building enterprises are presented.

Стаття надійшла до редакції 11.5.2012 р.

Ольга ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Віра СЕРЕДИНСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність послідовного групування джерел фінансування за визначеними класифікаційними ознаками; запропоновано алгоритм формування політики фінансування активів підприємства.

Ключові слова: капітал, активи, джерела фінансування, форми та методи фінансування, політика фінансування, оптимізація структури капіталу.

Діяльність будь якого підприємства потребує прийняття обґрунтованих рішень стосовно інвестування фінансових ресурсів на оновлення наявного виробничого потенціалу, на розширення ринків збуту продукції (робіт послуг), а також на освоєння нових видів діяльності, разом із інвестуванням коштів у певні види фінансових інструментів. Від того, яким обсягом фінансових ресурсів володіє підприємство, наскільки оптимальною є їх структура, як результативно вони трансформовані в необоротні і оборотні активи, залежить фінансова стійкість суб'єкта господарювання і результати його діяльності. У цьому контексті значним і суттєвим для підприємств є аналіз джерел фінансування та розробка ефективної політики управління ними.

Дослідниками окремих проблем управління та аналізу джерел фінансування є І.Т. Балабанов, О.В. Березін, І.О. Бланк, Е.Ф. Брігхем, Н.О. Власова, А.П. Грінько, А.Гроппелі, В.В. Ковальов, Б.Колапс, Л.О. Костирко, М.М. Крейніна, О.Б. Крутик, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Н.Г. Міценко, В.Я. Міщенко, Е. Нікбахт, В.І. Оспіщев, Т.С. Пічугіна, О.С. Стоянова, В.М. Тимофеев, Н.М. Ушакова та ін. Вивчення опублікованих праць і практики господарської діяльності свідчать про недостатню увагу до принципово важливих питань, пов'язаних з удосконаленням методики аналізу та формуванням ефективної політики фінансування діяльності підприємств. Дотепер залишаються недостатньо дослідженими теоретичні і практичні питання, пов'язані з визначенням форм, методів та оптимальної структури джерел фінансування підприємств.

Метою статті є спроба викладу методичних основ аналізу в розробці та формуванні політики фінансування підприємств як дієвої підтримки управлінських рішень, спрямованих на підвищення ринкової вартості підприємства.

Управління процесом фінансування господарської діяльності полягає в обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень, пов'язаних із встановленням оптимальних параметрів обсягу і структури капіталу, що забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства. Для досягнення результативності цього процесу на підприємстві розробляється політика

фінансування, метою якої є формування необхідної суми грошових коштів відповідно до потреб діяльності суб'єкта господарювання.

Політика фінансування активів є складовою частиною інвестиційної політики підприємства і за своєю суттю тісно пов'язана з формуванням інвестиційних ресурсів. Нами в [6, с.521] показано загальну схему аналітичних робіт при формуванні інвестиційних ресурсів підприємства, яка містить наступні етапи:

1. Прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів.
2. Вивчення можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел.
3. Оптимізація структури джерел формування фінансових (інвестиційних) ресурсів.

Вивчення опублікованих праць стосовно цієї проблеми привело до необхідності виділення ще одного етапу, а саме - визначення методів фінансування інвестиційних проектів. За логікою послідовності аналітичних робіт він повинен йти другим, оскільки кожне конкретне джерело фінансування вже передбачає чітко визначений метод фінансування. Цілком справедливо, що спочатку визначаються доступні для підприємства способи залучення джерел, а потім відповідно до них знаходять джерела фінансування.

Враховуючи усе вищезазначене, можемо запропонувати технологію розробки політики фінансування активів підприємства, яка складається з наступних етапів (рис. 1.).

Деталізуємо сутність кожного з етапів.

Перший етап формування політики фінансування активів полягає у визначенні необхідного обсягу фінансування з урахуванням потреб підприємства в певних видах активів.

Потреба повинна мати вартісний характер, відповідно до предметно-речової сутності активів, а саме:

- матеріальних необоротних активів: основні засоби, незавершені капітальні інвестиції;
- нематеріальних необоротних активів: нематеріальні активи;
- фінансових необоротних активів: довгострокові фінансові вкладення,

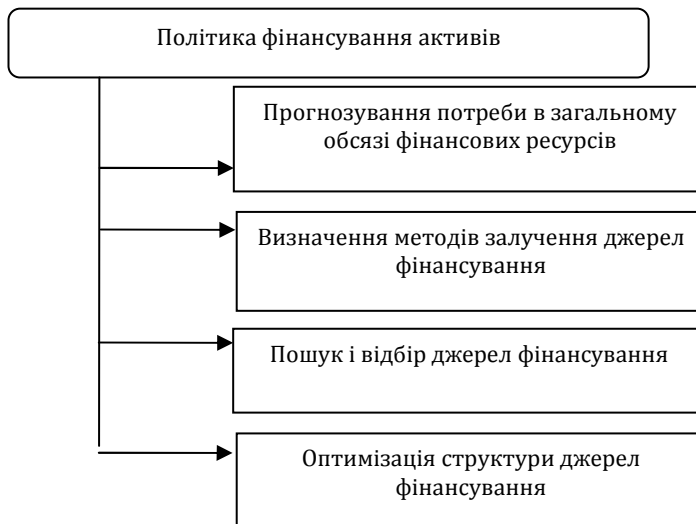


Рис. 1. Етапи розробки політики фінансування активів підприємства

- матеріальних оборотних активів: приріст запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції.
- загальної суми необхідних активів.

Основою для цих процесів є плани інвестиційної діяльності підприємства щодо реального інвестування. Необхідний розмір фінансових ресурсів на оборотні активи розраховується за допомогою методів експертної оцінки та аналогів. Ці методи ґрунтуються на досвіді експертів, а також на оцінці рівня подібності певного інвестиційного проекту з проектом-аналогом. Наприклад, вартість будівництва нових об'єктів може бути визначена за фактичними витратами на будівництво аналогічних об'єктів (з урахуванням фактора інфляції) чи за питомими капітальними інвестиціями на одиницю потужності об'єктів цього профілю.

Обсяг фінансових ресурсів у прирості запасів матеріальних оборотних активів визначається з огляду на те, що будь-яке розширення виробничого потенціалу передбачає можливість випуску додаткового обсягу продукції. Величина фінансових ресурсів розраховується за обґрунтованою потребою підприємства в матеріальних оборотних активах на плановий період і фактичної їх наявності на початок цього періоду. Обґрунтована потреба може бути визначена за допомогою методів прямого рахунку, досвідно-статистичного, аналітичного. Їх суть розглянута нами в [6, с.248]. Визначена таким чином загальна сума коштів, а також необхідні суми коштів для кожного виду оборотних і оборотних активів виступають тим орієнтиром, на який спрямовані пошуки підприємством необхідних джерел фінансування.

Вважаємо, що важливим напрямом на цьому етапі може стати пошук можливостей зниження потреби у придбанні оборотних активів шляхом використання орендованого майна.

Крім цього, потребу у придбанні оборотних активів можна задовольнити і іншими шляхами. Зокрема, одним із таких альтернативних варіантів може стати використання підприємством послуг спеціалізованих транспортних компаній. Ці компанії професійно займаються транспортуванням вантажів, мають переваги у витратах, тобто мають економію.

Якщо при економічних розрахунках виявляється, що витрати на використання послуг таких компаній будуть нижчими, ніж використання та утримання власного автопарку, то підприємству доцільно відмовитись від придбання автотранспорту, а використовувати послуги таких компаній у процесах транспортування, що знижує потребу у таких основних засобах, як автотранспорт та все, що з ним пов'язано.

Під час придбання об'єктів основних засобів перевагу варто віддавати тим, що не підлягають ризику швидкого морального зношення. Це знизить терміновість їх оновлення.

Альтернативні варіанти покриття потреби необхідно розглядати стосовно і нематеріальних активів. Прикладом може бути те, що при придбанні комп'ютерної техніки окремих виробників надається безкоштовно ліцензійне програмне забезпечення, що, відповідно, усуває потребу його придбання.

Знижити обсяг фінансових ресурсів, необхідних для придбання матеріальних оборотних активів, можна за рахунок використання вторинної сировини, власного виготовлення матеріалів і напівфабрикатів, відшукування найбільш прийнятних умов їх придбання, застосування новітніх технологій виробництва.

З огляду на вищезазначене запропоновано коригувати загальну планову потребу в активах на можливе зниження з урахуванням певних варіантів покриття.

$$P_a^c = P_a - B_n,$$

де: P - скоригована потреба в активах, у грошовому вираженні;

P_a - загальна потреба в активах підприємства, у грошовому вираженні;

B_n - загальний обсяг можливих варіантів покриття, у грошовому вираженні.

Таким чином, використання можливих варіантів покриття потреби основних засобів, нематеріальних активів, запасів товарно-матеріальних цінностей, якщо це економічно доцільно, дозволить підвищити ефективність політики фінансування.

Визначені на цьому етапі потрібні для підприємства обсяги фінансування як окремих складових, так і активів загалом дозволяють перейти до наступного етапу політики фінансування - визначення способу

залучення фінансування, а саме - вибору методів та форм фінансування активів.

В економічній літературі відсутня єдина точка зору щодо визначення методів фінансування. Зокрема науковцями пропонується різна їх кількість, склад, навіть спостерігається неоднозначність тлумачення поняття. Виходячи з розуміння економічної суті категорій «метод» і «форма», вважаємо, що під методом фінансування слід розуміти спосіб залучення джерел фінансування, а під формою - зовнішні вияви сутності методу.

Огляд економічної літератури дає можливість виділити наступні методи фінансування: самофінансування, акціонування, позичене фінансування, фінансування на консорційних засадах, державне фінансування, пільгове фінансування, лізинг, змішане фінансування. Окремо взятий метод фінансування може мати свої форми зовнішнього вияву. Наприклад, залучення кредиту і емісія облігацій є формами позиченого фінансування, тому що їхнє залучення відповідає умовам повернення, терміновості та платності й дозволяє об'єднати їх у межах одного методу фінансування.

Виходячи з розмежування методів та форм фінансування активів, доцільно у межах цього етапу, насамперед, визначитися з методами фінансування, а потім вибрати певні форми фінансування в межах обраного методу.

Обґрунтування методів фінансування залежить від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в якому функціонує підприємство.

До факторів зовнішнього середовища відносять:

- правові обмеження і податкову систему. Держава регламентує мінімальний розмір статутного капіталу підприємств, регулює порядок проведення емісії акцій і облігацій, кредитні, валютні операції і т.д. Законодавчі норми формують пріоритетність використання окремих методів фінансування. Наприклад, ставка податку, система податкових пільг на прибуток впливають на механізм його розподілу, а саме - на визначення часток споживаного і реінвестованого прибутку. Це впливає на вибір способу залучення джерел фінансування;
- загальноекономічну ситуацію в країні та тенденції її зміни. В умовах похваллення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується і відповідно сприяє використанню методу самофінансування. Поглиблення спаду і економічна криза, зростання інфляції обмежують доступ до кредитних ресурсів, призводять до збільшення споживаної частини прибутку;
- кон'юнктуру фінансового ринку. Попит і пропозиція на цьому ринку формує рівень цін (ставки відсотків) за окремими видами і формами капіталу, визначає доступність кредитних ресурсів, середню норму дохідності капіталу і вартість окремих його елементів, тобто можливість залучення позичених джерел фінансування;

Крім того, змінюються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства, які також визначають вибір методів фінансування. До факторів внутрішнього середовища належать:

- форма власності. На кошти державного та місцевого бюджетів можуть розраховувати лише

підприємства державної та комунальної форми власності;

- форма організації виробничої та фінансової діяльності підприємства. Підприємствам, організованим як акціонерні товариства, відкривається доступ до такого методу фінансування, як акціонування;
- темпи економічного розвитку підприємства. Величина чистого доходу, прибутку, рівень рентабельності та позитивна їх динаміка характеризує масштаби діяльності підприємства і впливатиме на можливість отримання фінансових ресурсів за рахунок змішаних методів фінансування;
- стадія життєвого циклу підприємства. Підприємство, яке знаходиться на початковій стадії життєвого циклу, матиме менше можливостей застосування різних методів фінансування;
- об'єкт фінансування. Цей фактор пов'язаний із існуванням такого методу фінансування як лізинг, який дозволяє підприємству залучити замість грошових коштів безпосередньо необхідні матеріальні об'єкти (основні засоби).
- фінансові ризики і ставлення до них власників. Неприйнятність ризику формує у власників підприємства бажання фінансувати діяльність за рахунок власних коштів. І навпаки, бажання розширювати обсяги діяльності, отримувати більший прибуток на вкладений капітал, нехтування ризиком дозволяє максимально збільшити частку позиченого фінансування.

Таким чином, на вибір методу фінансування підприємств у сучасних умовах впливають як фактори, які знаходяться поза сферою їх управління, так і внутрішні особливості його діяльності.

Існування великої кількості різних форм фінансування в межах одного методу пов'язано із різними умовами залучення кожної з них. Це вимагає вибору найвигідніших. Важливою умовою проведення ефективного аналізу різних форм фінансування є належна інформаційна база щодо максимально можливого обсягу пропозицій фінансування на ринку. У цьому аспекті важливу роль відіграє безпосередня співпраця з виробниками різних складових активів (основні засоби, нематеріальні активи, запаси), які можуть надавати різні варіанти придбання, що передбачають можливості його фінансування. Наприклад, за умов наявності тривалих взаємовигідних відносин з постачальниками матеріальних ресурсів, можна сподіватися на зниження транспортних тарифів залежно від обсягу вантажоперевезень, пільгові ціни при збільшенні обсягу закупівель і т. д.

Таким чином, можна стверджувати, що етап вибору методів та форм фінансування дає можливість узгодити відповідність між необхідним обсягом коштів та методами і формами їх отримання.

Третій етап пов'язаний з вибором джерел фінансування, що передбачає їх вивчення за різними класифікаційними ознаками. На основі огляду факторів джерел нами виділено класифікаційні ознаки, які найбільше відповідають цілям політики фінансування активів підприємства, а саме:

- за місцем формування;
- за відношенням власності до джерел фінансування;
- за рівнем ризику;
- за об'єктами фінансування;

- за вартістю.
- Вибір саме цих класифікаційних ознак зумовлений тим, що класифікація за:
- першими двома ознаками є вихідною з точки зору формування джерел фінансування, що відповідає цілям політики фінансування ;
 - рівнем ризику - необхідна для забезпечення фінансової стійкості підприємства, що є критерієм ефективності здійснення політики фінансування;
 - об'єктами фінансування, зокрема за складовими активів, визначає спрямованість політики фінансування саме цих активів.
 - вартістю - необхідна для обґрунтування управлінських рішень щодо використання більш дешевих джерел фінансування.

Таким чином, наведені класифікаційні ознаки є основою групування джерел фінансування, що найбільше відповідають концепції політики фінансування активів підприємства.

Пропонуємо систематизувати класифікаційні ознаки у такому порядку, який показано на рис. 2. Перехід від однієї ознаки до іншої стане алгоритмом послідовного пошуку та відбору джерел фінансування окремих видів активів. Зазначена послідовність класифікаційних ознак джерел фінансування дозволяє розв'язати певні завдання, які належать до політики фінансування, а саме: від завдання, звідки взяти необхідні кошти, до з'ясування, які джерела й на які види активів варто спрямувати.

Насамперед на основі визначеної необхідної суми інвестиційних ресурсів слід з'ясувати розмір коштів, який потрібно залучити ззовні, тобто поза межами підприємства.

Мобілізація внутрішніх резервів, насамперед прибутку та амортизаційних відрахувань, дозволяє визначити обсяг внутрішніх джерел фінансування підприємства. Слід зазначити, що внутрішня кредиторська заборгованість відноситься до позичених фінансових ресурсів, які також належать до внутрішніх джерел.

Визначивши обсяг внутрішніх джерел, розраховується необхідний обсяг зовнішніх джерел фінансування шляхом вирахування із загального необхідного обсягу фінансування суми внутрішніх джерел.

Далі, ураховуючи наступну ознаку, можна зробити більш поглиблений розподіл джерел фінансування, а саме - визначити обсяг власних та позичених коштів.

За таким розподілом фактично відбувається поділ джерел фінансування на ті, використання яких здійснюється на умовах терміновості, зворотності, платності й відповідно відображається в балансі підприємства в довгостроковому та короткостроковому капіталі, тобто на позичені, та на ті, які відображаються в балансі в першому розділі – власний капітал.

Таким чином, подане групування дозволяє конкретизувати шляхи отримання підприємством зовнішнього фінансування.

Наступний крок дозволяє на основі попередньої класифікації визначити ті джерела, використання яких у діяльності підприємства має прийнятний рівень ризику, та ті, що несуть підвищені ризики, зокрема ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності підприємством. Виявлені ризики необхідно враховувати з метою забезпечення економічного зростання підприємства та ефективного використання його потенціалу.

Класифікація за наступною ознакою дозволяє, враховуючи визначений ступінь ризику, перерозподілити джерела, виходячи із доцільності фінансування конкретних об'єктів за рахунок того чи іншого джерела фінансування. Виділення як об'єктів фінансування окремих видів активів (основних засобів, нематеріальних активів, запасів товарно-матеріальних цінностей) пояснюється тим, що саме вони сприяють зростанню обсягів виробництва і реалізації продукції, розширенню асортименту, дозволяють підприємству успішно завойовувати нові товарні ринки, забезпечувати постійне підвищення ринкової вартості підприємства.

Далі на основі визначення ціни, тобто питомих витрат щодо залучення і обслуговування фінансових ресурсів, перевагу віддають тим, що мають низьку та середню вартість. Рівень вартості кожного окремого джерела фінансування не є постійною величиною і суттєво коливається в часі під впливом різних факторів. Загалом вартість позиченого фінансування дещо нижча за вартість власних джерел фінансування. Однак вартість джерел залучення позичених коштів суттєво коливається залежно від кредитного рейтингу підприємства, форми забезпечення кредиту та інших умов. У процесі фінансування активів оцінюється не тільки вартість окремого джерела, але й загальна вартість майбутнього фінансування, яка дорівнює середньозваженій вартості капіталу. Цей показник визначається як середня арифметична зважена вартості окремих складових фінансування. Методика оцінки вартості залучення окремих джерел фінансування та алгоритм розрахунку середньозваженої вартості капіталу показані в [1]. Відповідно, в процесі залучення певних джерел фінансування слід визначити чи структура отриманого фінансування відповідає цільовій структурі капіталу, яка вже склалася на підприємстві або не погіршує її.

Наведена послідовність класифікації джерел фінансування в контексті політики фінансування не є чітко фіксованою та сталою. Вона повинна бути динамічною і коригуватися відповідно до потреб підприємства. Її можна доповнити певними ознаками (наприклад, за терміном використання, за цілями фінансування і т.д.) або змінити відповідно до конкретних умов та завдань підприємства. Слід зауважити, що багатогранність ознак, за якими групують джерела фінансування, підтверджує творчість цього процесу.

Оцінити наслідки використання визначених джерел фінансування та надати відповідь щодо доцільності їхнього використання дозволяє заключний етап здійснення політики фінансування активів, а саме – оптимізація структури джерел фінансування.

Нами запропоновано загальну схем здійснення політики фінансування активів підприємства (рис. 3).

Наведений алгоритм ілюструє послідовність дій підприємства від початку процесу фінансування до початку процесу інвестування, враховуючи основні етапи політики фінансування. Так до етапу пошуку та вибору джерел фінансування процес відбувається послідовно. Вибір альтернативних дій розпочинається наприкінці цього етапу. Якщо потенційно можливий обсяг отримання фінансування дорівнює або перевищує прогнозовану потребу в обсязі фінансових ресурсів, можна переходити до наступного етапу, зокрема до оптимізації джерел фінансування. У протилежному випадку передбачено дві можливі ситуації.

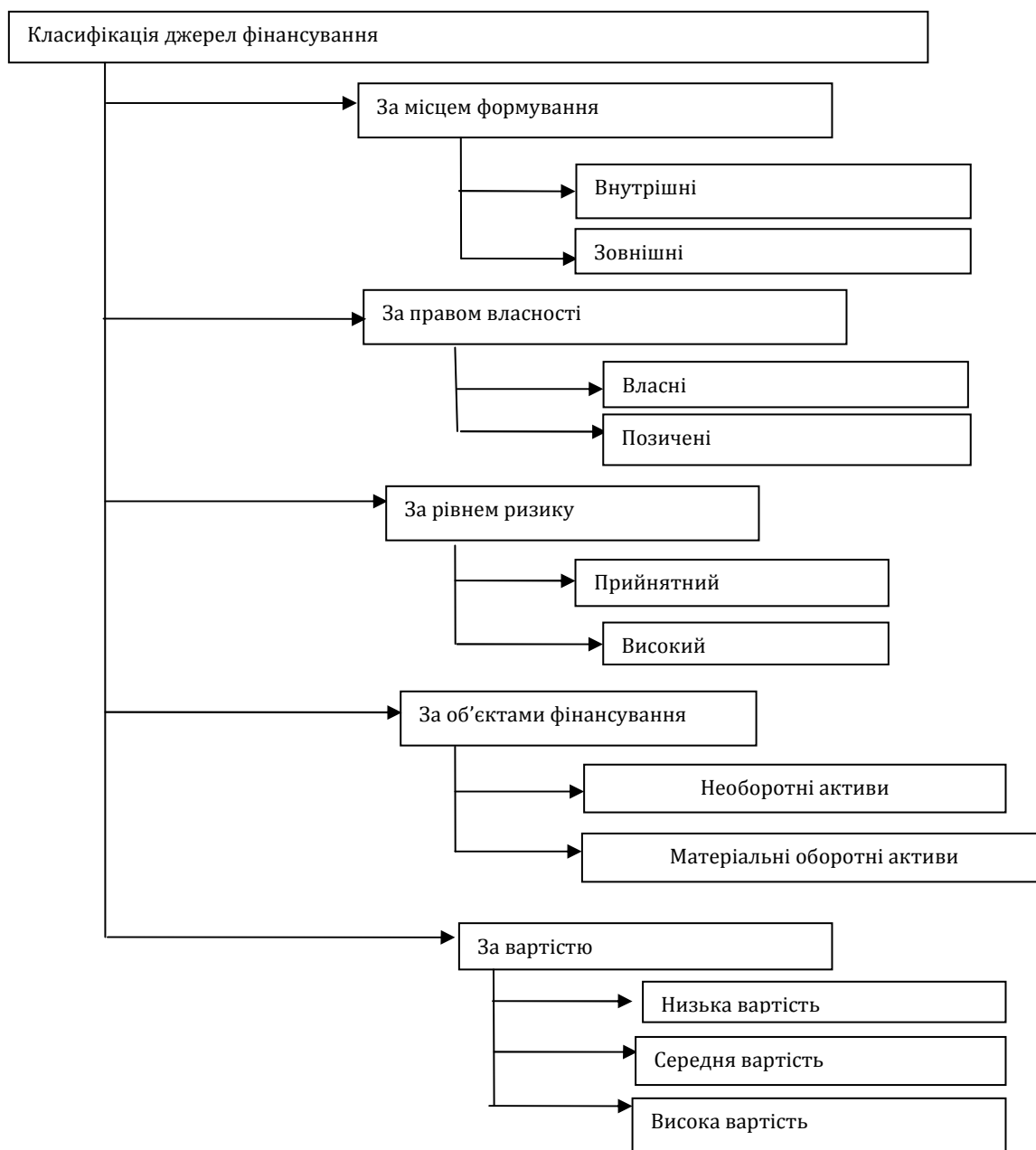


Рис. 2. Послідовне групування джерел фінансування за класифікаційними ознаками

Перша дозволяє повернутися на етап вибору методів та форм фінансування, щоб переглянути та знайти нові способи, а потім і джерела фінансування, і таким чином, отримати необхідний обсяг фінансування. Якщо подальший пошук не виявив можливості використання інших джерел фінансування, то потрібно переглянути фінансування шляхом зміни умов використання певних видів активів, які зменшать потребу у фінансуванні на розмір виявленого дефіциту. Після вирішення цих проблем переходять до етапу оптимізації джерел.

На етапі оптимізації визначається той варіант сукупності джерел фінансування, що задовольняє підприємство за рахунок поєднання різних критеріїв.

Такими критеріями можуть бути: відповідність сформованих коштів прогнозованій потребі фінансування; мінімізація часу, необхідного на залучення джерел фінансування; мінімізація вартості їх залучення. Якщо результати оптимізації джерел

фінансування задовольняють, то підприємство може переходити до інвестування, наслідком якого стане збільшення активів. Якщо обраний у результаті оптимізаційних розрахунків оптимальний варіант фінансування не задовольняє підприємство, то необхідно повертатись до етапу вибору способу залучення джерел фінансування й пошуку інших джерел фінансування та, відповідно, до формування нових варіантів сукупності джерел фінансування, що відповідатимуть інтересам підприємства.

Таким чином, застосування наведеного алгоритму аналізу щодо формування політики фінансування дозволить підприємствам обґрунтовано підходити до пошуку та вибору джерел фінансування активів з метою забезпечення як необхідного рівня самофінансування, так і найбільш ефективних форм і умов залучення позиченого капіталу відповідно до потреб діяльності суб'єкта господарювання.

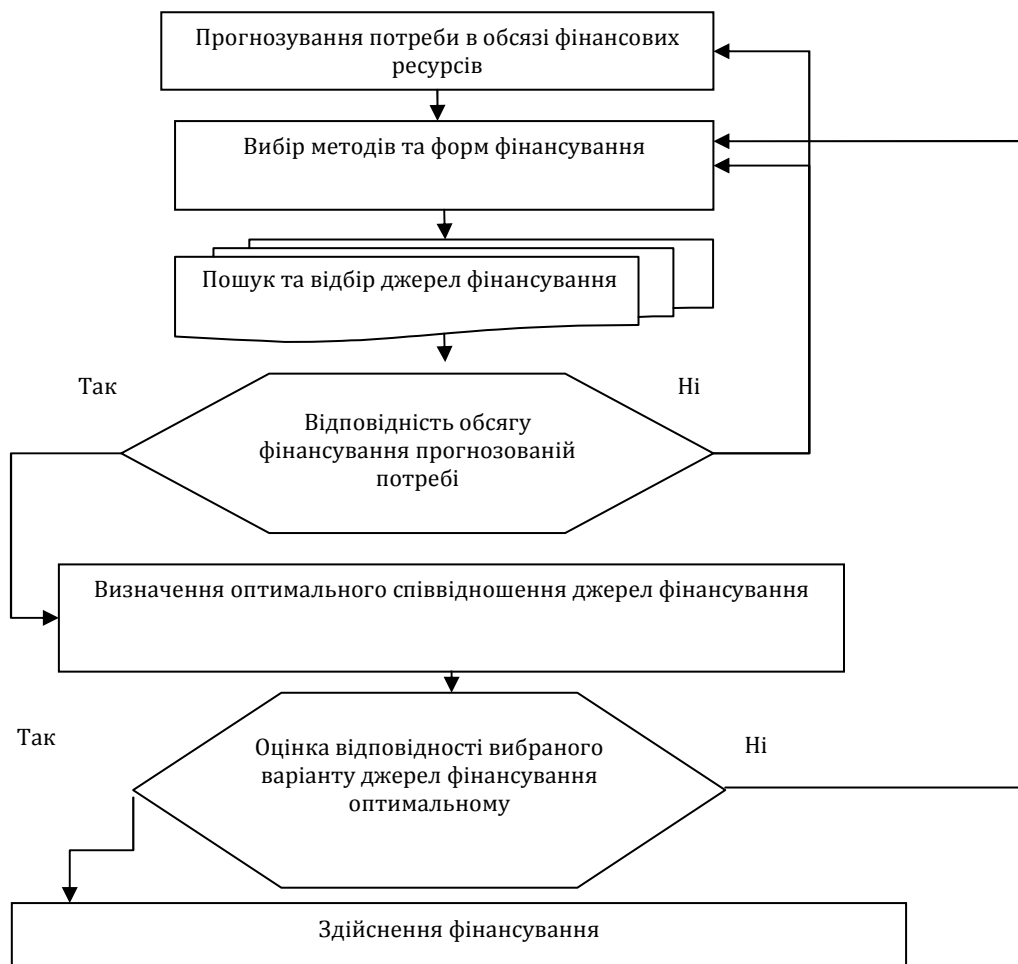


Рис. 3. Алгоритм формування політики фінансування активів підприємства

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк -К.: "НИКА-Центр", 2000.-512 с.
2. Ван Хорн, Д. К. Основы финансового менеджмента [Текст] / Д. К Ван Хорн, Д. М. Вахович. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 375 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 432 с.
4. Крейнина, М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [Текст] / М. Н. Крейнина. - М.: АО Дис, «МВ-центр», 1994.-321 с.
5. Нікбахт, Е. Фінанси [Текст] / Е. Нікбахт, А. Гроппелі; переклад з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка.- К.: Основи, 1993.- 383 с.
6. Серединська, В. М. Економічний аналіз [Текст] : [навч. посібник] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В.Федорович; за ред. Р. В.Федоровича. - Тернопіль: Астон, 2010. - 416 с.

РЕЗЮМЕ

Загородная Ольга, Серединская Вера

Аналитическое обеспечение политики финансирования предприятия

Обоснована необходимость последовательного группирования источников финансирования по определенным классификационным признакам; предложен алгоритм формирования политики финансирования активов.

RESUME

Zagorodna Olga, Seredyn'ska Vira

Analytical support of funding policy of enterprise

The necessity of a consistent grouping of sources of financing according to the definite classification features is proved. The algorithm of forming of the policy of asset finance is proposed.

Стаття надійшла до редакції 5.10.2012 р.

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

У статті досліджується стан реалізації інноваційної продукції вітчизняними підприємствами. Визначаються ключові тенденції та проблеми щодо збуту інноваційної продукції в Україні та за її межами.

Ключові слова: інновації, інноваційна продукція, реалізація інноваційної продукції.

Сучасний стан розвитку ринкового середовища характеризується поглибленням конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках, де продукція українських підприємств далеко не завжди може конкурувати із західними аналогами. Головними причинами такого становища є низький рівень маркетингової орієнтації українських підприємств і слабка інноваційна діяльність. Через це, щоб встигнути за швидкозмінними тенденціями ринку та максимально пристосуватися до потреб зовнішнього середовища, підприємства мають постійно розробляти та удосконалювати технології виробництва, що дозволить виводити на ринок конкурентоспроможну інноваційну продукцію.

Проблеми, пов'язані з реалізацією інноваційної продукції у вітчизняній та зарубіжних економіках, досліджували такі вчені, як О. І. Волков, А. П. Гречан, В. М. Гриньова, М. П. Денисенко, С. М. Ілляшенко, Ю. В. Каракай, В. Я. Кардаш, Н. І. Чухрай, Й. Шумпетер та ін.

Однак, урахувавши те, що зміни в економічній системі відбуваються дуже швидко, існує потреба у вивченні сучасних особливостей реалізації інноваційної продукції в Україні, виявлення ключових тенденцій та проблем цього процесу.

Основною метою праці є розгляд стану реалізації інноваційної продукції вітчизняними підприємствами, визначення тенденцій та проблем збуту інноваційної продукції в Україні та за її межами.

Протягом останнього десятиріччя інноваційна активність українських промислових підприємств була невисокою, а питома вага підприємств, що

впроваджували інновації, коливалася в межах 11-18%. Зазначимо, що в економічно розвинених країнах цей показник знаходиться на рівні 60-70% [1]. Таку ситуацію спричинила низка політичних, економічних, законодавчих, енергетичних проблем у країні. Особливо незадовільним був стан інноваційної активності у 2005 році. І хоча в 2006–2011 рр. відбувалося деяке її позавлення завдяки освоєнню нових видів техніки і впровадженню нових технологічних процесів на деяких підприємствах, загальний рівень інноваційної активності залишається доволі низьким (табл. 1).

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» [2], інноваційний продукт – це результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, а інноваційна продукція – це нові конкурентоспроможні товари чи послуги. При цьому інноваційною може бути визнана продукція, яка відповідає таким вимогам:

а) вона є результатом виконання інноваційного проекту;

б) така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Як видно з наведених на рис. 1 даних, за період 2005-2011 рр. спостерігалось незначне збільшення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, на 21 об'єкт (рис. 1). Це відбулося на тлі зростання загальної кількості підприємств, що реалізують промислову продукцію.

Таблиця 1. Інновації на промислових підприємствах України у 2000-2011 рр. [3]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки
2005	11,9	1808	690	3152	657
2006	11,2	1145	424	2408	786
2007	14,2	1419	634	2526	881
2008	13,0	1647	680	2446	758
2009	12,8	1893	753	2685	641
2010	13,8	2043	479	2408	663
2011	16,2	2510	517	3238	897

Промислові підприємства, що реалізували інноваційну продукцію в 2005-2011 рр.

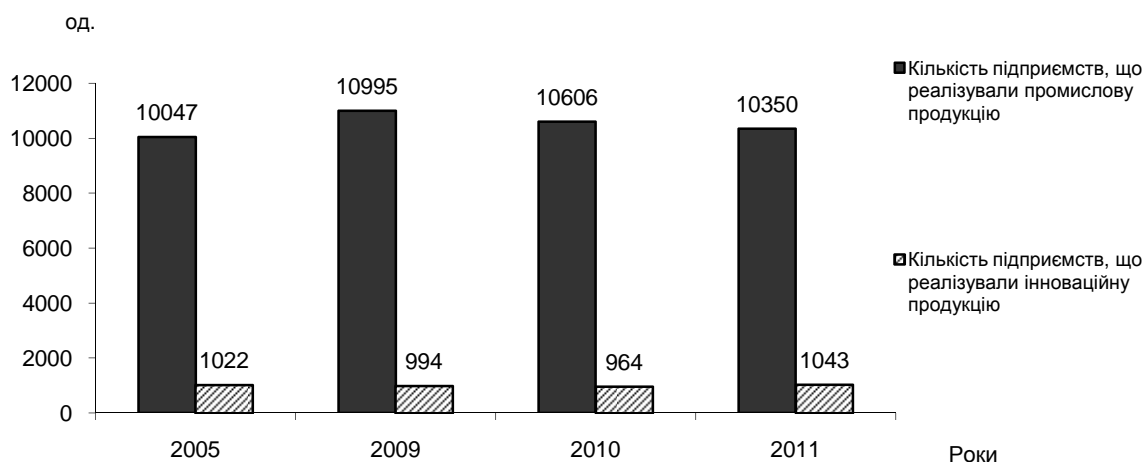


Рис. 1. Промислові підприємства, що реалізували інноваційну продукцію у 2005-2011 рр. [4, 5]

Слід зазначити, що за останні два роки помітно поменшало підприємств, що реалізують промислову продукцію, що у 2009-2010 рр. позначалося і на інноваційній продукції. Однак позитивним явищем є той факт, що у 2011 р. сформувалася тенденція до зростання кількості підприємств, що орієнтуються саме на інноваційну продукцію.

Питома вага підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, у промисловості України за 2005-2011 р. змінювалася несуттєво – за період вона зменшилася на 0,1%, зростаючи у 2011 р. після певного спаду, що спостерігався попередніми роками (рис. 2). Аналогічними були тенденції зміни питомої ваги у всіх галузях промисловості, однак навіть за рахунок поживлення у 2011 р. показників 2005 р. досягти не

вдалося.

Особливо незадовільним є стан галузі виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, де у 2011 р. частка підприємств, що реалізують інноваційну продукцію, склала всього 0,5% (хоча у 2005 р. їх було 1,1%). Дещо кращим є стан підприємств добувної (близько 3%) та переробної промисловості (10,1%).

Отже, загалом у всіх галузях промисловості України спостерігаються недостатньо сприятливі умови функціонування для підприємств, що мають можливість реалізувати інноваційну продукцію, а більшість взагалі характеризуються інноваційною пасивністю. Обнадійливою є тенденція до поліпшення, що спостерігалася 2011 року.

Питома вага підприємств, що реалізували інноваційну продукцію



Рис. 2. Питома вага підприємств, що реалізували інноваційну продукцію у 2005-2011 рр., за видами економічної діяльності [4-5]

Серед регіонів за кількістю підприємств, що реалізують інноваційну продукцію, лідером є М. Київ (20,1%), де таких підприємств удвічі більше, ніж у середньому по Україні (рис. 3). Достатньо висока частка інноваційно-активних підприємств знаходиться у Тернопільській (16%), Сумській, Івано-Франківській (по 15,6%) та Запорізькій областях (15,0%). Найнижча

активність за цим напрямком діяльності спостерігалася в Дніпропетровській (5,7%), Київській та Полтавській (по 6,6%), Миколаївській та Луганській (по 6,9%) областях. Отже, бачимо, що проблеми недостатньої інноваційної активності промислових підприємств України загострюються значними диспропорціями регіонального розвитку.

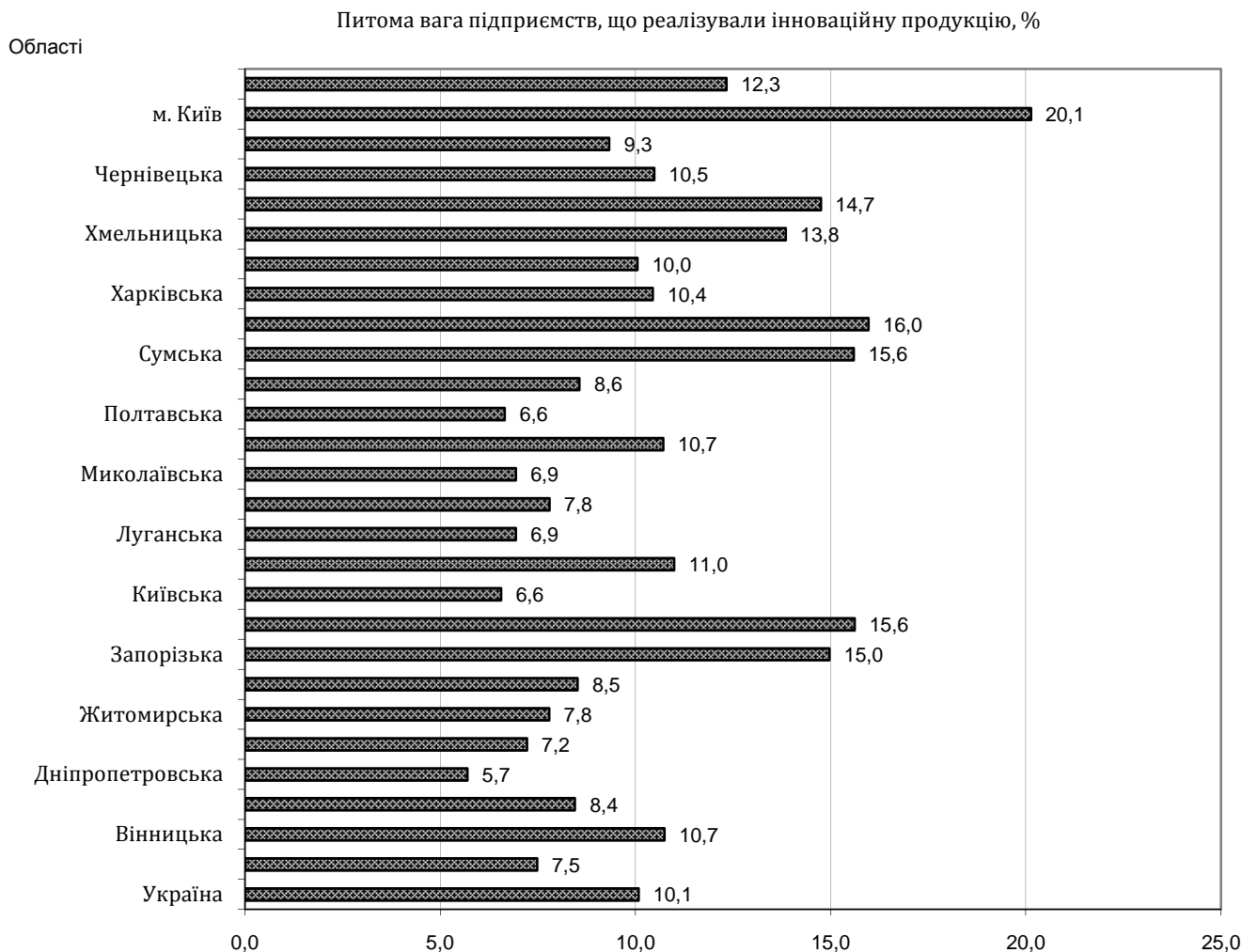


Рис. 3. Питома вага підприємств, що реалізували інноваційну продукцію у 2011 р., за регіонами України [4]

Обсяг реалізованої промисловими підприємствами України інноваційної продукції за 2005-2011 рр. істотно виріс: він збільшився з 25 млн. грн. до 42,4 млн. грн. (рис. 4). Водночас спостерігалася скорочення її питомої ваги на 2,7%. Так у 2005 р. вона становила 6,5% від загального обсягу реалізованої промислової продукції, а в 2010-2011 рр. – всього 3,8%. Найбільш успішними в реалізації інноваційної продукції були: Закарпатська (у 2011 р. частка 11,9%), і, особливо, Полтавська область (у 2011 р. 24,3%).

Загалом ситуація з інноваційною продукцією характеризувалася значною нестабільністю протягом аналізованого періоду. Деякі області, що мали високі показники реалізації інноваційної продукції у 2005-2011 рр., різко погіршили їх (АРК, Одеська, Сумська області, М. Київ). У деяких регіонах, навпаки, відбулося збільшення обсягів реалізації (Полтавська, Чернігівська, Черкаська області). Особливе занепокоєння викликає

ситуація, що склалася у промислово розвинених регіонах, які традиційно реалізовували великі обсяги інноваційної продукції. Хоча у відсотковому відношенні падіння в них і не було значним, але в абсолютному виразі воно було дуже відчутним (Одеська та Дніпропетровська області).

Причин незадовільної ситуації з виробництвом та реалізацією інноваційної продукції досить багато, і вони мають об'єктивний та суб'єктивний характер. До об'єктивних причин можна зарахувати переважну належність економіки України до третього та четвертого технологічного укладів та синдром «середньої країни», коли держава, з одного боку, не має достатніх ресурсів для утримання високотехнологічних галузей, а з іншого - незначний попит на інноваційну продукцію не дозволяє таким галузям працювати рентабельно [6, с. 46].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції в 2005-2010 рр.

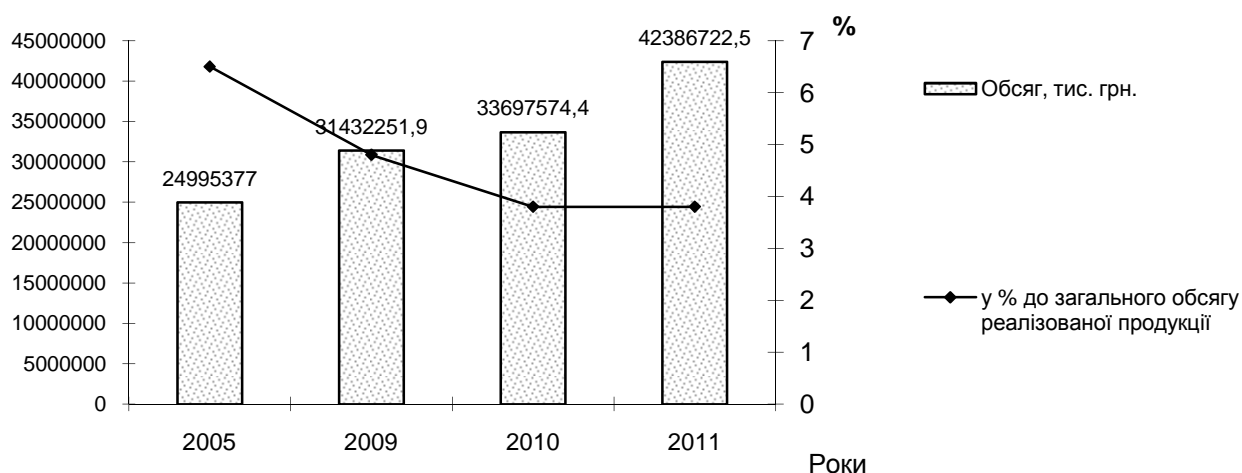


Рис. 4. Обсяг реалізованої підприємствами України інноваційної продукції в 2005-2011 рр. [4-5]

До суб'єктивних належать недосконалість законодавчого забезпечення інноваційної діяльності, низький рівень інноваційного менеджменту на підприємствах, застарілі технології та низька культура виробництва на більшості підприємств.

На нашу думку, нарощування показників, пов'язаних з реалізацією інноваційної продукції в Україні, можливе за рахунок:

- збереження та розвитку науково-технічного потенціалу країни;
- визначення національних пріоритетів науково-технічного спрямування, що повинно супроводжуватися належною інвестиційною, податковою та амортизаційною політиками;
- якнайшвидшого проведення інноваційних перетворень за визначеними пріоритетними напрямками [7];
- збільшення питомої ваги венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво, державної підтримки венчурного підприємництва;
- сприяння руху акціонерного капіталу в інноваційну сферу у національному і міжнародному масштабі;
- запровадження ефективних механізмів стимулювання інвестицій у науку та інноваційну діяльність від банків і промислових підприємств усіх форм власності;
- збільшення питомої ваги цінних паперів, що випущені малими високотехнологічними компаніями, в обігу на фондовому ринку;
- патентування за кордоном і збереження прав на інтелектуальну власність за вітчизняними винахідниками і виробниками;
- пільгового оподаткування коштів підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій, а також витрат на наукові розробки і дослідження;
- пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, особливо на початкових етапах освоєння нових технологій і організації випуску нової продукції;
- встановлення пільгового режиму амортизаційних

відрахувань та інвестиційного кредиту – зниження податку на прибуток на визначену частину загальної вартості інвестицій в устаткування (зокрема на стадії модернізації підприємства) [8].

Таким чином, можна зробити висновки, що в сучасних умовах України особливу увагу слід звернути на активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, оскільки якість значної частини вітчизняних виробів не відповідає новітньому рівню наукового та технологічного забезпечення, що у свою чергу призвело до їх низької конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Цінова енергоємність і металоємність одиниці українського продукту також у кілька разів перевищує середньоєвропейський рівень [9-10]. Цю ситуацію можна змінити на краще шляхом надання пріоритету галузям, які випускають або здатні випускати в перспективі конкурентоспроможну продукцію. Необхідною умовою є впровадження на підприємствах інноваційних технологій: інновації поліпшать якість продукції, будуть сприяти скороченню виробничих витрат та збільшувати стійкий споживчий попит на товарному ринку, що є сьогодні особливо важливим в умовах посткризового стану економіки України.

Розвиток інноваційно-інвестиційного підприємництва як складової ринкової економіки знаходиться в цілковитій залежності від стимулювання підприємництва, активізації діяльності у сфері інвестицій, існування розвиненої інфраструктури підприємств та налагодженого механізму фінансування інноваційних проектів. Якщо ці питання будуть вирішені, то це дасть змогу інноваційним підприємствам реалізувати свої потенційні можливості в ринкових умовах і надасть Україні реальний шанс досягти рівня високотехнологічної країни. Це означає, що за цим напрямом нагально необхідна активізація діяльності держави та здійснення ефективної економічної політики з використанням відповідних інструментів і важелів, пропонує сучасною економічною теорією.

Список літератури

1. Капильцова, К. Л. Проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К. Л. Капильцова, А. О. Наторіна. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com / 2009_03_18/ek3_kapilcova.php](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek3_kapilcova.php).
2. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Наука та інноваційна діяльність / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2011. – 282 с.
6. Інноваційний розвиток промисловості України [Текст] / під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
7. Ляшенко, А. Х. Інноваційна діяльність промислових підприємств [Електронний ресурс] / А. Х. Ляшенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_36.pdf.
8. Голубовська, О. А. Дослідження інноваційної активності промислових підприємств України [Текст] / О. А. Голубовська // Економіка розвитку. - 2012. - №1. – С. 94-98.
9. Лорві, І. Ф. Формування стратегії збуту інноваційної продукції [Електронний ресурс] / І. Ф. Лорві. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2012_2/2_5.pdf.
10. Бабарика О. В. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств України [Текст] / О. В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. - №2(14). – С. 54-58.

РЕЗЮМЕ

Захаркин Алексей

Современное состояние и тенденции реализации инновационной продукции предприятиями Украины

В статье исследуется состояние реализации инновационной продукции предприятиями Украины. Рассматривается тенденция производства и реализации инновационной продукции в Украине в региональном и отраслевом разрезе. Определяются проблемы реализации инновационной продукции в Украине и за ее пределами. Анализируются причины недостаточного производства и сбыта инновационной продукции. Предлагаются мероприятия по увеличению объемов реализации инновационной продукции украинскими предприятиями.

RESUME

Zakharkin Oleksiy

Modern state and tendencies of realization of innovative products by enterprises of Ukraine

The state of realization of innovative products by the enterprises of Ukraine is investigated in the article. The tendency of production and realization of innovative products in Ukraine in a regional and branch level is examined. Problems in sale of innovative products in Ukraine and abroad are determined. Reasons which result in an insufficient production and sale of innovative products are analyzed. Measures for the increase of volume of sales of innovative products by the Ukrainian enterprises are offered.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

Ольга ЗОЛОТАРЬОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Аріна МІСЮРА

Дніпродзержинський державний технічний університет

Ілля КОПІЯ

Дніпродзержинський державний технічний університет

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РУХОМ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті аналізуються основні проблеми у сфері фінансування розвитку промислових підприємств за рахунок власних джерел; визначаються зміст і критерії класифікації їх грошових потоків; обґрунтовується роль ефективного управління рухом грошових потоків у забезпеченні фінансової стійкості промислового підприємства; виділяються причини невідповідності значень реального потоку грошових коштів і прибутку, відображеного у звітності; пропонуються систематизовані заходи для оптимізації балансу грошового потоку підприємства.

Ключові слова: підприємство, грошові потоки, управління, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, прибуток, власні кошти, оборотні кошти.

Сьогодні українські промислові підприємства мають досить обмежені можливості поповнення власних фінансових ресурсів, і, в тому числі, - грошових коштів. Це обумовлено тим, що банківське кредитування не відіграє серйозної ролі як джерело можливого нарощування ліквідних оборотних коштів, оскільки концентрується у торгівлі та в інших секторах з високою оборотністю активів. Одержаного вітчизняними підприємствами прибутку також не досить, щоб у разі потреби за рахунок цього можна було істотно збільшити оборотні активи [10, с. 65]. І це в той час, коли саме від достатності оборотного капіталу та безперервності руху грошових потоків у найбільшому ступені залежить не тільки злагожденість у роботі промислового підприємства, а й загалом його фінансова стійкість.

При цьому провідні вітчизняні вчені наголошують на тому факті, що незадовільні результати розвитку української промисловості вказують на необхідність серйозних змін як у промисловій політиці держави, так і у практичній сфері щодо реорганізації системи управління фінансовими ресурсами підприємства і, зокрема, його грошовими потоками. Вивченню окресленої проблематики присвячена значна кількість наукових праць таких вчених, як Бабіч В. [1], Будник В. [2], Васильців Т. [3], Вишневецький В. [4], Дякон Л. [5], Зельнікова І. [6], Крючкова І. [7], Кизим М. [8], Литвин Б. [9], Михайловська О. [10], Петленко Ю. [11], Поддєрьогін А. [12], Подольська В. [13], Стельмах М. [9], Тельнова Г. [15], Харченко Н. [16], Шабліста Л. [17], Яріш О. [13]. Однак питання підвищення ефективності управління рухом грошових потоків підприємства висвітлено недостатньо як у теоретичному, так і в практичному вимірі, попри його гостру актуальність у сучасних умовах нестачі ліквідних коштів у промислових підприємств. На нашу

думку, поглиблене дослідження саме цього аспекту управління фінансовими ресурсами підприємства сприятиме посиленню його фінансової стійкості як найважливішого завдання та орієнтира у процесі функціонування вітчизняних промислових підприємств в умовах посткризового періоду.

Відповідно до вищезазначеного, у статті планується з'ясувати особливості управління грошовими потоками підприємства та на основі діагностування найбільш гострих проблем у цій сфері запропонувати основні заходи з підвищення його ефективності.

Як вже зазначалось, у сучасний складний період соціально-економічного розвитку України істотно зменшились можливості фінансування розвитку підприємств, особливо за рахунок власних джерел, що обумовлено наступними головними причинами:

1. Низька рентабельність промислових підприємств і наявність значної кількості збиткових підприємств. За даними таблиці 1 очевидно, що рентабельність операційної діяльності в середньому по промисловості на кінець досліджуваного періоду скорочувалась і у 2011 р. склала 4,8%, а за січень-червень 2012 р. – 3% [14].

У таблиці 2 спостерігається негативна динаміка питомої ваги збиткових підприємств промисловості в Україні, причому найбільш збитковими є підприємства добувної промисловості, оскільки саме їх питома вага була найбільшою протягом усього аналізованого періоду й загалом перевищувала 50%.

2. Низька фінансова стійкість і ліквідність промислових підприємств. Слід зазначити, що на 01.07.2011 р. середній умовний коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) у промисловості становив 0,3, а оптимальне значення для банківського кредитування має перевищувати 0,5 [3, с. 93].

Таблиця 1. Рентабельність операційної діяльності великих і середніх підприємств України за видами промислової діяльності у 2008-2012 рр., %

Вид промисловості	2008 р.	2009 р.	2010 рік	2011 рік	Січень-червень 2012 р.
Загалом по промисловості	4,9	1,8	3,6	4,8	3,0
Добувна промисловість	23,5	4,3	14,8	17,3	17,6
Переробна промисловість	3,1	1,4	2,3	2,8	3,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,0	1,8	1,4	4,8	0,9

Таблиця 2. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств України за видами промислової діяльності у 2008-2012 рр., млн. грн.

Вид промисловості	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		Січень-червень 2012 р.	
	Чистий прибуток (збиток)	% збиткових підприємств	Чистий прибуток (збиток)	% збиткових підприємств	Чистий прибуток (збиток)	% збиткових підприємств	Чистий прибуток (збиток)	% збиткових підприємств	Чистий прибуток (збиток)	% збиткових підприємств
Загалом по промисловості	5542,5	40,4	-14192,5	41,5	11889,6	42,5	37077,5	39,7	2355,4	45,3
Добувна промисловість	16917,6	41,4	408,8	44,4	15639,5	53,9	20386,9	51,1	8012,0	54,9
Переробна промисловість	-10989,1	39,5	-14113,9	40,7	-3177,6	41,0	3060,3	38,3	-5441,8	41,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	-386,0	53,6	-487,4	51,0	-572,3	58,8	13630,3	54,1	-214,8	68,1

Крім того, за даними таблиці 3, попри позитивну динаміку з кінця 2009 р. як оборотних активів промислових підприємств України, так і їх найбільш

ліквідної статті – грошових коштів, питома вага останніх у структурі оборотного капіталу залишається доволі низькою, а саме 6%.

Таблиця 3. Оборотні активи та грошові кошти промислових підприємств у 2008-2011 рр., млн. грн.

Назва показника	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Січень-вересень 2011 р.
Оборотні активи	481216,6	541252, ₁	631647, ₄	651437,0
Грошові кошти	26679,7	23494,6	31846,0	38864,2
Питома вага грошових коштів у структурі оборотних активів, %	5,5	4,3	5,0	6,0

3. Значна кредиторська заборгованість підприємств. На 01.07. 2011 р. її частка в загальній сумі активів підприємств промисловості становила 38%. У тому числі - заборгованість по оплаті праці, яка була найбільшою.

4. Невідповідний рівень і стан інституційно-правового забезпечення розширення фінансових можливостей промисловості внаслідок відсутності системності у державній регіональній політиці стратегічного планування, а також недосконалої державної політики створення сприятливого середовища для інвестицій у реальному секторі економіки.

Відповідно, недостатність коштів для фінансування розвитку підприємства за рахунок власних коштів призводить до зменшення обсягів інвестицій в основний капітал, що негативно впливає на підвищення ефективності функціонування промислових підприємств та рівня їх конкурентоспроможності.

Наголосимо, що грошові потоки, які формуються на підприємстві в процесі його господарської діяльності, є

одним з найважливіших самостійних об'єктів фінансового управління в контексті підвищення рівня фінансової стійкості підприємства. Доцільно нагадати, що грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих його господарською діяльністю.

Отже, ефективне управління грошовими потоками визначає досягнення поставлених поточних і стратегічних цілей, сприяє забезпеченню високого рівня фінансової стійкості підприємства.

Детальніше роль ефективного управління грошовими потоками підприємства можна охарактеризувати наступними основними засадами:

1. Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах. Образно грошовий потік можна зобразити як систему «фінансового кровообігу» господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його «фінансового здоров'я», передумовою

досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності загалом.

2. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансова рівновага підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства визначаються тим, наскільки різні види потоків коштів синхронізовані між собою за обсягами і у часі. Високий рівень такої синхронізації дозволяє істотно прискорити реалізацію стратегічних цілей розвитку підприємства.

3. Рациональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції. Водночас ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують зростання обсягу виробництва і реалізації його продукції.

4. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі. Активно керуючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне й ощадливе використання власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучення кредитів. Особливу актуальність цей аспект управління грошовими потоками набуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

5. Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем прискорення обороту капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, що досягається у процесі результативного управління грошовими потоками, а також зниження потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства. Прискорюючи за рахунок ефективного управління грошовими потоками оборот капіталу, підприємство забезпечує зростання суми генерованого у часі прибутку.

6. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє зменшити ризик неплатоспроможності підприємства. Навіть у тих, що успішно здійснюють господарську діяльність і генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі. Синхронізація надходження і виплат коштів, що досягається у процесі управління грошовими потоками підприємства, усуває цей фактор.

7. Активні форми управління грошовими потоками надають можливість підприємству отримувати додатковий прибуток, генерований безпосередньо його грошовими активами. Мова йде в першу чергу про ефективне використання тимчасово вільних залишків коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій. Високий рівень синхронізації надходжень і виплат коштів за обсягом і в часі знижує реальну потребу підприємства в поточному і страховому залишках грошових активів, що обслуговують операційний процес, а також резерв інвестиційних ресурсів, сформований у процесі здійснення реального інвестування. Таким чином, ефективне управління грошовими потоками підприємства сприяє формуванню

додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, що є джерелом прибутку.

Оскільки поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим і інтегрує у свій склад численні види потоків, що обслуговують господарську діяльність, то з метою забезпечення ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками доцільно навести їх класифікацію. Її пропонується здійснювати за наведеними нижче основними ознаками.

1. За масштабами обслуговування господарського процесу виділяються наступні види грошових потоків: по підприємству загалом, по окремих структурних підрозділах підприємства, по окремих господарських операціях.

2. За видами господарської діяльності відповідно до міжнародних стандартів обліку є такі види грошових потоків: за операційною, за інвестиційною, за фінансовою діяльністю.

3. За спрямованістю руху коштів: позитивний (вхідний); негативний (вихідний) грошові потоки. Недостатність обсягів у часі одного з цих потоків обумовлює наступне скорочення обсягів іншого виду. Тому в системі управління грошовими потоками підприємства обидва ці види становлять єдиний (комплексний) об'єкт фінансового менеджменту.

4. За методом обчислення обсягу: валовий грошовий потік - характеризує всю сукупність надходжень або витрат коштів у розглянутому періоді часу стосовно окремих його інтервалів, чистий грошовий - відображає різницю між позитивним і негативним грошовими потоками (між надходженням і витратою коштів) у розглянутому періоді часу за окремими його інтервалами.

5. За рівнем достатності обсягу: надлишковий, при якому надходження коштів істотно перевищують реальну потребу підприємства в цілеспрямованій їхній витраті; дефіцитний, коли надходження коштів істотно нижче реальних потреб підприємства.

6. За методом оцінки в часі: теперішній - характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівнювану його величину, наведену за вартістю на теперішній момент часу; майбутній - відображає грошовий потік підприємства як єдину порівнювану його величину, наведену за вартістю на конкретний майбутній момент часу.

7. За безперервністю формування в розглянутому періоді: регулярний - характеризує потік надходження або витрат коштів по окремих господарських операціях (грошових потоках одного виду), що у розглянутому періоді часу здійснюється постійно по окремих інтервалах цього періоду; дискретний - поєднує надходження або витрати коштів, пов'язані зі здійсненням одиничних господарських операцій підприємства в розглянутому періоді часу.

8. За стабільністю тимчасових інтервалів формування регулярні грошові потоки характеризуються наступними видами: з рівномірними тимчасовими інтервалами в межах досліджуваного періоду, який має характер ануїтету; з нерівномірними тимчасовими інтервалами в межах досліджуваного періоду, прикладом якого є графік лізингових платежів за орендоване майно з погодженими сторонами нерівномірними інтервалами часу їх здійснення протягом періоду лізингування активу.

Розглянута класифікація дозволяє більш цілеспрямовано здійснювати облік, аналіз і планування грошових потоків різних видів на підприємстві.

Зауважимо, що фінансовий аналіз підприємства, який проведений тільки за абсолютними та відносними показниками фінансової стійкості, не можна вважати повним або вичерпним. Деякі з цих показників можуть навіть різнитися від показників, які розраховуються на основі даних грошового потоку (наприклад, рентабельність). Це відбувається тому, що грошовий потік відображає реальну ситуацію з потоком грошових коштів на підприємстві протягом року по всіх видах діяльності (операційній, інвестиційній, фінансовій), а відносні показники фінансової стійкості не розподіляють по видах діяльності. Тому виникає ситуація, коли, наприклад, за підсумками операційної (основної) діяльності підприємство має прибуток, але, використовуючи кошти на інвестиційну діяльність, за підсумками року загалом отримує збиток. У такому разі відносні показники, які характеризують фінансову стійкість підприємства, показують повну нестачу ліквідних коштів на підприємстві і відсутність платоспроможності. Але ж з аналізу грошового потоку може бути очевидно, що підприємство випускає ліквідну продукцію, яка швидко реалізується і за основним видом діяльності має прибуток, тобто не можна казати про повне кризове становище на ньому. Може бути й таке, що підприємство просто нарощує темпи виробництва і для цього просто вимушене вкладати кошти, наприклад, у нематеріальні активи розширюючи свою виробничу базу.

Грошовий потік і розрахунок прибутку також не збігаються в часі при використанні методу визначення прибутку від реалізації продукції за моментом її відвантаження. У цьому випадку продукція може вважатись реалізованою в одному часовому періоді, а гроші надходять в іншому. Тому орієнтація тільки на дані про прибуток є деякою мірою умовною і може призвести до підвищення фінансового ризику.

Підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку і звітності і водночас відчувати певні ускладнення в оплаті своїх поточних зобов'язань. Однією з причин такої ситуації є специфіка відображення інформації в звітності про фінансові результати, яка полягає у використанні методу нарахувань та відповідності доходів і витрат. Інформація про потоки грошових коштів формується за касовим методом, тобто за фактом їх руху на рахунках у банку і в касі підприємства. Результатом використання різних методів формування інформації є невідповідність реального потоку грошових коштів і прибутку, відображеного у звітності (рис. 1).

Розв'язати названі протиріччя призначений звіт про рух грошових коштів. Він має вагомим значення як для менеджменту підприємства, так і для кредиторів, інвесторів, контрагентів. При цьому на основі міжнародних стандартів обліку і сформованої практики для підготовки фінансової звітності про рух коштів використовуються два основних методи – прямиї і непрямії. Ці методи відрізняються повнотою надання даних про розмір і види грошових потоків підприємства, вихідною інформацією для розробки фінансової звітності й іншими параметрами.

Взагалі-то для фінансової стійкості важливим є, щоб рух коштів від операційної діяльності повністю покривав видатки від інвестиційної та фінансової сфер діяльності підприємства. Якщо така ситуація не спостерігається, підприємство має проблеми із фінансовою стійкістю.

У випадку, коли чистий рух коштів за всіма видами діяльності знаходиться на позитивному рівні, можна стверджувати про те, що позитивний результат від операційної діяльності задовольняє потреби підприємства і покриває видатки на інші сфери його діяльності.

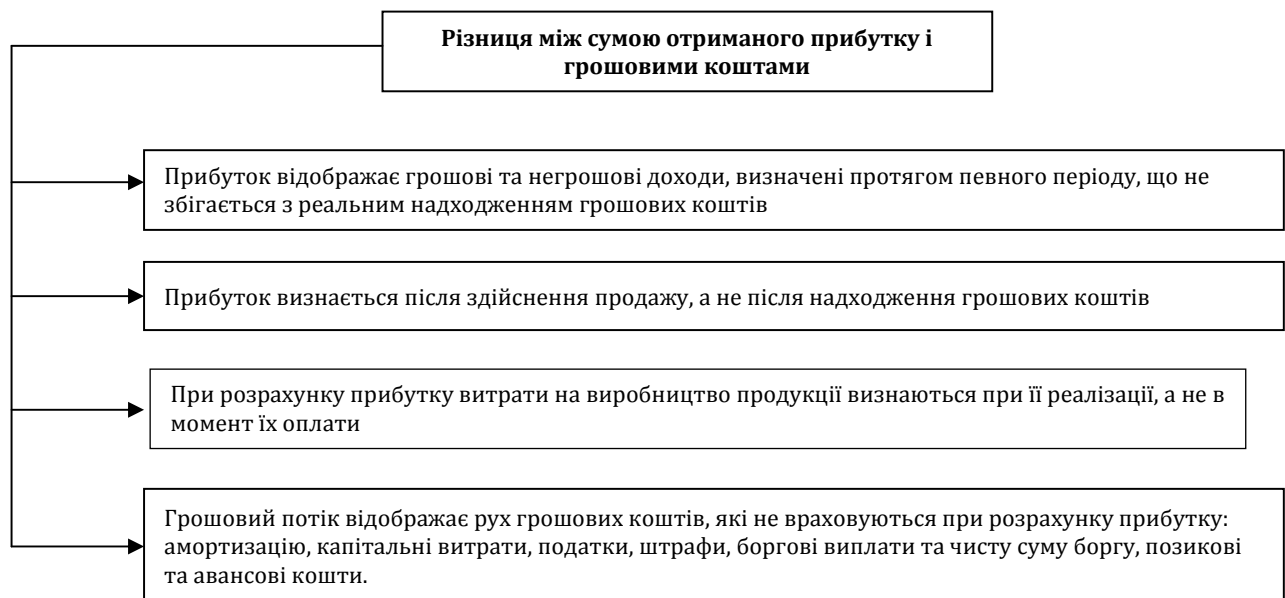


Рис. 1. Причини розбіжностей між сумами одержаного прибутку підприємства і грошових коштів

Для оптимізації балансу грошового потоку доцільно проводити наступні заходи:

1. Збільшувати вхідний грошовий потік у короткостроковому періоді за рахунок таких заходів: використання передоплати за всю або більшу частину продукції, яка користується підвищеним попитом;

скорочення термінів надання товарного кредиту покупцям продукції; збільшення розмірів цінових знижок при реалізації продукції, яка не користується високим попитом; прискорення інкасації дебіторської заборгованості; використання сучасних форм реінвестування простроченої дебіторської

заборгованості - облік векселів, факторингу; індивідуальна робота з кожним дебітором з метою прискорення надходження коштів; використання короткострокових фінансових кредитів і позик.

2. З метою уповільнення виплат коштів у короткостроковому періоді можна рекомендувати такі заходи: збільшення термінів за погодженням з постачальниками товарного кредиту; уповільнення інкасації власних платіжних документів; реструктуризація короткострокових фінансових боргів шляхом переведення їх у довгострокові борги; одержання відстрочки по платежах у бюджет і позабюджетні фонди; зменшення розміру платежів за рахунок удосконалення внутрішньої і зовнішньої фінансової політики підприємства, спрямованої на економію витрат.

3. У довгостроковому періоді збільшення вхідного грошового потоку може бути досягнуте за рахунок таких заходів: збільшення розмірів власного капіталу за рахунок випуску нових акцій, додаткових установчих внесків, одержання бюджетного цільового фінансування, капіталізації більшої суми чистого прибутку підприємства; залучення додаткових фінансових кредитів і позик у формі випуску корпоративних облігацій чи довгострокового банківського кредиту; продажу частини або всього пакета цінних паперів для збільшення обсягу коштів в обороті; ліквідація і продаж частини майна, насамперед основних фондів, або здачі їх в оренду у випадку їх недостатньо ефективного використання; збільшення обсягу продажів за рахунок зростання виробництва продукції, удосконалення технології, випуск нових видів продукції чи надання нових видів послуг; диверсифікованість діяльності шляхом проникнення на нові ринки збуту і ринки ресурсів; підвищення

продуктивності праці, розвиток рекламної діяльності, впровадження нових нетрадиційних підходів до роботи з покупцями; активного використання оренди, у тому числі фінансового лізингу;

4. Зниження обсягів вихідного грошового потоку в довгостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок таких заходів: зменшення обсягів придбання основних коштів, які не забезпечують істотного збільшення в довгостроковому періоді вхідного грошового потоку; зменшення вкладення коштів у фінансові інструменти інвестування; зниження витрат на придбання матеріальних оборотних активів за рахунок вибору дешевшої і якісної сировини та матеріалів; вибір більш придатних за витратами постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів; зменшення транспортних і складських витрат за рахунок оптимізації розмірів постачань матеріальних оборотних активів, скорочення періоду збереження товарно-матеріальних цінностей; істотне підвищення продуктивності праці, яке дозволяє знизити витрати на оплату праці і позабюджетні платежі; мінімізація загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції і послуг.

Запропоновані у статті заходи щодо підвищення ефективності управління рухом грошових потоків будуть неповними, якщо не згадати про потенціал сучасного логістичного менеджменту, інструментарію фінансового планування і прогнозування. Таким чином, у наступних дослідженнях щодо наведеної у статті проблематики доцільно буде сконцентрувати увагу на питаннях використання елементів сучасного фінансового контролінгу та бюджетування, актуальність і важливість яких важко переоцінити в нинішніх умовах.

Список літератури

1. Бабіч, В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку [Текст] / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // *Економіка України*. - 2012. - №2. - С.103-110.
2. Будник, В. А. Управління запасами підприємств з урахуванням вартості грошей за часом [Текст] / В. А. Будник // *Економіка і держава*. - 2012. - №8. - С.27-28.
3. Васильців, Т. Г. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні [Текст] / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Н. Я. Юрків // *Фінанси України*. - 2012. - №3. - С. 90-101.
4. Вишневський, В. Промислова політика: теоретичний аспект [Текст] / В. Вишневський // *Економіка України*. - 2012. №2. - С.4-15.
5. Дякон, Л. Л. Формування стратегічного фінансового контролінгу підприємства [Текст] / Л. Л. Дякон // *Економіка і держава*. - 2012. - №8. - С. 36-38.
6. Зельнікова, І. О. Формування механізму ефективного керування оборотними коштами [Текст] / І. О. Зельнікова. - М., 2006. - 350 с.
7. Крючкова І. В. Розвиток логістичного управління підприємством [Текст] / І. В. Крючкова // *Економіка і держава*. - 2012. - №7. - С. 80-81.
8. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства [Текст] : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. - Х.: ІНЖЕК, 2003. - 144с.
9. Литвин, Б. М. Фінансовий аналіз [Текст] / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. - К.: Хай-тек-Прес, 2008. - 335с.
10. Михайловська, О. В. Синергетичний ефект від взаємодії стимулювання внутрішнього попиту і розвитку вітчизняного виробництва в умовах глобалізації [Текст] / О. В. Михайловська // *Економіка України*. - 2012. - №8. - С. 64-72.
11. Петленко, Ю. В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації [Текст] / Ю. В. Петленко, Г. В. Решетова // *Фінанси України*. - 2012. - №3. - С. 102-109.
12. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Бурак. - К.: КНЕУ, 2004. - 546 с
13. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз [Текст] / В. О. Подольська, О. В. Яріш. - К., 2007. - 487с.
14. Статистична інформація, наведена в розділі «Фінанси» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
15. Тельнова, Г. В. Організація підсистеми гнучкого планування в системі фінансового менеджменту підприємства [Текст] / Г. В. Тельнова. - *Економіка і держава*. - 2012. - №6. - С. 51-53.
16. Харченко, Н. В. Фінансове управління акціонерним товариством [Текст] / Н. В. Харченко // *Економіка і держава*. - 2012. - №1. - С. 33-36
17. Шабліста, Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості [Текст] / Л. Шабліста // *Економіка України*. - 2009. - №6. - С.53-65.

РЕЗЮМЕ

Золотарёва Ольга, Мисюра Арина, Копия Илья

Эффективное управление движением денежных потоков и его роль в обеспечении финансовой устойчивости промышленного предприятия

В статье анализируются основные проблемы в сфере финансирования развития промышленных предприятий за счет собственных источников; определяются содержание и критерии классификации денежных потоков предприятия; обосновывается роль эффективного управления движением денежных потоков в обеспечении финансовой устойчивости промышленного предприятия; выделяются причины несоответствия значений реального потока денежных средств и прибыли, отображенной в отчетности; предлагаются систематизированные мероприятия для оптимизации баланса денежного потока предприятия.

RESUME

Zolotaryova Olga, Misyura Arina, Kopya Ilya

The effective management of the movement of cash flow and its role in ensuring the financial stability of the industrial enterprises

In the article basic problems in the field of financing of development of industrial enterprises due to own sources are analyzed. Maintenance and criteria of classification of money streams of enterprise are determined. The role of effective management by motion of money streams in providing of financial firmness of industrial enterprise is grounded. The reasons of disparity of values of the real stream of monetary resources and income, represented in accounting, are distinguished. The systematized measures are given for optimization of balance of money stream of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У КОРПОРАЦІЯХ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Стаття присвячена конкретизації інструментарію оцінювання ефективності підсистеми управління знаннями, визначенню критеріїв ефективності, основних результатів діяльності відповідного підрозділу у корпораціях.

Ключові слова: *знання, управління знаннями, організаційний розвиток, оцінювання ефективності.*

Функціонування сучасних світових компаній відбувається в динамічних ринкових умовах, де інформаційні ресурси відіграють чи не найважливішу роль, адже становлять основу для швидкої реакції на зміни у зовнішньому середовищі та прийняття ефективних управлінських рішень. Так у країнах з постінформаційним типом економіки знання, основою створення яких виступають інформаційні ресурси, є більш складним, а ступінь взаємодії із широким колом зацікавлених осіб визначає низку можливостей для маневрування на ринку. Вони спрямовані на вирішення проблем формалізації, асиміляції, поширення та доступу до практичного корпоративного досвіду. У них мають поєднуватись сучасні характеристики процесу управління знаннями з ефективними організаційними формами здійснення цього процесу.

Таким чином, розбудова ПУЗ на сьогодні є необхідною для підприємств, особливо корпоративної форми власності, середовище функціонування яких є більш складним, а ступінь взаємодії із широким колом зацікавлених осіб визначає низку можливостей для маневрування на ринку. Вони спрямовані на вирішення проблем формалізації, асиміляції, поширення та доступу до практичного корпоративного досвіду. У них мають поєднуватись сучасні характеристики процесу управління знаннями з ефективними організаційними формами здійснення цього процесу.

Актуальні дослідження, а особливо нещодавній виступ Нобелівського лауреата Роберта Лукаса [9], свідчать про соціальний характер процесу створення знань. Припускається, що рівень знань у компанії залежить не тільки від зусиль працівників, а й від людей, з якими кожен з них взаємодіє. Отже, ефективність ПУЗ фактично залежить від ефективності діяльності людей та її результатів у певній сфері.

Сучасні підходи до оцінки ефективності ПУЗ у корпораціях відображені у працях закордонних вчених М. Аккермана, М. Алаві, Т. Девенпорта, М. Дженекса, Д. Лейднера, Д. Моррісона, а також вітчизняних науковців Т. Андрусенко, З. Румянцевої, В. Смірної, М. Маринічевої, А. Гапоненка. Однак деталізація методологічного інструментарію оцінювання ефективності ПУЗ саме в корпораціях, а також оцінювання ефективності взаємодії ПУЗ із ключовими групами зацікавлених осіб залишилися поза увагою фахівців, оскільки дослідження стосуються переважно опису факторів та моделей ефективного ПУЗ. Проте доцільне використання широкого аналітичного інструментарію, орієнтованого на врахування інтересів стейкхолдерів, дозволить забезпечити більш комплексну і об'єктивну оцінку ефективності ПУЗ, ідентифікувати слабкі та сильні риси, можливості і

загрози подальшого розвитку підрозділу.

У цьому аспекті вдосконалення методики оцінки ефективності є достатньо важливим напрямком у забезпеченні управлінського апарату необхідною аналітичною інформацією для коригування діяльності ПУЗ. А це сприятиме підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання загалом. Мета нашої статті полягає у конкретизації інструментарію оцінки ефективності ПУЗ, спираючись на актуальні теоретичні розробки вчених та бізнес-практику.

Будь-яка організація має комплекс інформаційних потреб, що полягають, насамперед, у вивченні середовища функціонування, здійсненні управлінської функції, організації бізнес-процесів тощо. При цьому для узгодження роботи із великим масивом даних та координації відповідних процесів необхідним є створення ПУЗ, яка б об'єднала професійну інформацію, відомості про досвід працівників, проекти, у яких вони беруть участь, а також забезпечила б регламентований доступ до розподілених інформаційних ресурсів, прикладних програмних систем і формалізованих результатів роботи.

При цьому фактично метою ПУЗ виступає забезпечення доступу, систематизації, архівування, поширення, утилізації корпоративних знань, що становить цінність для накопичення досвіду, навчання персоналу, прийняття управлінських рішень, розвитку компанії.

Досягнення ПУЗ основної мети та виконання нею своїх функцій має обґрунтовуватись шляхом визначення успішності діяльності підсистеми та її впливу на діяльність організації загалом. При цьому окремо варто дослідити співвідношення понять «результативність» та «ефективність».

Так, ототожнивши поняття «успішності управління» та «успішності підприємства» [8], ми вважаємо, що результативністю є ступінь точності управління, який характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Вона пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання. При цьому ефективність становить показник, що характеризується співвідношенням витрат на здійснення управлінських функцій із результатами діяльності організації [11].

Можна також скористатись визначеннями у стандарті ISO 9000:2000 [14]: результативність – ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення

запланованих результатів; ефективність – співвідношення між отриманим результатом і використаними ресурсами.

Є. Турбан і Дж. Аронсон [7] наводять 3 основні причини, що зумовлюють необхідність проведення оцінки ефективності ПУЗ у компанії:

1. Забезпечити основу для оцінки компанії загалом.

2. Стимулювати концентрацію менеджерів на кінцевому результаті.

3. Обґрунтувати доцільність затрачених ресурсів у створення ПУЗ.

Проте найголовнішою у цьому аспекті є необхідність дати відповідь на питання: яким чином цю систему розвивати надалі?

Також слід класифікувати основні групи ефектів, що доцільно розглядати у сфері оцінювання менеджменту знань:

а) *економічний ефект*: підвищення конкурентоспроможності продуктового портфеля; збільшення частки ринку; зменшення рівня проблемної заборгованості; підвищення рівня прибутків;

б) *соціально-мотиваційний ефект*: підвищення рівня

мотивації працівників; створення культури постійного навчання та розвитку персоналу;

в) *інноваційний ефект (науковий)*: формування дослідницької організації; збільшення кількості інновацій; удосконалення технічного забезпечення;

г) *організаційний ефект*: дотримання принципів прозорої діяльності; створення клієнтоорієнтованої атмосфери діяльності; підтримка взаємовигідних відносин зі стейкхолдерами, покращення якості корпоративного управління; оперативність у взаємодії із зацікавленими особами; оперативність прийняття рішень та скорочення тривалості робочих операцій.

При цьому, розглядаючи інформаційні потреби компанії в динаміці, зазначимо, що оцінювання ефективності ПУЗ, моніторинг виконання нею поставлених задач повинні здійснюватись періодично, в межах програми її розвитку, виступаючи тим самим складовою такої програми.

Узагальнюючи роботи сучасних вчених-практиків у сфері оцінки ефективності ПУЗ, сформуємо інтегровану систему критеріїв ефективності ПУЗ (табл. 1):

Таблиця 1. Інтегровані критерії ефективності сучасних ПУЗ

Фактор ефективності	Джерело
Інтегрована технічна інфраструктура, яка містить мережі, бази даних, комп'ютери, програмне забезпечення, ПУЗ експертів	М. Алаві та Д. Леднер (1999) [2], Барна (2002), Р. Кросс (2000) [3], Т. Девенпорт (1998) [4], Сейдж і Роуз (2001)
Стратегія ПУЗ, що враховує користувачів, джерела, процеси, суміжні стратегії, знання і зв'язки між ними	Барна (2002), М. Дженекс і Л. Олфмен (2003) [5]
Широка зрозуміла структура знань	Барна (2002), Р. Кросс (2000) [3]
Мотивація і рекомендації щодо користування базами знань, у т. ч. різні ініціативи та тренінги	М. Алаві та Д. Леднер (1999) [2], Р. Кросс (2000) [3], М. Дженекс і Л. Олфмен (2003) [5]
Організаційна культура, що підтримує дослідження, обмін та використання знань у ПУЗ	М. Алаві та Д. Леднер (1999) [2], Т. Девенпорт (1998) [4]
Підтримка вищим менеджментом	Барна (2002), Т. Девенпорт (1998) [4]
Періодична оцінка ефективності ПУЗ та актуальності наявних знань	М. Алаві та Д. Леднер (1999) [2]
Чіткі і зрозумілі цілі та завдання ПУЗ	М. Аккерман (1994) [1], Р. Кросс (2000) [3]
Простота у користуванні базами ПУЗ	М. Алаві та Д. Леднер (1999) [2]
Бізнес-процеси, побудовані на активному пошуку та користуванні знаннями	Барна (2001), Р. Кросс (2000) [3]
Дослідний характер організації	Барна (2001), Р. Кросс (2000) [3]
Захист інформації	М. Дженекс і Л. Олфмен (2001) [4]

Окремо можна зазначити про моделі ефективних ПУЗ на прикладі моделі Дж. Месей та М. Вейса [6]. Модель базується на принципах розуміння організації, необхідних знань та процесах користування цими знаннями. Фактично менеджмент знань виступає процесом організаційних змін, і власне тому результативність ПУЗ тут нерозривно пов'язана із результативністю всієї корпорації.

Фактично вищенаведені інтегровані критерії та моделі ефективних ПУЗ згідно з Б. Вайнштейном, М. Чумаченком можуть слугувати базою для порівняння діяльності досліджуваної ПУЗ [14].

Безумовно першочерговим при здійсненні оцінки є встановлення відповідності ПУЗ комплексу цілей корпорації загалом та цілей сфери управління знаннями, дотримання низки принципів - системного підходу, комплексності, орієнтації на інтереси стейкхолдерів, періодичності такої оцінки. Основою оцінки є застосування широкого спектру методологічного інструментарію, які спрямовані на визначення того чи іншого виду ефекту:

Економічний ефект:

Аналіз показників та індикаторів.

Формування карти показників діяльності компанії у динаміці, на які потенційно впливає підвищення ефективності ПУЗ (показники майнового стану, ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості, ділової активності, показники рівня якості товарів та послуг, ефективності документообігу);

Спеціальні показники ефективності діяльності підрозділу, наприклад:

Інтегральний показник якості роботи підрозділу [12]:

$$K_j = (\sum a_i K_{ni} K_{nj}) / n, \quad (1)$$

де

a_i – кількісне значення i -того показника;

K_{ni} – ваговий коефіцієнт i -того показника;

K_{nj} – коефіцієнт напруженості завдань за цим показником;

N – кількість показників, за якими ведеться оцінка праці підрозділу.

Коефіцієнт економічності апарату управління ПУЗ [12]:

$$Ke_{au} = P_n / P_f \times C_n / C_f, \quad (2)$$

де

P_n – кількість підрозділів ПУЗ, передбачених відповідно до чисельності працівників та норм керованості,

P_f – фактична кількість підрозділів ПУЗ,

C_n – чисельність управлінських працівників за штатним розкладом,

C_f – фактична кількість управлінських працівників.

Оцінка економічної ефективності проектів створення ПУЗ на основі:

– методів, що ґрунтуються на застосуванні концепції дисконтування (метод розрахунку чистої поточної вартості (NPV), метод розрахунку індексу доходності (PI));

– традиційних методів оцінки інвестицій (метод розрахунку періоду окупності інвестицій (PP), метод розрахунку бухгалтерської рентабельності);

Економіко-математичні методи (оцінка ризиків, прогнозування розвитку технологій, нових знань та їх вплив на прийняття ефективних управлінських рішень, кількісне обґрунтування інтенсивності комунікацій, частоти звернення до програмного забезпечення, формалізація цільових програм ПУЗ, моделювання процесів у сфері менеджменту знань) [14];

Методика попередження збитку (визначення альтернативних витрат).

Соціально-мотиваційний ефект:

Система зворотного зв'язку із учасниками ПУЗ, працівниками, менеджерами; клієнтами при обслуговуванні (скарги, побажання).

Методи соціального аудиту.

Тестування працівників, визначення кваліфікації, рівня обізнаності, розрахунок трудових витрат і визначення змін у системі показників продуктивності, колективні форми оцінювання роботи працівників (360), аналіз грейдової системи винагородження та суміжних складових системи мотивації.

Визначення ступеня користування інструментарієм стратегічного управління.

Оцінювання досвіду персоналу при користуванні інформаційними ресурсами, здійсненні комунікації (частота звернень, масиви і об'єм оперативних даних, форми пошуку інформації, взаємодії, зручність у користуванні, швидкість опанування нових модулів, потенційні проблеми, рівень захисту інформації).

Науковий (інноваційний) ефект:

Аналіз карти знань (ринок-клієнти-продукт-працівники-виробництво);

Аналіз технічного та програмного забезпечення – аналіз скарг, частоти звернень до бази, визначення рівня оперативності (пошук, утилізація, наповнення), періодичності оновлення;

Аналіз інноваційних процесів – фіксування кількості нововведень, нових розробок, визначення рівня інноваційної активності персоналу (частота звернень із раціональними пропозиціями), визначення індексу інноваційної активності компанії, індексу ІТ-грамотності, визначення техніко-економічних показників вимірювання ефективності інноваційної діяльності, патентної частоти та патентоспроможності НДПКР, показники рівня організації ліцензійної роботи у корпорації, технічного рівня досліджень та розробок у АТ, рівня якості інноваційних процесів тощо.

Організаційний ефект:

Організаційний аналіз.

Розрахунок низки показників організаційного проектування (рівень дотримання норм ієрархії, норм керованості, спеціалізації структури, ступінь інтеграції управління, регламентації ОСУ), дослідження завантаженості структурних підрозділів (фотографія робочого дня), учасників робочої групи ПУЗ.

Коефіцієнт оперативності роботи апарату управління ПУЗ [12]:

$$K_{op} = [\sum(D_1-d_1) \times K_1 + \sum(D_2-d_2) \times K_2 + \dots + \sum(D_n-d_n) \times K_n] / [\sum D_1 K_1 + \sum D_2 K_2 + \dots + \sum D_n K_n], \quad (3)$$

де

D_1, D_2, D_n – нормативний термін виконання рішень у днях;

d_1, d_2, d_n – відставання від встановленого терміну виконання у днях;

K_1, K_2, K_n – значення коефіцієнтів (при $1 \geq K \geq 0$) для різних документів.

Аналіз зв'язків різних підрозділів (час взаємодії, частота звернень, форми комунікації), аналіз зв'язків із ключовими групами стейкхолдерів, інформаційними джерелами.

Слід зазначити про комбіновані методики оцінювання ефективності ПУЗ:

– *Експертне опитування.* У цільові групи можуть входити: експерти, представники ПУЗ інших компаній, консультанти, представники стейкхолдерів (анкетування, інтерв'ю, метод Делфі).

– *Аналіз внутрішньо-нормативних документів* – звітів робочої групи ПУЗ, посадових інструкцій працівників, соціальних (нефінансових) звітів.

– *Case-методи* – на основі зіставлення наявної ситуації в компанії із відомими прикладами бізнес-практики, попереднім досвідом

Вищенаведений комплекс підходів може бути розширений та доповнений відповідно до специфіки діяльності досліджуваного об'єкта, наприклад, промислових підприємств, компаній телекомунікаційної галузі, представників сфери послуг, де інноваційні процеси мають різний характер.

Отже, ефективна ПУЗ - це така підсистема, що відповідає за забезпечення необхідних умов для продукування ефективних управлінських рішень (через надання доступу до потрібної інформації), їх швидке доведення до потенційних виконавців, можливість координації та контролю за виконанням посадових зобов'язань, збором, обробкою, утилізацією, зберіганням інтелектуальних ресурсів, активізацією інноваційного розвитку в корпорації загалом, підвищенням її конкурентоспроможності на ринку.

Таким чином, процес управління сферою знань передбачає проведення періодичної оцінки ефективності ПУЗ, її відповідності цілям та принципам корпорації. Вона обумовлюється потребою менеджменту в аналітичній інформації для коригування діяльності підрозділу та моделювання подальшого його розвитку. Для забезпечення комплексності такої оцінки важливо використовувати широкий інструментарій, який складається з комплексу експертних, аналітичних, математичних методів визначення результативності діяльності ПУЗ. Серед потенційних ефектів діяльності ПУЗ вирізняються економічний, соціально-мотиваційний, інноваційний, організаційний.

Основним науковим результатом цієї статті є

визначення широкого спектру інструментарію, який може бути використаний при проведенні оцінки ефективності ПУЗ. Окремо було зведено різні підходи сучасних науковців щодо факторів та моделей

ефективних ПУЗ. Перспективним напрямком подальших досліджень вважаємо розкриття інструментарію економіко-математичних методів для оцінки ефективності ПУЗ.

Список літератури

1. Ackerman, M. *Definitional and Contextual Issues in Organizational and Group Memories [Text]* / M. Ackerman // *IEEE Computer Society Press*, pp. 191-200, 1994.
2. Alavi, M. *Knowledge Management Systems: Emerging Views and Practices from the Field [Text]* / M. Alavi, D. E. Leidner // *IEEE Computer Society*. – 1999.
3. Cross, R. *Technology Is Not Enough: Improving Performance by Building Organizational Memory [Text]* / R. Cross // *Sloan Management Review*. – Volume 41. – Number 2. – 2000.
4. Davenport, T. H. *Successful Knowledge Management Projects [Text]* / T. H. Davenport, D. W. DeLong, M. C. Beers // *Sloan Management Review*. – Volume 39. – Number 2. – 1998.
5. Jennex, M. E. *Development Recommendations for Knowledge Management [Text]* / M. E. Jennex, L. Olfman // *Organizational Memory Systems : Information Systems Development Conference 2000*.
6. Morrison, J. *A Research Framework for Empirical Studies in Organizational Memory [Text]* / J. Morrison, M. Weiser // *IEEE Computer Society Press*. – 1996.
7. Turban, E. *Decision Support Systems and Intelligent Systems [Text]* / E. Turban, J. E. Aronson. – Sixth Edition. – Prentice Hall, 2001.
8. Лігоненко, Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством [Текст] / Л. О. Лігоненко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 10. – С. 207-216
9. Лукас, Р. *Human Capital and growth* / Р. Лукас // *Нобелівський симпозіум. IIES. Stockholm, вересень 2012 р.*
10. Мариничева, М. К. *Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков [Текст]* / М. К. Мариничева – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
11. Федулова, Л. І. *Менеджмент організацій [Текст]* : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2004, 448 с.
12. Черних, В. П. *Методологічні основи кількісної оцінки рівня організації праці, виробництва та управління на підприємстві [Текст]* / В. П. Черних, А. С. Довба та інші. – М.: 1971 – 75 с.
13. Черпак, А. Є. *Організаційні аспекти функціонування підсистеми управління знаннями у корпораціях [Текст]* / А. Є. Черпак // *Вісник Хмельницького національного університету* 2010, № 2, Т. 2. – С.157-161.
14. Чирков, В. Г. *Эффектометрия: Популярные очерки [Текст]* / В. Г. Чирков. – К.: «Феникс», 2005. – 240 с.

РЕЗЮМЕ

Иванов Александр

Эффективность деятельности подсистемы управления знаниями в корпорациях: проблемы оценки и направления усовершенствования

Статья посвящена конкретизации инструментария оценивания эффективности подсистемы управления знаниями, определению критериев эффективности, основных результатов деятельности соответствующего подразделения корпорации.

RESUME

Ivanov Oleksandr

Effectiveness of knowledge management subsystem in corporations: problems of assessment and ways of improvement

The article is devoted to specification of tools of evaluating the effectiveness of knowledge management subsystem. The definition of performance criteria is proposed. The main results of the appropriate division of the corporation are shown.

Стаття надійшла до редакції 5.10.2012 р.

Наталя ІВАНОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики,
Криворізький факультет ДВНЗ «ЗНУ»

Юлія САЛИП

викладач кафедри економічної кібернетики
Криворізький факультет ДВНЗ «ЗНУ»**ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ПРИБУТКУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ**

У статті досліджено зв'язок між валовим прибутком підприємств молочної галузі та відрахуваннями на забезпечення його конкурентоспроможності. За допомогою економіко-математичних методів визначено розмір відрахувань підприємства на забезпечення конкурентоспроможності, що гарантує оптимальний розмір прибутку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, валовий прибуток, регресія, кореляція, нелінійна оптимізація.

До основних показників, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства, належить кількість продукції, що реалізовується на внутрішньому і зовнішньому ринках, продуктивність праці, ціни, чистий прибуток, рентабельність. Аналіз показників ефективності виготовленої продукції дозволяє зробити відповідні висновки про конкурентні переваги досліджуваного підприємства.

Конкурентоспроможність підприємств вивчали багато відомих зарубіжних і українських фахівців – Г. Азоев [1], А. Воронкова [4], А. Градов [21], Ю. Іванов [9], Ж.-Ж. Ламбен [10], М. Портер [17], Р. Уотерман [18], Р. Фатхудінов [19] та інші. Значний внесок у розвиток практичного застосування методів математичного моделювання в управлінні конкурентоспроможністю зробили такі вчені, як: Н. Бідник [7; 13], В. Вовк [2-3], В. Здрок [6- 8], Н. Лепа [11-12], В. Юринець [22] та інші.

Конкурентні відносини молокопереробних підприємств розглядаються в роботах М.М. Галеева [5], Т. Л. Мостенської [14; 15], М.К. Пархомця [16] та ін.

Працями цих учених охоплено більшість проблемних завдань молочної галузі, але зміни середовища господарювання вимагають подальших відповідних наукових розробок. Особливої актуальності набуває необхідність розроблення підходів до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, дослідження факторів, що його формують, визначення стратегій подальшого розвитку.

Вивчення наукових праць дозволяє стверджувати про недостатньо обґрунтовані методи і методика визначення оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкової трансформації економіки. Окремі з них неможливо застосувати на практиці. Саме такі труднощі зумовлюють необхідність розроблення математичних методів оптимізації конкурентоспроможності підприємства.

Метою нашої статті є розробка моделі визначення оптимального рівня прибутку конкурентоспроможного підприємства молочної галузі.

Однією з цілей конкурентоспроможного підприємства є отримання вигоди, прибутку від своєї

діяльності. Прибуток – це найважливіша фінансова категорія, яка відображає результат фінансово-господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці і собівартості [20].

Для того, щоб підприємство отримувало прибуток від реалізації своєї продукції, необхідно постійно її вдосконалювати, підвищувати конкурентоспроможність.

Для дослідження зв'язку між відрахуваннями на конкурентоспроможність та валовим прибутком підприємств молочної галузі пропонуємо використовувати економіко-математичні методи. Одним із них є лінійна кореляційно-регресійна модель:

$$y = b_0 + b_1 x_1, \quad (1)$$

де y – валовий прибуток підприємства;

x_1 – відрахування з прибутку на конкурентоспроможність;

b_0, b_1 – оцінки невідомих параметрів.

В якості об'єктів дослідження обрано декілька найбільших підприємств молочної галузі Дніпропетровської області: ТОВ «Молочний Дім», АК «Комбінат «Придніпровський» та ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод №1». Використовуючи дані з табл. 1, дослідимо вплив відрахування з прибутку для забезпечення конкурентоспроможності на валовий прибуток.

На рис. 1 зображено рівень та напрямок впливу фактора на залежну величину, а саме - наведені коефіцієнти кореляції. Коефіцієнт кореляції R характеризує зв'язок між результуючою змінною та окремими факторами. Чим вища абсолютна величина коефіцієнта кореляції в проміжку від -1 до 1, тим тісніший зв'язок.

За даними рис. 1 можна зробити висновок про досить сильну залежність, яка знаходиться у межах від 0,85 (ТОВ «Молочний Дім») до 0,99 (АК «Комбінат «Придніпровський»).

Таблиця 1. Динаміка валового прибутку та відрахувань на конкурентоспроможність, 2006-2011 рр.

Показники	Роки	Відрахування на конкурентоспроможність	Валовий прибуток
ТОВ «Молочний Дім»	2006	25219,2	26651,6
	2007	32432,9	41307
	2008	8365	21639
	2009	3391	16699
	2010	4155	-4939
	2011	4052	4920
АК «Комбінат «Придніпровський»	2007	29133	45097
	2008	44347	72263
	2009	47704	70948
	2010	61971	106882
	2011	75755	120153
ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1».	2006	3332,9	7975,3
	2007	3832	7217
	2008	7825	11445
	2009	13734	15999
	2010	19608	29909
	2011	17722	26724

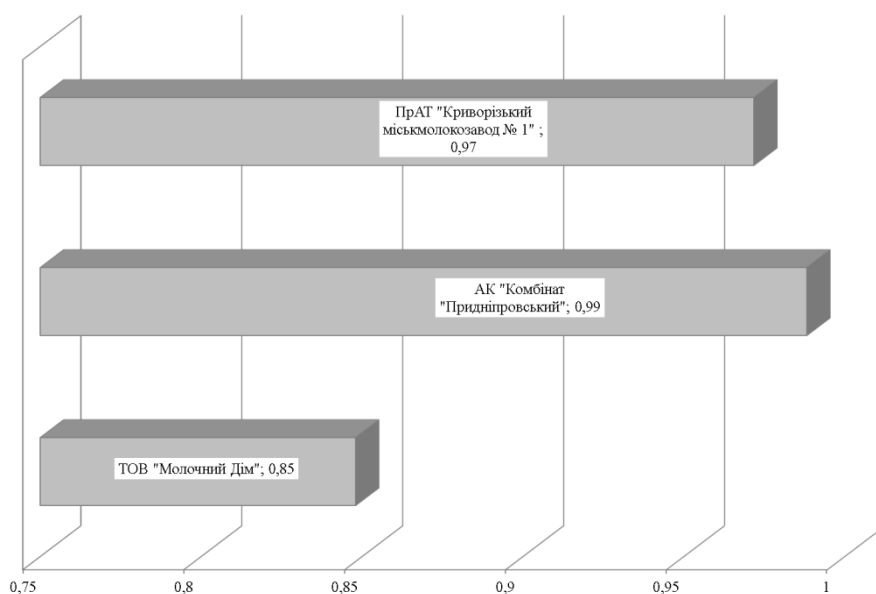


Рис. 1. Коефіцієнти кореляції між результуючою змінною (валовий прибуток) та фактором (відрахування на конкурентоспроможність)

Таблиця 2. Результати моделі

	ТОВ «Молочний Дім»	АК «Комбінат «Придніпровський»	ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1».
R	0,8480	0,9882	0,9717
R ²	0,7191	0,9765	0,9443
R ² adj	0,6488	0,9687	0,9303
Стандартна похибка оцінки	9664,16	5342,47	2556,07

У табл. 2 подані загальні відомості про побудовану модель. Коефіцієнт детермінації R^2 показує, яка частка сукупної варіації в залежній змінній описується вибраним набором незалежних змінних. Величина R^2 вимірюється в діапазоні від 0 до 1. У нашому прикладі 51,7% варіації прибутку пояснюються варіацією розглянутих факторів. Стандартна похибка оцінки характеризує варіацію фактичних даних навколо теоретичних, одержаних на основі множинного

рівняння регресії.

Коефіцієнт детермінації R^2 показує, яка частка сукупної варіації в залежній змінній описується вибраним набором незалежних змінних. Величина R^2 вимірюється в діапазоні від 0 до 1. Результати проведених розрахунків свідчать, що 71,91 % варіації валового прибутку ТОВ «Молочний Дім» пояснюються варіацією відрахування на конкурентоспроможність. У табл. 3 представлений ANOVA-аналіз.

Таблиця 3. ANOVA-аналіз.

	Модель	Сума квадратів	df	Середній квадрат	F	Знач.
ТОВ «Молочний Дім»	Регресія	956207348,5	1	956207348,5	10,23821	0,03291
	Залишок	373583682,5	4	93395920,62		
	Загальне	1329791031	5			
АК «Комбінат «Придніпровський»	Регресія	3562217207	1	3562217207	124,806	0,002
	Залишок	85625878,17	3	28541959,39		
	Загальне	3647843085	4			
ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1».	Регресія	956207348,5	1	956207348,5	10,23821	0,03291
	Залишок	373583682,5	3	93395920,62		
	Загальне	1329791031	4			

У табл. 4 подані коефіцієнти регресії. Стандартизований коефіцієнт регресії β показує, на скільки стандартних одиниць зміниться в середньому результуюча змінна при зміні факторної ознаки на одну

стандартну одиницю. Коефіцієнт B показує, що з приростом відрахування на конкурентоспроможність на одну одиницю валовий прибуток ТОВ «Молочний Дім» збільшиться в середньому на 1,094.

Таблиця 4. Коефіцієнти регресії.

Підприємства молочної галузі	Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t-статистика	Знач.
		B	Стандартна похибка	β		
ТОВ «Молочний Дім»	(Константа)	3561,933	5926,647		0,601	0,58
	Відрахування на конк-ть	1,094	0,342	0,848	3,200	0,033
АК «Комбінат «Придніпровський»	(Константа)	-3880,96	8141,502		-0,477	0,666
	Відрахування на конк-ть	1,679	0,150	0,988	11,172	0,002
ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1»	(Константа)	1804,21	2072,374		0,871	0,433
	Відрахування на конк-ть	1,34	0,163	0,9717	8,233	0,001

з приростом відрахування на конкурентоспроможність на одну одиницю валовий прибуток АК «Комбінат «Придніпровський» та ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1» збільшиться в середньому на 1,679 та 1,34, відповідно.

Рівняння регресії для ТОВ «Молочний Дім» має наступний вигляд:

$$y = 3561,933 + 1,094x,$$

де y – валовий прибуток підприємства;

x – відрахування з прибутку на

конкурентоспроможність.

Аналогічним чином розроблені рівняння регресії і для інших підприємств:

АК «Комбінат «Придніпровський»
 $y = -3880,96 + 1,679x$

ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1»
 $y = 1804,21 + 1,34x$

Отже, щоб підприємство було конкурентоспроможне, воно повинно вкладати кошти на покращення якості продукції, сировини, оновлення техніки, підвищення

кваліфікації персоналу та на підвищення ефективності маркетингових заходів. Виникає питання, скільки підприємство повинно вкладати коштів на підвищення конкурентоспроможності, щоб прибуток був найвищим. Для вирішення визначеної проблеми застосуємо методи нелінійної оптимізації.

По-перше, необхідно дослідити залежність між відношенням прибутку поточного року до прибутку попереднього року та відсотком відрахування на конкурентоспроможність. Функцію регресії $f(x)$ розроблено у вигляді квадратичної функції:

$$y = b_0 + b_1x + b_2x^2 + e, \quad (2)$$

де y – залежна змінна (відношення прибутку поточного року до прибутку попереднього року);

x – незалежна змінна (відрахування з прибутку на конкурентоспроможність).

У табл. 5 розраховано дані, необхідні для побудови квадратичної моделі.

Таблиця 5. Вихідні дані для побудови моделі нелінійної регресії.

Підприємство молочної галузі	Період	Валовий прибуток поточного року до прибутку попереднього року	Відсоток відрахування на конкурентоспроможність
ТОВ «Молочний Дім»	2006	-	-
	2007	1,549888	0,785167
	2008	0,523858	0,386571
	2009	0,771708	0,203066
	2010	-0,29577	-0,84126
	2011	-0,99615	0,823577
АК «Комбінат «Придніпровський»	2007	-	-
	2008	1,60239	0,613689
	2009	0,981803	0,67238
	2010	1,506484	0,579808
	2011	1,124165	0,630488
ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1»	2006	-	-
	2007	0,904919	0,530969
	2008	1,585839	0,683705
	2009	1,397903	0,858429
	2010	1,869429	0,655589
	2011	0,89351	0,663149

Результати дослідження моделей подані на рис. 2 – 4.

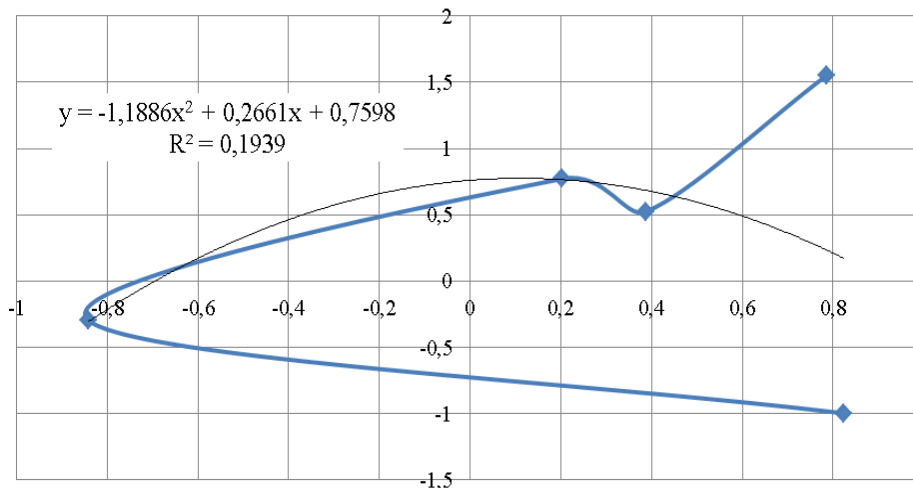


Рис. 2. Графік залежності між відношенням прибутку поточного року до прибутку попереднього року та відсотком відрахування на конкурентоспроможність ТОВ «Молочний Дім».

Рівняння нелінійної регресії для ТОВ «Молочний Дім» має вигляд:

$$y = -1,1886x^2 + 0,2661x + 0,7598$$

$$\max y, \text{ при умові, що } y' = 0, \text{ тоді}$$

$$y' = -2,3772x + 0,2661 = 0$$

$$x = 0,1119 = 11,19\%$$

Результати проведених розрахунків містяться в табл. 6.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що підприємство ТОВ «Молочний Дім» отримує максимальний валовий прибуток у наступному періоді за умови відрахувань на конкурентоспроможність у розмірі 11,19% від прибутку. Найбільше зростання прибутку АК «Комбінат «Придніпровський» забезпечить розмір відрахувань на

конкурентоспроможність на рівні 54,48%. І якщо ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1» буде вкладати 75,21% з отриманого прибутку на конкурентоспроможність, то в наступному періоді воно зможе отримати найкращий результат і найбільше зростання прибутку.

Запропоновані моделі мають практичну цінність, оскільки за допомогою них можна визначити доцільність відрахувань на конкурентоспроможність підприємств молочної галузі та визначити оптимально можливий при цьому валовий прибуток. Але залишається невирішеним питання стосовно розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємств молочної галузі, яке планується вирішити в подальших дослідженнях із застосуванням економіко-математичних методів.

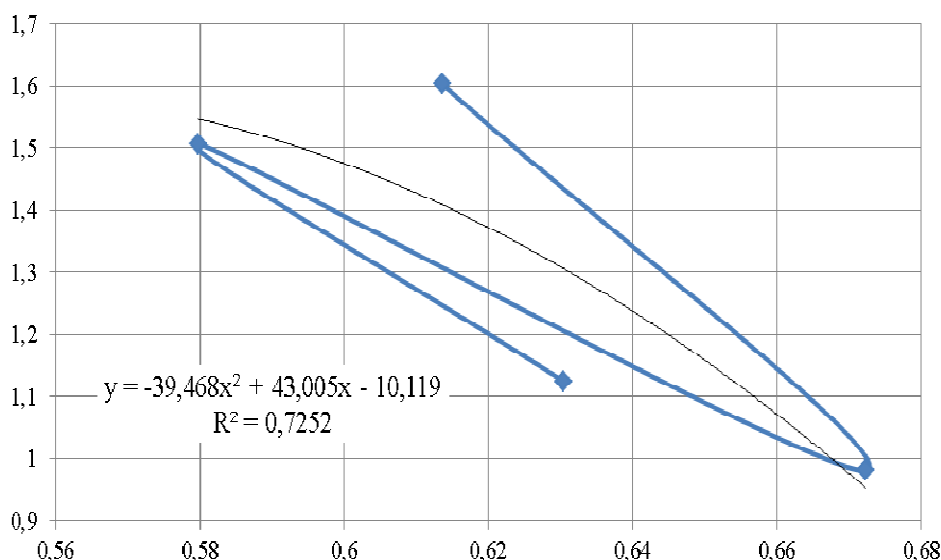


Рис. 3. Графік залежності між відношенням прибутку поточного року до прибутку попереднього року та відсотком відрядування на конкурентоспроможність АК «Комбінат «Придніпровський».

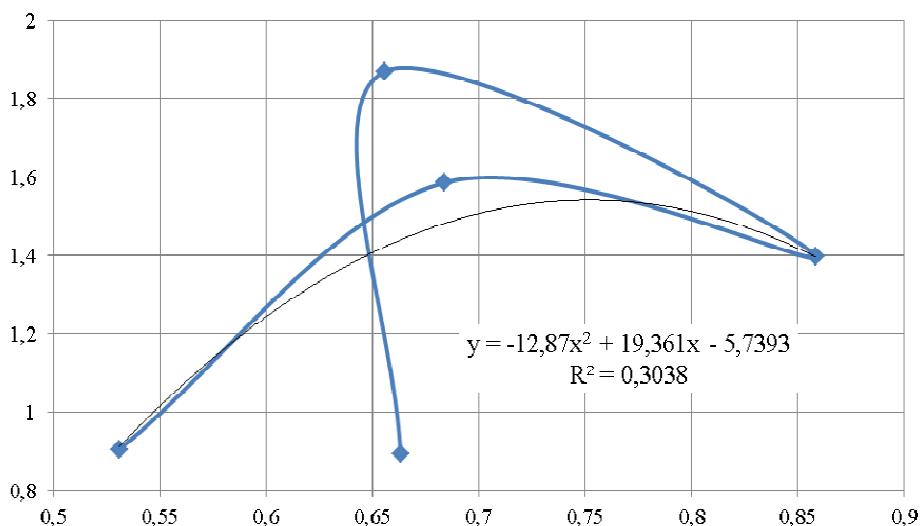


Рис. 4. Графік залежності між відношенням прибутку поточного року до прибутку попереднього року та відсотком відрядування на конкурентоспроможність ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1».

Таблиця 6. Результати нелінійної оптимізації.

Підприємство молочної галузі	Рівняння нелінійної регресії	y'	max y , при умові, що $y' = 0$
ТОВ «Молочний Дім»	$y = -1,1886x^2 + 0,2661x + 0,7598$	$y' = -2,3772x + 0,2661$	$x = 0,1119$ 11,19 %
АК «Комбінат «Придніпровський»	$y = -39,468x^2 + 43,005x - 10,119$	$y' = -78,936x + 43,005$	$x = 0,5448$ 54,48 %
ПрАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1»	$y = -12,87x^2 + 19,361x - 5,7393$	$y' = -25,74x + 19,361$	$x = 0,7521$ 75,21 %

Список літератури

1. Азов, Г. Л. Анализ деятельности конкурентов [Текст] / Г.Л. Азов – М. : ГАУ, 1995.
2. Вовк, В. М. Математичні методи в економічному аналізі [Текст] : колективна монографія: Економіка України в XXI столітті : ретроспектива та перспектива. – Львів : Тріада плюс, 2002. – С. 86-100.
3. Вовк, В. М. Основи системного аналізу [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вовк, З. Б. Дрогомирецька. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 248 с.
4. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст] : монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.
5. Галеев, М. М. Разработка и мониторинг систем менеджмента качества на молокоперерабатывающих предприятиях [Текст] : монография / М. М. Галеев, Г. Н. Иванова, А. С. Балеевских ; ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА». – Пермь : Изд-во ФГОУ ВПО «Пермская

- ГСХА», 2011. – 131 с.
6. Здрок, В. В. Прикладна економетрика [Текст] : навч. посіб. У 2-х ч. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – Ч.1. Симультаивні моделі – 112 с.
 7. Здрок, В. В. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства [Текст] / В. В. Здрок, Н. Б. Бідник // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 215 : В 4 Т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Том II. – С. 583-589.
 8. Здрок, В. В. Прикладна економетрія [Текст] : навч. посіб. У 2-х ч. / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2005. – Ч.2. Дистрибутивно-лагові та авторегресивні моделі. – 184 с.
 9. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики [Текст] : монография. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 246 с. (28 ил. – Библиогр. : 40 назв.)
 10. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Жан-Жак Ламбен ; Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с. : ил. – (Серия "Классика МВА").
 11. Лепа, Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия [Текст] / НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк: ООО "Юго-Восток, ЛТД", 2003. – 296 с.
 12. Лепа, Р. М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика [Текст] : монографія / Р. М. Лепа, В. М. Тимохин / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2004. – 262 с.
 13. Бідник, Н. Б. Математичні методи оптимізації конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 / Н. Б. Бідник. Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2007. – 20 с.
 14. Мостенська, Т. Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України [Текст] : [монографія] / Т. Л. Мостенська. – К. : УДУХТ, 2001. – 328 с.
 15. Мостенська, Т. Л. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України [Текст] : моногр. / Т. Л. Мостенська, О. І. Драган, І. В. Суха. – К. : НУХТ, 2010. – 268 с.
 16. Пархоμεць, М. К. Оптимізація виробничої структури фермерських господарств молочного типу з використанням ЕОМ [Текст] / М. К. Пархоμεць // Економіка АПК. – 2002. – № 1. – С. 41-50.
 17. Портер, М. Стратегія конкуренції : методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Портер: Пер. з англ. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
 18. Уотерман, Р. Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании [Текст] / Р. Уотерман; Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1998. – 368 с.
 19. Фатхудинов, Р. А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р. А. Фатхудинов. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.: ил. – (Серия "Учебники для вузов").
 20. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання) [Текст] : теорет.-практ. посіб. для студ. вузів / В. П. Шило [та ін.]. - 2-е вид. – К. : Кондор, 2011. - 429 с. + 1 дод. - Бібліогр. - ISBN 978-966-351-344-7
 21. Экономическая стратегия фирмы [Текст] : учебное пособие / Под ред. А. П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 1995. – 414 с.
 22. Юринець, О. В. Оцінка факторів конкурентоспроможності промислових підприємств [Текст] / О. В. Юринець // Соціально економічні дослідження проблем сучасного періоду України. Моніторинг розвитку промислових територіальних систем: збірник наукових праць. – Вип. 4 (72) / НАН України Ін-т регіональних досліджень; Львів. – 2008. – С. 200-208.
 23. Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Иванова Наталья, Салып Юлия

Определение оптимального уровня прибыли конкурентоспособных предприятий молочной отрасли

В статье исследована связь между валовой прибылью предприятий молочной отрасли и отчислениями на обеспечение его конкурентоспособности. С помощью экономико-математических методов определен размер отчислений предприятия на обеспечение конкурентоспособности, что обеспечит оптимальный размер прибыли.

RESUME

Ivanova Natalia, Salyp Iulia

Determination of the optimal level of profit of competitive enterprise of dairy industry

The paper investigates the relationship between gross profit of the dairy industry and deductions to ensure its competitiveness. With the economic-mathematical methods there has been defined the amount of deductions on competitiveness, ensuring optimum profit margins.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ АР КРИМ

Розглянуто наявні підходи до оцінювання фінансового стану, його складових та ефективності діяльності малих підприємств. Розраховано інтегральний коефіцієнт фінансового стану та економічної діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності. Побудовано моделі залежності рівня платоспроможності малих підприємств від узагальнюючих показників.

Ключові слова: малі підприємства, нормовані показники, інтегральна оцінка, фінансовий стан.

Результати аналізу наявних підходів до оцінювання фінансового стану та ефективності діяльності малих підприємств показали, що найбільш поширеними прийомами дослідження фінансового стану є горизонтальний та вертикальний аналіз балансу, визначення показників структури та динаміки. Як правило, фінансовий стан малих підприємств оцінюється на основі системи показників, які характеризують платоспроможність та ліквідність підприємств, ефективність діяльності оцінюється за індикаторами ділової активності та ефективності витрат і капіталу. Для комплексної оцінки діяльності малого бізнесу доцільне використання інтегральних показників розвитку та ефективності діяльності малих підприємств, які дозволять охарактеризувати розвиток малих підприємств регіону, виявити розбіжності у розвитку та ефективності функціонування за регіонами та видами економічної діяльності та врахувати їх при формуванні регіональних програм розвитку підприємницької діяльності.

Вагомий внесок у розвиток економіко- і математико-статистичних методів, які є базою для здійснення статистичних досліджень будь-яких економічних явищ і процесів, зробили такі вітчизняні вчені-статистики, як: С. Герасименко, А. Головач, А. Єріна, Г. Ковалевський, Н. Ковтун, Г. Купалова, Р. Моторин, М. Огай, В. Швець та інші. Однак деякі питання, пов'язані із організаційними засадами проведення статистичного вивчення малого бізнесу в окремих регіонах України, залишаються недостатньо опрацьованими та потребують подальшого розвитку та вдосконалення.

Метою дослідження виступає інтегральна оцінка показників розвитку та ефективності діяльності малих підприємств на прикладі АР Крим.

Оцінювання фінансового стану малих підприємств АР Крим було здійснено на основі аналізу нормованих індикативних показників балансу за 2010 р. [1, с. 64]. Отримані результати дозволяють зробити висновок, зокрема, про недостатній розвиток фінансової стійкості малих підприємств в АР Крим. Узагальнюючий коефіцієнт фінансової стійкості у 2010 р. становить 0,558. Основними індикативними змінними, що знизили узагальнюючу оцінку, є коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (0,320) та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (0,525).

Однак застосований підхід дозволив здійснити оцінку малих підприємств АР Крим за секціями за КВЕД.

Проведений аналіз показав, що найбільш фінансово стійкими є підприємства секції «Фінансова діяльність» (рис. 1).

Для ілюстрації здійснених розрахунків використано підхід, викладений у [2; 3].

Результати, наведені на рис. 1, ілюструють достатньо високу платоспроможність підприємств секції J за всіма індикативними показниками, що робить цей вид діяльності достатньо привабливим для потенційно нових суб'єктів малого бізнесу. Найвищим рівнем характеризується співвідношення власного капіталу і активів підприємств (коефіцієнт автономії = 0,917), а також рівень співвідношення з активами позикового капіталу (Коефіцієнт фінансової залежності = 0,917). Зазначені оцінки є в 1,3 раза вищими за секцією J порівняно з малими підприємствами регіону АР Крим загалом.

З метою проведення комплексного аналізу запропонований підхід був застосований для оцінювання всіх складових фінансового стану та економічної ефективності суб'єктів підприємницької діяльності, а саме - за групами показників: платоспроможності, ліквідності, ділової активності, ефективності витрат і капіталу.

Так узагальнюючий коефіцієнт ліквідності у 2010 р. становить 0,585. Основними індикативними змінними, що знизили узагальнюючу оцінку, є коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (0,481).

Проведений аналіз за секціями КВЕД показав, що найбільш ліквідними є підприємства секції «Фінансова діяльність» (рис. 2).

Результати, приведені на рис. 2, ілюструють достатньо високу ліквідність підприємств секції J за всіма індикативними показниками. Найвищим рівнем характеризується співвідношення оборотних активів із поточними зобов'язаннями (коефіцієнт загальної ліквідності = 0,875). Оцінки цього показника майже в 1,5 рази вищі за секцією J порівняно з малими підприємствами регіону АР Крим загалом.

Узагальнюючий коефіцієнт ділової активності по регіону АР Крим у 2010 р. становить 0,665. Основними індикативними змінними, що знизили узагальнюючу оцінку, є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (0,450).

Проведений аналіз за секціями КВЕД показав, що найбільш ліквідними є підприємства секції «Діяльність транспорту та зв'язку» (рис. 3.).

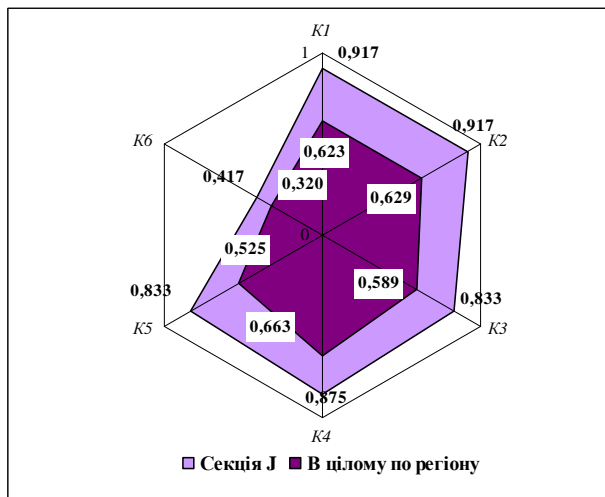


Рис. 1. Коефіцієнти платоспроможності малих підприємств АР Крим у 2010 р.*

* Складено автором за оперативними даними ГУС в АРК.

Коефіцієнти платоспроможності:

- K1 – Коефіцієнт автономії
- K2 – Коефіцієнт фінансової залежності
- K3 – Фінансове відношення
- K4 – Коефіцієнт маневреності власного капіталу
- K5 – Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами
- K6 – Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами

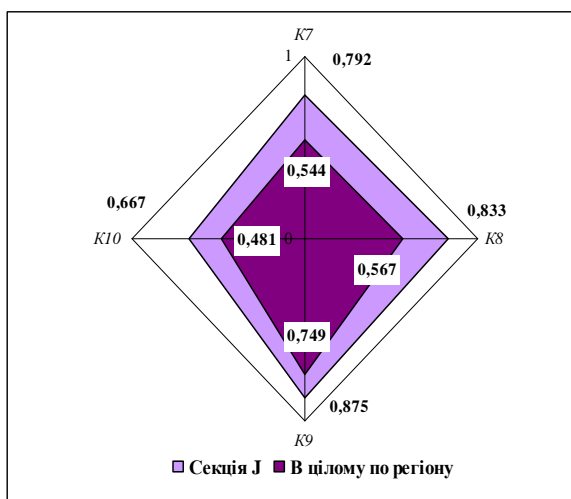


Рис. 2. Коефіцієнти ліквідності малих підприємств АР Крим у 2010 р.*

* Складено автором за оперативними даними ГУС в АРК.

Коефіцієнти ліквідності:

- K7 – Коефіцієнт абсолютної ліквідності
- K8 – Коефіцієнт швидкої ліквідності
- K9 – Коефіцієнт загальної ліквідності
- K10 – Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості

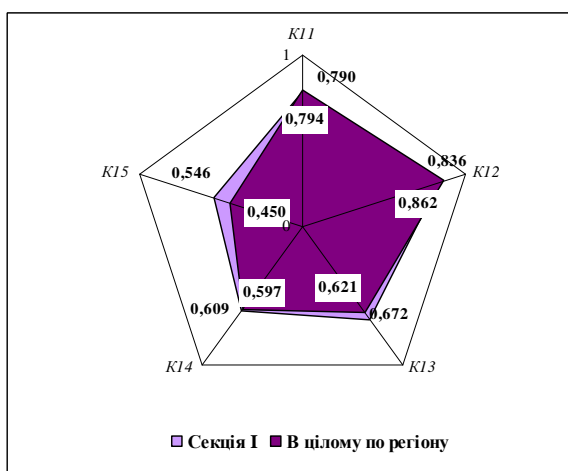


Рис. 3. Коефіцієнти ділової активності малих підприємств АР Крим у 2010 р.*

* Складено автором за оперативними даними ГУС в АРК.

Коефіцієнти ділової активності:

- K11 – Коефіцієнт оборотності активів
- K12 – Коефіцієнт оборотності оборотних активів
- K13 – Коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості
- K14 – Коефіцієнт віддачі власного капіталу
- K15 – Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Аналіз результатів, наведений на рис. 3, дозволяє зробити висновок про достатньо високу ділову активність підприємств секції І. Найвищим рівнем характеризується співвідношення чистих доходів із середньорічною вартістю оборотних активів (коефіцієнт оборотності оборотних активів = 0,836), а також рівень співвідношення чистих доходів із середньорічною вартістю активів (коефіцієнт оборотності активів = 0,790). Разом з цим, зазначені оцінки є наближеними до рівня по регіону загалом.

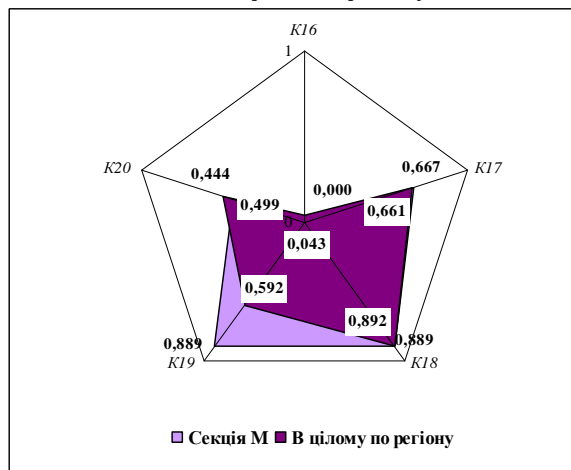


Рис. 4. Коефіцієнти ефективності витрат і капіталу малих підприємств АР Крим у 2010 р.*

* Складено автором за оперативними даними ГУС в АРК.

Результати, наведені на рис. 4, ілюструють достатньо високу ефективність витрат і капіталу підприємств секції М. Найвищим рівнем характеризується співвідношення власного капіталу і активів підприємств (коефіцієнт віддачі власного капіталу = 0,889). Зазначена оцінка в 1,2 раза вища за секцією М порівняно з оцінкою по всіх видах діяльності малих підприємств регіону АР Крим.

За результатами роботи розраховано інтегральний коефіцієнт фінансового стану та економічної діяльності підприємств регіону загалом та за окремими видами

Узагальнюючий коефіцієнт ефективності витрат і капіталу по регіону у 2010 р. становить 0,537. Основними індикативними змінними, що знизили узагальнюючу оцінку, є коефіцієнт рентабельності виробничих витрат (0,043).

Проведений аналіз за секціями КВЕД показав, що найбільшою ефективністю витрат і капіталу характеризуються підприємства секції М «Освіта» (рис. 4.).

Коефіцієнти ефективності витрат і капіталу:

K16 – Коефіцієнт рентабельності (збитковості) виробничих витрат

K17 – Коефіцієнт загальної рентабельності (збитковості) витрат господарської діяльності

K18 – Коефіцієнт рентабельності (збитковості) продажу

K19 – Коефіцієнт загальної рентабельності (збитковості) сукупного капіталу

K20 – Коефіцієнт загальної рентабельності (збитковості) власного капіталу

економічної діяльності. Так для малих підприємств регіону АР Крим I_{fm}^{reg} становить:

$$I_{fm}^{reg} = 0,3 \cdot 0,558 + 0,2 \cdot 0,585 + 0,25 \cdot 0,665 + 0,25 \cdot 0,537 = 0,585$$

Значення визначених інтегрального коефіцієнта фінансового стану та економічної діяльності за видами економічної діяльності наведено в табл. 1 [4].

Таблиця 1. Значення інтегрального коефіцієнта фінансового стану та економічної діяльності за видами економічної діяльності по регіону АР Крим у 2010 р.*

Секція	Вид економічної діяльності	Інтегральний індекс	Абсолютне відхилення
A	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,606	0,021
B	Рибальство, рибництво	0,510	-0,075
CDE	Промисловість	0,611	0,026
F	Будівництво	0,555	-0,030
G	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,587	0,002
H	Діяльність готелів та ресторанів	0,593	0,008
I	Діяльність транспорту та зв'язку	0,612	0,027
J	Фінансова діяльність	0,646	0,061
K	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг	0,561	-0,024
M	Освіта	0,533	-0,052
N	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,570	-0,015
O	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,563	-0,022
Регіон АР Крим загалом		0,585	x

* Складено автором за даними: [5].

Розрахунок відповідного показника за видами економічної діяльності дозволяє зробити висновок, що

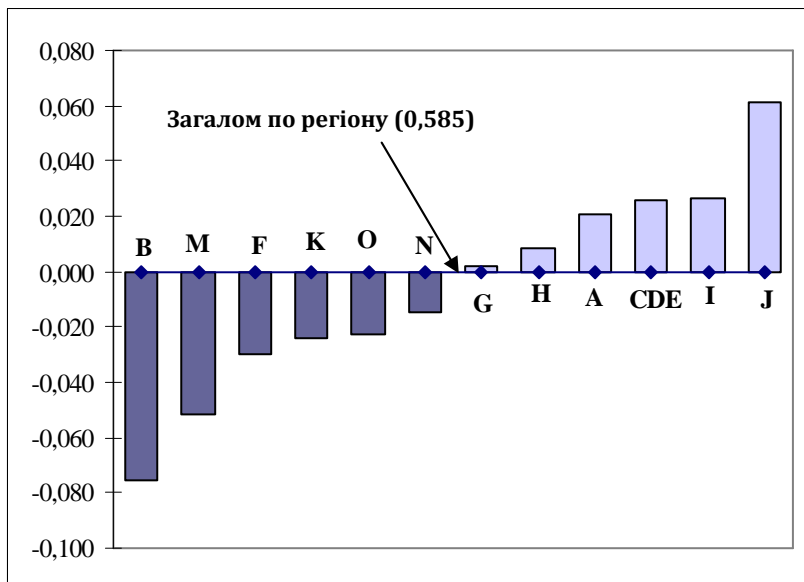
найбільш фінансово стійкою та економічно привабливою є діяльність підприємств, що займаються

фінансовою діяльністю, рівень інтегрального коефіцієнта фінансового стану та економічної діяльності яких є найвищим порівняно з показником загалом по регіону (рис. 5).

Найнижчий рівень інтегрального коефіцієнта фінансового стану та економічної діяльності для малих підприємств секції В «Рибальство, рибництво».

З метою оцінювання взаємозв'язку між фінансовими

показниками метод кореляційно-регресійного аналізу було адаптовано до моделювання ефективності розвитку малого бізнесу. У результаті цього було побудовано моделі залежностей рівня платоспроможності малих підприємств від узагальнюючих показників рівня ліквідності, ділової активності та ефективності витрат і капіталу.



Види економічної діяльності:

- А - Сільське господарство, мисливство, лісове господарство;
- В - Рибальство, рибництво;
- СDE - Промисловість;
- Ф - Будівництво;
- Г - Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку;
- Н - Діяльність готелів та ресторанів;
- І - Діяльність транспорту та зв'язку;
- Г - Фінансова діяльність;
- К - Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям;
- М - Освіта;
- Н - Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- О - Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Рис. 5. Відхилення інтегрального коефіцієнта фінансового стану та економічної діяльності за видами економічної діяльності від його значення загалом по регіону АР Крим у 2010 р.*

* Складено автором за оперативними даними ГУС в АРК.

За характеристиками якості найбільш адекватними виявилися моделі для груп підприємств виробничої та невиробничої сфери.

До виробничої сфери входять підприємства: сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибальства, рибництва, промисловості, будівництва.

До невиробничої сфери належать підприємства, які працюють у галузі торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльності готелів та ресторанів, транспорту та зв'язку, які здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та надають послуги підприємцям, займаються фінансовою діяльністю, комунальними та індивідуальними послугами; діють у сфері культури та спорту.

Таким чином, на основі застосування методу кореляційно-регресійного аналізу побудовано моделі залежності рівня платоспроможності малих підприємств від узагальнюючих показників рівня ліквідності, ділової активності та ефективності витрат і капіталу для груп підприємств виробничої та невиробничої сфери:

Для підприємств виробничої сфери:

$$Y_V = 0,086 + 0,593 \cdot I_1 - 0,022 \cdot I_d + 0,248 \cdot I_e$$

$$(R^2_{\text{факт}} = 0,450, R^2_{\text{крит}} = 0,038; F_{\text{факт}} = 36,83$$

$$F_{\text{крит}} = 2,60),$$

де Y_V - рівень платоспроможності підприємств виробничої сфери;

I_1 - коефіцієнт ліквідності;

I_d - коефіцієнт ділової активності;

I_e - коефіцієнт ефективності витрат і капіталу.

Кореляційний зв'язок між ознаками моделей істотний, про що свідчить перевищення фактичних значень коефіцієнта детермінації та F-критерій над критичними значеннями.

Для підприємств невиробничої сфери:

$$Y_{NV} = 0,155 + 0,574 \cdot I_1 + 0,006 \cdot I_d + 0,157 \cdot I_e$$

$$(R^2_{\text{факт}} = 0,514, R^2_{\text{крит}} = 0,038; F_{\text{факт}} = 128,25, F_{\text{крит}} = 2,60),$$

де Y_{NV} - рівень платоспроможності підприємств невиробничої сфери.

На основі моделі оцінюється рівень платоспроможності для будь-якого малого підприємства виробничої та невиробничої сфери з усіх виділених груп.

Отримані результати дозволяють зробити висновок про домінуючий вплив на рівень платоспроможності показників ліквідності незалежно від сфери діяльності малих підприємств.

Слід зауважити також, що в ході дослідження також були побудовані моделі регресії за окремими видами діяльності, які є менш надійними, однак

продемонстрували аналогічні результати стосовно пріоритетності впливу чинників на рівень фінансової стійкості.

Таким чином, проведений аналіз фінансових показників малих підприємств України свідчить про задовільний фінансовий стан досліджуваних підприємств загалом та нестачу інвестування. Аналіз платоспроможності та ліквідності показав, що підприємства цих регіонів не в змозі повністю в строк погасити свої зобов'язання. Загрозу фінансовій стабільності робить зростання дебіторської заборгованості, від надійності якої залежить поточна платоспроможність. Недостатність високоліквідних коштів у підприємств призвела до того, що значний обсяг їх термінових зобов'язань виявився покритим активами з досить невеликою оборотністю дебіторської заборгованості, у результаті якої малі підприємства у 2010 році зазнали збитків.

Аналіз рентабельності показав нестійкий фінансовий стан досліджуваних підприємств через нульовий рівень отриманого чистого прибутку на багатьох підприємствах України. Збільшення прибутку відбувалося завдяки підвищенню продажних цін, а не через зниження собівартості та швидкої оборотності товарів. Значення коефіцієнтів фінансової стійкості досить ясно показують, що діяльність досліджуваних підприємств фінансується загалом за рахунок власних коштів.

Розраховані інтегральні узагальнюючі оцінки дозволили виявити розбіжності у розвитку та ефективності функціонування малих підприємств за регіонами та за видами економічної діяльності, а також дають можливість використовувати отримані дані при формуванні регіональних програм розвитку підприємницької діяльності.

Список літератури

1. *Иванова, Т. Методические подходы к оцениванию эффективности деятельности предприятий малого бизнеса [Текст] / Т. Иванова // Математическое моделирование в управлении рисками : Междун. Научн.-практ. Конф. : тези докл. – Саратов, 2012. – С. 64–69.*
2. *Огай, М. Ю. Застосування узагальнюючих показників при оцінюванні якості роботи суду [Текст] / М. Ю. Огай // Статистика України. – 2011. – № 1. – С. 51 – 56.*
3. *Огай, М. Ю. Методологія карток громадського звітування як інструмент оцінювання якості муніципальних послуг [Текст] / М. Ю. Огай // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 14 – 18.*
4. *Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2005 / Національний класифікатор України: наказ Держспоживстандарту України № 375 від 26.12.2005 р. Текст.дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://zakon.rada.gov.ua/go/v0375609-05>. – Назва з екрана.*
5. *Діяльність малих підприємств Автономної Республіки Крим у 2010 році [Текст] / [за ред. Н. Г. Григоренко] – Сімферополь: Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в АРК, 2011. – 178 с.*
6. *Ковтун, Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика: монографія [Текст] / Н. В. Ковтун. – К.: ПВЦ ТОВ «Імекс-ЛТД», 2005. – 420 с. – ISBN 966-8861-07-8.*
7. *Єріна, А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник [Текст] / А. М. Єріна – К.: КНЕУ, 2001. – 170с. : рис. – ISBN 966-574-209-4.*
8. *Дубров, А. М. Многомерные статистические методы: учебник. [Текст] / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с. – ISBN 5-279-01945-3.*
9. *Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навч.посібник / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.*
10. *Моторин Р. М., Чеботовський Е. В. Статистика для економістів: навч.посіб. / Р. М. Моторин, Е. В. Чеботовський. – К.: Знання, 2009. – 430 с. – ISBN 978-966-346-664-4.*

РЕЗЮМЕ

Иванова Татьяна

Интегральная оценка финансового состояния малых предприятий АР Крым

Рассмотрены существующие подходы к оцениванию финансового состояния и эффективности деятельности малых предприятий. Дана оценка составляющим финансового состояния малых предприятий. Рассчитан интегральный коэффициент финансового состояния и экономической деятельности малых предприятий по видам экономической деятельности. Построены модели зависимости уровня платежеспособности малых предприятий от обобщающих показателей.

RESUME

Ivanova Tetyana

Integral estimation of the financial state of small enterprises of Crimea

The existent approaches as for the evaluation of the financial state and efficiency of activity of small enterprises are considered. An estimation is given to the constituents of the financial state of small enterprises. The integral coefficient of the financial state and economic activity of small enterprises on the types of economic activity is calculated. The models of dependence of level of solvency of small enterprises from summarizings indexes are built.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012 р.

СТОХАСТИЧНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ЕЛЕВАТОРА

У статті запропоновано математичну модель, яка дозволяє дослідити проблемні аспекти роботи сільськогосподарського підприємства на прикладі елеватора. Отримані вирази для залежних змінних математичної моделі дозволяють оцінити обсяги та ймовірності обробки зерна елеватором, на базі яких легко отримати будь-які показники ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: вимоги, вхідний потік вимог, час обслуговування, математична модель СМО.

Аналіз низки фахових джерел показує, що через нестачу потужностей для зберігання врожаю зернових у нашій державі українські аграрії щорічно зазнають значних фінансових втрат. За оцінкою [10]: «Одноразова місткість елеваторних потужностей України 2009 року становила близько 32 млн. т зерна за врожайності зернових понад 45 млн. т, а 2011 року — відповідно майже 56 млн. т зернових культур. Вітчизняні підприємства мають у розпорядженні потужності для зберігання обсягом тільки на 35 млн. т (701 сертифікований склад, станом на березень 2011 року)». Отже, однією з актуальних проблем агропромислового сектору сьогодні постає проблема дефіциту сучасних елеваторів, зокрема недостатні об'єми пропускної їх спроможності, унаслідок чого у виробників зернових виникають вимушені простой в роботі, а отже і недоотримання прибутків.

Неупереджений і критичний погляд на праці останнього часу, наприклад, [2], [7] і [8], привертає увагу до ефективного використання наявних елеваторів. Часткове вирішення цієї проблеми можливе шляхом:

- дослідження забезпечення технічного рівня та ефективності використання засобів механізації елеватора;
- дослідження та оцінка стану застосування технологій сортування зернових на елеваторі;
- дослідження впровадження технологій зберігання зернових;
- розробка та впровадження наукових методів контролю та оцінки економічності експлуатаційного використання елеваторів при виконанні технологічного процесу

Отже, загалом постає задача підвищення технологічної ефективності роботи елеватора в перерізі об'ємів обробки вимог, їх швидкості та якості, а також здійснення прогнозу його роботи, який би дозволив розрахувати конкурентні ціни на його послуги.

Мету нашої статті сформулюємо у наступних позиціях:

а) запропонувати математичну модель (ММ) роботи елеватора;

б) провести аналітичне дослідження рівнянь ММ та отримати оцінки щодо основних характеристик ефективності роботи елеватора;

в) на підґрунті вищезазначених оцінок розглянути показники ефективності роботи елеватора в динаміці.

Слід підкреслити, що наголошений у статті підхід до

вивчення реальної економіки є принципово новим і суттєво відрізняється від стохастичних моделей, що застосовувались в агропромисловому секторі.

Представимо елеватор у вигляді системи масового обслуговування, до якого надходить пуассонівський потік вимог із параметром λ т/год зерна, і при цьому інтенсивність обслуговування кожної вимоги є величиною, яка має експоненціальний закон розподілу ймовірностей із параметром μ . Згідно з [9] обслуговування вимог відбувається в два етапи. На першому етапі здійснюється очищення зерна. Далі воно переходить на другий, де зерно сортується та перевіряється на якість, причому, якщо другий етап обслуговування зайнятий, то зерно переходить у блок очікування, де чекає в черзі, поки другий етап звільниться від попередніх вимог. У тому випадку, якщо зерно успішно проходить другий етап, воно покидає систему, тобто є готовим до зберігання чи експортування. У протилежному випадку воно потрапляє в розряд некласифікованого. Якщо ж зерно, що надходить на елеватор, є вже очищеним і потребує лише сортування та перевірки на якість, то воно іде одразу на другий етап обслуговування (омінаючи перший). Через це на кожен етап обслуговування надходить два потоки вимог: один із інтенсивністю λ_1 (потік зернових, вимоги якого потребують лише одного етапу обслуговування), а інший - λ_2 (потік зернових, вимоги якого потребують двох етапів обслуговування). Докладніше роботу елеватора зображено на рис.1.

Запропонована модель має один канал обслуговування, і при цьому дисципліна обслуговування є не регламентованою, але кількість вимог, що обслуговуються, обмежується обсягом блоку очікування, в якому вони перебувають, чекаючи своєї черги до каналу обслуговування. Ті вимоги, що знаходяться в блоці очікування (пройшли перший етап обслуговування), користуються пріоритетом перед вимогами, які не пройшли першого етапу. Число в блоці не повинно перевищувати числа $N+k$. Нехай $N+k \leq 5$. Згідно з [3] імовірнісна модель такої системи належить до класу $M/M/1/2/5$, де 1 - канал обслуговування, 2 - етапи обслуговування, 5 - кількість вимог у черзі.

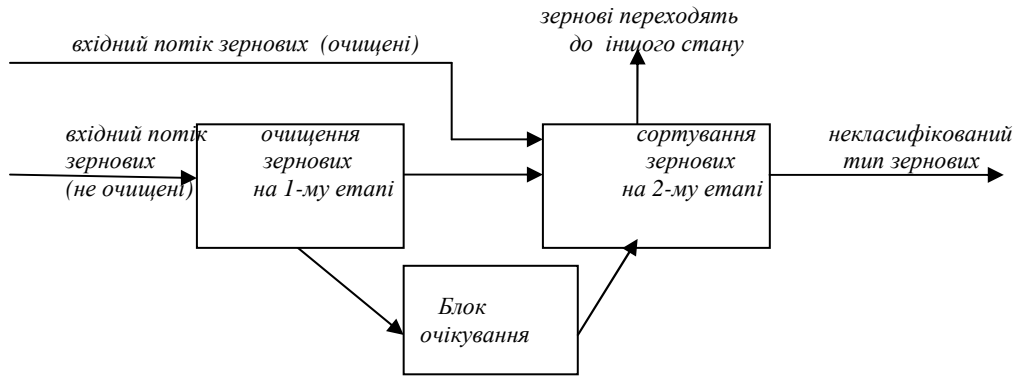


Рис. 1. Схема роботи елеватора

Інтенсивність обслуговування на першому і на другому етапах має експоненціальний закон розподілу ймовірностей з параметрами $\mu_{11}, \mu_{12}, \mu_{20}, \mu_{20}^*$ т/год зернових. Причому:

μ_{11} - інтенсивність обслуговування на першому етапі, на якому відбувається очищення зернових і наступний перехід у блок очікування;

μ_{12} - інтенсивність обслуговування на першому етапі, на якому відбувається очищення зернових і наступний перехід на другий етап обслуговування;

μ_{20} - інтенсивність обслуговування на другому етапі, при якому зерно пройшло перший етап, а далі сортування і задовольнило тест по стану зерна, запаху, кольору, скловидності і т.д. та покинуло систему;

μ_{20}^* - інтенсивність обслуговування на другому етапі, при якому вже очищене зерно не проходило перший етап, а пройшло одразу на другий і покидає систему.

Конкретна модель бізнес-процесів підприємства (елеватора) розроблена як система диференціальних рівнянь та має вигляд (1):

$$\begin{aligned}
 P'_{0,0(0,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2)P_{0,0(0,0)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) \\
 P'_{0,0(1,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{12})P_{0,0(1,0)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(0,0)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(1,1)}(t) \\
 P'_{1,0(1,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{12})P_{1,0(1,0)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(1,0)}(t) + \mu_{20}P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{1,0(1,1)}(t) \\
 P'_{2,0(1,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{12})P_{2,0(1,0)}(t) + \lambda_2 P_{1,0(1,0)}(t) + \mu_{20}P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{2,0(1,1)}(t) \\
 P'_{3,0(1,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{12})P_{3,0(1,0)}(t) + \lambda_2 P_{2,0(1,0)}(t) + \mu_{20}P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{3,0(1,1)}(t) \\
 P'_{4,0(1,0)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{12})P_{4,0(1,0)}(t) + \lambda_2 P_{3,0(1,0)}(t) + \mu_{20}P_{4,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{4,0(1,1)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{12} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{12}P_{0,0(1,0)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) + \\
 &+ \mu_{20}P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,1(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,0(0,0)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11}P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11}P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11}P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11}P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{20}P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,0(0,1)}(t) \\
 P'_{0,0(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11}P_{0,0(1,1)}(t) \\
 P'_{0,1(0,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,1(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{20}P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,1(0,1)}(t) + \\
 &+ \mu_{20}P_{0,2(0,1)}(t) + \mu_{20}^*P_{0,2(0,1)}(t)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
P'_{0,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,0(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,1(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,1(1,1)}(t) \\
P'_{0,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,0(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{20} P_{0,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,3(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,2(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,2(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,2(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,1(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,2(1,1)}(t) \\
P'_{0,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(0,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,2(1,1)}(t) \\
P'_{0,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,4(1,1)}(t) \\
P'_{0,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,3(1,1)}(t) \\
P'_{0,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,3(1,1)}(t) \\
P'_{0,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,3(1,1)}(t) \\
P'_{0,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,3(1,1)}(t) \\
P'_{0,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{0,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{0,4(1,1)}(t) \\
P'_{0,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,4(1,1)}(t) \\
P'_{0,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,4(1,1)}(t)
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
P'_{0,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{0,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{0,4(1,1)}(t) \\
P'_{0,4(1,1)}(t) &= -(\mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(0,1)}(t) + \lambda_1 P_{0,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{1,4(1,1)}(t) \\
P'_{1,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,0(1,0)}(t) + \mu_{12} P_{2,0(1,0)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,1(1,1)}(t) \\
P'_{1,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,0(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{1,0(1,1)}(t) \\
P'_{1,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,0(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{1,0(1,1)}(t) \\
P'_{1,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,0(1,1)}(t) \\
P'_{2,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{12} P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,0(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,0(1,0)}(t) \\
P'_{2,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,0(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{2,0(1,1)}(t) \\
P'_{2,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,0(1,1)}(t) \\
P'_{3,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{12} P_{4,0(1,0)}(t) + \mu_{20} P_{3,0(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{3,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,0(1,0)}(t) \\
P'_{3,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{4,0(1,1)}(t) \\
P'_{4,0(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{4,0(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{3,0(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{4,0(1,0)}(t) \\
P'_{1,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,1(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,0(1,1)}(t) \\
P'_{1,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,1(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,0(1,1)}(t) \\
P'_{1,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,1(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,0(1,1)}(t) \\
P'_{1,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,1(1,1)}(t) \\
P'_{1,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,1(1,1)}(t)
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
& P'_{1,2(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20}^* P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,1(1,1)}(t) \\
& P'_{1,2(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,2(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20}^* P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,1(1,1)}(t) \\
& P'_{1,2(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,1(1,1)}(t) \\
& P'_{1,3(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,3(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20}^* P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,4(1,1)}(t) \\
& P'_{1,3(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,3(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,3(1,1)}(t) \\
& P'_{1,3(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,3(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,3(1,1)}(t) \\
& P'_{1,3(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,3(1,1)}(t) \\
& P'_{1,4(1,1)}(t) = -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{1,4(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20}^* P_{1,4(1,1)}(t) \\
& P'_{1,4(1,1)}(t) = -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,4(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{1,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,4(1,1)}(t) \\
& P'_{1,4(1,1)}(t) = -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,4(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{1,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{1,4(1,1)}(t) \\
& P'_{1,4(1,1)}(t) = -(\mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{0,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{1,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{2,4(1,1)}(t) \\
& P'_{2,1(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,1(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20}^* P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,2(1,1)}(t) \\
& P'_{2,1(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,1(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,1(1,1)}(t) \\
& P'_{2,1(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,1(1,1)}(t) \\
& P'_{2,2(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,2(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,3(1,1)}(t) \\
& P'_{2,2(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,2(1,1)}(t) + \\
& + \mu_{20} P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,2(1,1)}(t)
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
P'_{2,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,1(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,2(1,1)}(t) \\
P'_{2,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,4(1,1)}(t) \\
P'_{2,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,3(1,1)}(t) \\
P'_{2,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,3(1,1)}(t) \\
P'_{2,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{2,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{2,4(1,1)}(t) \\
P'_{2,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20} P_{2,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{2,4(1,1)}(t) \\
P'_{2,4(1,1)}(t) &= -(\mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{2,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{1,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{2,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{3,4(1,1)}(t) \\
P'_{3,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,1(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{3,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,2(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{3,2(1,1)}(t) \\
P'_{3,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,0(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{4,1(1,1)}(t) \\
P'_{3,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{3,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,3(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{3,3(1,1)}(t) \\
P'_{3,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,1(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{4,2(1,1)}(t) \\
P'_{3,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{3,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{3,4(1,1)}(t) \\
P'_{3,3(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,2(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{4,3(1,1)}(t) \\
P'_{3,4(1,1)}(t) &= -(\lambda_2 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,3(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{3,4(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{3,4(1,1)}(t) \\
P'_{3,4(1,1)}(t) &= -(\mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{3,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{2,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{3,3(1,1)}(t) + \mu_{11} P_{4,4(1,1)}(t) \\
P'_{4,1(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{4,1(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{3,1(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{4,0(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{4,2(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{4,2(1,1)}(t) \\
P'_{4,2(1,1)}(t) &= -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{4,2(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{3,2(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{4,1(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{4,3(1,1)}(t) + \\
&+ \mu_{20}^* P_{4,3(1,1)}(t)
\end{aligned}$$

$$P'_{4,3(1,1)}(t) = -(\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{4,3(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{3,3(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{4,2(1,1)}(t) + \mu_{20} P_{4,4(1,1)}(t) + \mu_{20}^* P_{4,4(1,1)}(t)$$

$$P'_{4,4(1,1)}(t) = (\lambda_1 + \mu_{11} + \mu_{20} + \mu_{20}^*)P_{4,4(1,1)}(t) + \lambda_2 P_{3,4(1,1)}(t) + \lambda_1 P_{4,3(1,1)}(t)$$

Цю систему обслуговування (1), яка працює в реальному масштабі часу, можна представити у векторно-матричній формі:

$$\frac{d\vec{P}(t)}{dt} = A\vec{P}(t), \quad (2)$$

де

$$\vec{P}(t) = \begin{pmatrix} P_{0,0(0,0)}(t) \\ P_{0,0(1,0)}(t) \\ \vdots \\ P_{4,2(1,1)}(t) \\ P_{4,3(1,1)}(t) \\ P_{4,4(1,1)}(t) \end{pmatrix} - \text{вектор ймовірностей станів}$$

підприємства в момент часу t .

при цьому виконується умова нормування $\sum_{i=0}^N P_i(t) = 1$

для будь-якого моменту часу t ;

$P_{0,0(0,0)}(t)$ - ймовірність того, що підприємство простояє;

$P_{0,0(1,0)}(t)$ - ймовірність того, що підприємство

обслуговує одну вимогу і в черзі вимоги відсутні і т.д.;

A — квадратна матриця такого вигляду:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1N} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2N} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{3N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{N1} & a_{N2} & a_{N3} & \dots & a_{NN} \end{pmatrix} \quad (3)$$

Елементи матриці a_{ij} є сталими величинами, які визначаються параметрами системи $\lambda, \mu_{11}, \mu_{12}, \mu_{20}, \mu_{20}^*$. Елементи a_{ii} головної діагоналі матриці є найбільш вагомими за своїм числовим значенням порівняно із іншими недіагональними елементами і мають від'ємний знак. Недіагональні елементи цієї матриці a_{ij} можуть дорівнювати $\lambda, \mu_{11}, \mu_{12}, \mu_{20}, \mu_{20}^*$ або нулю. При цьому нульові елементи кожного рядка матриці становлять більшість.

Оскільки матриця A має нульові або від'ємні характеристичні корені, то у стаціонарному режимі роботи система переходить в однорідну систему лінійних алгебраїчних рівнянь

$$A\vec{P} = 0 \quad (4)$$

При цьому $\det |A| = 0$, що інформує нас про те, що система буде сумісною, але невизначеною (має нескінченне число розв'язків).

Якщо до (4), додамо умову нормування $\sum_{i=0}^N P_i = 1$, то дістанемо лінійну систему неоднорідних рівнянь

$$\begin{cases} A\vec{P} = 0 \\ \sum_{i=0}^N P_i = 1 \end{cases} \quad (5)$$

яка має ненульові розв'язки.

Використовуючи [6], запишемо основні числові характеристики роботи системи:

$\overline{N+k} = (N+k)P_{N+k}$ - середня кількість втрачених вимог;

$M = \sum_{k=0}^{\infty} (N+k)P_{N+k}$ т - в середньому за одиницю часу

(день) елеватором із заданими параметрами може бути перероблено зернових, причому відхилення становить

$$D = \sum_{k=0}^{\infty} (N+k)^2 P_{(N+k)} - M^2;$$

$W_1 = \frac{M}{\lambda}$ - середня тривалість перебування вимоги в системі;

$W_2 = W_1 - \frac{1}{\mu_{20}^*}$ - середня тривалість перебування вимоги в системі, яка пройшла лише другий етап обслуговування;

$W_2 = W_1 - \frac{1}{\mu_{11} + \mu_{20}}$ середня тривалість перебування вимоги в системі, яка пройшла і перший, і другий етап обслуговування і т. д.

У статті було запропоновано ММ, яка дозволяє дослідити проблемні аспекти роботи сільськогосподарського підприємства (елеватора). Враховуючи отримані результати, можемо оцінити основні характеристики бізнес-процесів такої системи.

Показники ефективності діяльності елеватора можна розрахувати різноманітними методами, які мають статичний і динамічний характер. Найбільш привабливими є динамічні показники, адже вони характеризують діяльність підприємства в часі.

Отримані в праці вирази для залежних змінних ММ дозволяють оцінити обсяги та ймовірності обробки зерна елеватором, на базі яких легко отримати будь-які показники ефективності роботи підприємства. Оскільки оцінки ймовірностей залежать від часу t , то можна говорити про динаміку показників ефективності роботи підприємства. На підставі здобутих операційних характеристик досліджуваних систем можна прогнозувати їх поведінку в разі зміни основних параметрів λ, μ_i , а також оптимально організувати обслуговування вимог потоків, що надходять до системи. Використовуючи відповідні економічні критерії, можна також визначити економічну ефективність роботи цих систем протягом певного відрізка часу і в межах дозволеного керувати цією ефективністю.

Список літератури

1. *Вентцель А. Д. Курс теории случайных процессов [Текст] / А. Д. Вентцель. 2-е изд., доп.—М.: Наука. Физматлит, 1996.—400с.*
2. *Жлуктенко, В. І. Стохастичні процеси та моделі в економіці, соціології, екології [Текст] : навч. посібник / В. І. Жлуктенко, С. І. Наконечний, С. С. Савіна. — К.: КНЕУ, 2002. — 226 с.*
3. *Жлуктенко, В. І. Стохастичні моделі в економіці [Текст] : монографія / В. І. Жлуктенко, А. В. Безун. — К. :КНЕУ, 2005. — 352с.*
4. *Саати, Т. Л. Элементы теории массового обслуживания и ее приложения [Текст] / Т. Л. Саати. — М.: Советское радио; 1965. - 510 с.*
5. *Клейнрок Л. Теория массового обслуживания [Текст] / Л. Клейнрок. перевод с англ. /Пер. И. И. Грушко; ред. В. И. Нейман — М.: Машиностроение, 1979. — 432с.*
6. *Кемени, Дж. Конечные цепи Маркова [Текст] / Дж. Кемени, Дж. Снелл. — М.: Наука. Физматлит, 1970.—272с.*
7. *Кравчук, В. І. Машини для збирання зернових та технічних культур [Текст] : посібник / В. І. Кравчук, Ю. Ф. Мельник. - Дослідницьке УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого.-2009. -296с.*
8. *Робертс, Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам [Текст] / Ф. С. Робертс. — М. : Наука, 1986. — 494 с.*
9. *Зерно. Правила приемки и методы отбора проб (Зерно. Правила приймання і методи відбирання проб) [Текст] : ГОСТ 13586.3 — 83*
10. *[Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.agrotimes.net/vybir-obladnannya-dlya-elevatoriv.html>.*

РЕЗЮМЕ

Игнатова Юлия

Стохастическая модель функционирования сельскохозяйственного предприятия на примере элеватора

В данной статье предложена математическая модель, которая позволяет исследовать узкие места работы сельскохозяйственного предприятия (элеватора). Полученные в статье выражения для зависимых переменных математической модели позволяют оценить объемы и вероятности обработки зерна элеватором на базе которых легко получить любые показатели эффективности работы предприятия.

RESUME

Ignatova Yulia

A stochastic model of functioning of agricultural enterprise on the example of elevator

A mathematical model which allows to investigate the bottlenecks of work of agricultural enterprise (elevator) is offered in this article. There have been got some expressions for dependency variables of a mathematical model volumes and probabilities of treatment of grain allow to estimate the amount and probability of grain processing; on their basis it easy to get any indexes of efficiency of work of enterprise.

Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.

Інна ІЗВЕКОВА

старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

Ніна ШПАНКОВСЬКА

кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

Григорета КОРОЛЬ

кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

Наталія ПОТРУС

старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

ІНФОРМАЦІЯ В КОНТРОЛЬНО-МОТИВАЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено інформаційні потоки при розрахунку коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць. Доповнено інформаційне забезпечення системи контролю та системи мотивації інформацією щодо втрат від браку та сум відшкодування, які підлягають стягненню з робітників-винуватців браку, та сформовано інформаційні потоки при визначенні винагороди робітників у межах застосування контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції.

Ключові слова: якість продукції, коефіцієнт складності виправлення браку, втрати від браку, відшкодування втрат від браку, контрольно-мотиваційний механізм, інформаційне забезпечення.

Проблема забезпечення належного рівня якості продукції постає перед багатьма підприємствами машинобудування. Він досягається при зацікавленості основного виробничого персоналу підприємства у результатах своєї праці, що потребує постійного удосконалення системи його мотивації. З урахуванням особливості процесу виробництва продукції машинобудування, мотивація основного виробничого персоналу підприємств цього виду діяльності до забезпечення якості продукції повинна здійснюватися за результатами праці кожного робітника, які визначаються при контролі якості виготовленої ним продукції. Це обумовило необхідність створення єдиного контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції робітниками машинобудівного підприємства. Ефективна робота зазначеного механізму залежить від змісту та правильної організації руху інформації в ньому, чому і присвячується дослідження.

Вивченням проблеми забезпечення відповідного рівня якості продукції та його підвищення шляхом мотивації персоналу займалися такі вчені як Баранов В. В., Жуковська Т. О., Калина А. В., Король Г. О., Медведєв В. С., Распопова Ю. О. та інші [1-8]. Методичні підходи до формування єдиного контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції в умовах машинобудівного підприємства розглядалися в напрацюваннях авторів цієї статті [9-11]. Однак на питання створення відповідного інформаційного забезпечення зверталася недостатня увага.

Дієвість розробленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції, який полягає у

визначенні за результатами контролю якості продукції втрат від браку, понесених з вини кожного конкретного робітника, та удосконаленні на цій основі системи мотивації основного виробничого персоналу шляхом відшкодування робітниками-винуватцями цих втрат, підтверджується при його практичному застосуванні в умовах діючого машинобудівного підприємства. Практичне застосування запропонованого контрольно-мотиваційного механізму дотримання якості продукції робітниками передбачає удосконалення його інформаційного забезпечення, що обумовлює актуальність подальшого вивчення цього питання.

Мета дослідження полягає в розробці та доповненні інформаційного наповнення створеного контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції робітниками машинобудівного підприємства, що передбачає вирішення наступних завдань:

- розробку нормативної бази визначення втрат від виправного та невивиправного браку деталей та складальних одиниць, якого припустилися на кожній операції технологічного процесу виробництва;
- формування інформаційних потоків, тобто руху інформації та послідовності складання документів, при створенні нормативної бази визначення втрат від браку, який підлягає та не підлягає виправленню;
- визначення інформаційних потоків при розрахунку коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць;
- доповнення інформаційного забезпечення системи контролю та системи мотивації інформацією щодо

втрат від браку та сум відшкодування, які підлягають стягненню з робітників-винуватців браку;

- формування інформаційних потоків при визначенні винагороди робітників при застосуванні створеного контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції.

Створення контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції полягає у доповненні системи показників преміювання показником відшкодування втрат від браку, що були понесені з вини конкретного працівника, при збереженні погодинної форми оплати праці. Для спрощення розрахунку суми відшкодування втрат від браку, що підлягає стягненню з працівника, з вини котрого допущено брак, пропонується створити нормативну базу, за допомогою якої можна без додаткових розрахунків встановити розмір втрат від браку кожної з деталей або складальних одиниць, що входять до складу готового виробу, понесених при його допущенні на будь-якій технологічній операції.

Розробку зазначеної нормативної бази доцільно здійснювати за різними видами браку залежно від можливості його виправлення, тобто окремо для визначення втрат, що підлягають відшкодуванню, від виправного та невиправного браку.

При створенні нормативної бази визначення витрат, що підлягають відшкодуванню при випуску невиправного браку, пропонується скласти наступні документи:

- розрахунок прямих витрат з оплати праці при випуску браку, який не підлягає виправленню;
- розрахунок прямих витрат з оплати праці з коригуванням на нарахування у фонди страхування при випуску браку, який не підлягає виправленню;
- розрахунок сумарних прямих витрат при випуску браку, який не підлягає виправленню;
- розрахунок загальних витрат при випуску браку, який не підлягає виправленню.

Розрахунок прямих витрат з оплати праці при випуску браку, який не підлягає виправленню, виконується на підставі даних про розцінки по кожній виконаній операції, передбаченій технологічним процесом, по кожній деталі або складальній одиниці, що входить до складу виробу. Результати розрахунків доцільно оформити у вигляді таблиці, у рядках якої буде міститися інформація про розцінки за кожною деталлю та складальною одиницею, а в стовпцях – за кожною операцією, передбаченою технологічним процесом. На підставі розрахунку прямих витрат з оплати праці при випуску браку, який не підлягає виправленню, здійснюється розрахунок прямих витрат з оплати праці з коригуванням на нарахування у фонди страхування при випуску браку, який не підлягає виправленню, що також оформлюється у вигляді таблиці. Наступний документ, котрий містить розрахунок сумарних прямих витрат при випуску браку, який не підлягає виправленню, заповнюється на підставі даних відомості матеріальних витрат на виробництво деталей та складальних одиниць, що входять до складу виробу, розрахунку прямих витрат з оплати праці з коригуванням на нарахування у фонди страхування при випуску браку, який не підлягає виправленню, а також розрахунку прямих витрат на перескладання готового виробу, до якого входить забракована деталь або складальна одиниця. Розрахунок загальних витрат при випуску браку, який не підлягає виправленню,

здійснюється шляхом помноження даних розрахунку сумарних прямих витрат при випуску браку, який не підлягає виправленню, на коефіцієнт перерахунку прямих витрат у загальні.

Як видно, при створенні нормативної бази визначення витрат, що підлягають відшкодуванню при випуску невиправного браку, на підставі вхідної інформації, а саме розцінок по кожній виконаній операції, передбаченій технологічним процесом, по кожній деталі або складальній одиниці, відомості матеріальних витрат на виробництво деталей та складальних одиниць, які входять до складу виробу та розрахунку коефіцієнта перерахунку прямих витрат у загальні, формується проміжна, а потім і вихідна інформація щодо розміру загальних витрат від браку, який не підлягає виправленню.

При створенні нормативної бази визначення витрат, що підлягають відшкодуванню при випуску виправного браку, склалися наступні документи:

- розрахунок прямих витрат з оплати праці при випуску браку, який підлягає виправленню;
- розрахунок прямих витрат з оплати праці з коригуванням на нарахування у фонди страхування при випуску браку, який підлягає виправленню;
- розрахунок сумарних прямих витрат при випуску браку, який підлягає виправленню;
- розрахунок загальних витрат при випуску браку, який підлягає виправленню.

Рух інформації та послідовність складання документів, які використовуються для створення нормативної бази визначення втрат від браку, що підлягає виправленню, майже повністю збігається з рухом інформації при створенні нормативної бази визначення втрат від невиправного браку. Єдиною відмінністю є те, що при розрахунку сумарних прямих витрат від виправного браку не використовуються дані відомості матеріальних витрат на виробництво деталей та складальних одиниць, що входять до складу виробу, оскільки вихідні матеріали не утилізуються, як при невиправному браку, а повністю використовуються при здійсненні виправлень деталі або складальної одиниці.

Рух інформації та послідовність складання документів, які використовуються для створення нормативної бази визначення втрат від браку, що підлягає та не підлягає виправленню, детально розглянуто в [11-13].

Розроблена нормативна база є підґрунтям для визначення втрат від браку конкретної деталі або складальної одиниці за кожним робітником, який допустив брак (робітником-винуватцем). При цьому у випадках виправного браку необхідно враховувати складність його виправлення шляхом застосування коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць.

Доцільність застосування коефіцієнта складності виправлення браку обумовлюється тим, що не завжди всі операції, які було здійснено з моменту допущення браку і до моменту його виявлення, підлягають виправленню при усуненні браку деталі або складальної одиниці. Підхід до визначення коефіцієнта складності виправлення браку полягає у співвідношенні суми розцінок за операціями, які підлягають виправленню, до суми розцінок за всіма операціями, починаючи з тієї, на якій допущено брак, що підлягає виправленню, та закінчуючи операцією, на якій виявлено брак:

$$b_k = \frac{\sum_{j=v}^n R_{kj} \times c_{kj}}{\sum_{j=v}^n R_{kj}}, \quad (1)$$

де b_k – коефіцієнт складності виправлення браку для k -ї деталі або складальної одиниці, дол. од.;

k – номер забракованої деталі або складальної одиниці, що входить до складу готового виробу ($k = \overline{1; K}$);

K – загальна кількість деталей та складальних одиниць, що входить до складу готового виробу;

j – номер технологічної операції (за моделлю), передбаченої процесом виробництва деталі або складальної одиниці ($j = \overline{1; J}$);

J – загальна кількість технологічних операцій, передбачених процесом виробництва деталі або складальної одиниці;

v – номер технологічної операції, на якій допущено брак деталі або складальної одиниці ($v = \overline{1; J}$);

n – номер технологічної операції, на якій виявлено брак деталі або складальної одиниці ($n = v; J$);

R_{kj} – розцінка за виконання j -ї технологічної операції для k -ї деталі або складальної одиниці, грн./шт.;

c_{kj} – булева змінна, яка вказує на необхідність повторного виконання j -ї технологічної операції при усуненні виправного браку k -ї деталі або складальної одиниці.

$$c_{kj} = \begin{cases} 0, & \text{коли } j\text{-та операція не підлягає повторному виконанню;} \\ 1, & \text{коли } j\text{-та операція підлягає повторному виконанню.} \end{cases} \quad (2)$$

При вирішенні завдання щодо розробки та доповнення інформаційного забезпечення удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції визначалися інформаційні потоки при розрахунку коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць.

Рух інформації в процесі визначення коефіцієнта складності виправлення браку наведено на рис. 1, на якому цифрами позначено наступні інформаційні потоки:

- 1 – інформація про номер технологічної операції, на якій допущено виправний брак деталі або складальної одиниці, отримана з документа, в якому фіксуються випадки браку, а саме з «Акту про брак», отриманого від відділу технічного контролю;
- 2 – інформація про номер технологічної операції, на якій виявлено брак деталі або складальної одиниці, який підлягає виправленню, отримана з «Акту про брак», отриманого від відділу технічного контролю;
- 3 – інформація про номери технологічних операцій, що підлягають виправленню при усуненні браку, які встановлюються спеціалістами-технологами шляхом експертизи;
- 4 – інформація про розцінки за виконання кожної з технологічних операцій, починаючи з тієї, на якій допущено брак, що підлягає виправленню, та закінчуючи операцією, на якій виявлено брак, котра встановлюється співробітником бухгалтерії;
- 5 – інформація про розцінки за виконання кожної з технологічних операцій, що підлягають виправленню при усуненні браку, котра встановлюється співробітником бухгалтерії;

- 6 – інформація про суму за всіма операціями, починаючи з тієї, на якій допущено брак, що підлягає виправленню, та закінчуючи операцією, на якій виявлено брак, яку визначає співробітник бухгалтерії;
- 7 – інформація про суму розцінок за операціями, які підлягають виправленню, при усуненні браку, яку визначає співробітник бухгалтерії;
- 8 – значення коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць, яке заноситься до доповненої форми «Акту про брак» для подальшого розрахунку втрат від браку, що підлягає виправленню.

Розрахунок значення коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць доцільно фіксувати у довідці довільної форми.

Необхідність урахування коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць при визначенні втрат від виправного браку викликає потребу у внесенні доповнень до облікових документів з контролю якості продукції. Як вже вказувалося, основним документом, у якому фіксуються випадки браку, виступає «Акт про брак», котрий необхідно доповнити рядком, у який, після вивчення конкретного випадку браку, переноситься із довідки значення коефіцієнта складності виправлення для подальшого розрахунку втрат від браку, що підлягає виправленню.

На підставі інформації щодо номерів технологічних операцій, на яких допущено та виявлено брак деталі або складальної одиниці, отриманої з «Акту про брак» за системою кодування, що застосовується на підприємстві, та перекодованої за допомогою «Довідника відповідності кодів операцій за системою кодування, що застосовується на підприємстві, кодуванню в математичній моделі», визначаються загальні витрати, що підлягають відшкодуванню при виробництві браку деталі або складальної одиниці. При цьому використовується розроблена нормативна база визначення витрат, що підлягають відшкодуванню при виробництві браку, який не підлягає виправленню.

Сума загальних витрат, що підлягають відшкодуванню при виробництві браку, який підлягає виправленню, скоригована на коефіцієнт складності виправлення, та сума загальних витрат, що підлягають відшкодуванню при виробництві браку, який не підлягає виправленню, понесених з вини кожного конкретного робітника, особа якого встановлюється за маршрутно-супровідною картою, переноситься до відомості втрат від браку.

Інформаційне забезпечення процесу визначення втрат від браку конкретної деталі або складальної одиниці наведено на рис. 2.

На рис. 2 цифрами позначено наступні інформаційні потоки:

- 1 – значення коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць;
- 2 – інформація про номер технологічної операції, на якій виявлено невивправний брак конкретної деталі або складальної одиниці;
- 3 – інформація про номер технологічної операції, на якій допущено виправний брак конкретної деталі або складальної одиниці, та номер технологічної операції, на якій виявлено цей брак;
- 4 – розмір загальних витрат, що підлягають відшкодуванню при допущенні браку конкретної деталі або складальної, який не підлягає виправленню;

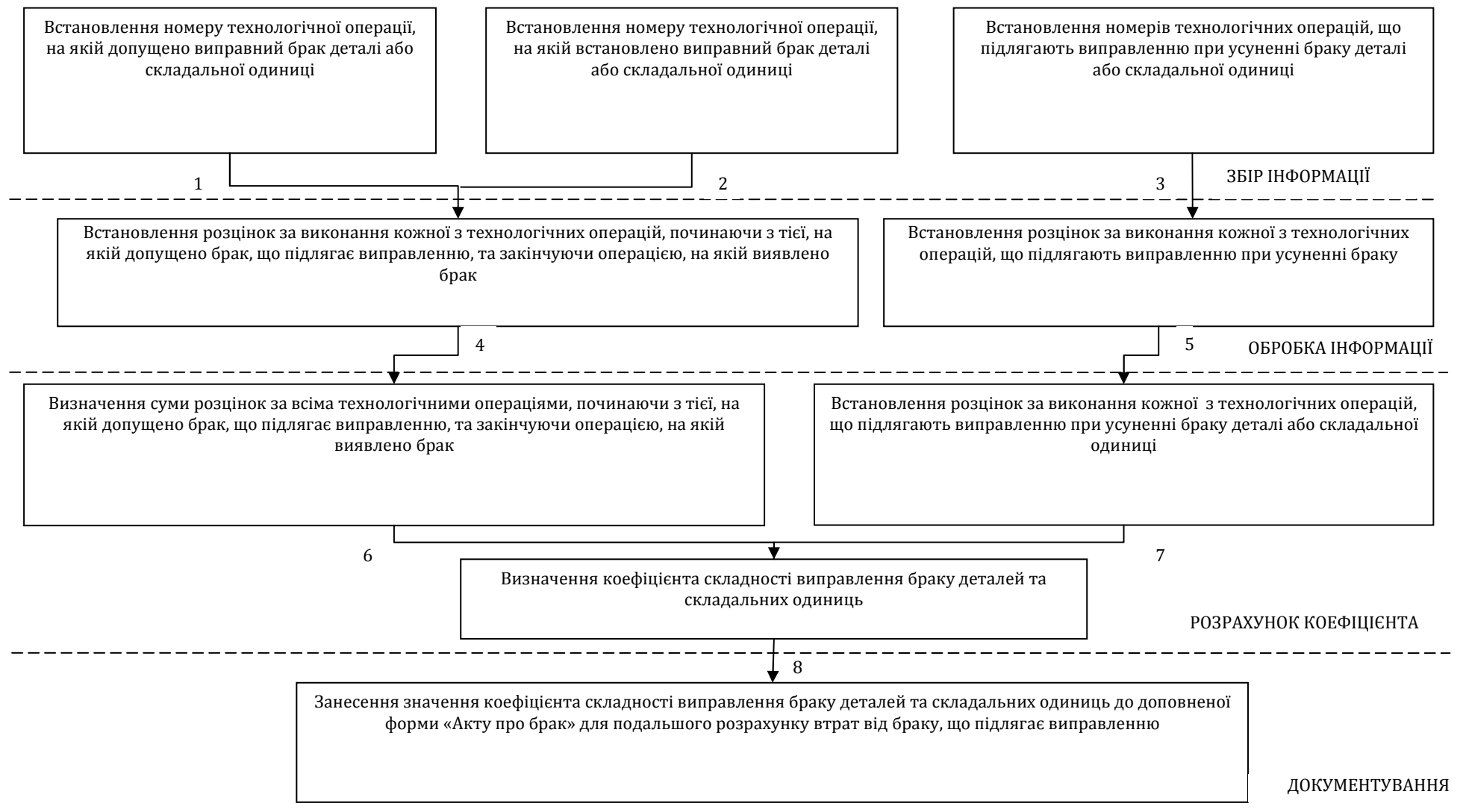


Рис. 1. Рух інформації в процесі визначення коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць

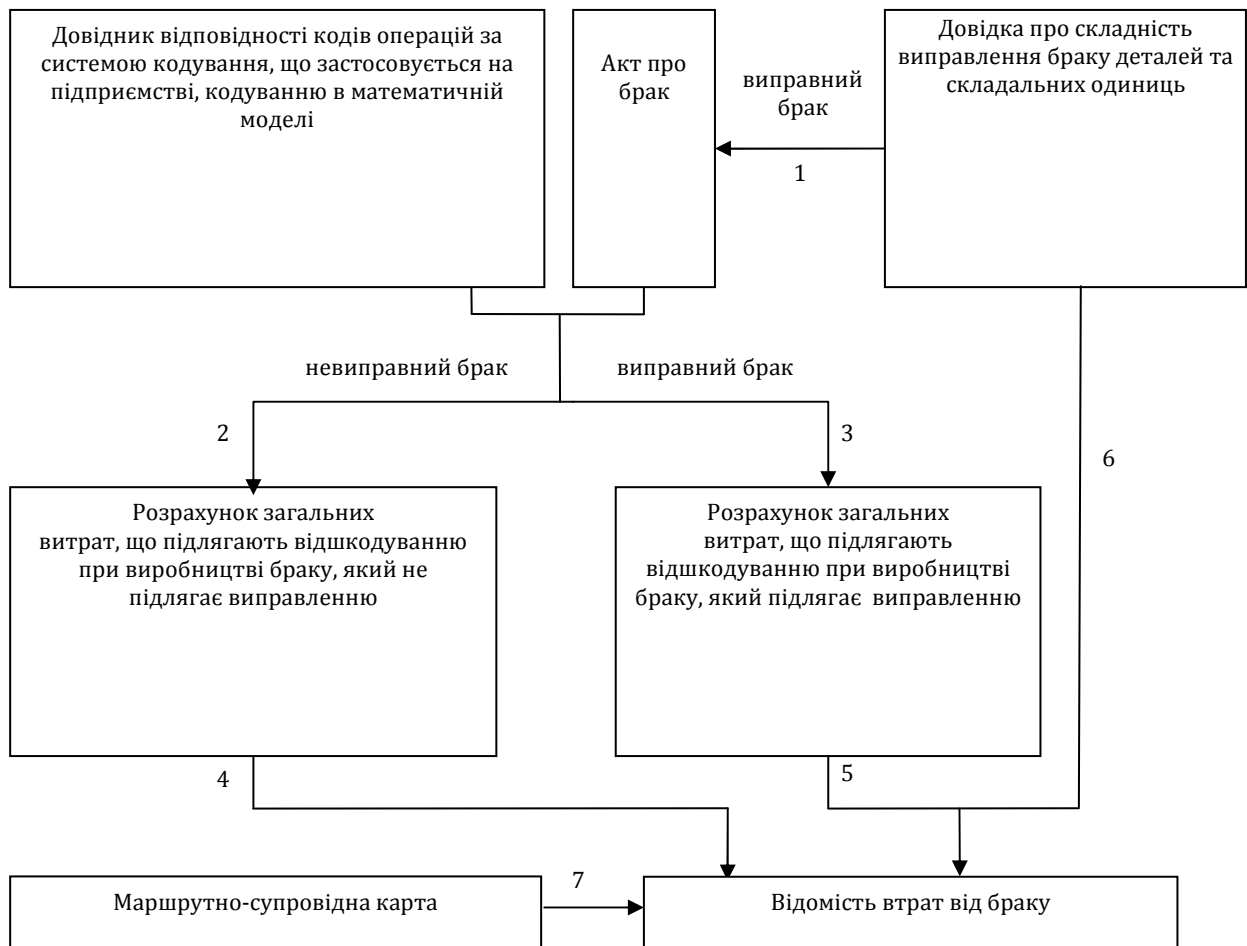


Рис. 2. Інформаційне забезпечення процесу визначення втрат від браку конкретної деталі або складальної одиниці

- 5, 6 – розмір загальних витрат, що підлягають відшкодуванню при допущенні виправного браку конкретної деталі або складальної одиниці, скоригованих на коефіцієнт складності виправлення браку;

- 7 – інформація про особу робітника, який став винуватцем допущення виправного чи невикорисного браку конкретної деталі або складальної одиниці.

Останніми кроками реалізації пропозицій щодо вдосконалення мотивації основного виробничого персоналу машинобудівного підприємства є доповнення інформаційної бази підприємства щодо визначення розміру матеріальної відповідальності робітників за допущення браку при виготовленні продукції та вдосконаленні обігу облікових документів з якості продукції та оплати праці робітників підприємства.

Рух інформації при визначенні винагороди робітників в умовах застосування удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції наведено на рис. 3, де звичайною лінією позначено документи, які використовувалися при визначенні винагороди робітників машинобудівного підприємства до впровадження розроблених пропозицій, переривчастю лінією – документи, зміст яких підлягає доповненню внаслідок застосування удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму, жирною лінією – документи, які розроблено та впроваджено при застосуванні удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму

забезпечення якості продукції.

Як видно з рис. 3, на підставі такої вхідної інформації, як штатний розпис, положення про оплату праці робочих та положення про преміювання робочих, складається вся документація для визначення винагороди робітників.

Оскільки оплата праці робітників підприємств машинобудування здійснюється погодинно, то основним документом з нарахування основної заробітної плати є «Табель обліку робочого часу».

Документом, у якому ведеться облік виробітку, є «Змінне завдання», яке одночасно містить планові завдання та фактично досягнуті результати. На підставі «Змінного наряду» складається «Звіт про виконання змінних завдань», «Звіт про виконання плану за номенклатурою» та «Звіт про забезпечення культури виробництва». Дані цих звітів є підставою для розрахунку додаткової заробітної плати шляхом встановлення можливості отримання робітниками підрозділу (цеху) премій за виконання змінних завдань, за виконання плану за номенклатурою, а також за культурою виробництва та визначення їх розміру.

Інші виплати з додаткової заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні, які підлягають до виплати протягом місяця, фіксуються в «Розпорядженні про доплати».

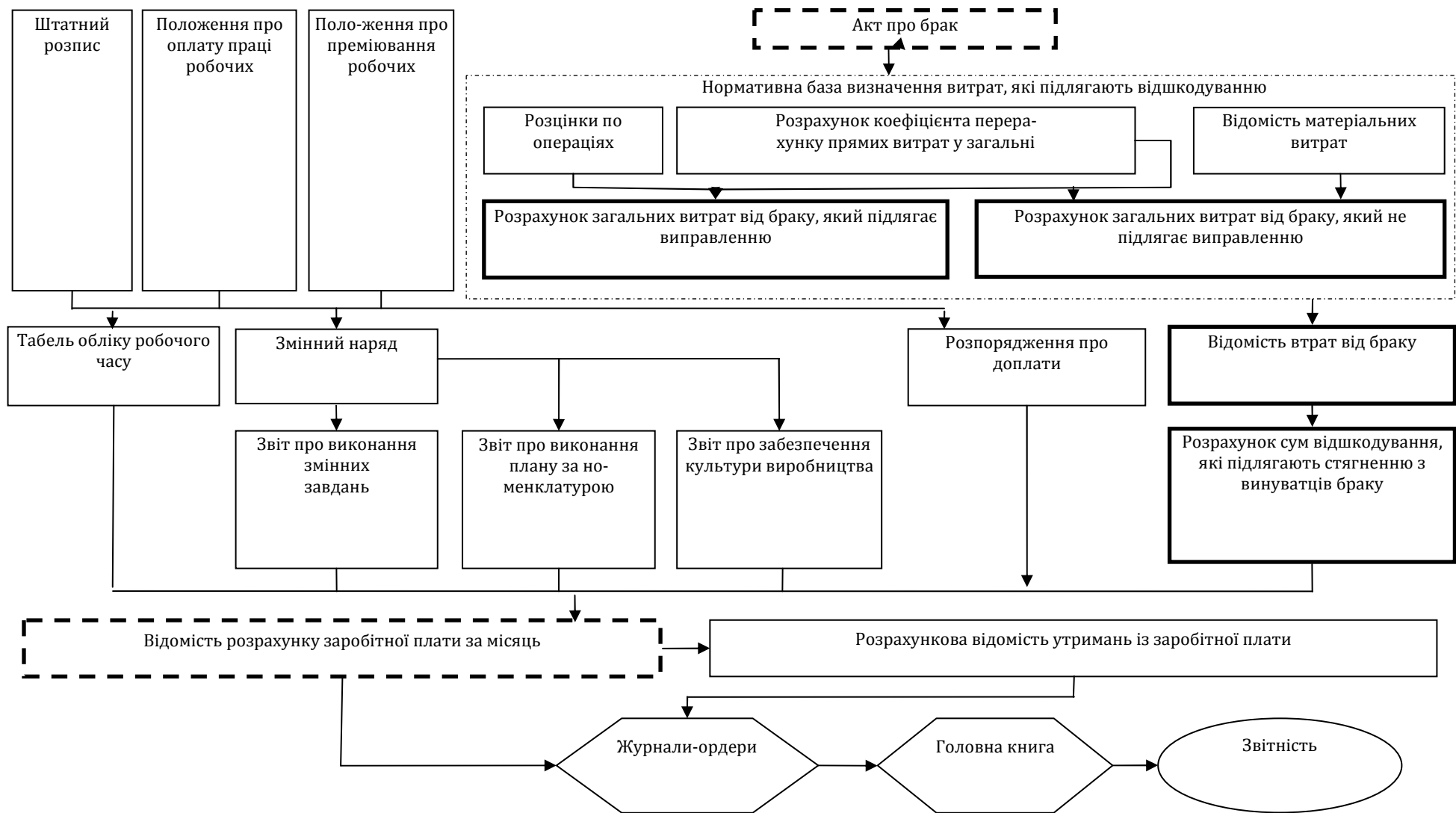


Рис. 3. Рух інформації при визначенні винагороди робітників при застосуванні удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції

Наведена вище документація та її рух при визначенні винагороди робітників машинобудівного підприємства в межах упровадження удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції залишається незмінною. Однак, унаслідок доповнення системи мотивації показником відшкодування втрат від браку, понесених з вини кожного робітника, при визначенні винагороди робітників виникають додаткові інформаційні потоки, пов'язані з визначенням та застосуванням цього показника.

Як вказувалось вище, на підставі доповненої форми «Акту про брак» та розробленої нормативної бази визначення витрат, які підлягають відшкодуванню робітниками-винуватцями внаслідок допущення ними виправного та невиправного браку деталей та складальних одиниць, готується «Відомість втрат від браку», яка формується за цехами.

На підставі «Відомості втрат від браку», у якій фіксуються всі випадки браку, допущеного в конкретному цеху, із розрахунком загальної суми втрат від нього, складається «Розрахунок сум відшкодування, які підлягають стягненню з винуватців браку». Цей документ містить інформацію про суми відшкодування втрат від усіх випадків браку, допущених з вини кожного робітника цеху, які підлягають стягненню з винуватця.

Інформація про суми відшкодування, які підлягають стягненню з винуватців браку, переноситься до

доповненої за пропозиціями, наведеними в цій роботі, «Відомості розрахунку заробітної плати за місяць», у якій і визначається розмір винагороди робітників при застосуванні удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції.

Інформаційне наповнення контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції удосконалено та доповнено шляхом визначення інформаційних потоків при розрахунку коефіцієнта складності виправлення браку деталей та складальних одиниць; доповнення інформаційного забезпечення системи контролю та системи мотивації інформацією щодо втрат від браку та сум відшкодування, які підлягають стягненню з робітників-винуватців браку; визначення інформаційних потоків при визначенні винагороди робітників при застосуванні удосконаленого контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції. Удосконалене інформаційне забезпечення дозволить реалізувати на практиці методичні підходи до створення в умовах машинобудівного підприємства контрольно-мотиваційного механізму забезпечення якості продукції.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є обґрунтування економічної ефективності впровадження розроблених пропозицій та реалізація їх в умовах машинобудівного підприємства.

Список літератури

1. Баранов, В. В. Проблеми організації ефективного преміювання на промислових підприємствах [Текст] / В. В. Баранов // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – вип. 17. – С. 34-38.
2. Калина, А. В. Удосконалення оплати праці як основного джерела доходів працюючих на основі підвищення ефективності праці [Текст] / А. В. Калина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 165-168.
3. Медведев, В. С. Організування системи мотивації у складальному виробництві приладобудівного підприємства [Текст] / В. С. Медведев // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 123-130.
4. Жуковська, Т. О. Мотивування продуктивності праці персоналу підприємств машинобудування: тенденції, динаміка, сучасний стан галузі [Текст] / Т. О. Жуковська // Економічний простір. – 2010. – №39. – С. 194-201.
5. Король, Г. О. Матеріальне стимулювання персоналу сталеплавильних цехів за випуск якісної продукції [Текст] / Г. О. Король, Ю. О. Распопова // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2006. – №4 (36). – С. 56-64.
6. Распопова, Ю. О. Удосконалення розрахунку заробітної плати робітників плати сталеплавильних цехів [Текст] / Ю. О. Распопова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2007. – №18. – Ч. 1. – С. 127-132.
7. Семенов, А. Г. Удосконалення процесу управління якістю продукції в акціонерному товаристві [Текст] / А. Г. Семенов, С. А. Король // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2 (24). – С.167-173.
8. Шарко, А. І. Ефективність системи стимулювання працівників [Текст] / А. І. Шарко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 166-170.
9. Ізвекова, І. М. Напрямки досліджень з питань посилення мотивації праці робітників підприємств машинобудування [Текст] / І. М. Ізвекова, Г. О. Король, Н. П. Потрус / Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 247: 6 т. – Том V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1295 – 1299.
10. Ізвекова, І. М. Мотивація на підприємствах машинобудування та її інформаційне забезпечення [Текст] / І. М. Ізвекова, Г. О. Король, Ю. О. Распопова // Академічний огляд. Економіка та підприємництво. – 2010. – №2. – С. 90-95.
11. Ізвекова, І. М. Документування процесу визначення втрат від браку продукції підприємства машинобудування [Текст] / І. М. Ізвекова, Г. О. Король, Н. П. Потрус // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: збірник наукових праць. – 2011. – №2 (26). – С. 34-39.
12. Ізвекова, І. М. Персоніфікований облік втрат від браку продукції машинобудування [Текст] / І. М. Ізвекова, Г. О. Король // Міжнародна НПК „МАЙБУТНЄ-АУДИТ”, 15 грудня 2010 р. – Кривий Ріг: НТУ. – 2010. – С. 58-59.
13. Ізвекова, І. М. Етапи розробки нормативної бази визначення втрат від браку на підприємстві машинобудування [Текст] / І. М. Ізвекова, Г. О. Король // Матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції «Економіка і управління у промисловості», присвяченій 75-річчю факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України, Дніпропетровськ, 28-29 жовтня 2010 року. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2010. – С. 285-286.

РЕЗЮМЕ

Извеекова Инна, Шпанковская Нина, Король Григорета, Потрус Наталья

Информация в контрольно-мотивационном механизме обеспечения качества продукции предприятия машиностроения

Определены информационные потоки при расчете коэффициента сложности исправления брака деталей и сборочных единиц. Дополнено информационное обеспечение системы контроля и системы мотивации информацией относительно потерь от брака и сумм возмещения, которые подлежат взысканию с рабочих-виновников брака и сформированы информационные потоки при определении вознаграждения рабочих в рамках применения контрольно-мотивационного механизма обеспечения качества продукции.

RESUME

Izvyekova Inna, Shpankovs'kaya Nina, Koro'l Grigoreta, Potrus Natalia

Information in control-motivation mechanism of products quality assurance at machine building enterprise

The informational flows under the calculating of complicity of parts and assembly units' reoperation coefficient have been determined. The informational support of control and motivation systems with the information concerning loses from defective goods and recoverable amounts which have to be surcharged from employees who are responsible for defective goods production has been supplemented. The informational flows during the determining of employees rewarding under implementation of control-motivation mechanism of products quality assurance have been modeled.

Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.

МЕХАНІЗМ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЗБИТКОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність та концептуальні засади механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства, визначені його елементи та структура. Обґрунтовано необхідність застосування даного механізму у контексті відновлення платоспроможності збиткового підприємства та забезпечення його фінансової стійкості у довгостроковій перспективі. Уточнено критерії оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства.

Ключові слова: фінансова архітектура підприємства, організаційно-фінансова реструктуризація, організаційно-правова форма, структура власності, структура капіталу, корпоративне управління, фінансова збитковість.

Оптимізація фінансової архітектури підприємства спрямована на вдосконалення організаційно-фінансової будови суб'єкта господарювання (організаційно-правової форми, структури власності, структури капіталу, корпоративного управління), що у свою чергу сприяє підвищенню рентабельності діяльності та забезпечує реалізацію фінансових цілей певного етапу розвитку підприємства. Водночас, як свідчать статистичні дані, в сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності та зниження ділової активності нагальною проблемою більшості вітчизняних підприємств є не підвищення рентабельності, а вирішення проблеми мінімізації збитків та забезпечення беззбиткового рівня виробництва.

Незважаючи на зниження частки збиткових підприємств у загальній кількості підприємств в Україні з 42,7% у 2010 р. до 36,5% у 2011 р., сума збитків у 2011 р. майже не знизилася та залишається досить значною – 141098,4 млн. грн., що становить 10,7% від ВВП. При цьому в промисловому секторі економіки України при зниженні частки збитково працюючих підприємств на 2,8 відсоткових пункти суми збитків у 2011 р. зросли на 30% та становили 49983,8 млн. грн. [1].

Необхідність вирішення проблеми збитковості суб'єктів господарювання в Україні вимагає комплексного підходу до визначення інструментів відновлення фінансової спроможності вітчизняних підприємств, одним з яких виступає оптимізація фінансової архітектури підприємства.

Особливості кризового стану вітчизняних підприємств та чинники їх збитковості досліджено в роботах І. О. Бланка, В. О. Василенка, А. І. Даниленка, О. М. Тридіда, О. О. Терещенко, А. А. Турило та ін. У працях зарубіжних вчених, таких як Е. Альтман, У. Бівер, Ж. Діпалія, Д. Дюран, Р. Ліс, більша увага звертається на розробку методів діагностики кризового стану підприємства та оцінку ймовірності банкрутства. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих вчених, хочемо зазначити, що у сучасній науковій літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти антикризового фінансового управління на підприємстві. Зокрема, вимагає поглибленого дослідження процес оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства та

механізм його реалізації у господарській практиці.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства та визначення його елементів. Для її досягнення необхідно окреслити основні теоретичні положення щодо наявних механізмів відновлення платоспроможності збиткових підприємств та обґрунтувати авторське розуміння структури механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства.

Відсутність виваженої державної політики щодо розвитку інституційно-фінансової інфраструктури економіки та механізмів забезпечення економічного зростання посилили структурні диспропорції та негативні явища у реальному секторі економіки України, що були спричинені розгортанням світової фінансово-економічної кризи 2008 р.

Як наслідок, більшість підприємств, зокрема промислових, що становлять каркас вітчизняної економіки, не тільки знизили обсяги виробництва, але й стали збитковими або опинилися на межі банкрутства. Про масштаби та динаміку збитковості промислових підприємств України протягом 2008 – 2011 рр. свідчать дані таблиці 1.

Порівнюючи наведені дані, хочемо зазначити, що зростання суми збитків промислових підприємств у 2011 р. в умовах поступового відновлення докризових темпів виробництва сигналізує про наявність глибоких внутрішньогосподарських протиріч у сфері фінансового забезпечення діяльності підприємств. Як зауважує А. І. Даниленко та співавтори, відновлення фінансової спроможності вітчизняних підприємств та їх подальший розвиток можливі, якщо обсяг генерування власних фінансових ресурсів перевищить обсяг додаткового їх споживання [2, с. 138]. На нашу думку, цього можна досягти шляхом вдосконалення інструментарію антикризового фінансового управління підприємством, застосовуючи механізм оптимізації фінансової архітектури підприємства.

У загальному сенсі антикризове фінансове управління є системою принципів та методів розробки та реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, що спрямовані на попередження та подолання фінансової кризи підприємства, а також мінімізацію її негативних наслідків [3, с. 293].

Таблиця 1. Динаміка збитковості промислових підприємств в Україні за період 31.12.2008 – 31.12.2011 рр.*

Показник	Станом на 31.12.2008 р.	Станом на 31.12. 2009 р.	Станом на 31.12.2010 р.	Станом на 31.12. 2011 р.
Чистий прибуток (збиток) усього, млн. грн.	5542,5	-14192,5	11889,6	37077,5
Сума збитків, млн. грн.	49637,9	47494,6	38450	49983,8
Питома вага збиткових підприємств ¹ , %	40,4	58,5	42,5	39,7

¹ – у загальній кількості промислових підприємств

*Складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Опрацювання наявних досліджень дозволяє зазначити, що до головних методів антикризового управління відносять контролінг, антикризовий моніторинг, реструктуризацію та санацію (судову, позасудову) [4, с. 85; 5, с. 24].

Узагальнюючи сутнісні характеристики існуючих методів антикризового управління фінансами підприємства, зауважимо, що масштабність завдань, переплетіння економічних та, особливо, технологічних чинників, методологічно-понятійні особливості застосування категоріального апарату антикризового управління зумовлюють підвищену складність та багатоаспектність теоретичних і практичних проблем відновлення платоспроможності збиткових підприємств.

Виокремлення фінансової архітектури підприємства у якості об'єкта антикризового управління пов'язане з тим, що у процесі трансформації оптимізації підлягають лише ті структурні характеристики підприємства, які визначальним чином впливають на сферу фінансових відносин та кругообіг фінансових ресурсів, що значно спрощує та прискорює процес виходу господарюючого суб'єкта з кризового стану неплатоспроможності та формує основу для підвищення його фінансового потенціалу у майбутньому.

Аналіз теоретичних засад антикризового управління фінансами підприємства та інструментарію, який використовується для цього, дає змогу розробити концептуальний підхід щодо оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства, який ґрунтується на наступних засадах:

- підприємство, як будь-яка інша соціально-економічна система, підпорядковується законом циклічного функціонування;
- протягом життєвого циклу підприємства відбувається трансформація його організаційно-фінансової структури з метою реалізації фінансових цілей відповідної стадії циклу;
- у перехідні періоди – між стадіями циклу – підвищується рівень імовірності фінансової кризи;
- у перебігу кризи можна виокремити певні фази (стадії) розгортання кризи, які ідентифікуються через динаміку фінансово-економічних показників;
- дестабілізація фінансового стану підприємства, тривалість та глибина фінансової кризи зумовлюються не тільки впливом чинників зовнішнього середовища, а й структурними характеристиками організаційно-фінансової структури господарської системи;
- поширення кризових явищ здійснюється внаслідок надходження негативних імпульсів від одного структурного компонента фінансової архітектури підприємства до іншого;

- взаємозв'язок та взаємообумовленість компонентів фінансової архітектури вимагає здійснення комплексних оптимізаційних заходів щодо попередження та подолання наслідків фінансової кризи;
- ідентифікація фази фінансової кризи зумовлює визначення методів оптимізації за пріоритетними критеріями оптимальності компонентів фінансової архітектури підприємства;
- при розробці оптимізаційних заходів слід враховувати розмір підприємства та стадію його життєвого циклу: великі зрілі підприємства володіють значною ресурсною базою для реалізації заходів, але більш інертні у своїх діях. Зростаючі компанії швидше здійснюють організаційно-фінансові зміни, однак обмежені у своїх ресурсних можливостях;
- оптимізація фінансової архітектури підприємства сприяє оздоровленню його фінансової сфери та створює фінансові резерви для реалізації антикризових заходів у техніко-технологічній та виробничо-збутовій сфері.

Практичне впровадження розробленого концептуального підходу здійснюється на основі реалізації механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства. Для формулювання категорії «механізм оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства» уточнимо поняття «механізм» та «фінансовий механізм підприємства».

Слово «механізм», відповідно до тлумачного словника, використовується для позначення: пристрою, що передає або перетворює рух; внутрішньої будови, системи чого-небудь; сукупності станів та процесів, з яких складається певне (у тому числі й економічне) явище [6, с. 695]. При традиційному суб'єктивістському підході слово «механізм» вживається в другому значенні – як система методів, способів та важелів. При об'єктивістському підході воно застосовується в третьому значенні – як сукупність станів і процесів, що протікають в економічній підсистемі [7, с. 255].

Взаємозв'язок між фінансовим механізмом та механізмом оптимізації фінансової архітектури підприємства полягає у тотожності сфери реалізації інструментарію цих механізмів, тобто сфери фінансових відносин господарюючого суб'єкта. Поняття «фінансовий механізм підприємства» в економічній літературі, особливо вітчизняній, використовується досить широко вже понад тридцять років. Водночас єдиної думки щодо його визначення та відповідно його складових не існує.

Можна виділити два основні підходи до розуміння суті фінансового механізму підприємницької структури [8, с. 412]. За першим підходом усі фінансові відносини,

які виникають на підприємстві, є фінансовим механізмом будь-якого суб'єкта господарювання, що виявляється через організацію та управління грошовими потоками. Другий підхід, навпаки, характеризує зовнішню організацію фінансів господарюючої одиниці, оскільки фінансовий механізм розглядається як сукупність методів, форм, способів, інструментів, важелів, прийомів впливу на фінансово-економічний стан та розвиток підприємства.

На сьогодні вітчизняним науковим дослідженням притаманне суб'єктивістське висвітлення фінансових механізмів та механізму оптимізації фінансової архітектури суб'єктів господарювання зокрема. Так В. М. Мельник та Н. В. Бичкова запропонували до впровадження у господарську практику механізм оптимізації фінансової архітектури національних корпорацій з виокремленням таких його елементів, як мета, принципи, суб'єкти, об'єкти, цілі оптимізації, завдання фінансової політики, інструменти, критерії оцінки, результати [9, с. 151]. Розроблений механізм, на думку дослідників, дозволяє формувати таку фінансову політику, яка сприятиме підвищенню ефективності фінансової діяльності національних корпорацій.

Змістовне дослідження теоретико-методологічних та організаційних засад реалізації механізму управління фінансами суб'єктів господарювання знаходимо в роботі І. А. Ломачинської. Зокрема обґрунтовано, що механізм збалансування фінансами підприємства становить цілісну систему управління фінансами, яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин з метою впливу через ці пропорції на результати діяльності [10, с. 212].

Синтезуючи та розвиваючи науковий доробок у цій сфері, визначимо категорію «механізм оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства» як цілісну систему управління процесом організаційно-фінансової реструктуризації збиткового підприємства, що призначена для організації взаємодії об'єктів і суб'єктів цього процесу.

До основних складових елементів вказаного

механізму слід зарахувати:

- мету та завдання оптимізації;
- суб'єктів та об'єктів оптимізації;
- принципи та критерії оптимізації;
- методи оптимізації;
- алгоритм оптимізації.

Основною метою реалізації оптимізаційних заходів є відновлення платоспроможності підприємства та забезпечення фінансової стійкості в довгостроковій перспективі.

До основних завдань організаційно-фінансової оптимізації належать:

- акумуляція і мобілізація фінансових ресурсів та їх ефективне використання;
- ефективний перерозподіл прав власності та посилення контролю за діяльністю підприємства;
- захист майнових інтересів власників та вирішення конфліктів інтересів між ними та іншими стейкхолдерами підприємства.

Об'єктами оптимізації фінансової архітектури підприємства виступають її компоненти, а саме: організаційно-правова форма, структура власності, структура капіталу та система корпоративного управління.

Суб'єктами реалізації механізму оптимізації фінансової архітектури є найбільш важливі для даного підприємства групи стейкхолдерів. Ступінь важливості оцінюється за мірою впливу окремих груп на процес організаційно-фінансової реструктуризації підприємства та ступенем їх зацікавленості у фінансовому оздоровленні підприємства. До таких груп слід зарахувати: власників, інвесторів, менеджерів, кредиторів, працівників, державу в особі державних органів. Врахування пріоритетних інтересів даних груп на основі досягнення певного компромісу дозволить мінімізувати ризик виникнення конфліктів інтересів.

Під принципами оптимізації фінансової архітектури доцільно розуміти основні правила здійснення організаційно-фінансової трансформації підприємства. Їх класифікація та характеристика наведені у таблиці 2.

Таблиця 2. Вісім принципів оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства*

Принцип	Характеристика
Комплексність	охоплення всіх компонентів фінансової архітектури підприємства
Превентивність	реалізація попереджувачих дій щодо виникнення фінансової кризи
Терміновість	швидка реакція на кризові явища
Адекватність	рівень витрат та засоби нівелювання кризи повинні відповідати фазі кризи
Альтернативність	кожне оптимізаційне рішення повинне мати кілька альтернативних засобів реалізації
Адаптивність	високий рівень гнучкості та адаптації структурних характеристик підприємства
Пріоритетність	у першу чергу підприємство повинно розраховувати на власні фінансові ресурси та резерви
Ефективність	витрати на реалізацію оптимізаційних заходів повинні бути меншими за економічний ефект від оптимізації

* Розроблено автором.

Критерій оптимізації з математичної точки зору є величиною, що в процесі пошуку оптимального рішення повинна набути мінімального або максимального значення [11, с. 18]. Визначення критеріїв оптимальності компонентів фінансової архітектури

збиткового підприємства дозволяє здійснювати вибір між альтернативними оптимізаційними заходами з метою відновлення його платоспроможності та стабілізації фінансового стану. Таким чином, критерієм оптимізації організаційно-правової форми

господарювання слід визначити максимізацію обсягу фінансових ресурсів за рахунок джерел з мінімальною вартістю та мінімальними трансакційними витратами залучення.

Пріоритетним критерієм оптимізації структури власності збиткового підприємства можна вважати мінімізацію ризиків ворожого поглинання та рейдерства, ймовірність підвищення яких особливо посилюється внаслідок стрімкого зростання боргового навантаження підприємства в період фінансової кризи.

Основним методом оптимізації організаційно-правової форми господарювання та структури власності збиткового підприємства є корпоративна реорганізація, в процесі якої змінюється розмір підприємства (збільшується або зменшується шляхом укрупнення або розукрупнення підприємства) та/або змінюється склад власників і ступінь концентрації статутного капіталу.

При визначенні критерію оптимізації структури капіталу збиткового підприємства слід звернути увагу на наступне. Відновлення платоспроможності збиткового підприємства та отримання позитивних фінансових результатів не відбувається миттєво. Тому у процесі оптимізації структури капіталу першочерговим завданням менеджменту підприємства є мінімізація рівня його фінансової збитковості, що є протилежним за змістом показнику фінансової рентабельності.

Методологічні аспекти аналізу збитковості діяльності підприємств були висвітлені у роботі А. А. Турило, який визначив систему показників оцінки

збитковості гірничорудних підприємств [12, с. 173]. Розвиваючи запропонований методологічний підхід, вважаємо доцільним розраховувати показник фінансової збитковості як відношення чистого збитку до власного капіталу підприємства (y %), мінімізація якого дозволить поступово зменшувати фінансові втрати власників підприємства.

Враховуючи те, що характерною ознакою структури капіталу збиткових підприємств є критично великий рівень боргу, таким господарюючим суб'єктам вкрай важко залучити нові кредити для підвищення своєї платоспроможності. Тому основними методами оптимізації структури капіталу збиткового підприємства є збільшення статутного фонду або використання окремих форм реструктуризації кредиторської заборгованості з метою зниження рівня боргового навантаження.

Зважаючи на те, що власники підприємства найбільше зацікавлені у його фінансовому оздоровленні та повинні мати сильну мотивацію щодо здійснення організаційно-фінансової реструктуризації, критерієм оптимізації системи корпоративного управління збиткового підприємства у контексті підвищення ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання слід вважати максимізацію захисту майнових прав та інтересів власників підприємства.

Систематизацію методів організаційно-фінансової реструктуризації збиткового підприємства унаочнює таблиця 3.

Таблиця 3. Методи оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства*

Об'єкт оптимізації	Метод	Характеристика методу
Організаційно-правова форма	Реорганізація	вдосконалення організаційної структури підприємства, правової форми господарювання, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від неприбуткових активів шляхом зміни розміру підприємства та/або складу власників, ступеня концентрації статутного капіталу
Структура власності		
Структура капіталу	Збільшення статутного капіталу	відбувається за рахунок зменшення кількості акцій чинної номінальної вартості, збільшення номінальної вартості акцій, обміну облігацій на акції, внесків учасників, трансформації боргу у власність, безповоротних фінансових внесків працівників тощо
	Реструктуризація кредиторської заборгованості	зміна строків та умов виконання зобов'язань підприємства (відступне, відстрочка і розстрочка платежів, трансформація боргу у вексельні зобов'язання, взаємозалік тощо)
Корпоративне управління	Корпоративний аудит	оцінка основних елементів практики корпоративного управління на підприємстві з точки зору дотримання нормативно-правових вимог ведення бізнесу та реалізації бізнес-стратегії
	Моніторинг та оцінка корпоративних ризиків	організація системи управління ризиками підприємства та адекватної системи внутрішнього контролю
	Мотивація	механізми матеріального та нематеріального стимулювання ефективної роботи менеджменту та працівників підприємства
	Комунікація	забезпечення постійного інформаційного обміну між учасниками корпоративних відносин

* Складено автором.

Узагальнюючи наведені методи оптимізації компонентів фінансової архітектури збиткового підприємства, зауважимо, що будь-які оптимізаційні заходи не дадуть жодного ефекту, якщо не будуть адекватні стадії розвитку організації. Тому при визначенні конкретних напрямів організаційно-фінансової реструктуризації необхідно враховувати

стадію життєвого циклу підприємства та його фінансові можливості, і найголовніше – контролювати реалізацію та економічний ефект від застосування тих чи інших оптимізаційних заходів.

Взаємодія елементів розробленого механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства виявляється в процесі реалізації

алгоритму організаційно-фінансової реструктуризації таблиці 4. підприємства, характеристика етапів якого наведена в

Таблиця 4. Етапи оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства

№ п/п	Назва етапу	Характеристика
1	Фінансовий аудит	незалежна аудиторська перевірка бухгалтерського обліку, метою якого є визначення правильності ведення бухгалтерського обліку в компанії і перевірка достовірності фінансової (бухгалтерської) звітності
2	Фінансова діагностика	визначення розміру та динаміки змінення чистих активів, рівня ймовірності банкрутства, чинників неплатоспроможності
3	Розробка концепції оптимізації фінансової архітектури	визначення пріоритетних форм реалізації методів оптимізації окремих компонентів
4	Формування плану дій	визначення інструментів та строків реалізації оптимізаційних заходів
5	Реалізація програми оптимізації	практичне впровадження обраних оптимізаційних заходів
6	Контроль та оцінка	моніторинг за дотриманням програми оптимізації та оцінка економічних ефектів
7	Внесення змін до плану дій	корегування / удосконалення програми оптимізації за необхідності

* Розроблено автором.

Отже, з урахуванням наведених вище міркувань авторське бачення сутнісного розуміння механізму оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства зображене на рис. 1.

Таким чином, узагальнимо, що визначення фінансової архітектури у якості об'єкта антикризового управління збиткового підприємства зумовлено наявністю чітких причинно-наслідкових зв'язків між компонентами фінансової архітектури підприємства та їх впливом на сферу фінансового забезпечення

діяльності підприємства. Розроблений концептуальний підхід щодо оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства закладає теоретико-методичні основи комплексної системи антикризового фінансового управління на підприємстві, що покликана забезпечити стабілізацію фінансового стану збиткового підприємства, створення привабливих умов для інвестування та здійснення заходів виробничо-технологічної реструктуризації господарюючого суб'єкта.

Список літератури

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: Т.3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління [Текст] / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 308 с.
3. Бланк, І. А. Фінансова стратегія підприємства [Текст] / І. А. Бланк. – К.: Эльга, 2004. – с. 293 – 720 с.
4. Іванова, Н. Ю. Концептуальний підхід до проведення антикризового моніторингу підприємства / Н. Ю. Іванова, Н. М. Соколова // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2005. - Том 44. – С.85-88.
5. Ковалев, А. И. Управление реструктуризацией предприятия [Текст]: монография / А. И. Ковалев – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
6. Словник української мови. Т.VI. – К.: Наукова думка, 1973. – 840 с.
7. Кремень, О. І. Категорія „фінансовий механізм”: науково-методичні підходи до тлумачення / О. І. Кремень, В. М. Кремень // Інноваційна економіка. – 2012. – №5. – С.254-259.
8. Стріжжик, У. Р. Суть фінансового механізму суб'єкта господарювання та його структура [Текст] / У. Р. Стріжжик // Економічний форум. – 2012. – №3. – С.411-417.
9. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності: монографія [Текст] / В. М. Мельник, Н. В. Бичкова. – Тернопіль: Астон, 2012. – 244с.
10. Механізм управління фінансами підприємств в умовах трансформації економіки [Текст] : монографія / І. А. Ломачинська. – Одеса: Астропринт, 2011. – 280 с.
11. Математические методы оптимизации и экономическая теория [Текст] / Пер. с англ. Г. И. Жуковой, Ф. Я. Кельмана. – М.: Айрис-пресс, 2002. – 576 с.
12. Турило, А. А. Методичні засади оцінки збитковості гірничорудних підприємств / А. А. Турило // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Серія „Економічні науки”. – 2009. – №22. – Ч.1. – С.173-178.

РЕЗЮМЕ

Калинская Ирина

Механизм оптимизации финансовой архитектуры убыточного предприятия

Исследовано сущность и концептуальные положения механизма оптимизации финансовой архитектуры убыточного предприятия, определены его элементы и структура. Обоснована необходимость применения данного механизма в контексте восстановления платежеспособности убыточного предприятия и обеспечения его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Уточнены критерии оптимизации финансовой архитектуры убыточного предприятия.

RESUME

Kalins'ka Iryna

Mechanism of optimization of unprofitable enterprises's financial architecture

Essence and conceptual principles of mechanism of optimization of unprofitable enterprise's financial architecture are investigated. Its elements and structure are considered. The necessity of application of this mechanism for the context of renewal of solvency of unprofitable enterprise and providing of its financial stability in a long-term prospect is grounded. The criterions of optimization of unprofitable enterprise's financial architecture are specified.

Стаття надійшла до редакції 30.8.2012 р.

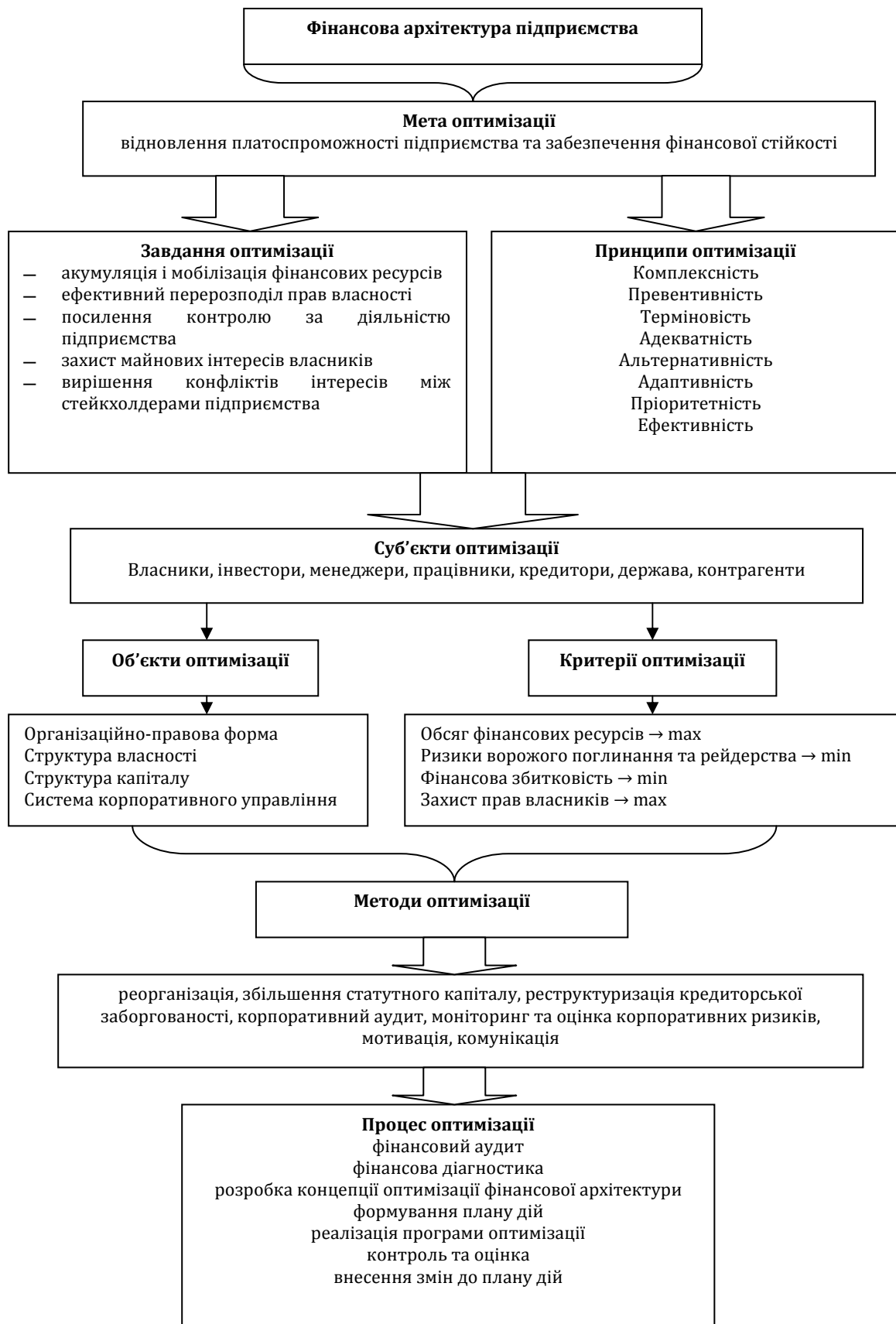


Рис. 1. Механізм оптимізації фінансової архітектури збиткового підприємства

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються теоретико-методологічні основи моделювання фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств на основі двовимірної матричної моделі з метою визначення рівня фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: моделювання, фінансово-економічна стійкість, матрична модель, зони стійкості, управління.

Постійні зміни у зовнішніх та внутрішніх факторах впливу на функціонування суб'єктів роздрібно торгівлі все більше зумовлюють актуальність розробки дієвих засобів забезпечення здатності підприємств не тільки адаптуватися до цих змін, але й зберігати при цьому стійке фінансове та економічне становище. Виникає потреба в розробці методологічних засад, що дозволили б своєчасно виявляти внутрішній та зовнішній вплив факторів, а також оцінювати фінансово-економічний стан торговельного підприємства з метою підвищення ефективності та гнучкості системи прийняття управлінських рішень.

Дослідженням питань управління фінансовою та економічною стійкістю займалися такі вчені, як Абрютіна М. С., Власов М. П., Кіндрат О. В., Норік Л. О., Мартинюк В. Ф., Тищенко О. М., Усов А. В. та інші. Різноманітність пропонованих методик ґрунтується на виборі систем показників, що характеризують фінансову стійкість, економічну стійкість або окремі їх складові. Разом з тим, недостатньо вивченими є питання, що пов'язані з визначенням рівня фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства, оцінка якого повинна відповідати вимогам комплексності та обґрунтованості, засновуватися на визначених показниках, а також бути об'єктивною інформаційною базою для прийняття управлінського рішення.

При цьому, вирішення проблеми підвищення рівня фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств набуває чітко вираженого стратегічного змісту, що обумовлений складним та багатокритеріальним характером прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Метою нашої статті є розробка та обґрунтування теоретико-методологічних основ визначення рівня фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства на основі двовимірної матричної моделі з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства повинна поєднувати і економічну, і фінансову сторону розвитку діяльності торговельного підприємства. Ефективна діяльність торговельного підприємства характеризується обсягом продажів, а саме товарооборотом та рівнем прибутку від реалізації. Саме отриманий прибуток дозволяє поповнювати фінансові ресурси підприємства. Досягнення фінансової

стійкості забезпечується досягненням оптимальних обсягів діяльності та раціональним, ефективним розміщенням ресурсів підприємства. Отже, на нашу думку, фінансово-економічна стійкість торговельного підприємства - це збалансоване співвідношення між основними джерелами фінансування господарської діяльності, що дозволяє забезпечувати основні операційні процеси, ефективно використовувати матеріальні ресурси, формувати прибуток від основної діяльності та високий рівень рентабельності, зберігати високий рівень конкурентоспроможності та платоспроможності в умовах невизначеного середовища з метою забезпечення подальшого розвитку та внутрішньої рівноваги.

Застосування цього виду стійкості дозволить як розмежувати фінансову та економічну складову та втілити їх через окремі показники, що будуть враховувати специфічні особливості торговельної діяльності, так і визначити механізми впливу рівня цих показників один на одного.

Доцільним є обґрунтування та побудова моделі, що дає змогу поєднати показники фінансової та економічної стійкості, з метою врахування їх взаємодії та узагальнення сукупності характеристик їхнього стану на підприємстві. Процес моделювання в економіці спрямований на об'єктивне сприйняття і оцінку ситуації, що склалася під впливом факторів, та обґрунтування варіантів прийняття управлінського рішення [2, с.190]:

Модель оцінки управління фінансово-економічною стійкістю торговельного підприємства повинна відображати не тільки загальні закономірності, характерні для підприємств як відкритих функціонуючих систем, але й у враховувати галузеву специфіку. З огляду на вищезазначене виникає необхідність у формуванні матричної моделі оцінки фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства.

Матричний підхід на сьогодні можна вважати одним з найпоширеніших методів оцінювання діяльності підприємства. Найчастіше використовують двовірні матриці, за допомогою яких підприємства або продукція можуть порівнюватися один з одним за визначеними критеріями, наприклад: стадія життєвого циклу, темп зростання обсягів діяльності, частка ринку, привабливість ринку і т. д. Матричні моделі дають змогу відобразити складну систему взаємозв'язків між

показниками, подіями, ресурсами, формують інформаційний масив даних і основу для вибору оптимального рішення.

Вивченню та розробці теоретичних та методичних основ застосування матричного аналізу присвятили свої роботи значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Найбільше розповсюдження отримали такі матриці, як: BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, ADL/LC, Hofer/Schendel та інші.

Різні моделі використовують різні показники та

різні чинники, на основі тісної взаємодії яких виникає можливість позиціювати підприємство та отримати ґрунтовну економічну оцінку його загального стану та можливостей подальшого розвитку або окремого напрямку діяльності досліджуваного підприємства.

Отже, на нашу думку, для прийняття управлінських та стратегічних рішень щодо підвищення рівня фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства, доцільним є застосування двовимірної матричної моделі за визначеним алгоритмом (рис.1.).

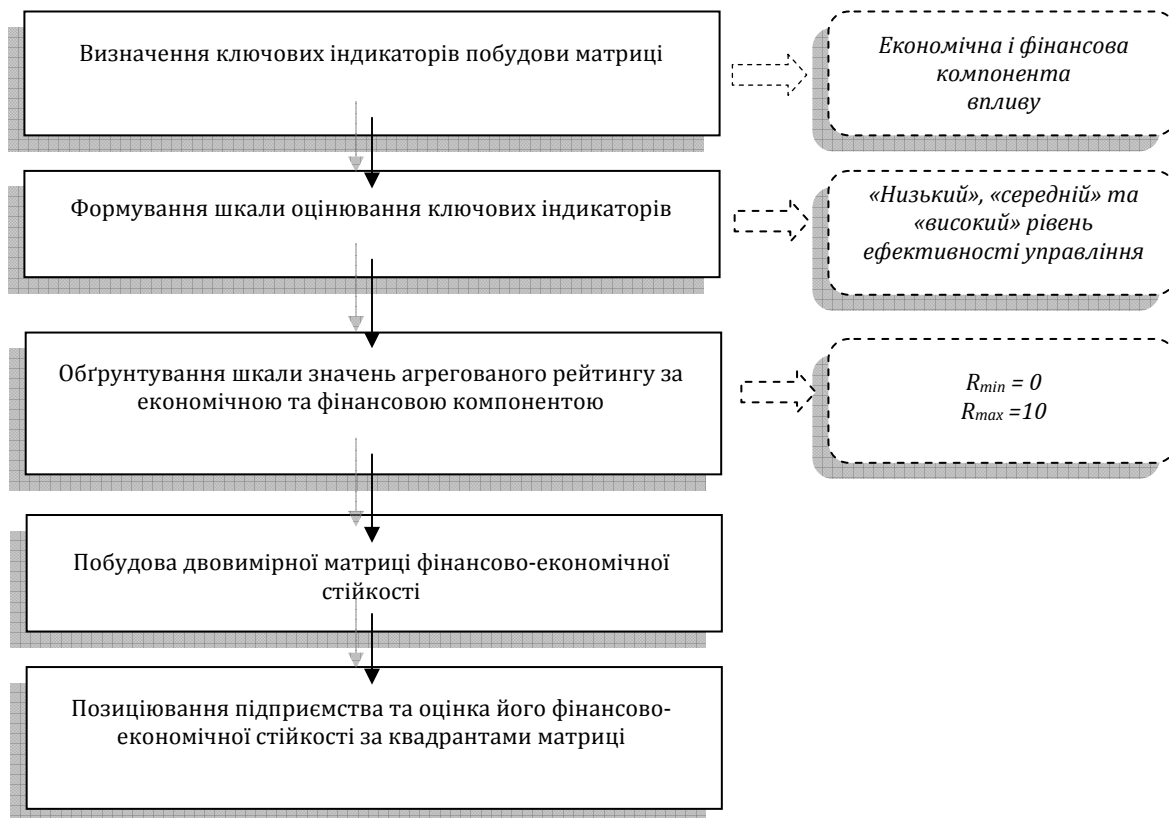


Рис.1. Алгоритм формування матричної моделі фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства

Фінансова компонента містить наступні показники: компонента забезпеченості запасів джерелами фінансування, компонента операційного циклу грошових коштів, компонента операційного циклу грошових коштів, інтегральна компонента фінансової стійкості (коефіцієнтна), компонента «золотого правила ефективності».

Для кожного з показників економічної та фінансової компонент на основі чинних нормативних, рекомендованих та еталонних значень була обґрунтована шкала оцінювання, яка містить три індикатори рівня ефективності: «низький», «середній» та «високий», за відповідність яким підприємство отримує нуль, один або два бали (табл.1).

Модель фінансово-економічної стійкості базується на побудові агрегованого рейтингу результативності за економічними та фінансовими компонентами впливу відповідно до даних індикаторів оцінювання. Агрегований рейтинг розраховується як сума елементів результуючої матриці, сформованої на основні відповідності фактичних результатів досліджуваних підприємств шкалі оцінювання індикаторів. Максимальна величина рейтингу за економічними та фінансовими компонентами дорівнює відповідно 10

($R_{\text{ек}}^{\text{max}} = 10$; $R_{\text{фін}}^{\text{max}} = 10$).

Матричне позиювання торговельних підприємств за рівнем фінансово-економічної стійкості пропонується здійснювати за матрицею, створеною осями агрегованого рейтингу економічних компонент та агрегованого рейтингу фінансових компонент (табл.2).

Матрична модель фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств містить 16 квадрантів, кожен з яких характеризує певний стан підприємства та дозволяє отримати його обґрунтовану оцінку.

У квадрантах матриці виділено три основні зони, що характеризують фінансово-економічну стійкість торговельного підприємства: зона стійкої рівноваги, зона нестійкої рівноваги та кризова зона.

Також у матриці виділені окремі підзони, що дозволяють більш точно оцінити рівень стійкості торговельного підприємства та визначити, які фактори більшою мірою впливають на поточний стан суб'єкта – фінансові чи економічні. Так зона стійкої рівноваги складається з наступних підзон: стабілізація на досягнутому рівні, епізодичний дефіцит, часткове порушення рівноваги.

Таблиця 1. Ключові індикатори (параметри) визначення фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства

№	Параметри	Різновиди характеристик та шкала оцінювання		
		низький	середній	високий
		0	1	2
Економічні компоненти впливу				
1.	Інтегральна компонента дохідності операційної діяльності (I_d)	$I_d < 0$	$0,004 \leq I_d \leq 0,15$	$0,16 \leq I_d$
2.	Інтегральна компонента віддачі ресурсного потенціалу (I_p)	$0,209 \leq I_d \leq 0,579$	$0,580 \leq I_d \leq 1,03$	$1,04 \leq I_d$
3.	Інтегральна компонента обґрунтованості витрат (I_v)	$I_v < 0$	$0,045 \leq I_d \leq 1,09$	$1,11 \leq I_v$
4.	Компонента граничних меж доцільності діяльності	$T_\phi < T_{T\text{БУ}} < T_{\text{МУР}}$	$T_\phi \geq T_{T\text{БУ}} \geq T_{\text{МУР}}$ або $T_\phi \geq T_{T\text{БУ}}$ $T_{\text{МУР}} \leq T_\phi$	$T_\phi > T_{T\text{БУ}} > T_{\text{МУР}}$
5.	Компонента прибутковості діяльності	$Pr < 0$ $Pч < 0$	$Pr < 0$ $Pч > 0$	$Pr > 0$ $Pч > 0$
Фінансові компоненти впливу				
6.	Компонента забезпеченості запасів джерелами фінансування	$ВOK < 0$ $PK < ЗВ$	$ВOK > 0$ $PK < ЗВ$	$ВOK > ЗВ$ $PK > ЗВ$
7.	Компонента операційного циклу грошових коштів	тенденція до зростання	незначні зміни / без змін	тенденція до скорочення
8.	Компонента фінансового циклу грошових коштів	тенденція до зростання	незначні зміни / без змін	тенденція до скорочення
9.	Інтегральна компонента фінансової стійкості (коефіцієнтна) (I_{fc})	6-16 балів	17-26 балів	27-30 балів
10.	Компонента «золотого правила ефективності»	$I_T < I_A < I_{\text{інф}}$	$I_T \leq I_A \leq I_{\text{інф}}$ або $I_T \geq I_A \leq I_{\text{інф}}$	$I_T > I_A > I_{\text{інф}}$

Зона нестійкої рівноваги містить наступні ситуації фінансово-економічної стійкості торговельного підприємства: нестійкість за структурою капіталу, нестійкість за результатом діяльності та втрата рівноваги.

До кризової зони фінансово-економічної стійкості належать: фінансово-економічна криза, економіко-фінансова криза, за крок від банкрутства та банкрутство підприємства.

Ця матрична модель дозволяє спрогнозувати можливості подальшого розвитку торговельного підприємства або можливості покращення наявного рівня фінансово-економічної стійкості, а також загрози, зокрема у випадку достатньо низьких фінансових та економічних показників діяльності досліджуваного суб'єкта.

Такий підхід відповідає вимогам комплексності та обґрунтованості вирішення проблеми оцінки рівня фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств та є основою для розробки стратегічних рішень як на довгостроковий, так і на короткостроковий період.

Проведений матричний аналіз дозволив визначити агрегований рейтинг досліджуваних торговельних підприємств Донецької області, згрупованих у три кластери – А, В, С – та визначити рівень їх фінансово-економічної стійкості шляхом позиціонування за квадрантами двовимірної матричної моделі (рис.2).

Так підприємства ТОВ «АТБ Маркет» та ТОВ «Фелбіс», а також ТОВ «Планета» та ТОВ «Арміда» мають

достатньо стійкі позиції та можливість переміститися до найбільш привабливого квадранту матриці зони стійкої рівноваги. А ЗАТ «Луганський торговий дім» знаходиться у квадранті 3.3. та має реальну загрозу зміщення у зону кризи.

Підприємства кластеру В розташовані у зоні стійкої рівноваги, що характеризується найбільш високим рівнем фінансово-економічної стійкості. Так підприємство цієї групи ЗАТ «Торговельний дім «Донбас-Ліберті» знаходиться на найкращій позиції матриці – квадрант 1.1. Винятком є ТОВ «Атлант», що має найвищий рівень економічної стійкості, але розміщений у зоні нестійкої рівноваги через негативні відхилення у структурі капіталу та забезпеченості власним оборотним капіталом; а також ПП «Сокіл», що потрапив до кризової зони.


Кластер С, що при групуванні характеризувався найнижчими показниками ефективності, представлений квадрантами кризової зони, у якій позиційовані усі підприємства за винятком ТОВ «Апекс-ЛТД», що займає квадрант 3.3. зони нестійкої рівноваги, а, отже, має більше можливостей підвищення рівня фінансово-економічної стійкості.


В умовах складної нестабільної економічної ситуації, що створює несприятливі умови функціонування для господарських суб'єктів, зокрема у сфері торгівлі, все більшої актуальності набуває розробка та обґрунтування ефективних методів управління фінансово-економічною стійкістю підприємств. Одним з таких методів є моделювання на основі матричного


підходу.

Таблиця 2. Матрична модель оцінки фінансово-економічної стійкості торгівельних підприємств

Ситуації економічної стійкості \ Ситуації фінансової стійкості	1. Ідеальна фінансова стійкість $9 \leq R\phi \leq 10$	2. Нормальний фінансовий стан $6 \leq R\phi \leq 8$	3. Назрівання фінансової кризи $4 \leq R\phi \leq 5$	4. Стан фінансової кризи з можливістю стабілізації $0 \leq R\phi \leq 3$
1. Економічна стійкість 1-го рівня $9 \leq Re \leq 10$	1.1. Стійкий сталий розвиток підприємства; можливості розширення діяльності; ефективне використання капіталу; прибуткова діяльність	2.1. Просте відтворення; недостатньо ефективне управління власним оборотним капіталом та матеріальним забезпеченням операційної діяльності	3.1. Наближення до стану збитковості; необґрунтоване формування надлишкових оборотних активів; поступова втрата стійкості	4.1. Можлива загроза банкрутства; неефективне управління активами
2. Економічна стійкість 2-го рівня $6 \leq Re \leq 8$	1.2. Сталий розвиток підприємства; прибуткова діяльність; недостатньо ефективне операційною діяльністю	2.2. Просте відтворення; недостатньо ефективне управління капіталом; можливість негативних наслідків у наступних періодах	3.2. Неефективне управління капіталом; необґрунтоване формування надлишкових оборотних активів; поступова втрата стійкості	4.2. Реальна загроза банкрутства; неефективне управління активами
3. Економічна стійкість 3-го рівня $4 \leq Re \leq 5$	1.3. Неефективне управління товарооборотом та операційною діяльністю; основна діяльність збиткова; показники фінансової стійкості нестали	2.3. Неефективне управління товарооборотом; неефективний процес забезпечення операційної діяльності	3.3. Збиткова операційна діяльність; високий рівень загрози банкрутства	4.3. Збиткова діяльність, незабезпеченість запасів та витрат; початок фінансової кризи
4. Економічна стійкість 4-го рівня $0 \leq Re \leq 3$	1.4. Збиткова операційна діяльність; загроза загальної збитковості підприємства; потенційна спрямованість до фінансової нестійкості	2.4. Високий рівень загрози банкрутства; неефективний процес забезпечення операційної діяльності; наближення до стану фінансової кризи	3.4. Фінансова криза з можливістю стабілізації; високий ризик неефективності відновлюваних заходів	4.4. Банкрутство підприємства

 - зона стійкої рівноваги

 - зона нестійкої рівноваги

 - кризова зона

Ситуації фінансової стійкості / Ситуації економічної стійкості	1. Ідеальна фінансова стійкість $9 \leq R\phi \leq 10$	2. Нормальний фінансовий стан $6 \leq R\phi \leq 8$	3. Назрівання фінансової кризи $4 \leq R\phi \leq 5$	4. Стан фінансової кризи з можливістю стабілізації $0 \leq R\phi \leq 3$
1. Економічна стійкість 1-го рівня $9 \leq Re \leq 10$	зона стійкої рівноваги 	 		
2. Економічна стійкість 2-го рівня $6 \leq Re \leq 8$	 		 	
3. Економічна стійкість 3-го рівня $4 \leq Re \leq 5$	зона нестійкої рівноваги			
4. Економічна стійкість 4-го рівня $0 \leq Re \leq 3$	кризова зона			

* Цифрові позначення підприємств відповідають їх порядковим номерам в процесі дослідження

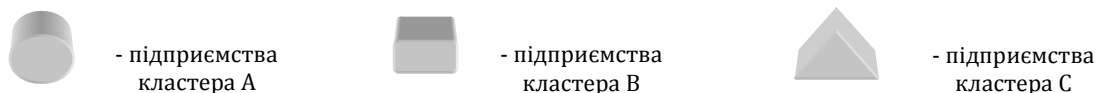


Рис.2. Матричне позиціонування торговельних підприємств Донецької області за рівнем фінансово-економічної стійкості

Використання двовимірної матриці як засіб моделювання рівня фінансово-економічної стійкості дозволяє оцінити не тільки вплив економічної та фінансової компоненти, але й їх взаємозв'язок та взаємовплив у процесі здійснення господарської діяльності з урахуванням специфіки показників торговельного підприємства. Позиціонування підприємства у квадрантах матричної моделі дозволяє

визначити рівень фінансово-економічної стійкості та обґрунтувати управлінські рішення щодо подальшого розвитку підприємства.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку можна вважати обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку та заходів управління фінансово-економічною стійкістю залежно від позиції, яку підприємство посідає на площині матричної моделі.

Список літератури

1. Абрютіна, М. С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во «Финпресс», 2001. - 272 с.
2. Власов, М. П. Моделирование экономических процессов [Текст] / М. П. Власов, П. Д. Шимко. — Ростов н/Д : Феникс, 2005. — 409 с.
3. Гайдар, С. М. Коефіцієнтний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі [Текст] / С. М. Гайдар // Торговля і ринок : зб. наук. праць. - 2009. - № 27. - С. 443-449.
4. Гончаренко, О. М. Діагностика та інструментарій оцінки стійкого розвитку підприємства [Текст] / О. М. Гончаренко // Праці Одеського політехнічного університету. - 2011. - Вип. 2(36). - С.312-319.
5. Кіндрат, О. В. Фінансова стійкість – компонентна складова комплексної характеристики фінансового стану підприємства [Текст] / О. В. Кіндрат // Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. - Вип.21.14. - С.216 – 223.
6. Колпаков, В. М. Теория и практика принятия управленческих решений [Текст] : учеб. пособие / В. М. Колпаков. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: МАУП, 2004. — 504 с.
7. Мартинюк, В. Ф. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі [Текст] / В. Ф. Мартинюк // Наука й економіка. - 2011. - № 4 (24). - С.27-33.
8. Тищенко, О. М. Моделирование оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства [Текст] / О. М. Тищенко, Л. О. Норік // Проблеми економіки та управління. - 2009. - № 640. - С. 406 – 415.
9. Цал-Цалко, Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] : підручник для студ. вищих навч. закл. / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, О. Г. Денисюк. – Житомир, 2009. – 504 с.

10. Усов, А. В. Моделирование систем с распределенными параметрами [Текст] : моногр. / А. В. Усов, А. Н. Дубов, Д. В. Дмитришин. – Одесса: Астропринт, 2002. – 664 с.

РЕЗЮМЕ

Кореницьина Татьяна

Моделирование финансово-экономической устойчивости торговых предприятий

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы моделирования финансово-экономической устойчивости торговых предприятий на основе двухмерной матричной модели с целью определения уровня финансово-экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.

RESUME

Korenitsyna Tetyana

Modeling of the financial and economic stability of enterprises

The article deals with the theoretical and methodological bases of modeling the financial and economic sustainability of commercial enterprises on the basis of a two-dimensional matrix model to determine the level of financial and economic sustainability of the economic entity.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Проаналізовано теоретичні аспекти формування організаційно-економічного механізму у стратегічному управлінні аграрними підприємствами; з'ясовано, що основою останнього є аграрна стратегія

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, господарський механізм, аграрна стратегія.

Розвиток економіки відбувається у межах певної господарської системи. Її рушієм є господарський механізм, який становить базис у забезпеченні функціональності економічної системи, поєднуючи інститути, форми, важелі та інші нормотвірні складники.

Динамічність та якісні зміни сучасного економічного середовища потребують пошуку найбільш ефективних шляхів і методів управління, які б забезпечили зростання конкурентоспроможності аграрного підприємства, удосконалення його організаційно-технічного рівня, перебудову організаційної структури управління відповідно до ринкових умов. При цьому особливого значення набуває дослідження та удосконалення господарського механізму підприємства як системи формування показників його ефективності, темпів зростання продукції, продуктивності праці, структурних характеристик виробництва.

Питанням формування ефективного господарського механізму, принципів функціонування, складових і функцій присвячені наукові праці провідних вчених-економістів, таких, як: Л. І. Абалкін, В. Г. Андрійчук, Н. Ю. Брюховецька, Т. Гоббс, В. Я. Гуменюк, М. Я. Дем'яненко, Й. С. Завадський, О. О. Іваницький, В. І. Кириленко, В. В. Косенко, Р. М. Костюкевич, М. Й. Малік, С. В. Мочерний, Б. І. Пасхавер, П. Т. Саблук, Б. Селігман, А. Сміт, А. А. Чухно, О. М. Юрчишин та ін. Разом із тим, більшість вчених наголошують на необхідності і актуальності проведення подальшого аналізу концептуальних проблем господарського механізму підприємств та його складових.

Мета дослідження полягає у вивченні теоретичних аспектів формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління аграрними підприємствами.

На думку Л. І. Абалкіна, механізмом називають сукупність штучних, рухомо з'єднаних ланок, які здійснюють задані рухи, причому кожній позиції однієї ланки відповідає певна позиція інших ланок [1, с. 23].

В економічній науці поняття «механізм» використовується безумовно в переносному значенні: як внутрішня будова, система функціонування, апарат, алгоритм управлінської діяльності.

Поняття «господарський механізм» та «економічний механізм», можна зарахувати до складних економічних категорій процесу управління, які відповідають дії об'єктивних економічних законів. У роботах різних учених спостерігається розбіжність у тлумаченні і змістовному наповненні цих понять і в переліку їх складових. Так поняття «господарський механізм»

визначається як система основних форм, методів і важелів використання економічних законів. В історії економічних наук існували різні погляди на поняття «господарський механізм», але всі вони мають низку недоліків: відсутність системного підходу при визначенні економічного змісту господарського механізму, теоретико-методологічна нечіткість при з'ясуванні останніх його елементів, відірваність визначень від реалій практики, відсутність чіткої характеристики господарського механізму та його еволюції в процесі розвитку економічної системи.

Сутність господарського механізму за інституціональною концепцією окреслили В. Л. Валентинов, М. Й. Малік, П. Т. Саблук, визначаючи його як сукупність правил, інституціональну структуру підприємництва, реалізовану через економічний механізм господарювання [5, с. 123].

На думку академіка А. Чухна, господарський механізм – це органічна складова економічної системи; функціональний бік виробничих відносин; спосіб організації та управління виробництвом з притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства загалом [6, с. 61].

Децо інакше трактує визначення господарського механізму академік Л. І. Абалкін, оскільки вважає, що господарський механізм – це складне і багатопланове поняття, яке відображає як внутрішні процеси функціонування економіки, так і її взаємодію з продуктивними силами та надбудовою суспільства. Через нього взаємодіють продуктивні сили та виробничі відносини, а удосконалення господарського механізму забезпечує відповідність конкретних форм виробничих відносин рівню продуктивних сил, що постійно зростає [1, с. 6].

На наш погляд, ширше тлумачить це питання С. В. Мочерний, котрий вважає, що господарський механізм – це сукупність основних форм, методів і важелів управління народним господарством, а отже, використання економічних законів, розв'язання суперечностей економічної системи, реалізації відносин власності, а також розвитку людини та узгодження найважливіших типів інтересів [3 с. 17].

Зазначений механізм В. В. Радаєв розглядає у статусі організаційно-функціонального складника ринку, що визначається окремими науковцями як організаційне поле, як ланцюг послідовних ланок обміну, як взаємодія

учасників паралельних організаційних полів, у межах яких діють механізми встановлення умов обміну, відбувається інституціональне його оформлення [4].

Як зазначає В. П. Москаленко, для визначення характеристик господарського механізму підприємства загалом слід розглядати окремо його складові, кожна зі складових, окремо одна від одної, становить відповідний механізм: адміністративний, організаційно-економічний, правовий, соціальний [3, с. 17].

О. М. Супрун зазначає, що організаційна складова господарського механізму констатує міжгосподарські зв'язки у процесі здійснення виробничо-трудої діяльності, управління, ціноутворення, грошового обігу, фінансово-кредитних зв'язків маркетингової діяльності, інфраструктурного забезпечення, координуючи таким чином відносини економічних агентів.

Окремі вчені, такі, як В. Я. Гуменюк, Б. О. Король, Р. М. Костюкевич, Н. О. Мазур, Г. Ю. Мішук, Г. Ю. Орлов, І. А. Рошик, вважають, що терміни «економічний» та «господарський» механізм є синонімами. Вони пропонують дотримуватись принципу диференціації механізмів по горизонталі та вертикалі національної економіки [2, с. 8].

Абстрагуючись від назв і складових, покладених різними дослідниками у поняття господарського та економічного механізму, більшість вважає: «Варто визнати, що є різні «механізми», і кожний з них або певний їх різновид має термінологічно виділятися проміж інших. Більше того, за аналогією з існуючими класифікаціями в технічних та інших науках, було б

добре розробити типологію механізмів в економіці, позначивши їх класи, типи і види відповідними термінами. Очевидно, що розробка типології і відповідної термінології потребує спеціальних досліджень і багато часу для їх визнання та запровадження в практику професійного спілкування» [2, с. 6].

Усе це вказує на відсутність чіткого, однозначного визначення змісту механізму управління та його складових елементів. Розгляд, аналіз та вдосконалення механізмів управління необхідні для подальшого використання в практичній діяльності будь-якого підприємства, тому заслуговують більш детального вивчення. На основі проведеного аналізу наукової літератури, присвяченої управлінню аграрними підприємствами, «механізмам» управління, їх сутності та складовим, ми прийшли до висновку, що поняття управління більше підходить до механічного виконання управлінських функцій і операцій. Менеджмент, як відомо, є поєднанням науки управління та управлінського мистецтва конкретного менеджера. Наука пропонує усі складові елементи процесу управління, а вміння знаходити і використовувати найбільш ефективні з них у конкретній ситуації залежить від мистецтва керівників організації або підприємства.

На нашу думку, взаємозв'язок господарського, економічного механізму та місце управлінського механізму у структурі господарського можна подати на прикладі схеми, зображеної на рисунку 1.

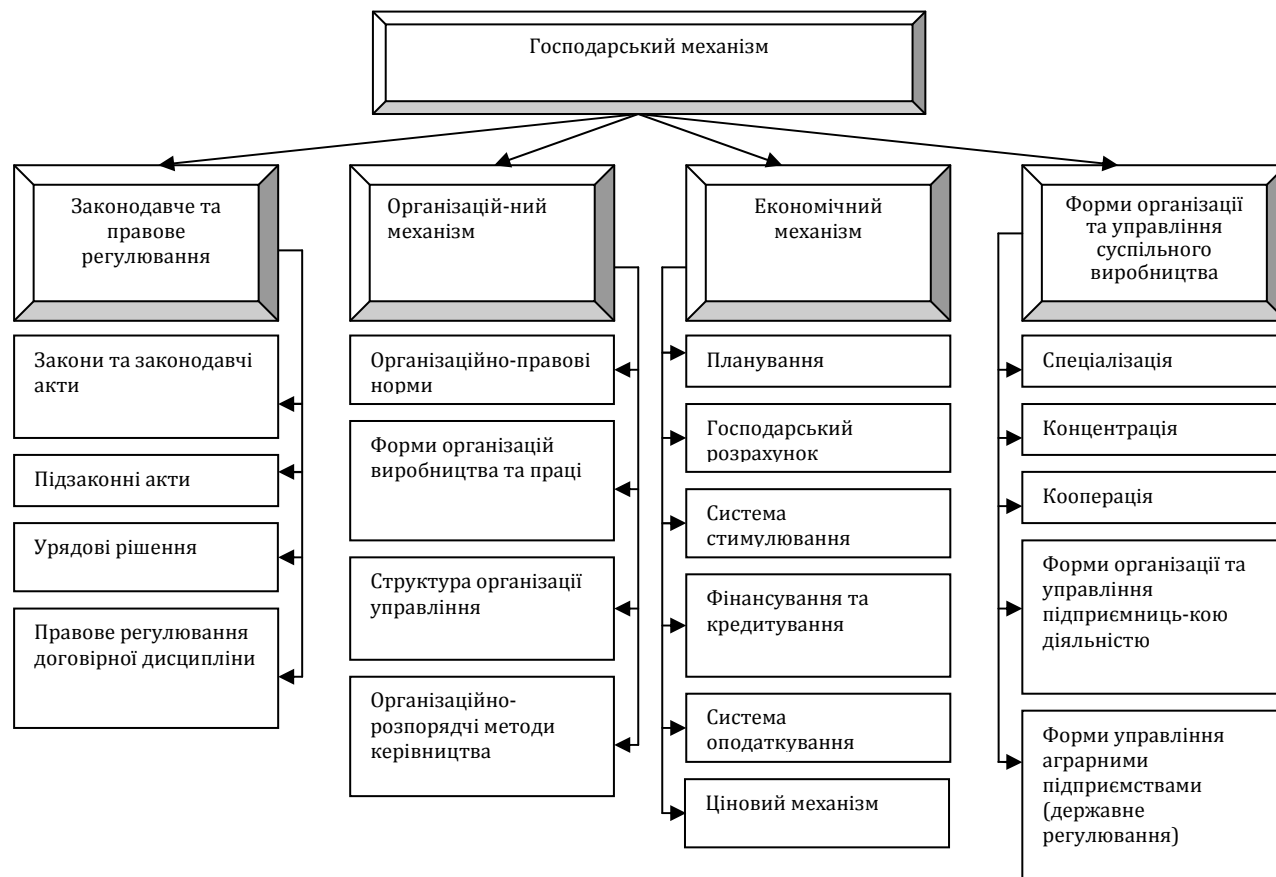


Рис. 1. Схема господарського механізму аграрних підприємств*

*Розроблено автором на основі власних досліджень

На нашу думку, базис організаційно-економічного механізму складають саме ті елементи, котрі зазначені

на рисунку 1. Не розкриваючи суті кожної складової організаційно-економічного механізму, зупинимось на більш детальному розгляді стратегічного управління.

Як ми вважаємо, механізм управління є інтегрованою системою, яка містить мету, функції, завдання й методи управління, за допомогою яких забезпечується досягнення кінцевих завдань (результатів) та має дві складових: організаційну та економічну. Така характеристика вищенаведеного поняття дозволяє об'єднати його в організаційно-економічний механізм управління підприємствами.

Як відомо, управління аграрним підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення. Стратегічний рівень управління – це найвищий рівень, функцією забезпечення якого є правильно визначена й чітко сформульована стратегія.

На основі досліджених нами джерел пропонуємо власне розуміння визначення стратегії.

На наш погляд, стратегія аграрного підприємства – це комплексний план діяльності аграрного підприємства, спрямований на високу ефективність його діяльності, що повинна здійснюватися на інноваційній основі та сприяти покращенню соціальної сфери для трудівника села, а також на досягнення довгострокових конкурентних переваг, які забезпечували б певному підприємству високу прибутковість.

Ми вважаємо, що саме на аграрній стратегії й має базуватися організаційно-економічний механізм стратегічного управління аграрними підприємствами.

Отже, на наш погляд, організаційно-економічний механізм стратегічного управління аграрними підприємствами – це інтегрована система, яка визначається дією об'єктивних економічних законів, містить мету, функції й методи управління, що дає

можливість підприємству провадити власну діяльність на інноваційній основі та сприяти покращенню соціальної сфери на селі, а також втриматись у довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому поставлених цілей та кінцевих завдань (результатів).

Організаційно-економічний механізм управління аграрними підприємствами, з одного боку, формується під дією загальних особливостей і закономірностей розвитку ринкової економіки (високий динамізм, локальний характер), з іншого боку, цей механізм визначається особливостями діяльності аграрних підприємств (переважання малих і середніх підприємств у структурі галузі, динамічність організаційних форм і структур управління).

Проведені дослідження дозволяють нам зробити наступні висновки:

- організаційно-економічний механізм стратегічного управління аграрними підприємствами є інтегрованою системою, яка визначається дією об'єктивних економічних законів, містить мету, функції й методи управління, що дає можливість підприємству провадити власну діяльність на інноваційній основі та сприяти покращенню соціальної сфери на селі, а також втриматись у довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому поставлених цілей та кінцевих завдань (результатів);
- основою організаційно-економічного механізму стратегічного управління аграрними підприємствами є чітко визначена та правильно сформульована аграрна стратегія;
- аграрна стратегія є комплексним планом діяльності аграрного підприємства, спрямованим на високу ефективність його діяльності, що повинна здійснюватися на інноваційній основі та сприяти покращенню соціальної сфери для трудівника села, а також на досягнення довгострокових конкурентних переваг, які забезпечували б цьому підприємству високу прибутковість.

Список літератури

1. Абалкин Л. Что такое хозяйственный механизм? / Л. Абалкин. - М: Мысль, 1980. - 75 с.
2. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості [Текст] : монографія / Гуменюк В.Я., Король Б.О., Костюкевич Р.М., Мазур Н.О., Мішук Г.Ю., Орлов Г.Ю., Рошик І.А., / за ред. д.е.н., проф. Гуменюка В.Я. – Рівне : НУВГП, 2005. – 281 с.
3. Москаленко, В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия [Текст] : научно-методическое издание / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова / Под научной редакцией д.э.н., проф. В. П. Москаленко. – Сумы: Изд-во "Довкілля", 2003. – 176 с.
4. Радаев, В. В. Рынок как цель обмена междурегистрационными полями [Электронный ресурс] / В. Радаев // Экономическая социология. – Т. 11. – №3. – Май, 2010. – Режим доступа: <http://www.ecgoc.hge.ru>.
5. Супрун, О. М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки [Текст] / О. М. Супрун // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. - №1 – 122 – 124 с.
6. Чухно, А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60-67.

РЕЗЮМЕ

Кравець Катерина

Сущность организационно-экономического механизма стратегического управления аграрными предприятиями

Проанализированы теоретические аспекты формирования организационно-экономического механизма стратегического управления аграрными предприятиями, выяснено, что основой организационно-экономического механизма стратегического управления аграрными предприятиями является аграрная стратегия.

RESUME

Kravets' Kateryna

The essence of the organizational and economic mechanism of agricultural enterprises' strategic management

Theoretical aspects of organizational and economic mechanism in strategic management of agricultural enterprises are analyzed. It was defined that the basis of organizational and economic mechanism of strategic management of agricultural enterprises is an agricultural strategy.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.

МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено критерії оцінки реалізації потенціалу торговельних підприємств та запропоновано матричний підхід до оцінки ступеня та відповідності реалізації потенціалу торговельних підприємств ринковим умовам. Виявлено особливості реалізації потенціалу торговельних підприємств України залежно від їх розміру та товарної спеціалізації.

Ключові слова: потенціал, торговельне підприємство, оцінка потенціалу, матричний підхід.

Пріоритети в управлінні сучасними торговельними підприємствами зміщуються в бік найбільш повної реалізації їх ресурсних можливостей. Забезпечуючи скорочення витрат від утримання зайвих ресурсів, які не здійснюють внесок у створення цінності, торговельне підприємство спроможне суттєво підвищити ефективність операційної діяльності та, тим самим, створити надійну платформу для досягнення стратегічних цілей. Виявлення ступеня реалізації можливостей і їх відповідності динаміці ринкових процесів пов'язано із дослідженням процесу реалізації потенціалу, відсутність системних розробок щодо проведення якого визначило актуальність і цільову спрямованість нашої статті.

Формування теоретико-методологічних засад оцінювання потенціалу підприємств досить часто стає предметом наукових дискусій. Так ученими сумської наукової школи Балацьким О. Ф. та Лапіним Є. В. розроблені загальні принципи оцінки потенціалу [1; 2]. З позицій наявності потенціалу та зміни його рівня здійснено обґрунтування критеріїв оцінки в працях І. П. Отенко [3]. Ефективність використання потенціалу підприємств визначило цільову спрямованість досліджень О. В. Ареф'євої, А. Е. Воронкової, О. В. Коренкова та ін. вчених [4-10]. Між тим, обмеження кола критеріїв лише наявністю або ефективністю не забезпечує комплексність дослідження потенціалу, оскільки не дає відповіді на низку питань щодо ступеня його реалізації і відповідності такої реалізації динаміці ринкових процесів.

Метою нашої статті є обґрунтування критеріїв оцінки реалізації потенціалу торговельного підприємства та розробка матричного підходу до оцінки ступеня та відповідності реалізації потенціалу торговельних підприємств ринковим умовам.

Розуміючи реалізацію потенціалу як процес його перетворення у конкретні та вимірювані результати, зазначимо, що коло останніх може бути надзвичайно широким: від фінансових результатів до вартісних оцінок незадіяних у господарській діяльності резервів. Якщо порівняння отриманих фінансових результатів із вартісними оцінками сформованого потенціалу становить зміст оцінювання ефективності реалізації потенціалу, то оцінювання можливостей підприємства за критерієм ступеня їх реалізації передбачає

розширення діапазону вхідної інформації за рахунок залучення цільових або еталонних значень показників. Зміст такого оцінювання полягає у порівнянні фактичних значень відібраних показників ефективності із їх цільовим або еталонним рівнем. Формалізована авторська інтерпретація такої оцінки має вигляд:

$$C_{рпi} = \frac{E_{рпiф}}{E_{рпiц}}, \quad (1)$$

де $C_{рпi}$ – ступінь реалізації i -того елемента потенціалу торговельного підприємства за j -тим показником ефективності;

$E_{рпiф}$ – фактична ефективність реалізації i -того елемента потенціалу торговельного підприємства за j -тим показником ефективності;

$E_{рпiц}$ – цільова ефективність реалізації i -того елемента потенціалу торговельного підприємства за j -тим показником ефективності.

Спектр можливих оцінок ступеня реалізації потенціалу нами пропонується групувати за відносною шкалою цінності, інтервали якої можуть бути визначені за логікою розуміння змісту оцінок як лінгвістичні змінні «високий», «середній» або «низький ступінь реалізації». Для розв'язання подібної задачі доцільним, на наш погляд, є застосування нечіткої логіки, що пов'язано із відносністю визначення інтервалів і відсутністю будь-яких жорстко закріплених нормативів щодо їх значень. Якщо створена в процесі реалізації певного елемента потенціалу цінність відповідає або близька до цільового рівня, то ступінь його реалізації може бути визначений як високий. Причому близькість до цільового рівня, з урахуванням ймовірного характеру реалізації можливостей у динамічному зовнішньому середовищі має бути не нижчою за 90%. Досягнення 70-80% від цільових орієнтирів свідчатиме про середній ступінь реалізації потенціалу, у випадку 60% і менше мова може йти лише про низькі результати або недостатній рівень реалізації потенціалу. Значення 80-90% і 60-70% знаходяться в зоні невпевненості та потребують використання апарата теорії нечітких множин.

Оцінити ступінь узгодженості реалізації потенціалу із динамікою зовнішніх умов і процесів дозволяє критерій відповідності реалізації потенціалу ринковим

умовам. Його зміст, з точки дослідників, полягає у порівнянні динаміки відібраних показників із середньогалузевим рівнем, рівнем підприємств-лідерів або конкурентів. Формалізована авторська модель такої оцінки має вигляд:

$$B_{рпi} = \frac{t_{E_{рпi}}}{T_{E_{рпi}}}, \quad (2)$$

де $B_{рпi}$ – відповідність реалізації i -того елемента потенціалу торговельного підприємства ринковим умовам;

$t_{E_{рпi}}$ – темп зростання ефективності реалізації i -того

елемента потенціалу торговельного підприємства;

$T_{E_{рпi}}$ – середньогалузевий (середньогруповий) темп зростання ефективності реалізації i -того елемента потенціалу.

Зіставлення запропонованих критеріїв ступеня та відповідності реалізації потенціалу ринковим умовам у розробленій нами матричній моделі (рис. 1) дозволяє охарактеризувати фактичний стан підприємства у зовнішньому середовищі, а також визначити коло його стратегічних орієнтирів розвитку на основі наявного та нереалізованого потенціалу.

Ступінь реалізації потенціалу низький середній високий	Позиція «аутсайдерів», що характеризується невідповідністю реалізованого потенціалу вимогам ринку. За умов очікування сприятливої ринкової кон'юнктури доцільною буде мобілізації резервів для прискорення розвитку або пошук шляхів диверсифікації	Позиція «локомотивів», які мають переваги в розвитку ключових компетенцій і реалізують стратегію на їх основі. Формування та реалізація динамічних здатностей дозволить їм перейти до позиції «лідерів»	Позиція «лідерів», згідно з якою реалізація стратегії ґрунтується на розумінні власних сил і їх активній трансформації у конкурентні переваги
	Недостатньо розвинені ключові компетенції і здатності, що не дозволяє реалізувати стратегію активізації «сильних сторін». Для подолання негативних тенденцій доцільним буде застосування бенчмаркінгу та перегляд наявних можливостей (реструктуризація)	Позиція «послідовників» характеризується наявністю резервів у реалізації потенціалу, пов'язаних із зосередженням на визначальних компетенціях і здатностях, що сприятиме активізації розвитку	Наявний нереалізований латентний потенціал, що може бути зумовлено як зовнішніми впливами, так і занадто оптимістичними оцінками цільових результатів. Подальша підтримка визначальних компетенцій має бути узгоджена із внутрішніми процесами
	Тривале перебування в цій позиції потребує термінового перегляду стратегії діяльності через втрату можливостей створювати цінність для певних зацікавлених сторін і суттєве погіршення ринкових позицій	Спостерігається висока частка нереалізованого латентного потенціалу, що може бути зумовлено як зовнішніми впливами, так і недостатньою якістю внутрішніх бізнес-процесів. Основне завдання розвитку полягає у вивченні причин негативних тенденцій і запобіганні втраті ринкових позицій	Наявна висока частка латентного потенціалу, що не спрямований на підтримку реалізації стратегії. Основне завдання розвитку полягає в забезпеченні відповідності стратегічних цілей засобам щодо їх досягнення
	відставання	відповідність	випередження

Відповідність реалізації потенціалу ринковим умовам

Рис. 1. Матрична модель оцінки реалізації потенціалу торговельного підприємства

З метою апробації розроблених критеріїв і запропонованого матричного підходу до оцінювання реалізації потенціалу автором сформовано вибірку сукупність із 120 торговельних підприємств України, що складалася із 23 великих національних і регіональних продовольчих мереж, 37 середніх і малих підприємств, організованих у форматі продовольчих самостійних магазинів, 15 великих національних і регіональних непродовольчих мереж, 45 середніх і малих підприємств, організованих у форматі непродовольчих самостійних магазинів

Отримані результати оцінювання ступеня реалізації потенціалу торговельних підприємств вибіркової сукупності дозволили визначити, що загалом для торговельних підприємств як продовольчого, так і непродовольчого сегментів, більш характерним є низький ступінь реалізації потенціалу. Частка великих торговельних підприємств, що виявилися спроможними досягти максимальних групових значень

потенціаловіддачі та рентабельності, не перевищувала 20%, питома вага малих і середніх підприємств не перевищувала 5%.

Дослідження ступеня реалізації потенціалу стосовно його структурних елементів виявило більш суттєві розбіжності в оцінках. Відповідно до результатів, що ґрунтуються на бенчмаркінговому підході, діяльність близько 20-25 % великих непродовольчих підприємств торгівлі характеризується високим ступенем реалізації товарного, технічного, просторового та кадрового потенціалу за показниками потенціаловіддачі, а також технічного та просторового потенціалу за показниками рентабельності. Більшість об'єктів дослідження продовольчого сегменту та малих і середніх непродовольчих торговельних підприємств (70-100 % залежно від підгрупи) досягли переважно низького рівня реалізації всіх структурних елементів ресурсного потенціалу, що свідчить про відсутність системи моніторингу реалізації їх можливостей порівняно із

лідерами ринку.

Оцінювання реалізації потенціалу за критерієм відповідності ринковим умовам передбачає розрахунок оціночних показників ефективності в динаміці та їх порівняння з темпами зростання групових (галузевих) результатів, що дозволяє ідентифікувати належність

підприємства до певної зони відповідності. Наочне уявлення про розподіл торговельних підприємств вибіркової сукупності за зонами випереджальної, збалансованої та запізнювальної реалізації потенціалу наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Оцінювання відповідності реалізації потенціалу торговельних підприємств ринковим умовам

Група підприємств	% підприємств, що знаходяться в зоні		
	відставання	відповідності	випередження
Великі продовольчі підприємства	60,0	15,0	25,0
Малі та середні продовольчі підприємства	16,2	5,4	78,4
<i>У середньому по продовольчій групі</i>	31,6	8,8	59,6
Великі непродовольчі підприємства	33,3	6,7	60,0
Малі та середні непродовольчі підприємства	28,9	0,0	71,1
<i>У середньому по непродовольчій групі</i>	30,0	1,7	68,3
<i>Усього по вибірковій сукупності</i>	33,3	2,6	64,1

Отримані оцінки «відповідності реалізації потенціалу ринковим умовам», хоча і виглядають порівняно із попереднім критерієм більш позитивними, проте не є однозначними. Справа в тому, що випереджальні темпи зростання показників ефективності реалізації потенціалу для непродовольчих підприємств зумовлені не тільки їх фактичним збільшенням у досліджуваному періоді, але й від'ємною динамікою потенціаловіддачі на цих ринкових сегментах загалом. Тобто певна частка підприємств на обраних ринкових сегментах (13–24 % залежно від підгрупи) лише забезпечила більш повільне падіння ефективності реалізації потенціалу на фоні її загального зниження. У такому контексті більш об'єктивні результати отримані для підгрупи великих продовольчих мереж, лише 25 % з яких забезпечили

випереджальне зростання показників ефективності реалізації їх потенціалу. Таке становище свідчить про певну узгодженість цілей їх регіонального розвитку із цілями операційної ефективності.

Загалом різноспрямований характер оцінок ступеня та відповідності реалізації потенціалу ринковим умовам для досліджуваних підприємств підтверджує об'єктивність і валідність обраних критеріїв, що дозволяє з позицій комплексності та системності описати стан реалізації потенціалу та забезпечити врахування найбільш суттєвих його ознак.

Результати застосування матричного підходу для досліджуваних торговельних підприємств наведені в табл. 2 і свідчать про наявність різних позицій підприємств за станом реалізації їх потенціалу, що вимагає різних підходів до управління ними.

Таблиця 2. Структура торговельних підприємств за розташуванням у матриці «ступінь реалізації потенціалу – відповідність ринковим умовам»

Група підприємств	% підприємств, що знаходяться в квадрантах матриці «ступінь реалізації потенціалу – відповідність ринковим умовам»								
	Н– ВС	С– ВС	В– ВС	Н– ЗБ	С– ЗБ	В– ЗБ	Н– ВП	С– ВП	В– ВП
Великі продовольчі підприємства	30,0	10,0	20,0	10,0	-	5,0	10,0	5,0	10,0
Малі та середні продовольчі підприємства	16,3	-	-	5,4	-	-	32,4	13,5	32,4
<i>У середньому по продовольчій групі</i>	21,1	3,5	7,0	7,0	-	1,7	24,6	10,5	24,6
Великі непродовольчі підприємства	33,3	-	-	6,7	-	-	20,0	20,0	20,0
Малі та середні непродовольчі підприємства	28,9	-	-	-	-	-	24,4	8,9	37,8
<i>У середньому по непродовольчій групі</i>	30,0	-	-	1,7	-	-	23,3	11,7	33,3
<i>Усього по вибірковій сукупності</i>	25,6	1,7	3,4	4,3	-	0,9	23,9	11,1	29,1

Умовні позначення: Н, С, В – відповідно низький, середній, високий ступінь реалізації потенціалу; ВС, ЗБ, ВП – відповідно зона запізнювальної (відставання), збалансованої (відповідності), випереджальної (випередження) реалізації потенціалу.

Реалізація потенціалу для більшості великих торговельних підприємств (30% продовольчих і 33,3% непродовольчих підприємств) не забезпечила досягнення цілей ефективності господарської діяльності та не сприяла укріпленню їх ринкових

позицій. Тривале перебування в такому стані для ТОВ «Інтермаркет», ТОВ «МКС», ТОВ «Техномаркет-Аладдін» зумовило не лише тимчасові фінансові ускладнення, але й взагалі призвело до банкрутства. Серед малих і середніх торговельних підприємств досить вагомою є

частка «лідерів» – 32,4 % на продовольчому сегменті та відповідно 37,8 % на непродовольчому.

Отже, оскільки позиціонування передбачає врахування критерію не тільки відповідності, але й ступеня реалізації потенціалу, то його результати дозволяють дійсно виокремити ті підприємства, реалізація потенціалу яких ґрунтується на розумінні власних сил і їх активній трансформації у конкурентні переваги. Такі результати загалом свідчать про досить високу гнучкість малих і середніх підприємств, що в більш

жорстких зовнішніх умовах краще адаптуються до нових потреб споживачів.

Таким чином, виявлені проблеми, звичайно, певним чином провокуються несприятливою макроекономічною ситуацією, Але навіть у цих умовах певні підприємства показують кращі результати, що підтверджує важливість завдання впровадження системи управління потенціалом, моніторингу результатів його реалізації та контролю за їх досягненням.

Список літератури

1. *Экономический потенциал административных и производственных систем [Текст] / Под ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 973 с.*
2. *Лалин, Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография [Текст] / Е. В. Лалин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.*
3. *Отенко, И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография [Текст] / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.*
4. *Ареф'єва, О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія [Текст] / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.*
5. *Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография [Текст] / А. Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2004. – 314 с.*
6. *Максимов, В. В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.10.01 [Текст] / В. В. Максимов. – Донецьк, 2002. – 30 с.*
7. *Старовойтов, М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием : монография [Текст] / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.*
8. *Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.*
9. *Ігнат'єва, І. А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія [Текст] / І. А. Ігнат'єва. – К : Знання України, 2005. – 250 с.*
10. *Грант, Р. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. Грант; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб: Питер, 2008. – 560 с.*

РЕЗЮМЕ

Краснокутская Наталья

Матричный подход к оценке реализации потенциала торговых предприятий

В статье определены критерии оценки реализации потенциала торговых предприятий и предложен матричный подход к оценке степени и соответствия реализации потенциала торговых предприятий рыночным условиям. Выявлены особенности реализации потенциала торговых предприятий Украины в зависимости от их размера и товарной специализации.

RESUME

Krasnokuts'ka Natalia

Matrix approach for estimating of the realization of trade enterprises potential

The main estimation criteria for the realization of trade enterprises potential are defined in the article. The matrix approach for estimating the level of the realization of trade enterprises potential and its conformity to market conditions are offered. The features of the realization of trade enterprises potential in Ukraine depending on their size and product specialization are determined.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розраховано економіко-математичну модель залежності конкурентоспроможності експортноорієнтованого підприємства в першу чергу від якості персоналу.

Ключові слова: персонал, конкурентоспроможність, експортноорієнтоване підприємство.

У сучасних умовах господарювання у конкурентному середовищі, яким є зовнішній та внутрішній ринки, перед експортноорієнтованими підприємствами постає низка проблем, що викликані безпосередньо наявністю великої кількості вітчизняних і закордонних конкурентів та диференційованістю товарів на світовому ринку.

Великого значення набуває питання визначення основних компонентів, що утворюють конкурентоспроможність експортноорієнтованого підприємства. Одним з таких формоутворюючих компонентів є персонал підприємства.

На сьогодні фундаментальним дослідженням питань менеджменту персоналу на підприємстві присвячені праці зарубіжних фахівців: М. Альберта, Л. Геллоуей, С. М. Лі, М. Мескона, В. Дж. Стівенсона, М. Ханна, Ф. Хедоурі, Р. Чейза, М. Дж. Шнідерженса, Р. Дж. Шредера. Окремі аспекти управління персоналом підприємств висвітлено і в працях українських та російських науковців: Білого Б. М., Бланка І. О., Бондар І. К., Герасимчука В. Г., Гончарова Ю. В., Дербенцева Д. О., Зерматі П., Кравченко Г. О., Кравченка Л. І., Лігоненко Л. О., Митрофанова Г. В., Наговіциної Л. П., Новак В. О., Порядкова М. С., Унковської Т. Є., Ушакової Н. М., Юхименка А. І. Однак при всій значущості їх наукових розробок, слід зауважити, що поєднання низки важливих аспектів менеджменту персоналу підприємств в умовах високої конкурентної боротьби досліджене недостатньо.

Мета статті – запропонувати економіко-математичну модель для визначення рівня конкурентних переваг експортноорієнтованого підприємства в сучасних умовах з урахуванням декількох чинників та визначити роль якості персоналу серед обраних факторів.

На сьогодні у світовій практиці існує значна кількість методичних підходів до розробки економіко-математичних моделей у різних галузях економіки і техніки, чому присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних вчених.

При цьому, як критерії конкурентної переваги, різні автори беруть показники фінансового стану суб'єктів господарювання, ефективності використання майна експортноорієнтованого підприємства, рентабельності та ділової активності, професійних здібностей керівництва та підлеглих [3, с.17].

Однією з поширених в економіко-математичному моделюванні на сьогодні є рейтингова оцінка.

Встановлення рівня конкурентної переваги

підприємств здійснювалося за наступними групами показників: перспективність людського фактора; ефективність інтелектуальної (розумової) діяльності персоналу; техніко-технологічна характеристика підприємства; майновий і фінансовий стан підприємства; рівень рентабельності пропозицій та ділової активності керівників підприємства; рівень ризиків у сучасних умовах. Загальний інтегральний рейтинговий бал рівня конкурентної переваги підприємства визначався у межах від 0 до 1. Що ближчий він до 1, то вищий рівень конкурентної переваги.

Рівень результативного показника формується під впливом багатьох чинників. Основним завданням, яке необхідно вирішити в процесі розробки моделі, є виокремлення ролі людського фактору із загальної маси найсуттєвіших факторів. Це можливе за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, який дозволяє визначити зв'язок між результативним показником (конкурентною перевагою, успішністю в умовах жорсткої конкурентної боротьби) і багатьма чинниками (серед яких самим вагомим є людський фактор). Виокремлюють наступні етапи кореляційно-регресійного аналізу.

По-перше, на основі апріорної інформації встановлюють усі чинники, які впливають на результативний показник. Зокрема, збирають статистичну інформацію, необхідну для кореляційного аналізу. По-друге, кореляційним аналізом визначають рейтинги кожного з факторів і відокремлюють групу менш значущих. По-третє, досліджується характер зв'язку між чинниками і результативним показником. По-четверте, на основі стандартних критеріїв проводиться статистичне оцінювання результатів аналізу і можливості їхнього практичного застосування [1, с.57].

Для побудови математичної моделі обираються незалежні чинники. Враховуючи те, що конкурентна перевага підприємств оцінюється на підставі нормалізованих показників, у модель доцільно внести вже нормалізовані значення.

Нами було складено анкету для проведення вибірки факторів для моделі.

За допомогою питань анкети зі складових категорій «конкурентоспроможність» було обрано 8 найбільш суттєвих факторів розвитку експортноорієнтованого підприємства та його конкурентних переваг у сучасних умовах жорсткої конкуренції. Вибірка проводилася за

допомогою факторного аналізу, конкурентного аналізу (що дозволив отримати вичерпну інформацію про конкурентне оточення) та глибинного дослідження.

За допомогою цих методів було отримано відповіді, зокрема, на наступні питання:

1. Які методи здійснення подібної діяльності застосовують конкуренти?
2. Яка цінова політика конкурентів на ринку даного товару або послуг?
3. Які основні методи управління, використовувані конкурентами?
4. Яка структура фірми-конкурента?
5. Хто основні постачальники конкурентів?
6. Яка система складування (логістика) конкурентів?
7. Яка структура роздрібною мережі конкурентів?
8. Хто основні дистриб'ютори конкурентів?
9. Які є знання про конкурентів і партнерів?
10. Яка впевненість у своїх партнерах? Чи достатньо достовірна інформація про них?

11. Які знання про стан справ, планів і перспектив конкурентів і партнерів?

12. Яка впевненість у поверненні вкладених інвестицій?

13. Який рівень ризику при укладанні чергової угоди з партнерами?

У результаті проведеного аналізу були відібрані фактори (показники), які найбільш узагальнено характеризують діяльність підприємств: майновий і фінансовий стан підприємства (x_1); середньомісячна заробітна плата працівників основної діяльності (x_2); ефективність інтелектуальної (розумової) діяльності персоналу (x_3); рентабельність пропозицій керівництва (x_4); перспективність людського фактору (x_5); техніко-технологічна характеристика підприємства (x_6); середньодобова продуктивність підприємства (x_7); рівень ризиків у сучасних умовах (x_8).

Було поставлено завдання: дослідити вплив цих 8-ми факторів на конкурентоспроможність підприємств та виявити найпотужніші (табл.1).

Таблиця 1. Попарні коефіцієнти кореляції обраних показників діяльності підприємств*

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	y
X1	1,0	0,1505	0,0203	-0,0757	0,5365	0,0687	0,7465	0,5973	0,6917
X2		1,0	-0,1291	0,3033	0,3238	0,0275	0,2912	0,3575	0,5793
X3			1,0	0,1521	-0,0635	0,1241	-0,1015	0,0746	0,2542
X4				1,0	-0,0500	0,0190	0,0714	-0,1026	0,3542
X5					1,0	-0,0721	0,1547	0,5536	0,6055
X6						1,0	0,0041	-0,0443	0,2504
X7							1,0	0,4231	0,5978
X8								1,0	0,6110
y									1,0

* Розраховано автором за даними: Довідник основних показників діяльності підприємств різних форм власності (2009-2011) рік: Статистичний збірник. – К.: Мінстат, 2011

Основні фінансові показники підприємств різних форм власності за окремими видами діяльності за 2011 рік: Статистичний бюлетень (в 3-х частинах). – К.: Державний комітет статистики України, 2011. [5]

Для побудовання матриці парних кореляцій було використано формулу:

$$r_{x_i x_j} = \frac{\sum (x_{ki} - \bar{x}_i) \cdot (x_{kj} - \bar{x}_j)}{\sqrt{\sum (x_{ki} - \bar{x}_i)^2 \cdot \sum (x_{kj} - \bar{x}_j)^2}} \quad (1)$$

де r_{ij} – коефіцієнти парних кореляцій між і-тою та j-тою факторною ознакою.

Матриця паралельних кореляцій:

$$r = \begin{pmatrix} 1,0 & 0,1505 & 0,0203 & -0,0757 & 0,5365 & 0,0687 & 0,7465 & 0,5973 & 0,6917 \\ 0,1504 & 1,0 & -0,1291 & 0,3033 & 0,3238 & 0,0275 & 0,2912 & 0,3575 & 0,5793 \\ 0,0204 & -0,1291 & 1,0 & 0,1521 & -0,0635 & 0,1241 & -0,1015 & 0,0746 & 0,2542 \\ -0,0757 & 0,3033 & 0,1521 & 1,0 & -0,0500 & 0,0190 & 0,0714 & -0,1026 & 0,3542 \\ 0,5365 & 0,3238 & -0,0635 & -0,05 & 1,0 & -0,0721 & 0,1547 & 0,5536 & 0,6055 \\ 0,0687 & 0,0275 & 0,1241 & 0,0190 & -0,0721 & 1,0 & 0,0041 & -0,0443 & 0,2504 \\ 0,7465 & 0,2912 & -0,1015 & 0,0714 & 0,1547 & 0,0041 & 1,0 & 0,4231 & 0,5978 \\ 0,5974 & 0,3575 & 0,0746 & -0,1026 & 0,5536 & -0,0443 & 0,4231 & 1,0 & 0,6110 \\ 0,6919 & 0,5793 & 0,2542 & 0,3542 & 0,6055 & 0,2504 & 0,5978 & 0,6110 & 1,0 \end{pmatrix}$$

Оскільки значення коефіцієнтів кореляції є випадковим і суттєво залежить від обсягу спостережень, їхню значущість необхідно оцінювати за t-критерієм Стьюдента. Коефіцієнт кореляції значущий, якщо фактичне значення t-критерію вище табличного.

Для обчислення коефіцієнта кореляції за критерієм

Стьюдента була використана формула

$$t = \frac{R\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}} \quad (2)$$

де R – коефіцієнт множинної кореляції кількості, n – кількість спостережень,

m – кількість незалежних факторів,

Таблиця 2. Значення t- критеріїв Стьюдента*

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
t _{факт}	10,72	7,031	2,192	3,271	7,713	2,152	7,501	7,864
t _{табл}	1,997 ($\alpha = 0,05$)							

* Розраховано автором

Для всіх обраних чинників фактичне значення t-критерію перевищило його табличне значення, тобто зв'язок між чинниками й результативним показником – надійний, а величина коефіцієнту кореляції – значуща.

Після вибору чинників виконалося моделювання об'єкта (експортноорієнтованого підприємства) і була

одержана модель, яка встановила зв'язок між чинниками та результативним показником. З цією метою найбільш ефективним стало використання пакета статистичного аналізу Stat Soft Statistica 6.0. Результати цього моделювання наведені в таблиці 3.

Таблиця 3. Результати моделювання зв'язку між чинниками і результативним показником*

	β	ϵ_{β}	B	ϵ_B	t
a			0,173765	0,010109	17,1895
x ₁	0,143891	0,069586	0,035871	0,017347	2,06782
x ₂	0,256388	0,039734	0,073716	0,011424	6,45257
x ₃	0,268509	0,032829	0,074314	0,009086	8,17909
x ₄	0,248481	0,033849	0,069229	0,009431	7,34093
x ₅	0,386871	0,048078	0,109031	0,013550	8,04671
x ₆	0,226314	0,031362	0,060476	0,008381	7,21621
x ₇	0,323035	0,059476	0,097351	0,017924	5,43134
x ₈	0,098010	0,043312	0,028309	0,012510	2,26286

* Розраховано автором

де a – вільний член рівняння регресії; B – параметри рівняння регресії; ϵ_B – стандартні похибки параметрів рівняння регресії; β – бета-коефіцієнти; ϵ_{β} – стандартні похибки бета-коефіцієнтів; t – критерій Стьюдента.

\mathcal{E} – середня відносна похибка:

$$\mathcal{E} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{m=1}^n \frac{|u_m|}{|y_m|} \cdot 100\%$$

Бета-коефіцієнти показують, на яку частку свого середньоквадратичного відхилення збільшиться або зменшиться результативний показник, якщо величина чинника збільшиться на одне середньоквадратичне відхилення. Порівняння бета-коефіцієнтів дозволило зробити висновок про відносний ступінь впливу кожного чинника на результативний показник.

З метою перевірки значущості параметрів рівняння регресії також використався t-критерій Стьюдента, фактичне значення якого порівнювалося з його табличною величиною $t_{табл} = 2,306$.

Шість з восьми обраних показників мають t-критерій суттєво вищий за його табличне значення і два показника – трохи нижчі (для $x_1 - t_{факт} = 2,068$, для $x_8 - t_{факт} = 2,263$). Найвагомішими, найвпливовішими виявилися x_3 – ефективність інтелектуальної діяльності та x_5 – перспективність людського фактору.

Для обґрунтування доцільності внесення у модель показників, які мають t-критерій Стьюдента нижчий за табличне значення, визначили параметри моделі за основними етапами множинного кореляційного аналізу.

$$R = \sqrt{R^2} \quad (3)$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{m=1}^n u_m^2}{\sum_{m=1}^n (y_m - \bar{y})^2} \quad (4)$$

\bar{y} – середнє квадратичне.

Для того, щоб переконатися у адекватності моделі, був використаний критерій Фішера (F). Крім того, визначилися: середня похибка апроксимації, коефіцієнти множинної кореляції й детермінації. Стандартна похибка апроксимації використовується для статистичної оцінки точності моделі.

F-статистика (критерій Фішера), за формулою (спрощений варіант для перевірки нульової гіпотези):
 a – вільний член рівняння регресії.

$$a_0 = a_1 = a_2 = \dots = a_m = 0$$

$$F_p = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (5)$$

Стандартна похибка апроксимації

$$\chi^2 = - \left[n - 1 - \frac{1}{6} \cdot (2m + 5) \right] \cdot \ln |r|, \quad (6)$$

Розроблена економіко-математична модель дала змогу оцінити залежність рівня конкурентної переваги експортноорієнтованого підприємства від якості персоналу та основних показників їх діяльності за всіма параметрами. Вона відповідає вимогам, які висуваються до моделей такого типу.

Коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,9738, коефіцієнт детермінації – 0,9483, що вказує на високий збіг розрахункових і фактичних значень. Коефіцієнт детермінації вказує на те, що конкурентна перевага підприємств на світовому ринку на 94,83% залежить від зміни внесених до моделі чинників (основним з яких є людський фактор).

Фактичне значення критерію Фішера $F_{факт} = 130,622$ значно вище, ніж його табличне значення. Стандартна похибка апроксимації дорівнює 0,0242, або 2,42%. З урахуванням того, що в економічних розрахунках допускається похибка у 5-10%, можна зробити висновок, що побудована модель достатньо точно

описує взаємозв'язок рівня конкурентної переваги підприємств від рівня людського фактору та основних показників діяльності.

Таким чином, вплив показників на конкурентоспроможність експортноорієнтованого підприємства відтворюється моделлю:

$$Y = 0,1738 + 0,0359x_1 + 0,0737x_2 + 0,0743x_3 + 0,0692x_4 + 0,1090x_5 + 0,0605x_6 + 0,0974x_7 + 0,0283x_8 \quad (7)$$

Таблиця 4. Основні етапи побудови економіко-математичної моделі*

Етап	Моделю	Коефіцієнт множинної кореляції	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера	Стандартна похибка апроксимації
1	$Y = 0,354 + 0,1725x_1$	0,6919	0,4787	58,778	0,0728
2	$Y = 0,288 + 0,154x_1 + 0,140x_2$	0,8425	0,7098	77,060	0,0547
3	$Y = 0,237 + 0,151x_1 + 0,152x_2 + 0,0860x_3$	0,8968	0,8042	84,872	0,0453
4	$Y = 0,218 + 0,158x_1 + 0,129x_2 + 0,073x_3 + 0,063x_4$	0,9207	0,8477	84,864	0,0403
5	$Y = 0,208 + 0,131x_1 + 0,111x_2 + 0,075x_3 + 0,069x_4 + 0,064x_5$	0,9388	0,8813	89,067	0,0359
6	$Y = 0,191 + 0,124x_1 + 0,107x_2 + 0,068x_3 + 0,070x_4 + 0,073x_5 + 0,051x_6$	0,9570	0,9157	106,851	0,0305
7	$Y = 0,182 + 0,045x_1 + 0,083x_2 + 0,079x_3 + 0,064x_4 + 0,116x_5 + 0,059x_6 + 0,099x_7$	0,9714	0,9436	138,700	0,0251
8	$Y = 0,1738 + 0,0359x_1 + 0,0737x_2 + 0,0743x_3 + 0,0692x_4 + 0,1090x_5 + 0,0605x_6 + 0,0974x_7 + 0,0283x_8$	0,9738	0,9483	130,622	0,0242

* Розраховано автором

На основі отриманої моделі можна не лише визначити рівень конкурентоспроможності експортноорієнтованого підприємства, а й порівнювати його з аналогічними показниками. Крім того, на основі моделі можна прослідкувати динаміку та зробити висновки щодо діяльності останнього. Нижче наведено розрахунки конкурентоспроможності ТОВ «Науково-виробниче підприємство передових технологій "ЗОНД"» та ДП «Рейлін» на основі їх звітності, проведеного опитування та статистичних даних по промисловості, підгалузі та загалом по економіці.

З метою забезпечення порівняння різних підприємств оцінку окремих факторів-компонентів моделі було зроблено на основі рейтингової оцінки аналогічних підприємств. Відповідно, що більше значення по показникові, то гірша ситуація у цій сфері. Далі цей рейтинг співвідносився з кількістю підприємств, які проходили ранжування за цей рік та був скоригований таким чином, що отримане значення використовувалось у моделі. Результати розрахунків наведено у табл. 5 та табл. 6.

Таблиця 5. Конкурентоспроможність ТОВ «Науково-виробниче підприємство передових технологій "ЗОНД"» за розробленою моделлю

	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	Y
2007	120	2	65	29	15	32	5	86	0,417
2008	5	9	49	10	24	32	20	84	0,446
2009	11	7	26	12	22	22	16	69	0,464
2010	9	38	31	22	16	18	38	77	0,425
2011	75	7	29	35	10	13	16	72	0,427

У результаті проведених досліджень можна із упевненістю сказати, що показники ТОВ «Науково-виробниче підприємство передових технологій "ЗОНД"»

свідчать, що наявний загальний потенціал (100%) використовувався приблизно 42-46%.

Таблиця 6. Конкурентоспроможність ДП «Рейлін» за розробленою моделлю

	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	Y
2009	98	124	68	47	127	56	124	69	0,131
2010	50	45	70	49	124	60	45	77	0,249
2011	30	34	47	42	17	27	51	72	0,353

На ДП «Рейлін» використовувалося лише 13-35% наявних ресурсів та можливостей.

Таким чином, можна із впевненістю стверджувати, що на цих підприємствах ще є ресурси та можливості

для покращення показників їх діяльності.

Ураховуючи той факт, що згідно з розробленою моделлю найбільший вплив на конкурентоспроможність експортноорієнтованого підприємства чинить персонал організації, ми пропонуємо в першу чергу для формування конкурентоспроможності у процесі діяльності підприємства, використовуючи існуючий вітчизняний та закордонний досвід, створити ефективний механізм

управління персоналом.

На процес формування конкурентоспроможності експортноорієнтованого підприємства чинить суттєвий вплив його персонал. Сучасним напрямом вдосконалення є врахування механізму взаємодії організаційно-методичних, економічних та соціально-психологічних методів управління ним з процесом підвищення ефективності функціонування та конкурентних переваг підприємств.

Список літератури

1. Мельник, Т. Експортні стратегії України: позиціонування у глобалізованому торговельному просторі [Текст] / Т. Мельник // Економіст. – 2011. – №12. – С. 56-59
2. Новак, В. Якість корпоративного управління як необхідний компонент стратегічного розвитку компанії [Електронний ресурс] / В. Новак // Проблеми системного підходу в економіці. Електр. наук. фах. вид. – К.: 2008. Випуск 3. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>
3. Філіпенко, А. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель [Текст] / А. Філіпенко // Економіка України. – 2011. – №6. – С. 11-22
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minargo.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Кузнецова Татьяна

Влияние качества персонала на уровень конкурентоспособности экспортноориентированного предприятия

Рассчитана экономико-математическая модель зависимости конкурентоспособности экспортноориентированного предприятия в первую очередь от качества персонала.

RESUME

Kuznyetsova Tetyana

Staff quality impact on export orientated enterprise competitiveness

Economical-mathematical model of export orientated enterprises' competitiveness depending upon the quality of personnel has been calculated.

Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р

ГЕНЕЗА ТЕОРІЙ ПЛАНУВАННЯ З ПОЗИЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність категорії «стратегічне планування», причини зростання його ролі в сучасних умовах господарювання, досліджено еволюцію поглядів на процес планування, проаналізовано погляди різних шкіл стратегій на процес планування економічного розвитку та здійснено класифікацію теорій планування відповідно до визначення перспектив економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: планування, розвиток, стратегія, підприємство, класифікація.

На сьогодні в Україні економічний розвиток і стан добробуту населення перебувають на досить низькому рівні. При незмінності цих обставин втягування нашої держави в інтеграційні й глобалізаційні процеси поглиблюють наявні проблеми. Тому необхідність застосування стратегічного планування як передумови визначення тих стратегічних векторів розвитку, орієнтація на які дозволить із максимальною ефективністю використати внутрішній потенціал національної й регіональної економік, обумовить здійснення економічного прориву в умовах висококонкурентного ринкового середовища з ознаками глобалізації.

Стратегічне планування – новий термін, який експерти вживають досить часто. Причинами зростання ролі стратегічного планування в сучасних умовах господарювання є: концентрація капіталу, процеси диверсифікації, інтернаціоналізація капіталу, розвиток науково-технічного прогресу, переорієнтація підприємств із виробництва на збут, розвиток акціонерної форми власності, вихід на міжнародний ринок, необхідність перерозподілу ресурсів тощо. Ці причини і обумовлюють виникнення однієї з найгостріших проблем – проблеми стратегічного планування розвитку підприємства.

Вагомий внесок у розвиток теорій планування, в тому числі стратегічного, зробили такі українські та закордонні вчені, як: Альберт М., Ансофф І., Іванова В. В., Мескон М. Х., Мельник Л. Г., Мінцберг Г., Мостенська Т. Л., Стюарт К., Хедоурі Ф. та ін.

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, вважаємо, однак, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру потребує подальшого розвитку.

Мета статті – проаналізувати генезу теорій планування з позиції визначення перспектив економічного розвитку підприємства, здійснити групування цих шкіл відповідно до сутнісного наповнення стратегічної складової планування економічного розвитку підприємства.

План як система економічних заходів виник разом із появою розподілу та кооперації праці. Планування, як суспільна категорія формувалася разом із становленням різних форм власності в системі різних суспільно-економічних формацій. Даніел Мак Келем у середині XIX ст. запропонував набір процедур управління

американською залізницею [5, с. 25]. Розробки в галузі економічного прогнозування та планування з'явилися і в останній чверті XIX століття. Вони були пов'язані зі спробами виявити майбутні тенденції виробництва основних продуктів на основі аналізу статистичних даних і скласти відповідні плани [1, с. 16]. Праця Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.), яка стала першим порівняльним дослідженням основ економіки, праці і механізації в умовах вільного ринку, хоча фізична праця втратила значення, є актуальною і сьогодні, а ринкові сили до цього часу діють як і описано у вченні Адама Сміта [2, с. 302-305].

На початку XX століття були зроблені перші спроби виявлення економічних індикаторів. Зокрема Дж. Брукмайер вже в 1911 р. намагався використовувати для прогнозування три хронологічні ряди наступних показників: індекс банківських кредитів, індекс цін акцій, індекс загальної економічної активності. Цей підхід одержав подальший розвиток у 20-і роки в дослідженнях Гарвардського університету, де використовувались так звані «гарвардські криві АВС». Саме на цей період припадає перша іскра інтересу до менеджменту як науки. Рік, коли Фредерік У. Тейлор опублікував свою книгу «Принципи наукової організації управління», вважається початком визнання менеджменту наукою та самостійною сферою наукових досліджень. Це не означає, що відразу стало зрозуміло, що для підвищення ефективності організації необхідне систематичне управління. Ця концепція розвивалась поступово – із середини XIX до 20-років XX століття [3, с. 54]. Праці цього періоду Роберта Оуена та Річарда Аркрайта створили основи для планування. Технологічні процеси вимагали планування джерел енергії, потужностей, забезпечення нормальних умов праці для робітників тощо.

Поштовхом для розвитку прогнозування та планування стала криза 1929-1933 рр., яка змусила шукати шляхи виходу з неї. У 30-і роки вперше виникає планування на макрорівні, яке охоплює фінансово-бюджетну і грошово-кредитну політику.

Прийнято вважати, що сучасне стратегічне планування сформувалося на основі внеску різних шкіл стратегій. Найбільш відомими серед них є школа дизайну, школа планування, школа позиціонування, школа підприємливості, когнітивна школа, школа навчання, школа влади, школа культури, школа

зовнішнього середовища, а також школа конфігурації [4, с. 13].

Охарактеризуємо більш детально кожну з них.

Школа дизайну (проекування, конструювання, моделювання), поза сумнівом, сформувала найбільш впливову точку зору на процес побудови стратегії. Її ключові ідеї лежать в основі університетських курсів стратегічного менеджменту і часто використовуються на практиці. У загальних рисах, дизайн-школа (Design School) економічну стратегію трактує як відповідність між характеристиками фірми і тими можливостями, які визначають її позицію у зовнішньому середовищі [4, с. 26].

Школа планування висунула основні ідеї, які прекрасно поєднувалися з переважаючою як у навчанні менеджерів і великому бізнесі, так і в державній практиці загальною тенденцією: формальні процедури, формальне навчання, формальний аналіз, велика кількість цифр. Вироблення стратегічного курсу було прерогативою висококваліфікованих плановиків, які мають прямий вихід на вище керівництво організації. Варто зазначити, що представники цієї школи, при всій їх чисельності, виконали досить обмежену кількість посправжньому глибоких дослідів стратегічного планування [4, с. 44].

Школа позиціонування визнає численні вихідні положення шкіл планування і дизайну і їх фундаментальні моделі, додаючи із свого боку до їх змісту два важливі аспекти. По-перше, вона у буквальному значенні підкреслює значення стратегій самих по собі, а не тільки процесу, опосередкуванням якого вони формуються. І по-друге, вона відходить від декларацій школи планування і повторень школи дизайну: школа позиціонування, фокусуючись на змісті стратегій, відкрила для всезагального дослідження розпорядчу сторону стратегічного менеджменту [4, с. 72].

Школа підприємливості розглядає стратегічний процес крізь призму дій однієї людини, керівника організації і підкреслює значення притаманних тільки йому станів і процесів – інтуїції, здорового глузду, мудрості, стажу, проникливості. На відміну від деяких інших, школа підприємливості ставиться до стратегічної перспективи не як до колективної або культурної, а як до індивідуальної побудови керівника організації. Відповідно, на думку її прихильників, організація цілком і повністю залежить від диктату індивіда. І зовнішнє оточення організації перетворюється якщо не в царину її керівника, то в територію, де він відчуває себе цілком вільно як людина, яка зі знанням справи веде свою компанію в деяку захищену нішу, надійне укриття. Центральне поняття школи підприємливості – «бачення»: уявлення стратегії подумки, народження або відображення у свідомості керівника організації. Завдяки цьому воно відрізняється гнучкістю, і будь-який керівник легко адаптує її до свого стажу [4, с. 108].

Когнітивна школа (вона ж школа пізнання) спирається на когнітивну психологію. Стратегічний процес аналізується з точки зору пізнавальних здібностей людини, тобто формування стратегії є процес, що відбувається у свідомості стратега. Як наслідок, стратегії зароджуються як перспективи (у формі концепцій, карт, схем, фреймів), що встановлюють способи отримання інформації із оточуючого середовища. Ця інформація (відповідно до об'єктивної гілки когнітивної школи), перш ніж вона буде розшифрована за допомогою когнітивних карт,

проходить крізь численні фільтри, або є просто інтерпретацією світу, який існує тільки у тому вигляді, у якому сприймається [4, с. 143].

Школа навчання сповідує думку, що стратегії виникають тоді, коли люди – діючи іноді індивідуально, але частіше колективно – приходять до вивчення ситуації, що склалася і здібностей організації справитися з нею і, в кінцевому випадку, до дієвої схеми поведінки. Школа навчання запропонувала сприймати традиційне представлення формування стратегії як просту фантазію – яка дуже приваблива для багатьох менеджерів, але, на жаль, абсолютно не відповідає реальним організаційним процесам [4, с. 148].

Школа влади трактує процес формування стратегії як відкриту боротьбу за вплив, який особливий акцент робить на важливості використання менеджерами владних і політичних рішень. Стратегії, що виникають таким чином, як правило, мають спонтанний характер і набувають форми швидше позиції аніж перспективи [4, с. 215].

Школа культури розглядає формування стратегії як процес соціальної взаємодії, заснованого на спільних для членів організації переконаннях і розумінні. Вірування індивіда є результатом процесу залучення до визначеної культури або соціалізації, як правило, не вираженої явно і вербально, хоча іноді підсиленої більш формальним сприйняттям. Як наслідок, члени організації можуть лише частково охарактеризувати переконання, на яких базується їх культура, у той час, як її витоки і пояснення можуть залишатися для них малозрозумілими. Тому стратегія набуває форми перш за все перспективи і у другу чергу позиції, яка вкорінилася у колективних прагненнях (не обов'язково явно виражених) і віддзеркалених у моделях, що захищають глибинні ресурси і можливості організації, що формують її конкурентні переваги [4, с. 221].

Школа зовнішнього середовища розглядає останнє як набір сил загального характеру, які є головним елементом процесу створення стратегії організації. Організація повинна або адекватно реагувати на ці сили, або їй доведеться «піти зі сцени». Таким чином, керуюча ланка розглядається як пасивний елемент стратегічного процесу, його задача – ідентифікація зовнішніх сил і забезпечення адаптації організації [4, с. 238].

Школа конфігурації. Кожній школі – свій час і своє місце. Школа конфігурації фундаментально відрізняється від інших науково-практичних напрямків тим, що вона готова до всезагального застосування, пропонуючи конкретний спосіб поєднання всіх стратегічних ідей. Процес побудови стратегії зводиться до розробки концепцій чи формального планування, до систематичного аналізу або ведення керівництва, до скооперованого навчання чи конкурентної політики, до сконцентрованості на індивідуальному навчанні, колективній соціалізації чи обмежується реакціями на дію зовнішнього середовища. Проте її обов'язковою умовою виступає своєчасність вжитих дій і їх адекватність контексту [4, с. 250].

Розглянуті десять шкіл, на наш погляд, можна поділити на три підгрупи відповідно до наповнення стратегічної складової планування економічного розвитку.

До першої підгрупи варто зарахувати перші три школи, а саме: школу дизайну, планування та позиціонування. У цих школах рівень наповнення стратегічної складової знаходиться на низькому рівні. Вони описують, як повинні формуватися стратегії, а не

те, як вони реально формуються. Так прихильниками школи дизайну досить небагато написано щодо фактичного розвитку стратегії, акцент робиться на тому, що цей процес є творчим актом. Школа планування та позиціонування зі своєю схильністю до аналізу і розрахунків принизили роль формування стратегії і здійснення стратегічного аналізу на користь самого процесу. Розробка стратегії – це значно більш багатий, важкий і динамічний процес, аніж той, упорядкований і статистичний, що описується цими школами.

Наступні шість шкіл можна віднести до другої підгрупи, де стратегічна складова планування економічного розвитку описана на середньому рівні. Так школа підприємливості висунула на перший план такі важливі аспекти формування стратегії, як попереджувальний характер цього процесу і ту роль, яку грають в ньому індивідуальне керівництво і стратегічне бачення. Представники когнітивної школи вдало акцентують увагу на тому, що процес формування стратегії є в тому числі процесом пізнання, а створення стратегії є досягненням розуміння. Спираючись на постулати школи навчання, можна досягти вдалої побудови стратегії, проте тут варто не допустити крайньої дезінтеграції, які можуть привести до неправильної стратегії, її реальної відсутності чи втрати.

Позитивною особливістю шкіл цієї підгрупи є те, що вони відходять від точного аналізу і розрахунків при формуванні стратегії. Відсутність чіткості, наприклад, у школі дизайну, вважається свідченням непродуманості стратегії. Проте жодні розробки не дозволять шляхом спираючись на формальні процедури передбачити збої в послідовному розвитку подій та інформувати менеджерів таким чином, щоб вони могли створити нові стратегії.

Формування стратегії є «гнучким» процесом і досягнення такої «гнучкості» представниками школи влади, яка трактує процес формування стратегії як відкриту боротьбу за вплив, який особливий акцент робить на важливості використання менеджерами владних і політичних рішень. Прихильники школи

культури підтримку стратегічної стабільності організації бачать у розвитку культури відповідної організації. Аналізуючи школи цієї підгрупи, ми поступово знижуємо роль вищого керівництва у розробці стратегії на користь інших сил. Заключною ланкою цієї тенденції є школа зовнішнього середовища, яка в один ряд з керівництвом і організацією розглядає зовнішнє середовище, як основну силу стратегічного процесу.

До останньої підгрупи нашої класифікації належить лише одна школа – школа конфігурації. Тут наповнення стратегічної складової планування економічного розвитку організації знаходиться на високому рівні, який досягнутий саме завдяки тому, що ця школа готова до всезагального застосування, пропонуючи конкретний спосіб поєднання всіх стратегічних ідей. Проте варто мати на увазі, що та сама послідовність, яка приводить до успіху, може привести і до поразки. Вибір правильної конфігурації – важкий процес досягнення рівноваги. Менеджерам потрібно уникати як зайвої простоти конфігурації, так і її надмірної ускладненості.

Таким чином, процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління. Більшість західних і східних організацій використовують стратегічне планування для того, щоб змінити себе, вийти з безнадійних ситуацій, які сформувались зовні та всередині підприємства.

Проаналізувавши генезу теорій планування з позиції визначення перспектив економічного розвитку підприємства та здійснивши групування шкіл теорії планування відповідно до сутнісного наповнення стратегічної складової планування економічного розвитку підприємства варто наголосити на різноманітності поглядів щодо даної, досить важливої економічної категорії. Крім того, відповідно до конкретних умов діяльності господарюючого суб'єкта, а, отже, відповідно до конкретної застосовуваної теорії планування розвитку, можна зазначити, що планування є видом управлінської діяльності, спрямованим на вибір оптимальної альтернативи розвитку об'єкта, розрахованої на певний період.

Список літератури

1. Іванова, В. В. *Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посібн. / В. В. Іванова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.*
2. Крейнер, Ст. *Библиотека избранных трудов о бизнесе. Книги, сотворившие менеджмент [Текст] / Стюарт Крейнер; [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 368 с.*
3. Мескон, М. Х. Франклин. *Основы менеджмента [Текст] / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.; [пер. с англ.]. – [3-е изд.]. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 672 с.*
4. Минцберг, Г. *Школы стратегий [Текст] / Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Дж.; пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.*
5. Мостенська, Т. Л. *Менеджмент [Текст] : підручн. / [Мостенська Т.Л., Новак В.О., Луцький М.Г., Міненко М.А.]. – К.: Сузір'я, 2007. – 690 с.*
6. Ожегов, С. И. *Словарь русского языка. Ок. 57000 слов [Текст] / С. И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 19-е изд., испр. – М.: Рус.яз. – 750 с.*
7. Раєвнева, О. В. *Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Текст] : монографія / О. В. Раєвнева. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.*
8. *Радянський енциклопедичний словник. – М.: Радянська енциклопедія, 1980. – 1109 с.*
9. Черемисина, С. Г. *Развитие виноградно-винодельческого производства Крыма [Текст] : монографія / С. Г. Черемисина. – К.: ННЦ ІАЭ, 2006. – 490 с.*
10. Яременко, О. Л. *Управління розвитком суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / О. Л. Яременко [та ін.]; за заг. ред. О.Ш. Яременка, Г. В. Строкович; Народна Українська Академія – Х.: Вид-во НУА, 2008. – 500 с.*

РЕЗЮМЕ

Кулинич Юрий

Генезис теорий планирования с точки зрения определения перспектив экономического развития предприятия

В статье рассмотрена сущность категории стратегическое планирование, причины роста роли стратегического планирования в современных условиях, исследована эволюция взглядов на процесс планирования, проанализированы взгляды разных школ стратегий на процесс планирования экономического развития и осуществлена классификация теорий планирования согласно определению перспектив экономического развития предприятия.

RESUME

Kulynych Yuriy

The genesis of theory of planning from the point of determination of the prospects for economic enterprise's development

This article deals with the essence of the category of strategic planning, the reasons for the growth of strategic planning in today's economy. The evolution of views for the planning process is considered. The ideas of different schools about the planning of strategies of economic development are analysed. The classification of theories according to the definition of the economic development of the enterprise has been done.

Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.

МОНІТОРИНГ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ І ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ УКРАЇНИ

Розглянуто показники та фактори ефективності використання персоналу на підприємствах будівельних матеріалів України. Проведено їх моніторинг, визначено основні тенденції та проблеми розвитку.

Ключові слова: продуктивність праці, трудомісткість, виробіток, зарплатомісткість продукції, темп зростання продуктивності праці і заробітної плати.

Враховуючи нестабільність зовнішнього середовища, значну залежність від іноземних інвестицій і кредитів, а також обмеженість внутрішніх екстенсивних факторів економічного зростання, стає очевидним, що підвищення ефективності виробництва залежить від використання інтенсивних факторів і, насамперед, від ефективності використання персоналу.

Доцільно зазначити, що єдиної думки щодо показників ефективності використання персоналу в економічній літературі не існує. Разом з тим, більшість науковців основним показником вважає продуктивність праці, хоча зазначає, що він має недоліки. Так останнім часом висловлюються думки, зокрема В. Тютюник [1, с. 75], про те, що показник продуктивності праці є таким застарілим і не відповідає вимогам сучасності, не дає реальної оцінки діяльності працівників. Через тривале його використання сформувалася думка, що неможливо виміряти прямий вплив на результати роботи.

Тому заслуговують на увагу погляди Г. В. Осовської і О. В. Крушельницької [2, с. 197], які визначають, окрім продуктивності праці, ще й такі показники ефективності використання персоналу, як: співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати, середньорічна заробітна плата працівників, загальні втрати робочого часу в розрахунку на одного працівника та плінність кадрів. М. М. Качмарик [3] основними показниками ефективності вважає – фонд оплати праці, чисельність працівників, середня зарплата на одного працівника, продуктивність праці, співвідношення між темпами зростання середньої зарплати і продуктивності праці. А. В. Калина [4, с. 205] до показників ефективного використання персоналу зараховує показники: трудомісткість, коефіцієнт змінності, виробіток, загальні витрати робочого часу, питома вага фондів споживання в прибутку. До показників ефективності використання людського фактора - витрати на персонал, віднесені на одиницю продукції; питома вага витрат на персонал у загальних витратах виробництва. Разом з тим в економічній літературі недостатньо досліджені показники і фактори, які впливають на ефективність використання персоналу на підприємствах України будівельних матеріалів.

Тому на цьому етапі дослідження доцільно проаналізувати техніко-економічні показники ефективності використання персоналу на

підприємствах галузі за 2007-2010 роки, виявити резерви її зростання.

Основні вихідні дані дня оцінки ефективності використання персоналу підприємств України з виробництва будівельних матеріалів наступні (таблиця 1).

У таблиці 1 нами узагальнені основні вихідні дані для оцінки ефективності використання персоналу підприємств України з виробництва будівельних матеріалів.

На основі проведених розрахунків можна зробити наступний висновок: обсяг виробництва за означений період зріс на 1,8%, а заробітна плата на 38,96%. Це переконливо свідчить про те, що персонал використовується неефективно, оскільки заробітна плата зростає набагато швидшими темпами, ніж обсяг виробництва. На підприємствах галузі склалася ситуація, що заробітна плата залежить від обсягу виробництва, а не навпаки. Відсутній механізм, який би мотивував персонал галузі до зростання продуктивності їх праці. Означена тенденція ще не повною мірою дає уявлення про кількісні характеристики цієї залежності.

Крім того, обсяг реалізації за означений період скоротився на 11%. Ще гірше становище на підприємствах з виробництва елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, на яких обсяг виробництва за досліджуваний період зменшився на 58,7%, на підприємствах з виробництва сумішей бетонних готових для використання (товарних) зменшився на 46%. До того ж облікова кількість працівників зменшилась на 29%, відпрацьований фонд робочого часу в середньому на одного штатного працівника відповідно на 12%, витрати на утримання персоналу зменшились на 11%, кількість підприємств – на 3%. Тобто можна стверджувати, що в галузі за останні 4 роки спостерігається значний спад виробництва, а відтак і оцінка ефективності використання персоналу неефективна.

Використовуючи дані таблиці 1, підрахуємо техніко-економічні показники оцінки ефективності використання персоналу і відобразимо їх в таблиці 2, для подальшого дослідження та аналізу.

Таблиця 1. Вихідні дані для оцінки ефективності використання персоналу підприємств України з виробництва будівельних матеріалів

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Обсяг продукції підприємств, млн. грн.	27465	34315	23987	27967
% до 2007 року	100	124,94	87,34	101,83
Обсяг реалізованої продукції підприємств, млн. грн.	30801	34147	22755	27452
% до 2007 року	100	110,86	73,88	89,13
Виробництво елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, млн. м ³	4,6	3,8	1,8	1,9
% до 2007 року	100	82,61	39,13	41,30
Виробництво сумішей бетонних готових для використання (товарних) млн. т.	22,3	22,9	10,7	12,1
% до 2007 року	100	102,69	47,98	54,26
Облікова кількість штатних працівників, осіб	152900	129300	105600	109700
% до 2007 року	100	84,57	69,06	71,75
Відпрацьовано фонду робочого часу у середньому на одного штатного працівника, год.	1765	1704	1558	1565
% до 2007 року	100	96,54	88,27	88,67
Витрачено на утримання персоналу, млн. грн.	4670	4814	3287	4175
% до 2007 року	100	103,08	70,39	89,40
Середньомісячна заробітна плата, грн.	1440	1818	1644	2001
% до 2007 року	100	126,25	114,17	138,96
Кількість підприємств	3546	3558	3432	3446
% до 2007 року	100	100,34	96,79	97,18

[5, с. 57,58, 243; 6, с. 63, 139, 144; 7, с. 246; 8, с. 33, 29]

Таблиця 2. Основні показники ефективності використання персоналу підприємств України з виробництва будівельних матеріалів

	Роки			
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Продуктивність праці, млн. грн.	0,18	0,27	0,23	0,25
Трудомісткість	5,57	3,77	4,40	3,92
Виробіток, млн. грн.	15,56	20,14	15,40	17,87
Витрати на персонал, віднесені на одиницю продукції, млн. грн.	5,88	7,13	7,30	6,70
Питома вага витрат на персонал у загальних витратах виробництва, %	0,17	0,14	0,14	0,15
Зарплатомісткість продукції, що випускається, %	0,15	0,13	0,12	0,13
Рівень використання фонду робочого часу, %	86,7	84,2	72,8	79,2
Темп зростання середньої заробітної плати, %	100,00	126,25	90,43	121,72
Темп зростання продуктивності праці, %	100,00	147,75	85,59	112,23
Співвідношення між темпами зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці	1,00	1,17	0,95	0,92

З таблиці видно, що продуктивність праці на підприємствах України будівельних матеріалів, як і виробіток, зростає. Трудомісткість, як і зарплатомісткість, знижуються. Витрати на персонал, віднесені на одиницю продукції загалом зростають, хоча в 2010 році спостерігалася тенденція до зниження. Рівень використання фонду робочого часу був найнижчим у 2008 році – 72,9%. При цьому у 2008 році темпи зростання продуктивності праці на 22% більші, ніж темпи зростання фонду заробітної плати (126,25%). Більш швидке зростання продуктивності праці відносно зростання заробітної плати є важливою умовою зменшення витрат і підвищення продуктивності праці в галузі. А за 2009 рік – на 5% менші, за 2010 – на 9%. Це свідчить про неефективність використання персоналу.

Дослідимо причини такого стану. Для цього доцільно визначити структуру витрат підприємств на персонал і порівняти її з необхідною чи еталоном.

Так структура витрат підприємств на персонал у 2010 році наступна (рис. 1).

З рисунку видно, що 61,5% з витрат підприємств на персонал складає пряма оплата, соціальне забезпечення працівників – 27,3%, оплата за невідпрацьований час – 4,7%, премії та нерегулярні виплати – 1,9%, витрати на культурно-побутове обслуговування – 1,3%, податки, що належать до витрат на робочу силу – 0,4%, заробітна плата у натуральній формі, пільги, послуги, допомоги у натуральній і грошовій формах – 0,2%, витрати на професійне навчання – 0,2%, оплата житла працівників – 0,1%, інші витрати – 2,4% [8, с. 33].

Порівнявши отримані дані зі структурою витрат на персонал у країнах Європейського Союзу і в Україні, хочемо зазначити, що в Україні занижена питома вага витрат на заробітну плату. Зокрема, на підприємствах України вона становила у 2010 році лише 61,5%, у той час, як в Австрії – 73,6%, Німеччині – 83,9%, Іспанії –

73,3%, Естонії – 73,6%, Болгарії – 80%, в Російській Федерації – 78% [8, с. 72] при тому, що середньомісячна

номінальна заробітна плата у 2010 році складала 686 доларів США на місяць [7, с. 189].

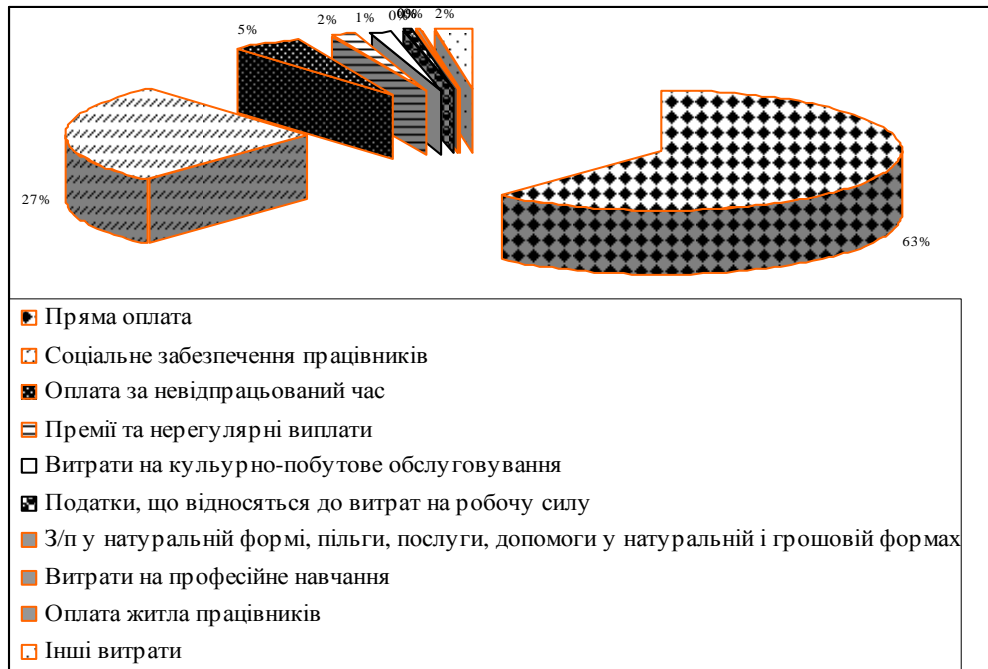


Рис. 1. Структура витрат на персонал у 2010 році підприємств України з виробництва будівельних матеріалів

Це ще раз наочно підтверджує твердження, що в Україні відсутній стимул працювати краще. Можна навести також наступний факт: відставання за рівнем продуктивності праці від розвинених країн Заходу в 5-6 разів, за рівнем заробітної плати в 10 і більше разів [9, с. 54]. Тобто оплата праці в Україні нижча не тільки взагалі, але й порівняно з її продуктивністю. Таким чином можна говорити про те, що працівник в Україні не доотримує платні порівняно з сучасним рівнем продуктивності праці. Така ситуація, на наш погляд, віддзеркалює надмірну експлуатацію праці, тобто нееквівалентний обмін праці і отримуваного доходу. З іншого боку, роботодавці в Україні масово економічно зацікавлені використовувати саме дешеву працю.

Персонал є товаром аналогічним до засобів виробництва, тому при підрахунку вартості виробництва підприємець не має ніяких підстав проводити різницю між працею і засобами праці – суб'єктивними і об'єктивними факторами виробництва. Крім того, не прагнучи до модернізації робочих місць, заміни застарілого обладнання, яке на сучасних підприємствах експлуатується 30-40 років (оскільки

потрібні кошти), власник намагається витиснути більше з робітника за меншу плату. Послуги праці в багатьох випадках купляються за ціною, набагато нижчою за її граничну продуктивність. Але складена в нашій економічній системі схема розподілу доходів між працівником і власником дозволяє привласнювати частину виробленого найманою працею продукту без особливих втрат для виробництва, оскільки працівник бачить, що на сусідньому підприємстві умови найму нічим не кращі. Зекономлена таким чином заробітна плата пересічних робітників може піти і на оплату праці управлінського персоналу, сприяючи надмірній диференціації заробітної плати (на багатьох українських підприємствах заробітна плата управлінського персоналу вища заробітної плати робітничого персоналу в декілька сотень разів, і навряд чи відповідає внеску тих та інших у виробництво) [9, с. 55]

Крім того, оплата праці на підприємствах з виробництва будівельних матеріалів не тільки нижча, ніж у країнах Європейського Союзу та країнах СНД, а й нижча, ніж взагалі у промисловості України. Зокрема, це зображено в наступній таблиці.

Таблиця 3. Середньомісячна заробітна плата на підприємствах галузі та підприємствах промисловості України, грн.

	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Середньомісячна заробітна плата				
- на підприємствах з виробництва будівельних матеріалів	1440	1818	1644	2001
темп росту до 2007 р., %	100,00	126,25	114,17	138,96
- на підприємствах промисловості, грн.	1554	2017	2117	2580
темп росту до 2007 р., %	100,00	129,79	136,23	166,02

[7, с.192]

З таблиці видно, що заробітна плата за означений період в у галузі зросла на 38,9%, а на підприємствах промисловості – на 66,02%. Дослідимо більш детально

питання розподілу кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати у грудні 2010 року.

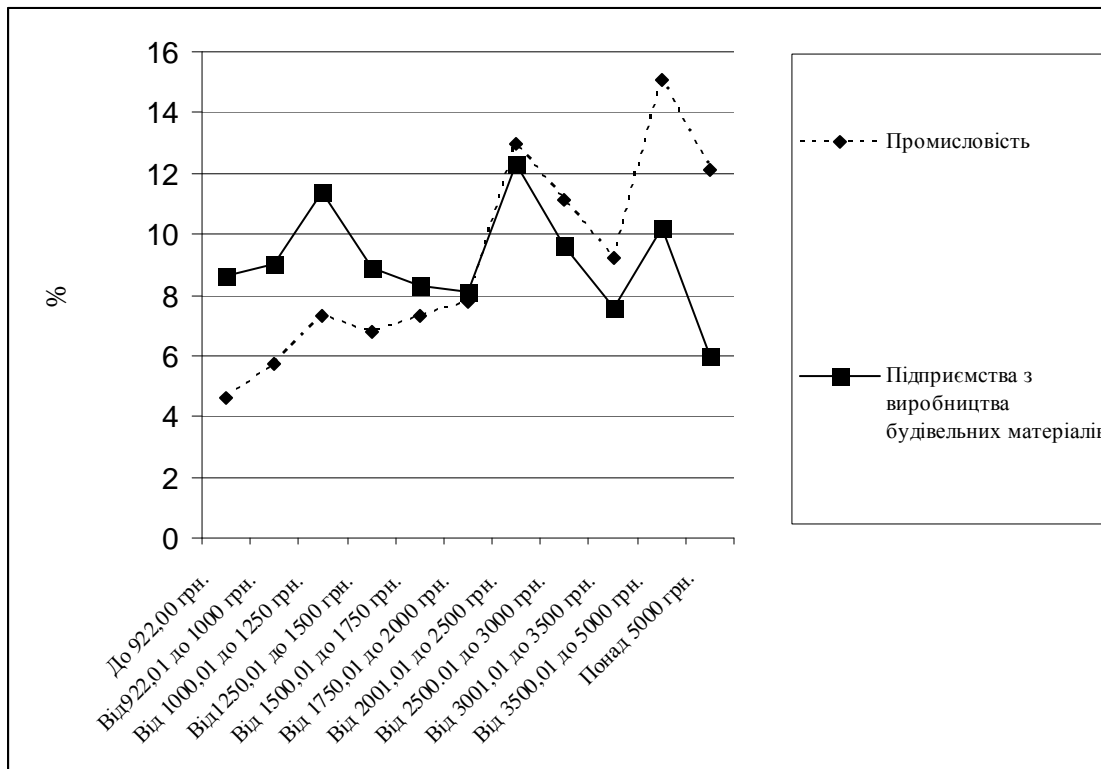


Рис. 2. Розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати у грудні 2010 року [6, с. 217-218].

З рисунку видно, що в промисловості більшу заробітну плату отримує більша питома вага працівників. На підприємствах з виробництва будівельних матеріалів найменша кількість працівників отримує заробітну плату, вищу 5000 грн., порівняно з промисловими підприємствами число таких у 3 рази менше.

Крім того, заборгованість із виплати заробітної плати в галузі на 1 січня 2011 року складала 51 млн. грн. [6, с. 260]

Таким чином, низька оплата праці у свою чергу зумовлює низьку продуктивність праці. Водночас виникає замкнене коло – без підвищення продуктивності праці неможливо створити підґрунтя для зростання реальних доходів зайнятого населення.

Незадовільно на ефективність використання персоналу в галузі впливають, крім матеріальних, і моральні умови. Так на 31 грудня 2009 року 31,9% облікової кількості штатних працівників галузі України працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, 8,9% – зі шкідливими хімічними речовинами, 14,5% – під впливом пилу, – 3,5% – вібрації; – 19,5% – шуму, 11,3% – під впливом перевищення гранично допустимих норм мікроклімату у приміщенні, 1,8% – температури зовнішнього повітря або атмосферного тиску, 6,4% – важкості праці, 10,1% – робочої пози, 8,1% – напруженості праці [7, с.6-7].

Перебували у відпустках з ініціативи адміністрації у 2006 році – 4,6% до середньооблікової кількості штатних працівників галузі, у 2007 – 4,3%; 2008 – 5,5%, 2009 – 11,5%, 2010 – 17,1%. Показник зріс майже у 4 рази. Працювали у режимі скороченого робочого дня (тижня) відповідно – 13,5; 9,1; 31; 57,7; 41,3 відсотки (майже половина персоналу) [6, с.103]. Показник зменшився порівняно з 2007 роком у 3 рази. Ці

показники є значно більшими, ніж у середньому на підприємствах промисловості країни. Ці дані також переконливо свідчать про те, що персонал використовується неефективно, оскільки втрачається час.

Така ситуація відповідно вплинула і на відтік кадрів з галузі.

Рівень прийому та вибуття працівників наступний (таблиця 4).

З таблиці видно, що звільняється більше, ніж приймається на роботу. У 2010 році з них 38,5% звільнилось з причин плінності кадрів, 1,7% – за скороченням штатів. Тенденція негативна. Незалежно від того, звільнився працівник сам чи був звільнений за скороченням штатів, створюється штучне переривання трудового процесу. Відтепер роботу звільненого працівника мають взяти на себе колеги, що негативно позначиться на якості виконання ними обов'язків (як старих, так і нових). Усі розуміють, що плінність кадрів – це процес, який залежить здебільшого від керівництва підприємства. Адже не всі звільнені працівники були поганими, також не всі звільняються заради більшої заробітної плати. Проте майже всі відмовляються регулювати цей процес доки він не досягне критичних вимірів. Тоді починається пошук винних, виявлення справжніх причин великої плінності, але навіть це не може вирішити проблему.

Тобто умови використання персоналу в галузі незадовільні.

Отже, нами проаналізовані техніко-економічні показники і виявлені основні фактори, які впливають на ефективність використання персоналу підприємств України з виробництва будівельних матеріалів на основі чого можна зробити наступні висновки:

Таблиця 4. Рівень прийому та вибуття працівників підприємств з виробництва будівельних матеріалів України [6, с.43]

	У % до середньооблікової кількості штатних працівників					
	прийнято			вибуло		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Підприємства з виробництва будівельних матеріалів	34,8	25,7	35,7	53,2	47,7	43,3

1. Продуктивність праці на підприємствах України будівельних матеріалів, як і виробіток, зростають. Трудомісткість, як і зарплатомісткість, знижуються. Витрати на персонал, віднесені на одиницю продукції, загалом зростають, хоча в 2010 році тенденція до зниження. Рівень використання фонду робочого часу був найнижчим у 2008 році – 72,9%. При цьому у 2008 році темпи зростання продуктивності праці на 22% більші, ніж темпи зростання фонду заробітної плати (126,25%). Більш швидке зростання продуктивності праці відносно збільшення заробітної плати є важливою умовою зменшення витрат і підвищення продуктивності праці в галузі. А за 2009 рік – на 5% менші, за 2010 – на 9%. Це свідчить про неефективність використання персоналу.
2. Підвищення продуктивності праці і зростання заробітної плати пояснюється тим, що в останні роки облікова кількість штатних працівників зменшилась на 30%, витрати на утримання персоналу – на 10% і відпрацьований фонд робочого часу у середньому на одного штатного працівника зменшився на 12%, кількість підприємств галузі скоротилась на 3%. Попри те, що за звітний період обсяг виробництва збільшився на 1,8%, випуск саме залізобетонних виробів зменшився на 58,7%, виробництво бетону – на 46%. Ступінь зношення основних засобів становить 42,7%. Станом на 2010 рік в Україні збиткових підприємств налічувалось 48,9% (кількість їх зроста порівняно з 2007 роком на 18,0%).
3. У галузі спостерігається велика плінність кадрів – 43,3%, 41,3% облікового складу персоналу перебувало у 2010 році у режимі скороченого робочого дня (тижня), 17,1% – у відпустках з ініціативи адміністрації, 31,9% – в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. Вищеперелічені фактори дають нам право стверджувати, що на підприємствах галузі не створені належні умови для ефективного використання персоналу.
Перспективи подальших розвідок у цьому напрямку – розробити організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання персоналу на підприємствах галузі.

Список літератури

1. Тютюнник, В. Вимір ефективності праці персоналу [Текст] / Василь Тютюнник // Довідник економіста. – 2011. – №2. – С. 75-80.
2. Осовська, Г. В. Управління трудовими ресурсами: навч. посібник / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 224 с.
3. Качмарик, М. М. Оцінка ефективності управління і використання трудового потенціалу / М. М. Качмарик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету – 2005. – Вип. 15.5. – С. 262-266.
4. Калина, А. В. Економіка праці [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
5. Промисловість України у 2007-2010 роках [Текст]: статистичний збірник / За ред. Л. М. Овденко. – К., 2011. – 307 с.
6. Праця України у 2010 році [Текст]: статистичний збірник / відп. за вип. І. В. Сенік. – К., 2011. – 325 с.
7. Стан умов праці найманих працівників у 2009 році [Текст]: статистичний бюлетень / відп. за вип. І. В. Сенік. – К., 2009. – 25с.
8. Витрати на робочу силу на 2010 рік [Текст]: статистичний бюлетень. / Відп. за вип. І. В. Сенік. – 2011. – 75 с.
9. Нусратуллин, В. О распределении дохода между трудом и капиталом и эксплуатации наемного труда [Текст] / В. Нусратуллин, Ю. А. Воронова // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2005. - №4. - С. 49-54.
10. Омельченко, О. Як оцінити працівника [Текст] / О. Омельченко, М. Бойкова // Віче. – 2008. – №12. – С. 19-21.

РЕЗЮМЕ

Левандовская Наталья

Мониторинг технико-экономических показателей и факторов эффективности использования персонала на предприятиях строительных материалов Украины

Проведено мониторинг, очерчены основные тенденции и проблемы развития. Определено, что основным показателем эффективности есть продуктивность труда, хоть он не отвечает требованиям действительности. Проведено анализ основных показателей эффективности использования персонала на предприятиях строительных материалов Украины, а именно продуктивность труда, трудоемкость, выработок, издержки на персонал, зарплатоемкость продукции, темп роста заработной платы и продуктивности труда. Установлено, что условия использования персонала в отрасли неудовлетворительные.

RESUME

Levandovska Natalia

Monitoring of technical and economic indicators and factors of efficiency of use of the personnel at the enterprises of building materials of Ukraine

The monitoring, the basic tendencies and development of problem has been considered in the article. It is defined, that efficiency of work though it does not meet the requirements of the validity is the basic indicator of efficiency. The analyses of the basic indicators of efficiency of use of the personnel at the enterprises of building materials of Ukraine has been carried out. It is established, that the conditions of use of the personnel in branch are unsatisfactory.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

МЕТОДИКА АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ВИКОРИСТАННЯ ТА УТРИМАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розглянуто методичні питання аудиту операцій з використання та утримання основних засобів.

Ключові слова: аудит, основні засоби, завдання аудиту, методи аудиту.

Аудиторська діяльність в Україні та її форми, передбачені у Законі України «Про аудиторську діяльність», набувають усе більшого розмаху та публічності. Це обумовлено насамперед тривалістю процесу становлення ринкової економіки України, набуттям нею членства у СОТ, її євроінтеграційними спрямуваннями, адаптацією вітчизняного бухгалтерського законодавства до МСБО/МСФЗ та відновленням довіри суспільства до професії бухгалтера і аудитора.

Необхідність розвитку аудиту вітчизняного машинобудування спричинена не тільки дією вищевказаних загальних факторів, а й певних умов, пов'язаних з його функціонуванням. По-перше, більшість підприємств машинобудівної галузі є акціонерними товариствами, що підлягають щорічному обов'язковому фінансовому аудиту (стаття 10 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1]; стаття 24 Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» [2]). По-друге, існує низка специфічних проблем, що склалися у галузі. Однією із них є моральна застарілість та високий рівень зношеності активної частини основних засобів галузі, а шляхом її усунення невідкладної реалізації – прискорення відновлення основних засобів, особливо активної їх частини, шляхом збільшення інвестицій, рівня вкладень у технологічні інновації, формування належних механізмів середньотривалого кредитування, фінансового, державного лізингу тощо. Як зазначають науковці і практики, потенційні інвестори і кредитори, обираючи об'єкти для вкладення коштів, орієнтуються на критерії якості й прозорості принципів діяльності підприємства, які знаходять своє відображення у фінансовій звітності [3, с.19-20; 4, с.26-28]. Вони прагнуть мінімізувати інформаційний ризик щодо об'єкта інвестування чи кредитування.

Методологія вітчизняного зовнішнього аудиту визначена Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі – МСА), прийнятих у якості національних рішень АПУ від 18 квітня 2003 року та обов'язкових до застосування на практиці.

У навчальній та науковій літературі [3, с. 236-241; 4, с. 402-409] аудит операцій з використання і утримання основних засобів розглядається у складі аудиту основних засобів та в основному окремими питаннями програми аудиту (перевірка достовірності нарахування амортизаційних відрахувань, перевірка орендованих чи переданих у оренду основних засобів, перевірка витрат

на ремонті). Організаційні та методичні аспекти аудиту цих питань розкриваються загалом, без урахування особливостей певної галузі та не так глибоко, як цього потребують МСА.

Натомість через особливу роль операцій з використання та утримання основних засобів як одного із факторів безперервної діяльності підприємств с/г машинобудування, а також через те, що вони суттєво впливають на достовірність багатьох показників фінансової звітності, вважаємо, що аудит цієї ділянки обліку має велике значення, а тому має бути одним із основних блоків загальної стратегії і плану аудиту основних засобів для таких підприємств. У межах цього блоку слід виокремити питання, які дозволять встановити достовірність облікової і звітної інформації про операції, типові для досліджуваних підприємств:

- аудит операцій з поліпшення основних засобів;
- аудит операцій з підтримання основних засобів у робочому стані;
- аудит операцій з нарахування амортизації основних засобів;
- аудит операцій з консервації основних засобів;
- аудит операцій з утримання основних засобів.

Звичайно, що аудит операцій з використання та утримання основних засобів логічно здійснювати після виконання двох інших блоків аудиту основних засобів – аудиту операцій з надходження і введення в експлуатацію основних засобів та аудиту переоцінки і зменшення (відновлення) корисності основних засобів, результати яких забезпечать певне зниження ентропії² інформації щодо повноти оприбуткування, права власності, фактичного стану, правильності визнання, класифікації й оцінки основних засобів, на якій будуть ґрунтуватися подальші висновки аудитора.

Розкриття методичних аспектів аудиту операцій з використання та утримання основних засобів необхідно почати з окреслення його мети, завдань, предметної області й об'єктів.

Отже, мета аудиту операцій з використання і утримання основних засобів на підприємствах с/г машинобудування має бути комплексною і полягати у: (1) формулюванні обґрунтованої думки щодо достовірності в усіх суттєвих аспектах фінансової інформації про операції з використання і утримання основних засобів, яка сприятиме зменшенню інформаційного ризику її користувачів та підвищенню ступеня довіри до цієї інформації; (2) здійсненні загальної оцінки обраного керівництвом підприємства

порядку формування фінансової інформації про операції з використання і утримання основних засобів, зокрема ефективності організації і функціонування внутрішнього контролю за ними та застосованих облікових оцінок.

З огляду на окреслену мету та форми визначених тверджень для розгляду потенційних викривлень, основними завданнями аудиту операцій з використання і утримання основних засобів на підприємствах с/г машинобудування слід вважати наступні:

- інтерпретацію та оцінку положень внутрішніх регламентів щодо порядку формування фінансової інформації про операції з використання і утримання основних засобів відповідно до чинного законодавства й визначеної політики підприємства щодо використання, утримання, оновлення основних засобів, з особливою увагою до застосованих облікових оцінок;
- перевірку усіх компонентів СВК у частині внутрішнього контролю за операціями з використання і утримання основних засобів та оцінку їх достатності і ефективності функціонування для попередження і виявлення викривлень на рівні тверджень щодо відповідної фінансової інформації;
- перевірку й оцінку тотожності даних аналітичного і синтетичного обліків операцій з використання і утримання основних засобів та їх тотожності з даними Головної книги і показниками фінансової звітності;
- перевірку й оцінку організації і стану документального оформлення операцій з використання і утримання основних засобів;
- перевірку фактичного настання операцій з використання і утримання основних засобів, класифікації, повноти і точності їх відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності;
- перевірку того, чи усі зареєстровані у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності операції з використання та утримання основних засобів стосуються періоду аудиту;
- перевірку дотримання податкового законодавства щодо операцій з використання та утримання основних засобів та віднесення відповідних сум на витрати з метою оподаткування податком на прибуток підприємства.

Беручи до уваги погляди відомих науковців, зокрема [5, с. 86-95], а також вимоги МСА, методика аудиту операцій з використання та утримання основних засобів у обов'язковому порядку має охоплювати: (1) законодавчо-нормативну базу аудиту; (2) перелік джерел і носіїв аудиторської інформації; (3) довідник аудитора для складання загальної стратегії і плану аудиту; (4) прийоми і методи аудиту, які можуть бути застосовані для одержання аудиторських доказів; (5) послідовність виконання аудиторських процедур та їх опис. Розкриємо кожний із указаних моментів.

Оскільки аудитор несе відповідальність за сформульовану у аудиторському звіті думку про фінансову звітність, він має розуміти, що недотримання окремих положень законодавчих і нормативних актів може призвести до негативних наслідків, які суттєво впливають на достовірне подання фінансової звітності клієнтом або навіть на можливість продовження його діяльності у передбачуваному майбутньому. При цьому слід розрізняти два типи законодавчих і нормативних актів, які по-різному впливають на відповідальність

аудитора:

1) законодавчі й нормативні акти, які безпосередньо впливають на визначення суттєвих сум і розкриття інформації у фінансовій звітності (тобто ті, які визначають порядок ідентифікації, класифікації й оцінки операцій з використання й утримання основних засобів у бухгалтерському обліку й обліку з метою оподаткування);

2) законодавчі й нормативні акти, які не мають безпосереднього впливу на формування показників фінансової звітності, бо встановлюють вимоги до поточних (операційних) аспектів використання й утримання основних засобів і зазвичай не реєструються у інформаційній системі клієнта, але недотримання яких може мати інші негативні наслідки, що вимагають передбачення додаткових витрат у фінансовій звітності або відповідного розкриття інформації у примітках до неї - накладення штрафних санкцій, пені, подання судових позовів, збитки тощо.

Аудит операцій з використання і утримання основних засобів є досить складним напрямом дослідження, що пов'язано з серйозними методологічними проблемами в обліку цього питання, насамперед, зі складністю розмежування на практиці витрат, які пов'язані з поліпшенням основних засобів та підтриманням їх у робочому стані. Враховуючи це, для отримання достатніх і доречних аудиторських доказів, здійснені протягом періоду аудиту операції з використання і утримання основних засобів слід перевіряти, застосувавши комплексне виконання аудиторських процедур з їх ідентифікації, перевірки, спостереження, підтвердження, запиту, перерахування, аналітичних процедур, оцінки та повторного виконання.

У ході виконання цих процедур застосовуються методи документальної перевірки, фактичної перевірки стану активів, підтвердження, запиту, спеціальної перевірки.

Метод документальної перевірки полягає у застосуванні таких прийомів, як:

1) сканування документів - безперервний, послідовний перегляд первинних документів й облікових реєстрів, який дозволяє досвідченому аудитору не просто провести поверхневий огляд документів, а виявити серед них недоброякісні чи підозрілі, які потребують більш детальної перевірки;

2) експертна оцінка документів (візуальна (формальна) - дотримання вимог до форми і порядку заповнення реквізитів у первинних документах і реєстрах обліку, відсутності необумовлених виправлень/підчисток/дописувань, наявності й автентичності підписів посадових і матеріально-відповідальних осіб, за суттю (логічна) - на предмет логічної оцінки даних про господарські операції, їх легітимності, доцільності, точності, повноти й відповідності встановленим нормативам й інструкціям, правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку і внесення до капітальних інвестицій чи витрат звітного періоду, а також арифметична - стосовно правильності розрахунків у первинних документах, реєстрах обліку і фінансовій звітності);

3) прийоми зустрічної перевірки декількох документів щодо однотипної операції з використання і утримання основних засобів (наприклад, двох примірників акту приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів при виконанні робіт сторонньою організацією) - як

підтвердження їх доброякісності та тотожності відображених даних;

4) прийоми взаємної звірки документів (різноманітних за своїм найменуванням і характером, у яких відображаються різні аспекти однієї і тієї ж або декількох взаємопов'язаних операцій), якими оформлено інші господарські операції, пов'язані з певною операцією з використання і утримання основних засобів (наприклад, відомість аналітичного обліку витрат на поліпшення та наряди на виконані роботи, накладні або лімітно-забірні карти, акти приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів при виконанні робіт сторонньою організацією та рахунки на оплату тощо) – для підтвердження відповідності відображених даних;

З метою фактичної перевірки здійснених операцій з використання і утримання основних засобів (або тих, які тривають на момент аудиту) можуть бути застосовані прийоми:

1) інвентаризації або спостереження за її проведенням – встановлення натуральних обсягів незавершених робіт з поліпшень або фактичного стану законсервованих об'єктів;

2) огляду або обстеження об'єктів незавершених/завершених поліпшень, законсервованих, не використовуваних об'єктів основних засобів – виявлення їх наявності і вивчення фактичного стану з фіксацією, за необхідності, важливих особливостей оглянутих об'єктів;

3) спостереження за ходом робіт з поліпшень основних засобів, ремонтних робіт, ТО на конкретний момент часу – для підтвердження факту їх здійснення та, за наявності необхідних знань, дотримання технології виконання цих робіт. Спостереження можна застосувати і до виконання роботи бухгалтером з обліку операцій з використання і утримання основних засобів,

а також головного механіка – при складанні планів і графіків ППР, складанні і перевірці дефектно-кошторисних відомостей;

4) контрольні обміри виконаних робіт – для підтвердження фактичних обсягів виконаних робіт з поліпшень.

Методи спеціальної перевірки здійснюються із залученням відповідних фахівців вузької спеціалізації і у досліджуваному питанні передбачають здійснення експертизи проектної і кошторисної документації, Положення про ППР, планів і графіків усіх видів ремонтів – стосовно їх економічної доцільності, відповідності нормативно-правовій і договірній документації та технічним вимогам.

Отже, з метою формулювання обґрунтованої аудиторської думки стосовно достовірності обліку операцій з використання і утримання основних засобів та рівня їх впливу на фінансову звітність клієнта, оцінювати вплив помилок, виявлених за результатами аудиторських процедур, рекомендується у таких аспектах:

- правильність нарахування амортизації основних засобів;
- правильність визначення собівартості продукції;
- правильність визначення фінансових результатів підприємства;
- правильність нарахування і сплати податку на прибуток підприємства.

Отже, у сучасних умовах для вирішення проблем діяльності с/г машинобудівних підприємств посилюється роль та значення зовнішнього аудиту загалом й аудиту операцій з використання та утримання основних засобів зокрема як процесу, який підвищує для користувачів цінність відповідної облікової і звітної інформації унаслідок незалежної і критичної її оцінки аудиторами, а також дії мотиваційного аспекту аудиту.

Список літератури

1. Про аудиторську діяльність [Текст] : закон України 22.04.1993 р. № 3126-XII.
2. Про цінні папери і фондовий ринок [Текст] : закон України від 18.06.1991 р. № 1201-XII з наступними змінами і доповненнями
3. Адамс, Р. Основы аудита [Текст] / Р. Адамс ; пер. с англ. ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
4. Аудит Монтгомери [Текст] / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. Орейли [и др.]. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
5. Петрик, О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності [Текст] : навч. посіб. / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський ; за заг. ред. О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.

РЕЗЮМЕ

Лесняк Владимир

Аудит операций по использованию и содержанию основных средств

В статье рассмотрены методические вопросы аудита операций по использованию и содержанию основных средств.

RESUME

Lesnyak Volodymyr

Methods of audit operations use and maintenance of fixed assets

The article deals with methodological issues of audit operations use and maintenance of fixed assets.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано сутність і значення інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано показники, що характеризують ефективність інновацій та методика їх розрахунку.

Ключові слова: інновація, нововведення, інноваційна діяльність, ефективність інноваційної діяльності, чиста теперішня вартість, індекс рентабельності, норма рентабельності інвестицій, строк окупності.

Проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств набуває принципового значення, оскільки її вирішення дасть змогу перейти до створення і використання більш високого рівня технологій, а отже, прискорити економічне зростання національної економіки. Сьогодні економіка України й далі залишається несприйнятливою до науково-технічних нововведень через низький рівень виробничої бази промисловості та слабе фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Тому формування ефективної державної науково-технічної та інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більш високих технологічних укладів, повинно здійснюватися на основі перетворення власних наукових і дослідно-конструкторських розробок у базовий елемент виробництва. Саме активізація інноваційної діяльності наукової і виробничої сфер є важливим завданням та умовою становлення економічної незалежності України. Очевидним і зрозумілим є те, що вирішення проблем активізації інноваційної діяльності підприємств – головна запорука здійснення успішних ринкових реформ. Крім того, досвід розвинених країн свідчить, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності. Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають тільки не дуже ефективні та застарілі технології. Справді, інновації, а значить і наука, що їх продукує, сьогодні набагато менш доступні, ніж найцінніші природні ресурси. Причиною є те, що ними володіють лише високорозвинуті країни, що дає змогу їм утримувати монопольне становище і, таким чином, привласнювати надприбуток. Саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі.

Зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційно-інвестиційна діяльність. Зокрема питання теорії і практики аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності

досліджували зарубіжні вчені, такі, як В. Александрова, А. Антипін, Х. Барнет, С. Вітте, Б. Гриньов, Е. Денісон, П. Друкер, В. Зомбарт, М. Калецькі, М. Кондратьєв, Е. Крилов, Ф. Махлуп, Р. Менселл, Г. Менш, В. Мічерліх, Р. Солоу, Л. Соті, Б. Твісс, Х. Фрімен, В. Хартман, А. Шпідгофф, Й. Шумпетер, Ю. Яковець.

У більшості з них акцент робиться не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням всього виробничого-господарського потенціалу підприємства. А вітчизняні вчені намагаються обґрунтувати національні інноваційні пріоритети, знайти дієві механізми залучення й ефективного використання інвестицій.

Проблеми обліку, аналізу та контролю інвестиційно-інноваційної діяльності вивчали вітчизняні фахівці за багатьма напрямками: теорія інвестицій та інновації, їх оцінка й аналіз – І. Бланк, А. Гойко, М. Денисенко, с. Ілляшенко, Т. Майорова, А. Пересада, М. Крупка, В. Федоренко; обліку та звітності – Є. Бойко, Ф. Бутинець, З. Гуцайлюк, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, М. Пушкар, В. Шевчук; контролю й аудиту – Г. Давидов, Н. Дорош, Є. Калюга, О. Петрик, В. Рудницький; економічного аналізу: І. Житна, Л. Кіндрацька, Т. Ковальчук, І. Лазаришина, Л. Лахтіонова, Б. Литвин, Є. Мних, І. Фаріон, М. Чумаченко, С. Шкарабан.

Метою статті є розкриття сутності інноваційної діяльності, аналіз класифікації показників, що характеризують ефективність інновацій та методика їх розрахунку.

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує, що інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновацію в динаміці, тобто як процес, а саме: «вигодотворення нового продукту, а не «новий» продукт; упровадження нового методу, а не «новий метод»; освоєння нового ринку...; отримання нового джерела сировини...; проведення реалізації...» [11].

На думку А. Пригожина, «нововведення – це процес, тобто перехід певної системи з одного стану в інший». Інноваційний процес має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект.

Отже, під інноваціями розуміють прибуткове використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції, процесів. Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для одержання нової, радикально поліпшеної продукції, технології її виробництва з метою підвищення її конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій підприємства. Інновації розглядають як основний фактор, що забезпечує зростання й розвиток підприємства. Основною метою інновацій є мінімізація собівартості продукції та підвищення її конкурентних переваг.

У сучасних умовах господарювання впровадження ефективних інноваційних технологій дозволяє підприємству, з одного боку, одержати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал та потенціал персоналу тощо, а з іншого – вимагає значного часу та ресурсів. Щоб забезпечити високу ефективність інноваційних заходів, сьогодні зростає необхідність системного, своєчасного та комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства.

Комплексний аналіз інноваційної діяльності підприємства має за мету обґрунтувати найбільш ефективні напрями інноваційної діяльності, інноваційні програми і проекти фірми з використанням комплексу показників. Основними завданнями комплексного аналізу є:

- визначення відповідності фінансового стану фірми його цільовим параметрам щодо інноваційного розвитку;
- оцінка спроможності до інноваційного розвитку;
- вибір інноваційних проектів;
- оцінка показників інноваційної діяльності;
- виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності;
- оцінка впливу інноваційних рішень на фінансові результати діяльності фірми.

Для оцінювання ефективності інновацій на рівні підприємства доцільно застосовувати широкую систему показників, які можна об'єднати у три групи (рис. 1).

До першої групи належать показники, які характеризують виробничий ефект від застосування інновацій:

Приріст доданої вартості (ΔDV) за рахунок інновацій:

$$\Delta DV = DV_1 - DV_0, \quad (1)$$

де DV_1, DV_0 , - додана вартість відповідно після і до застосування нововведення.

Приріст (ΔD) доходу за рахунок застосування інновацій:

$$\Delta D = D_1 - D_0, \quad (2)$$

де D_1, D_0 , - дохід, що містить прибуток і амортизацію відповідно після і до застосування нововведення.

Економія (E) від зниження собівартості продукції:

$$E = Q_1 (C_0 - C_1), \quad (3)$$

де C_0, C_1 – собівартість одиниці продукції відповідно до і після інновації,

Q_1 – річний обсяг виробництва продукції в

натуральному втіленні після застосування нововведення.

Скорочення витрат праці на виробництво продукції:

$$E = Q_1 (T_{m0} - T_{m1}), \quad (4)$$

де T_{m0}, T_{m1} – відповідно витрати праці на виробництво одиниці продукції до і після застосування нововведення.

Якщо цю економію поділити на річний фонд робочого часу одного працівника, то одержимо відносне скорочення кількості працівників у результаті інновації.

До другої групи належать показники, що характеризують фінансову ефективність нововведень.

Приріст прибутку до виплати відсотків і податків ($\Delta Под$)

$$\Delta Под = Под_1 - Под_0, \quad (5)$$

де $Под_1, Под_0$ – сума прибутку від операційної діяльності до виплати відсотків і податків відповідно після і до застосування нововведень.

Приріст чистого прибутку після виплати відсотків і податків ($\Delta ЧП$)

$$\Delta ЧП = ЧП_1 - ЧП_0 \quad (6)$$

Приріст загальної норми прибутковості продукції, розрахованої відношенням прибутку від реалізації продукції до виплати відсотків і податків до суми чистої виручки ($\Delta ЗНП$)

$$\Delta ЗНП = ЗНП_1 - ЗНП_0, \quad (7)$$

Приріст чистої норми прибутковості продукції, розрахованої відношенням чистої прибутковості від реалізації продукції після виплати відсотків і податків до суми чистої виручки ($\Delta ЧНП$)

$$\Delta ЧНП = ЧНП_1 - ЧНП_0. \quad (8)$$

До третьої групи належать показники інвестиційної ефективності інновацій:

Чиста теперішня вартість (NPV).

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n} - IC, \quad (9)$$

де P_n - грошовий потік упродовж n років;

r - ставка дисконтування;

IC - сума початкових інвестицій.

Таким чином, чиста теперішня вартість – це різниця між розміром грошових потоків, що надходять у процесі експлуатації проекту, дисконтованих за прийнятною ставкою дохідності та сумою інвестицій. При цьому потрібно взяти до уваги, якщо:

$NPV > 0$, інвестиції дадуть прибуток (проект можна прийняти);

$NPV < 0$, інвестиції будуть збитковими (проект не слід приймати);

$NPV=0$, інвестиції не дадуть ні прибутку, ні збитку

Індекс рентабельності інвестицій (IR) визначає ступінь прибутковості одиниці витрат. Його розраховують шляхом відношення чистої теперішньої вартості до початкової суми інвестицій

$$IR = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n}}{IC}; \text{ тобто } IR = \frac{NPV}{III} \quad (10)$$

З наведеної формули можна зробити висновок, якщо:

$IR > 1$, інвестиції рентабельні;

$IR < 1$, інвестиції збиткові;

$IR = 1$, інвестиції не збиткові і не рентабельні.

Отже, інвестиції виправдані лише за умовами, якщо їхня рентабельність вища за 1.

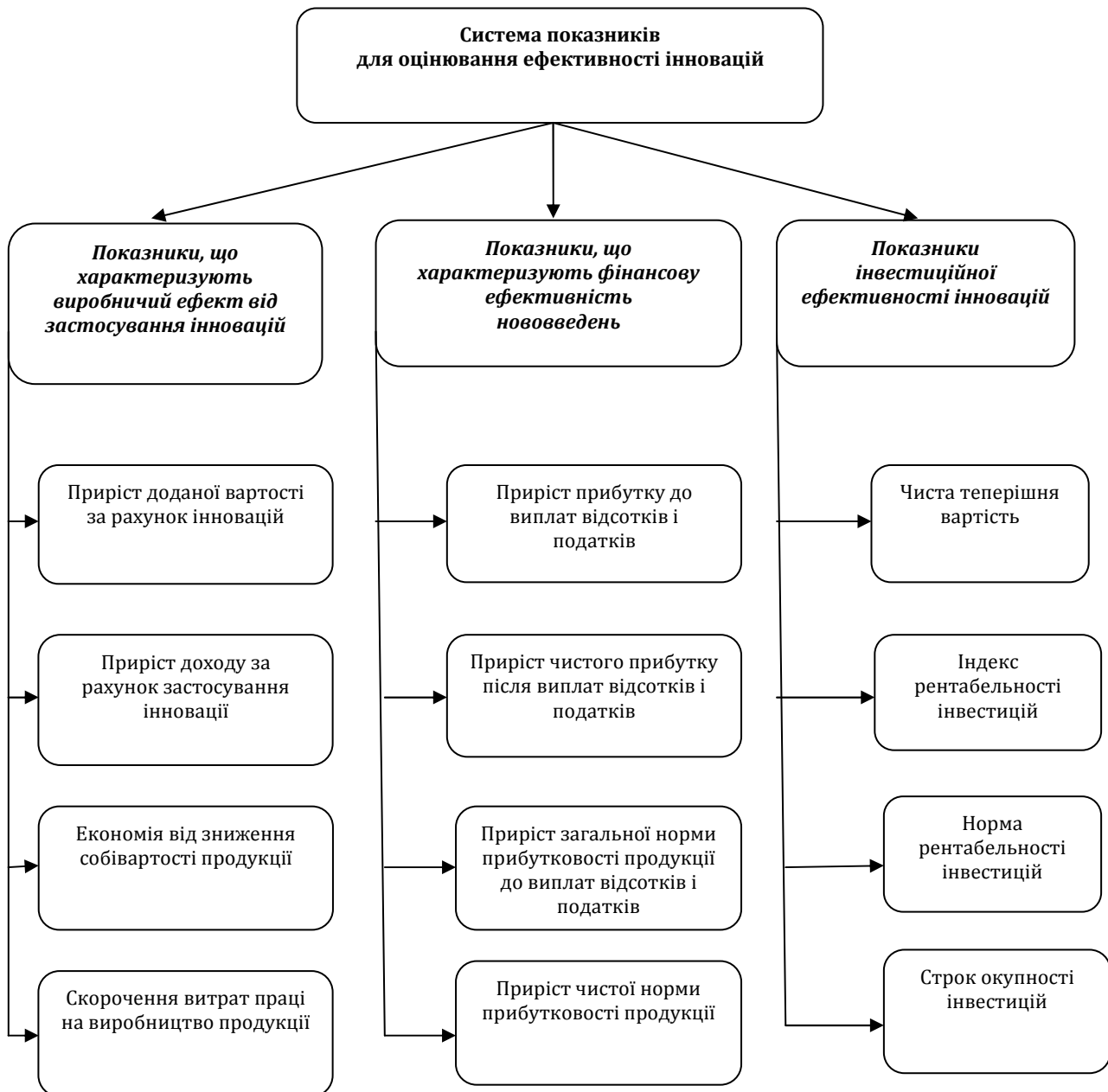


Рис. 1. Система показників для оцінки ефективності інновацій

Норма рентабельності інвестицій (HRI) є таке значення коефіцієнта дисконтування (r), при якому чиста теперішня вартість (NPV) проекту дорівнює 0.

$$HRI = r \text{ при } NPV = 0$$

Показник внутрішньої норми рентабельності має важливе значення в процесі визначення джерел фінансування інвестиційного проекту. Порівняння вартості інвестованих коштів, тобто витрат на виплату відсотків за користування банківськими позичками, дивідендів та інших пов'язаних із залученням фінансових ресурсів винагород, із внутрішньою нормою прибутку проекту дає можливість визначити його доцільність та прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Так, якщо внутрішня норма рентабельності проекту вища за вартість авансованого капіталу, то проект є економічно вигідним, а різниця між цими величинами показує рівень рентабельності, на який може розраховувати інвестор. Якщо внутрішня норма

рентабельності дорівнює вартості авансованого капіталу, то проект не приносить доходів і не завдає збитків. Тоді його доцільність треба визначити за іншими критеріями, наприклад з огляду на соціальний ефект. Якщо внутрішня норма рентабельності менша за вартість авансованого капіталу, проект з будь-якого погляду є економічно не вигідним.

При розрахунку норми рентабельності проекту, коли грошовий потік не є постійною величиною, використовують таку формулу:

$$HIR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_2 - NPV_1} \times (r_2 - r_1) \quad (11)$$

де r_1 - значення табульованого коефіцієнта дисконтування, за якого $NPV_1 > 0$;

r_2 - значення табульованого коефіцієнта дисконтування, за якого $NPV_1 < 0$.

Точність розрахунку за цією формулою буде тим більшою, чим менша різниця між r_1 та r_2 . При цьому необхідною умовою є $\min NPV_1 > 0$ при r_1 та $\max NPV_2 < 0$ при r_2 .

Строк окупності інвестицій (T_o) – це час, упродовж якого грошовий потік, одержаний інвестором у процесі експлуатації проекту, зрівнюється із сумою інвестицій (вимірюється в роках, місяцях). Строк окупності інвестицій (T_o) може розраховуватися за такою формулою

$$T_o = \sum_{n=1}^n P_n \geq IC, \quad T_o = \min n \quad (12)$$

де P_n – грошовий потік упродовж n років;

IC – сума початкових інвестицій.

Для визначення періоду окупності роблять зіставлення інвестицій з грошовими потоками від проекту. Період, у якому грошовий потік зрівняється з сумою інвестицій, буде строком окупності. Якщо грошовий потік є стабільним упродовж періоду експлуатації проекту, то строк окупності може розраховуватися шляхом ділення суми інвестицій на річний обсяг грошового потоку.

Отже, ефективність інновацій характеризується системою показників, що відображають кінцеві результати реалізації, а також співвідношення результатів і витрат, обумовлених розробкою, виробництвом, експлуатацією нововведень.

Для оцінки ефективності інновацій доцільно використовувати систему показників, а не один з них, навіть найважливіший за економічним змістом.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Беліков, О. Інвестування в інноваційну діяльність. Проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / О. Беліков // Юридичний журнал. – 2008. – № 9. – С. 114-119.
3. Василенко, В. О. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 440 с. – Вид. 3-є, випр. та допов.
4. Герасимчук, В. Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи [Текст] / В. Г. Герасимчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – 23 червня (№12) – С.14-17.
5. Дем'яненко, І. В. Інвестиційно-інноваційний чинник економічного зростання [Текст] / В. Дем'яненко, А. Буряк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №11. – С. 3-11.
6. Задорожний, В. П. Інноваційна діяльність в системі інвестиційної політики України [Текст] / В. П. Задорожний // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – лютий (№4). – С. 26-29.
7. Колесов, С. В. Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства: методологічні підходи до сутності та оцінки [Текст] / С. В. Колесов, В. І. Кривда // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №5. – С.103-110.
8. Микитюк, П. П. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. П. Микитюк. – К. : Центр навчальної л-ри, 2007. – 400 с.
9. Микитюк, П. П. Інноваційна діяльність [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
10. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 3-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
11. Шумпетер, Й. Теорія економічного розвитку [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.

РЕЗЮМЕ

Литвин Зоряна

Анализ эффективности инновационной деятельности предприятия

Обосновано сутність і значення інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовані показателі, характеризуючі ефективність інновацій і методику їх розрахунку.

RESUME

Lytvyn Zoryana

Analysis of the effectiveness of enterprises innovation activity

The essence and importance of enterprises innovation activity are proved. The indicators characterizing innovation, efficiency of innovations, and the method of their calculation are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМУ ОНОВЛЕННЯ ЗАСОБІВ ЗВ'ЯЗКУ НА АВІАЦІЙНОМУ ТРАНСПОРТІ

Наведено алгоритм оцінки відповідності основних фондів авіапідприємств інтенсивності повітряного руху на основі застосування математичного моделювання у менеджменті, зокрема використання нормального закону розподілу.

Ключові слова: інтенсивність повітряного руху авіатранспорту, закон розподілу випадкової величини, оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті,

Динамічний розвиток авіатранспортного ринку вимагає узгодженості виробничих потужностей усіх складових та елементів цього процесу, а саме - рівня технічного обладнання повітряного судна (ПС), що здійснюють польоти в Україні, відповідності аеропортів та аеродромів, що обслуговують ПС, та рівня технічного обладнання засобів управління повітряним рухом (УПР), які експлуатуються ДП «Украерорух». Узагальнено таку відповідність можна охарактеризувати інтенсивністю обслуговування повітряного руху. Фізичними елементами, що забезпечують останню, є засоби зв'язку, які безпосередньо використовуються учасниками авіатранспортного процесу.

Для того, аби визначитися з доцільністю використання певних технічних засобів, насамперед необхідно оцінити рівень інтенсивності повітряного руху авіатранспорту.

Як відомо, інтенсивність повітряного руху передбачає оцінку багатьох складових [1, с. 478-504; 2], основними з яких є характеристика ПС, клас аеропорту, завантаженість системи УПР, але для того, щоб визначити критерій оптимізації авіатранспортного процесу, необхідно зрозуміти сутність поняття оптимізації процесу.

Сучасна економічна наука як на мікро-, так і на макрорівнях у своїх практичних дослідженнях широко використовує інструментарій математичних методів для формалізованого опису наявних стійких кількісних характеристик та закономірностей розвитку соціально-економічних систем.

Метою нашого дослідження є побудова математичної моделі оцінки інтенсивності повітряного руху авіаційного транспорту.

Завданнями є: узагальнення оцінки інтенсивності повітряного руху за кількістю польотів на добу та за максимальною злітною вагою ПС, характеристика інтенсивності повітряного руху за кількістю польотів на добу, формування алгоритму оцінки відповідності основних фондів авіапідприємств інтенсивності повітряного руху

Внутрішньою характеристикою раціонального керування авіатранспортним процесом та його складовими є оптимальність, тобто вибір із множини можливих варіантів такого, який дає можливість найефективніше використовувати наявні виробничі, фінансові та інші ресурси [3, с. 9].

З позиції оптимального планування та керування авіатранспорт розглядається як система, у якій комплексно відображаються технологічні, економічні та організаційні взаємозв'язки керованого об'єкта, а також його складників [4, с. 10].

Критерієм оптимальності називається певний показник, який має економічний зміст та слугує способом формалізації конкретної мети керування і виражається за допомогою цільової функції через фактори моделі [5, с. 8-47]. Критерій оптимальності визначає розуміння змісту цільової функції. У деяких випадках у якості критерію оптимальності може виступати одна із вихідних характеристик об'єкта моделювання, тобто авіатранспортного процесу.

Цільова функція математично пов'язує між собою фактори моделі, і її значення встановлюється значеннями цих величин. Змістовне тлумачення цільовій функції надає тільки критерій оптимальності. Потрібно розрізнити критерій оптимальності та цільову функцію, адже саме критерій оптимальності та система обмежень у першу чергу визначають концепцію функціонування майбутньої математичної моделі, її концептуальну модель, а їх формалізація, тобто побудова цільової функції та рівнянь зв'язку, становлять математичну модель.

Для проведення аналізу інтенсивності повітряного руху використано статистичні дані ДП «Украерорух» [6], що узагальнені у табл. 1, 2.

З огляду на сутність закону розподілу випадкової величини та даних, наведених у табл. 1, 2, можна сказати, що інтенсивність обслуговування повітряного руху доцільно охарактеризувати як систему масового обслуговування, яка в цьому випадку є випадковою стаціонарною, з ординарним потоком запитів, без післядії, систему з очікуванням без обмеження, систему з пріоритетом, що стосується аварійних каналів зв'язку, з випадковим характером обслуговування запитів.

Вивчення або програмування потоку замовлень, механізму (кількості каналів, тривалості обслуговування тощо) та дисципліни обслуговування дає підстави для побудови моделі системи [7, с. 134-148].

Нормальний закон розподілу задається щільністю:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{x-\mu}{\sigma^2}} \quad (1)$$

Таблиця 1. Вихідні дані для узагальнення оцінки інтенсивності повітряного руху за кількістю польотів на добу

Кількість польотів за добу Період	> 50	11-49	6-10	<5
2006	1	22	13	24
2007	1	22	22	18
2008	1	27	18	27
2009	1	29	24	27
2010	1	31	21	31

Таблиця 2. Вихідні дані для узагальнення оцінки інтенсивності повітряного руху за максимальною злітною вагою ПС

Мах злітна вага ПС Період	> 150	50-150	до 50
2006	17	27	11
2007	19	35	15
2008	23	36	11
2009	18	43	11
2010	24	27	16

Параметри a і σ , які входять до виразу щільності розподілу, є відповідно математичним сподіванням та середнім квадратичним відхиленням випадкової величини. Функція розподілу нормально розподіленої випадкової величини X має вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{t-a^2}{2\sigma^2}} dt \quad (2)$$

Графіки функцій розподілу і щільності ймовірності наведено відповідно на рис. 1 і 2.

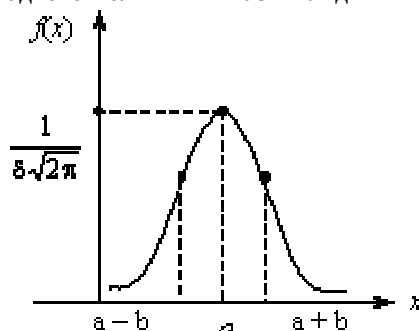


Рис. 1. Графік функцій розподілу

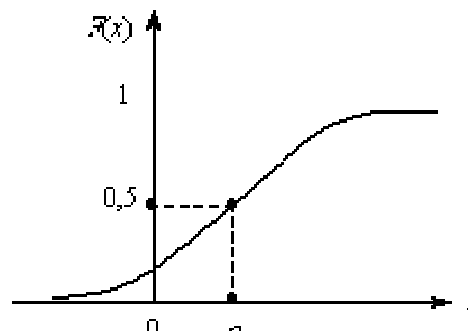


Рис. 2. Графік щільності ймовірності

Нормальний закон розподілу широко застосовується в математичній статистиці. Головна особливість нормального закону полягає в тому, що він є граничним законом, до якого наближаються інші закони розподілу

за типових умов.

Тобто у нашому випадку статистичні показники обслуговування повітряного руху можна привести до нормального закону розподілу, табл. 3.

Таблиця 3. Характеристика інтенсивності повітряного руху за кількістю польотів на добу

X	> 50	11-49	6-10	<5
2006	1	22	13	24
2007	1	22	22	18
2008	1	27	18	27
2009	1	29	24	27
2010	1	31	21	31
P	1	26,2	19,6	25,4

При цьому показник P – ймовірності виконання певної кількості польотів за добу, визначаємо як середнє арифметичне значення.

Розрахунок основних числових характеристик нормального закону розподілу дасть можливість визначити обмеження необхідної для побудови моделі. До таких числових характеристик нормального закону

розподілу відносять [7]:

1. Математичним сподіванням або середнім значенням MX випадкової величини, називається ряд $\sum_i x_i p_i$ (для дискретних випадкових величин) і інтеграл $\int_{-\infty}^{\infty} x f(x) dx$ (для неперервних випадкових величин), якщо

вони абсолютно збігаються. Математичне сподівання має такі властивості:

1) $MC = C$ (C – стала);

2) $MCX = CMX$;

3) $M(X+Y) = MX + MY$;

4) $MXY = MX * MY$, якщо X і Y – незалежні випадкові величини.

2. Дисперсія (позначається через DX) випадкової величини X визначається за формулою: $DX = M(X - MX)^2 = MX^2 - (MX)^2$.

Основні властивості дисперсії:

1) $DC = 0$;

2) $DCX = C^2DX$;

3) $D(X+Y) = DX + DY$, якщо випадкові величини незалежні.

Середнє квадратичне відхилення (позначається літерою σ) є квадратним коренем із дисперсії.

Якщо від випадкової величини віднімемо її математичне сподівання, то дістанемо центровану випадкову величину, математичне сподівання якої дорівнює нулю. Ділення випадкової величини на її середнє квадратичне відхилення називається нормуванням цієї випадкової величини.

Випадкова величина $X^* = \frac{X - MX}{\sigma}$ має нульове математичне сподівання й одиничну дисперсію.

Початковий, центральний і абсолютний початковий моменти порядку k величини X визначають відповідно за такими формулами:

$\nu_k = MX^k$, $\mu_k = M(X - MX)^k$, $\alpha_k = M|X|^k$.

Якщо існує початковий абсолютний момент порядку k , то існують усі моменти нижчих порядків.

Медіаною розподілу $F(x)$ називають таке значення аргументу $x = m$, для якого виконується нерівність $F(m) \leq 0,5 \leq F(m+0)$ (таке значення m завжди існує, бо функція монотонно зростає від 0 до 1) [8, с. 49-85]. Якщо, зокрема, $F(x)$ неперервна, то існує принаймні одне значення $x = m$, для якого $F(m) = 0,5$ (за теоремою про проміжне значення неперервної функції). Якщо крива $y = F(x)$ має з прямою $y = 0,5$ спільний відрізок, то абсцису кожної точки цього відрізка можна взяти за медіану цього розподілу. Таким чином, кожний розподіл має принаймні одну медіану.

Мода дискретної величини (M_0) — це таке її значення, імовірність якого найбільша [8, с. 70].

Модою неперервного розподілу є значення випадкової величини, за якого щільність розподілу має максимум.

Асиметрія випадкової величини визначається за формулою: $As = \mu_3 / \sigma^3$.

Екссес випадкової величини обчислюють за формулою: $Ek = \mu_4 / \sigma^4 - 3$.

Для побудови алгоритму оцінки відповідності основних фондів авіапідприємств інтенсивності

повітряного руху необхідно використати такі вихідні дані, як кількість рейсів на добу та максимальна злітна вага ПС, рис. 3.

Здійснюючи оцінку інтенсивності повітряного руху за функцією нормального закону розподілу, можемо визначити приналежність уведених значень до визначеної сукупності (крок 1). У формулі (1) x – кількість польотів ПС за добу. При цьому, якщо рівняння виконується та задовольняється оновлення основних фондів авіапідприємств не потрібно (крок 9). У протилежному випадку необхідне визначення показника моди сукупності (M_0), що дасть змогу встановити величину, за якої щільність розподілу має максимум, тобто найбільшу інтенсивність польотів, що може спостерігатися за добу (крок 2).

Розрахунок модального інтервалу сукупності дасть можливість обмежити розкид відхилень показника інтенсивності. Порівняння отриманої величини моди (M_0) з σ та визначення приналежності σ до модального ряду дасть можливість зробити висновок про необхідність оновлення основних фондів (крок 3). Тобто якщо $\sigma \leq M_0$, то оновлення не потрібне (крок 9), у протилежному випадку необхідна оцінка інших факторів, що впливають на інтенсивність повітряного руху, зокрема маси ПС.

Оцінку інтенсивності обслуговування повітряного руху здійснюємо за функцією нормального закону розподілу, але в якості x приймаємо кількість польотів за масою ПС (крок 4). Якщо функція виконується – оновлення не потрібне (крок 9), якщо ні, визначаємо тип ПС та відповідність засобів зв'язку, якими обладнано це повітряне судно (крок 5). Тут ПС здійснює політ за приладами (S) або візуальний політ (N). У випадку, якщо умови виконуються і засоби зв'язку відповідають вимогам щодо виконання польотів певним типом ПС, оцінюємо виробничі потужності аеропорту за його класом, який присвоюється відповідно до обладнання аеропорту (крок 6). У випадку відповідності робимо висновок про те, що оновлення не потрібне (крок 9), у протилежному випадку повертаємося до відповідності засобів зв'язку типу ПС (крок 5) та умов виконання ним польотів (крок 7).

Побудова моделі оцінки інтенсивності повітряного руху авіаційного транспорту дасть змогу визначити відповідність наявних виробничих потужностей усіх суб'єктів авіатранспортного процесу сучасним вимогам ринку авіатранспортних послуг та обґрунтувати необхідність їх модернізації, розширення, скорочення чи оновлення. Результати розрахунків за цією моделлю дадуть можливість визначити пріоритетність реалізації інвестиційних проектів з оновлення основних засобів авіапідприємств, а також перспективний характер розробки стратегії розвитку авіатранспортної інфраструктури України.

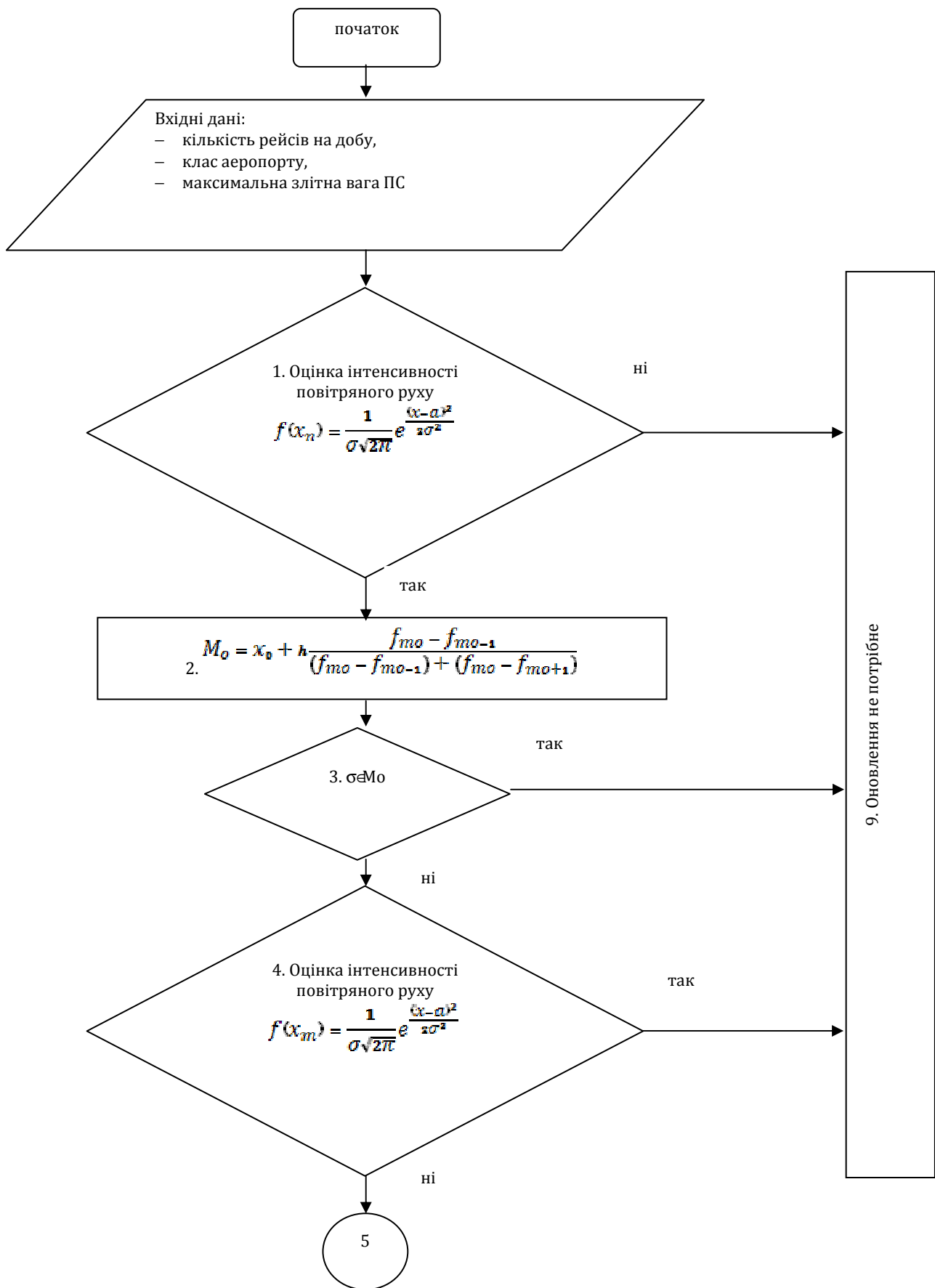


Рис. 3. Алгоритм оцінки відповідності основних фондів авіапідприємств інтенсивності повітряного руху

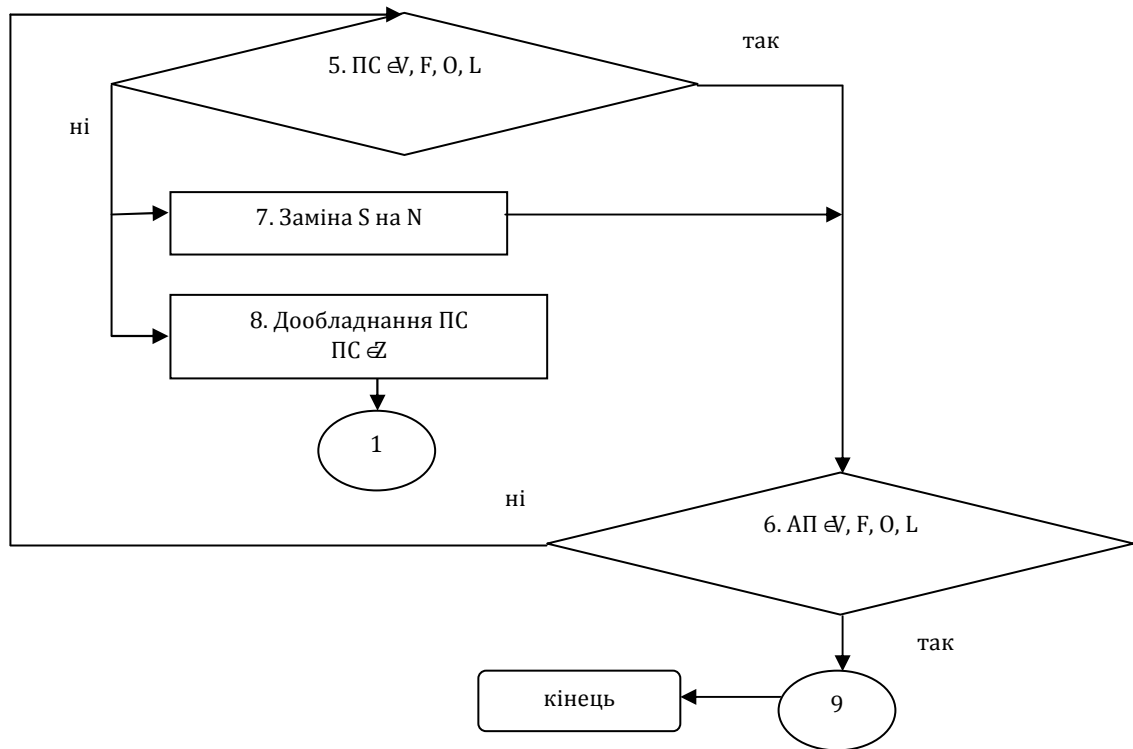


Рис. 3. Алгоритм оцінки відповідності основних фондів авіапідприємств інтенсивності повітряного руху (закінчення)

Список літератури

- Кулаев, Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины [Текст] : монография / Ю. Ф. Кулаев. – К.: Издательство «Феникс», 2004 – 667 с.
- Офіційний сайт Державіаслужби України, розділ «Міжнародна діяльність», частина «Євроінтеграція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.avia.gov.ua.
- Сібрук, В. Л. Оцінка ефективності інвестиційних проектів в аеронавігаційній системі [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / В. Л. Сібрук. – К., 2006. – 23 с.
- Петровська, Н. В. Оцінка ефективності використання повітряного простору України та методи її забезпечення [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Петровська Н. В. – К., 2003. – 23с.
- Економіко-математичне моделювання [Текст] : навчальний посібник / За ред. О. Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
- Офіційний сайт Державного підприємства обслуговування повітряного руху України «Укр аерорух», розділ «Розвиток: Євроінтеграція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrsatse.ua
- Опря, А. Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань) [Текст] : навч. посіб. / А. Т. Опря. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
- Єріна, А. М. Методологія наукових досліджень [Текст] : навчальний посібник / А. М. Єріна, В. Б. Захожай, Д. Л. Єрін. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.
- Економіко-математические методы и прикладные модели [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Федосеев и др.; Под ред. В. В. Федосеева. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 391 с.
- Малыхин, В. И. Математическое моделирование экономики [Текст] : учеб.-практ. пособие / В. И. Малыхин. — М.: УРАО, 1998. — 160 с.
- Трояновский, В. М. Математическое моделирование в менеджменте [Текст] : учеб. пособие / В. М. Трояновский. – М.: Русская деловая литература, 1999. — 240 с.

РЕЗЮМЕ

Максютенко Ирина

Роль экономического анализа при формировании механизма обновления средств связи на авиационном транспорте

Приведен алгоритм оценки соответствия основных фондов авиапредприятий интенсивности воздушного движения на основе применения математического моделирования в менеджменте, в частности использование нормального закона распределения.

RESUME

Maksyutenko Iryna

The role of economic analysis in the formation of mechanism of updating communications of aviation

In the article there has been proposed an algorithm of correlation of conformity assessment of assets of aerospace enterprise to the intensity of air traffic on the basis of mathematical modeling in management.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто формування механізму фінансового управління виробничих підприємств, котрий передбачає пошук, залучення і ефективне використання фінансових ресурсів на основі системи організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу, чітке виконання якого дасть можливість досягнути бажаних результатів у господарській діяльності.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансові форми, фінансові методи, фінансове управління, ефективність використання, оптимізація розміщення, прибуток, фінансове планування, фінансове розміщення, фінансове регулювання, фінансове стимулювання, фінансове забезпечення.

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується динамізмом та якісними змінами в управлінні виробничим процесом. Особлива роль на промисловому підприємстві належить механізму управління фінансовими ресурсами, адже ефективність функціонування та розвиток залежить від того, наскільки раціонально останнє розпоряджається своїми фінансовими ресурсами. Нестача негативно впливає на виробничо-господарську діяльність, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед партнерами, працівниками з оплати праці, перед бюджетами усіх рівнів зі сплати податків, зборів та платежів. Сам процес виробництва зупиняється тоді, коли відсутні фінансові джерела формування фінансових ресурсів. Тому виникає необхідність докорінної зміни господарського механізму та економічної роботи підприємства, що вимагає створення якісно нової системи управління, оновлення організації, методики діяльності, аналізу та оцінки фінансового стану.

Проблеми управління фінансовими ресурсами виникають на кожному підприємстві, оскільки забезпеченість фінансовими ресурсами є визначальним фактором здійснення виробничого процесу.

Окремі аспекти проблеми формування механізму управління фінансовими ресурсами висвітлені в сучасній фаховій літературі. Це стосується, зокрема, праць відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Д. А. Аллахвердіяна, І. Т. Балабанова, І. О. Бланк, А. М. Бірмана, Л. Д. Буряк, Г. О. Крамаренко, А. М. Поддєрьогіна, О. М. Ковалюк, О. О. Терещенка, Л. О. Лігоненко, В. С. Пономаренко, О. Д. Василика, В. М. Опаріна, В. М. Федосова, І. В. Форкуна, С. І. Юрія та ін. Попри значний внесок науковців у розробку питання ефективної організації механізму управління фінансовими ресурсами, залишається невирішеною низка проблем, зокрема щодо особливостей формування та реалізації його суб'єктами господарювання, відмінність яких полягає у специфіці взаємозалежності між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування, доходами, видатками і фінансовим результатами.

А отже, у практичній діяльності механізм управління

фінансовими ресурсами формується та удосконалюється, їх роль зростає як у теоретичному осягненні нових підходів, так і у розробці напрямів практичної реалізації рекомендацій щодо активізації ролі фінансових ресурсів у соціально-економічних процесах підприємств.

Важливо зауважити, що оптимальне розміщення фінансових ресурсів підприємства – це складний і комплексний процес, суть якого полягає в пошуку і реалізації на практиці найбільш ефективних рішень по формуванню, розподілу і використанню фінансових ресурсів при виборі найкращих форм їх організації з урахуванням умов і особливостей здійснення господарської діяльності. Адже підприємство повинно більше заробляти, отримувати прибутки і раціонально розпоряджатися результатами діяльності. Однак два зазначених шляхи – «заробляти» й «розпоряджатися заробленим» – не рівнозначні. Тому необхідно пам'ятати, що базою стійкого фінансового становища організації протягом тривалого часу є одержувані прибутки. При формуванні та оптимізації розміщення фінансових ресурсів необхідно прагнути насамперед до своєчасного забезпечення фінансування за своїми зобов'язаннями, фінансової стабільності, соціального розвитку, а це досягається завдяки процесу планування показників діяльності підприємства.

Фінансові ресурси, їх обсяг та структура, складові формування і напрями використання виступають об'єктом системи управління підприємства.

Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється за допомогою механізму, спрямованого на певну організацію системи форм та методів управління, перетворень у межах фінансового механізму господарської діяльності підприємства. Традиційно в структуру фінансового механізму залучають п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Для ефективного функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства, на нашу думку, потрібно враховувати наступні принципи механізму управління фінансовими ресурсами:

– правове регулювання управлінських дій;

- доцільність прийняття рішень по управлінню фінансовими ресурсами підприємства;
- аналіз та оцінка прийнятих управлінських рішень;
- урахування суб'єктами управління кон'юнктури ринку та ризику;
- максимізація рентабельності.

Механізм фінансового управління виробничого підприємства можна зобразити як сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних потреб органів державної влади, господарських суб'єктів і населення. А складовими елементами механізму управління є фінансове забезпечення, фінансове регулювання та система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Узагальнення підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до організації фінансів свідчить про те, що управління фінансами можна здійснювати на основі процесного та системного підходів. Щодо процесного підходу, то управління фінансами полягає у використанні сукупності форм, методів, прийомів

управління рухом фінансових ресурсів.

Фінансовий механізм, відповідно до системного підходу, відображає зовнішню дію функціонування фінансів і визначається як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток об'єкта управління.

Структура фінансового механізму передбачає сукупність взаємопов'язаних трьох рівнів. На першому (визначальному) діють фінансові методи; функціонування фінансової системи на другому рівні забезпечують фінансові інструменти, а на третьому рівні діють фінансові важелі [1, с. 57].

Враховуючи позиції науковців стосовно трактування понять «фінансовий механізм» та специфіку роботи виробничих підприємств, пропонуємо механізм фінансового управління виробничого підприємства визначати як систему методів, важелів, стимулів, які здійснюють управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення ефективної господарської діяльності та соціального розвитку колективу підприємства в умовах відкритого економічного простору.

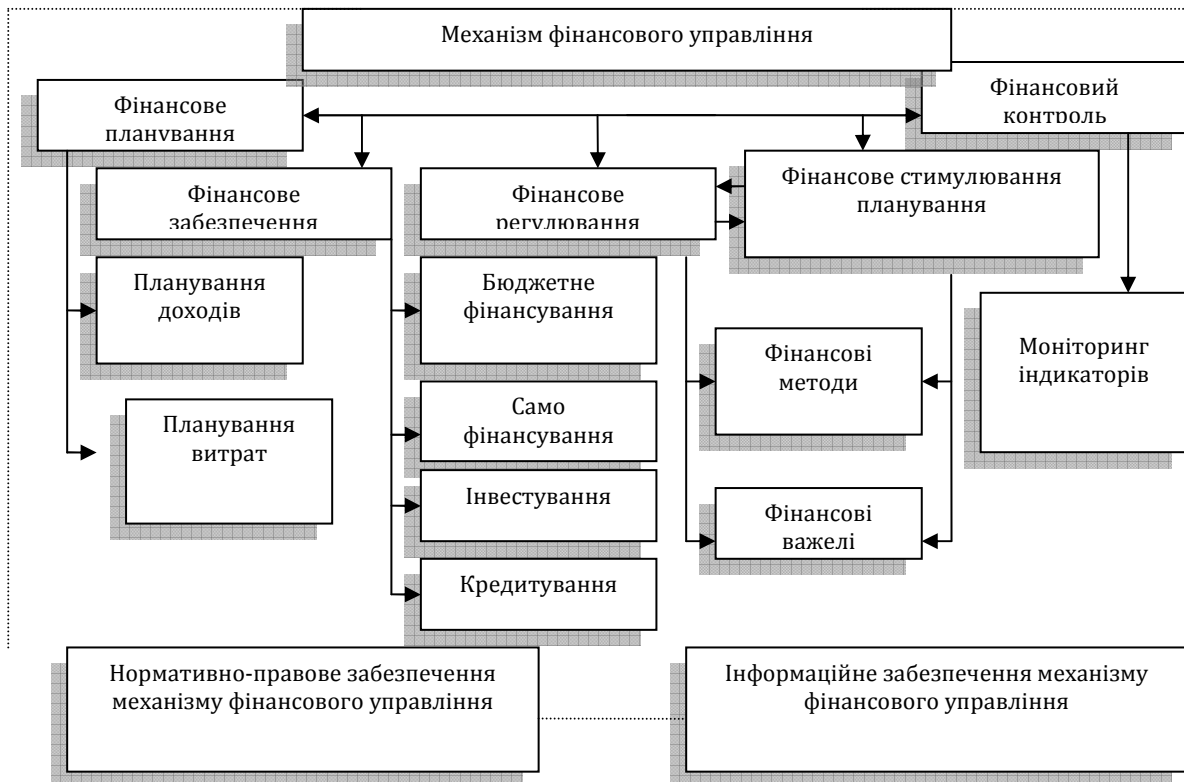


Рис. 1. Механізм фінансового управління виробничого підприємства

Наше розуміння механізму фінансового управління виробничого підприємства подано на рисунку 1.

Одним з основних елементів механізму фінансового управління є фінансове забезпечення.

У роботах українських науковців фінансове забезпечення розглядається як провідний метод фінансового механізму, покликаний забезпечувати розподільчі та перерозподільчі процеси з метою утворення доходів і фондів коштів, або як форма фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.

Додамо, що фінансове забезпечення розвитку виробничих підприємств пов'язане з формуванням цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх

ефективним використанням. Фінансове забезпечення хлібопекарських підприємств здійснюється за рахунок самофінансування, інвестиційних та кредитних ресурсів і на бюджетних видатках.

Важелями, які виконують регулюючі функції, є податки, обов'язкові платежі, норми амортизаційних відрахувань, норми використання коштів у бюджетних установах та фінансові санкції (штрафи, пеня).

Фінансове стимулювання здійснюється як у формі матеріального заохочення, пов'язаного зі збільшенням фінансових ресурсів суб'єктів (податкові пільги, державні кредити тощо), так і у вигляді певного матеріального покарання (штрафних санкцій).

Проте можливості фінансового стимулювання

хлібопекарських підприємств в Україні тісно пов'язані з проблемою бюджетного дефіциту. Дефіцит бюджету негативно впливає, зокрема, на ефективність використання механізму фінансового стимулювання розвитку суспільного виробництва на сучасній технологічній основі. Невиконання дохідної частини бюджету створює труднощі в забезпеченні зв'язку між об'єктами фінансових стимулів та матеріальними можливостями фінансової мотивації економічних суб'єктів.

Нормативно-правове забезпечення фінансового механізму охоплює законодавчі акти, постанови, укази, накази, інструкції, норми та нормативи, методичні вказівки та інші нормативні документи, які визначають правила і норми управління фінансами суб'єктів господарювання.

Отже, механізм фінансового управління передбачає пошук, залучення і ефективне використання фінансових ресурсів та на основі організаційно-управлінських принципів методи і форми їх впливу на розвиток підприємств.

На нашу думку, основними завданнями вдосконалення механізму фінансового управління виробничих підприємств повинні стати:

– створення передумов для подальшого розвитку

- ринкових відносин;
- державна підтримка виробників хлібопекарської галузі, а також суб'єктів господарювання агропромислового комплексу;
- науково обґрунтоване фінансове планування і прогнозування обсягів фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу і ефективного використання;
- підвищення результативності фінансового контролю на галузевому, регіональному та державному рівнях;
- удосконалення механізму дії фінансових важелів, стимулів і санкцій;
- адекватне правове і нормативне забезпечення функціонування механізму фінансового управління виробничого підприємства.

Отже, від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить як його фінансово-економічний стан, так і становище на ринку в сучасних умовах господарювання. Тому побудова адекватної системи (механізму) управління фінансовими ресурсами підприємства та чітке його виконання дасть можливість досягнути бажаних результатів.

Список літератури

1. Артус, М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки [Текст] / М. Артус // Фінанси України. – 2005. - №5. – С. 54-59.
2. Бердар, М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 133-138.
3. Дехтяр, Н. А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / Н. А. Дехтяр, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми: Університетська книга, 2011. – 182 с.
4. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства [Текст] / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2008. №5. – С. 99-104.
5. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрямки підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс] : <http://www.du.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=328>
6. Шкробот, М. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств [Текст] / М. В. Шкробот. – Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - №3. – Т.2. – С. 236-240.
7. Перспективи розвитку харчової галузі в Україні [Електронний ресурс] /Сайт ІВcontacts. – Режим доступу: http://ibcontacts.com.ua/perspectyvy_rozvytku/.

РЕЗЮМЕ

Макух Тамара

Особенности формирования механизма финансового управления производственных предприятий

В статье рассмотрено формирование механизма финансового управления производственных предприятий, который предусматривает поиск, привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов, на основе системы организационно управленческих принципов, методов и форм их влияния, четкое выполнение которого даст возможность достичь желаемые результаты.

RESUME

Makukh Tamara

Features of forming of mechanism of financial management of production enterprises

Forming of mechanism of financial management of production enterprises of enterprises is considered in the article. It foresees a search, attraction and effective use of financial resources, on the basis of the system organizationally administrative principles, methods and forms of their influence. Its implementation will allow to attain the desired results.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено можливості і загрози та слабкі і сильні сторони сільськогосподарських підприємств, розроблено стратегію підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: стратегія, конкурентоспроможність, загрози, можливості, планування.

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність упровадження нових принципів управління сільськогосподарським виробництвом. Базових конкурентних переваг для сільського господарства, які фактично зводяться до первинних економіко-географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та значної кількості освіченого населення, для ефективної конкурентної боротьби за сучасних умов недостатньо. Складні умови господарювання, зміни в техніці та технологіях, зростаючі запити споживачів вимагають від керівників сільськогосподарських підприємств використовувати у своїй діяльності стратегічне управління.

Проблемам стратегічного підходу в управлінні присвячена значна кількість досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Так основоположниками концепції стратегічного планування вважаються І. Ансофф, К. Ендрюс та А. Чандлер. Значний внесок у подальший розвиток системи стратегічного планування і управління здійснили такі українські фахівці, як О. Віханський, С. Демяненко, В. Нелеп, Р. Фатхутдінов та інші. Однак і досі багато сільськогосподарських підприємств мають низький рівень конкурентоспроможності через відсутність стратегічної програми її забезпечення. Більшість з них не розробляють таку програму через складність та високу вартість дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, суб'єктивність і диференціацію думок експертів та значну тривалість.

Метою статті є розробка основних напрямків стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств для забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності.

Стратегія як система тісно поєднаних між собою дій спрямована на досягнення встановлених мети, завдань і пріоритетів, формується на тривалий період часу і враховує всю сукупність впливів екзогенних і ендогенних факторів. Вона є основою для прийняття управлінських рішень, що спрямовані на нівелювання суперечностей між можливостями і встановленою метою підприємства у певний час. Адже вплив конкурентного середовища змушує підприємство постійно пристосовуватись до зміни умов ринку, ставити перед ним нові вимоги та стимулює до ефективного використання власних особливостей і переваг на свою користь, не втрачаючи при цьому свого

іміджу та домінантних характеристик.

Оскільки в конкурентному середовищі взаємодіє багато факторів, зміст і спрямування впливу яких потрібно передбачити, обґрунтуємо значущість і рівень останнього на подальший розвиток організації всіх окремих факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Для цього зарахуємо кожний з факторів, що розглядаються, до групи, які позитивно або негативно діють на конкурентоспроможність, що отримали назву можливостей (шансів) і загроз відносно зовнішнього середовища, та виділимо сильні і слабкі сторони діяльності підприємства відносно внутрішнього середовища.

Однак не існує явищ або чинників, що мають лише позитивний або лише негативний вплив. У цьому разі кожному з виявлених факторів зовнішнього або внутрішнього середовища потрібно дати всебічну оцінку та провести аналіз наслідків такого впливу. Крім того, потрібно зважати на те, що діагностику середовища підприємства виконують певні індивіди, які оцінюють явища і події по-різному та визначають заходи стосовно діяльності підприємства, що різняться один від одного за неоднакових умов. Та основне правило все ж є: необхідно проводити оцінку, зважаючи на взаємозв'язок внутрішнього та зовнішнього середовища та їх взаємозалежність одне від одного.

Розробка стратегічного балансу в іноземних виданнях отримало назву SWOT-аналіз. Ми пропонуємо удосконалити методику його проведення за рахунок нівелювання суб'єктивної думки експертів. Для цього розробили програмне забезпечення реалізації SWOT-аналізу, що на основі вже зважених експертних оцінок враховує ймовірність явища або події і в результаті дає можливість виявити сильні і слабкі риси внутрішнього середовища підприємства (контрольовані підприємством фактори) та можливості і загрози для конкурентоспроможності підприємства [5].

Використаємо побудовану нами інформаційну систему реалізації SWOT-аналізу для формування стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. Для цього було проведено анкетування головних бухгалтерів та керівників сільськогосподарських господарств регіону. У результаті анкетування визначено можливості і загрози для підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Таким чином, до потенційних зовнішніх

можливостей було віднесено: підвищення рівня іміджу області; зростання внутрішнього попиту на окремі види продукції; розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Серед потенційних зовнішніх загроз експерти назвали: погіршення рівня іміджу країни; поглиблення інфляційних процесів; політичну нестабільність; збільшення паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; погіршення правового клімату; несприятливі податкові умови; нестабільність законодавства; збільшення кредитних ставок; практичну неможливість одержання державної допомоги; зменшення рівня конкурентоспроможності галузі; зменшення рівня конкурентоспроможності країни.

Крім того, ми виокремили фактори, що можуть бути як загрозою, так і можливістю для подальшого розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: інтеграція до СOT та інших міжнародних структур і організацій; конкуренція з боку іноземних виробників; зацікавленість зовнішніх інвесторів.

У результаті обробки анкетних даних було отримано узагальнену матрицю SWOT-аналізу, яка дозволяє розробити чотири напрями майбутньої стратегії.

Перший напрям потребує заходів, за допомогою яких, спираючись на сильні чинники, можна використати будь-які потенційні сприятливі можливості. Так найбільш ймовірними можливостями є високе інформаційне забезпечення, розширення ринків збуту продукції та підвищення рівня іміджу області, а найменший коефіцієнт ймовірності – стимулювання інноваційної діяльності та позитивний вплив інтеграції до міжнародних структур і організацій.

Аналіз квадрата «Сильні сторони – Потенційні зовнішні можливості» матриці SWOT-аналізу визначив такі напрями стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств:

1. Високий рівень інформаційного забезпечення дає можливість господарствам підвищити конкурентоспроможність через: підвищення кваліфікації кадрів; вибору найефективнішої техніки і запасних частин за оптимальної ціни при її купівлі та ремонті; підвищення якості продукції та продуктивності праці через інформаційне забезпечення про наявні засоби захисту рослин і тварин, їх найпродуктивніші сорти і породи та ефективні технології їх вирощування; підвищення ефективності виробничої діяльності та ефективності управління збутом через розширення інформаційного забезпечення.

2. Розширення ринків збуту продукції дасть змогу аграрним господарствам підвищити платоспроможність, ефективність виробничої та фінансової діяльності. А ефективне управління збутом підсилить зазначену зовнішню можливість та дасть змогу утримувати високу конкурентоспроможність через підвищення продуктивності праці, виробництва валової продукції та поліпшення її якості.

3. Доступ до інноваційних технологій справляє досить значний вплив на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств (коефіцієнт впливу 0,68).

Лише через ефективне впровадження інновацій та досягнень прогресивного науково-технічного процесу у виробничу діяльність стане можливим забезпечення стабільного розвитку агропромислового комплексу за

рахунок структурних, технологічних і організаційних перетворень його стратегічного спрямування на модель соціального, екологічного та стабільного функціонування у довгостроковому періоді. Тому конкурентоспроможність підприємства та інноваційна діяльність за сучасних умов розвитку суспільства є органічно та невід'ємно взаємопов'язаними складовими частинами одного процесу, а безпосередньо виробнича діяльність – процесом створення якісної, інноваційної продукції, що користується високим попитом на ринку.

Отже, загалом стратегія тут повинна бути спрямована на те, щоб, використовуючи наявні матеріальні, трудові ресурси та високий рівень доступу до інформації, збільшити обсяги виробництва, підвищити якість продукції та вийти на нові ринки її збуту. А вже через це підвищити ефективність виробничої і фінансової діяльності.

Для виявлення загроз, які можна нейтралізувати або попередити за допомогою сильних аспектів, розглянемо квадрат «Сильні сторони – Потенційні зовнішні загрози» матриці SWOT-аналізу сільськогосподарських підприємств. Проведений аналіз свідчить, що основною можливістю захисту від зовнішніх загроз є наявність техніки та інших основних засобів, збільшення виробництва валової продукції і покращення ефективності виробничої, фінансової діяльності та ефективності управління збутом продукції.

Однак інтенсивність цих чинників ще не досить висока, і є великі резерви для їх підвищення. Таким резервом є високий рівень інтенсивності факторів наявності кваліфікованих кадрів, ефективних земельних ресурсів та якості продукції, що виробляється.

Першочергові заходи мають здійснюватися за наступними напрямами:

1. Збільшення державного попиту, розширення ринків збуту для національних виробників через:

- державне замовлення на ефективно функціонуючих підприємствах вітчизняної економіки;
- державну закупівлю нових перспективних видів товарів та послуг, попит на які в Україні ще не сформовано, проте які належать до пріоритетних напрямів розвитку світових ринків;
- обов'язкове залучення вітчизняних сільськогосподарських підприємств на субпідрядній основі до реалізації замовлень, у яких беруть участь іноземні підприємства;
- формування умов закупівельних конкурсів, що мали б виходити з міркувань стратегічного характеру (необхідність розвитку вітчизняного виробництва певного профілю, збільшення кількості робочих місць, нівелювання регіональних диспропорцій тощо).

2. Забезпечення потреб підприємств у висококваліфікованих кадрах:

- стимулювання розвитку системи професійної підготовки через збільшення фінансування;
- заохочення підвищення кваліфікації кадрів на сільськогосподарських підприємствах (особисті стимули до самопідготовки та стимули для підприємств).

3. Забезпечення сільськогосподарського виробництва значною науковою базою та ефективне використання наявного наукового потенціалу для вирішення завдання підвищення ефективності вітчизняного АПК:

- податкове стимулювання наукових та науково-технічних розробок сільськогосподарських

- підприємств;
- розробка альтернативних джерел енергопостачання та технологій енергозбереження;
- стимулювання розвитку науково-технічної та інноваційної інфраструктури.

Третій напрям матриці SWOT-аналізу сільськогосподарських підприємств дає змогу виявити, які можливості можна використати для подолання внутрішніх слабких сторін. Його аналіз показав, що найбільш слабкими сторонами сільськогосподарських підприємств регіону є недостатність державної підтримки, практична відсутність співпраці з іншими господарствами регіону та низька зацікавленість іноземних інвесторів. На противагу цьому потрібно створити умови для нагромадження та мобілізації інвестиційного потенціалу України на цілі модернізації сільськогосподарських підприємств відповідно до потреб підвищення рівня конкурентоспроможності.

У цьому напрямі повинна бути розроблена стратегія нівелювання внутрішніх слабких факторів у результаті:

- укладання міждержавних двосторонніх довготермінових та безтермінових угод про економічне співробітництво;
- організації спеціалізованої системи експортного кредитування;
- організації інформаційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств на зовнішніх ринках через державні та недержавні аналітичні інституції, як з поточним моніторингом, так і з науковими дослідженнями і прогнозуванням кон'юнктурного та стратегічного характеру;
- застосування згідно з угодами СОТ заходів тарифного й нетарифного регулювання імпорту з метою заохочення виробництва товарів, що можуть у достатній кількості виготовлятися в Україні, а також продукції нових перспективних для України галузей;
- надання організаційно-технічного сприяння діяльності українських експортерів;
- протидії демпінговому імпорту в Україну, контрабанді;
- укладання міждержавних домовленостей щодо захисту прав українських суб'єктів господарювання на міжнародному рівні.

Квадрат «Слабкі сторони – Потенційні зовнішні загрози» матриці SWOT-аналізу дає можливість виявити, які поєднання зовнішніх загроз і внутрішніх слабких рис є найбільш небезпечними.

Нами виділені наступні найбільші загрози:

- збільшення диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію;
- політична нестабільність;
- високий рівень кредитних ставок;
- поглиблення інфляційних процесів.
- Особливо критичним є їх поєднання з такими слабкими факторами:
- недостатність і неефективність надання державних дотацій;
- низький рівень використання інноваційних технологій;
- недостатньо висока конкурентоспроможність продукції;
- відсутність переробних господарств і кооперації з іншими аграрними господарствами регіону;
- високий рівень витрат і їх структура.

Тому основні напрями стратегії захисту від таких поєднань наступні:

- організація більш жорсткого контролю за матеріальними і фінансовими витратами для зменшення небажаних витрат;
- оптимізація структури витрат через налагодження співпраці із іншими аграрними господарствами регіону, зменшення розміру послуг сторонніх організацій, витрат на паливе і електроенергію (використання сучасного обладнання);
- зменшення собівартості продукції та підвищення рівня її конкурентоспроможності через використання інноваційних технологій та техніки;
- розширення галузі переробки сільськогосподарської продукції.

Отже, за результатами побудованої нами інформаційної системи реалізації SWOT-аналізу і втіленні її в життя на прикладі сільськогосподарських господарств Вінницької області обґрунтовано основні напрями стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств регіону: збільшення обсягів виробництва продукції та підвищення її якості; розширення ринків та підвищення ефективності управління її збутом; упровадження інноваційних технологій та досвіду передових підприємств України і зарубіжжя; налагодження зв'язків з науково-дослідними установами з метою використання результатів їх досліджень; розвиток переробки власної сільськогосподарської продукції; посилення контролю за матеріальними та фінансовими ресурсами та оптимізація їх структури.

Список літератури

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика [Текст] / Азоев Г. Л. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Горьовий, В. П. Організація і перспективи розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах [Текст] / В. П. Горьовий, В. К. Збарський, М. С. Срібнюк. – К.: ННЦ ІАЕ УААН. – 2008. – 136 с.
3. Иванов, Ю. Б. Конкуренентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия [Текст] : научное издание / Ю. Б. Иванов и др. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
4. Кашинская, Е. Н. Стратегия формирования устойчивых конкурентных позиций в аграрном производстве [Текст] : монография / Е. Н. Кашинская, А. П. Соболев, Р. С. Шепитько. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2000. – 136 с.
5. Малюга, Л. М. Формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств [Текст] / Л. М. Малюга, А. С. Музиченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. В. А. Рульова. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2010. – № 1 (9). – 408 с.
6. Минько, Э. В. Качество и конкурентоспособность [Текст] / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.
7. Охріменко, І. В. Аналіз аграрного ринку на основі модельних підходів [Текст] / І. В. Охріменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 29-32.
8. Портер, М. Э. Конкуренция [Текст] : Пер. с англ. / Майкл Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
9. Пономаренко, В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства [Текст] : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Трудід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

10. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 885 с.

РЕЗЮМЕ

Малюга Людмила

Стратегическое управление конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий

В статье рассмотрено сущность и основную цель стратегического планирования конкурентоспособности предприятий. Исследованы возможности и угрозы, которые могут возникнуть в конкурентной среде аграрного рынка региона, проведена оценка вероятности их появления. Выявлены слабые и сильные стороны сельскохозяйственных предприятий. С помощью SWOT-анализа разработана стратегия повышения их конкурентоспособности.

RESUME

Malyuga Lyudmyla

Strategic management competitiveness of agricultural enterprises

The essence and the main purpose of strategic planning of enterprise competitiveness are considered in the article. There have been investigated the opportunities and threats that may arise in the competitive environment of the agricultural market in the region. The estimation of the probability of their occurrence is carried out. Weaknesses and strengths of agricultural enterprises are revealed. Using SWOT-analysis strategy there has been developed the strategy of improvement of their competitiveness.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ

У статті проводиться аналіз сучасних методик оцінки економічної стійкості підприємств, у результаті чого доведено існування актуальної проблеми оцінки економічної стійкості підприємств промисловості України. Визначено переваги та недоліки методів останньої.

Ключові слова: економічна стійкість, фінансова стійкість, методики оцінки, методи оцінки, промислове підприємство.

У сучасних умовах політичної та економічної нестабільності оптимізація діяльності підприємств промисловості України потребує вирішення комплексу проблем.

Огляд чинних сучасних методик оцінки економічної стійкості підприємства (далі ЕС) має практичне значення та вимагає їх аналітичного порівняння. Вдосконалення методології оцінки ЕС підприємств промисловості, виявлення переваг та недоліків наявних методик є проблемами методичного, теоретичного та практичного характеру, що потребує досліджень.

Для діагностики ЕС промислових підприємств перш за все необхідна така методика аналізу, яка була б адаптована до сучасних умов господарювання, задовольняла інформаційні потреби більшості споживачів інформації, висвітлювала реальне становище підприємства.

Встановлення нормативних значень показників-індикаторів ЕС як загалом для підприємств України, так і зокрема для підприємств промисловості є певною методичною проблемою, адже різні джерела вказують на зовсім різні нормативні значення одних і тих самих показників.

Розробками методик аналізу ЕС займалось досить багато провідних вчених України та зарубіжжя. В останні п'ять років значний внесок зробили Брагінець А. М., Ванієва Е. А., Галушко Б. В., Іванов В. Л., Коваленко К. В., Костирко Р. О., Коцюба О. С., Любченко Н. Л., Максимова Л. В., Мохонько Г. А., Новоселецький О. М., Орехова К. В., Проценко Н. Б., Семененко І. М., Сергеева О. В., Сизоненко О. А., Сокіл О. Г., Харитонова О. С., Шатунова Т. О., Ячменева В. М. У їх доробку особливу увагу присвячено аналізу фінансової стійкості. Зокрема питаннями аналізу та оцінки ЕС промислових підприємств займалась вчені Галушко Б. В., Іванов В. Л., Максимова Л. В., Проценко Н. Б., Семененко І. М., Сизоненко О. А., Шатунова Т. О., Ячменева В. М.

Незважаючи на розробленість методик аналізу стійкості економічного суб'єкта, багато питань залишаються невідшліфованими, зокрема питання аналізу ЕС промислових підприємств. Цей факт спонукає нас до проведення подальших теоретико-методичних та практичних досліджень у цьому науковому напрямку та розробки власної методики.

Єдиної системи показників, як і єдиної методики, яка

б характеризувала ЕС суб'єктів господарювання, не існує. Найбільш поширені методики аналізу економічної стійкості стосуються інтегральної оцінки та коефіцієнтного аналізу. Крім того, методики розрахунку відносних показників стійкості мають відмінності, також спостерігається зайве їх дублювання.

Мета статті – дослідження та порівняння сучасних методик та методів оцінки економічної стійкості підприємств.

Методика аналізу в економічному розумінні – це сукупність певних методів, способів, прийомів та правил, які використовуються для досягнення поставленої мети. Розуміння методу в економічному сенсі – це сукупність способів, прийомів, правил та операцій теоретичного та практичного характеру для вивчення та аналізу економічних процесів та явищ.

Отже, в наукових публікаціях і на практиці оцінка економічної стійкості (ЕС) як загалом господарюючих суб'єктів, так і зокрема підприємств промислової галузі звужується до оцінки його фінансового стану, що не є правильним, оскільки фінансові показники не дають повного уявлення про діяльність підприємства, а тільки вказують на кінцевий результат. Окрім фінансових ресурсів, підприємство має кадрові, виробничо-технічні, інформаційні, які є також вагомими чинниками для забезпечення ЕС підприємства. Разом з тим, ми не заперечуємо, що першочерговим при аналізі ЕС має бути визначення типу фінансової стійкості промислового підприємства. Цю оцінку можливо провести досить оперативно за допомогою такого джерела інформації, як фінансова звітність, яка, зауважимо, є доступною для різних категорій користувачів інформації.

Традиційно існує декілька підходів до оцінки типу фінансової стійкості підприємства: коефіцієнтний, інтегральний та агрегатний. Коефіцієнтний метод ґрунтується на обчисленні певного набору економічних показників. Вважається, що коефіцієнтний підхід має низку недоліків. Зокрема значення коефіцієнтів для кожного підприємства може бути різним, залежно від багатьох факторів, що обумовлює неоднозначність висновків, викривлення інформації у результаті їх суб'єктивного оцінювання. Також коефіцієнтний метод є достатньо трудомістким.

Досить цікавим і змістовним є інтегральний метод визначення фінансової стійкості підприємства, який базується на визначенні стійкості шляхом зважування

базових фінансових коефіцієнтів на відповідні вагові коефіцієнти та наступного визначення узагальнюючої оцінки шляхом додавання або перемноження отриманих результатів. Але, незважаючи на простоту обчислення, ця методика тяжіє до системи індикаторів фінансової стійкості, методичний інструментарій яких є проблемним.

Агрегатний підхід визначення типу фінансової стійкості базується на визначенні абсолютних показників, якими є вид джерел фінансування запасів та витрат підприємства. За допомогою трикомпонентного показника підприємство може бути охарактеризоване одним із типів фінансової стійкості: абсолютно стійкий, нормально стійкий, нестійкий та кризовий стан. Цей підхід для нас є найближчим, але він потребує удосконалення і має враховувати специфіку підприємств.

Ми вважаємо, що будь-який аналітичний процес має здійснюватись за уніфікованою методикою, розробленою та адаптованою для окремих галузей економіки України. При цьому нормативні значення, які є необхідними для оцінки результатів аналізу, повинні бути розроблені окремо для кожної галузі, адже кожна має свої особливості і що для одної є прийнятним, те для іншої зовсім ні. Ми припускаємо, що нормативні значення, наприклад, для промисловості можуть бути не суто нормативними, а варіюватись у певному допустимому діапазоні. Тому питання аналізу ЕС промислового підприємства виходять за межі наявного теоретичного базису.

Єдиним схожим коефіцієнтом, який використовується у всіх методиках аналізу ЕС – це коефіцієнт автономії (він також має назву: коефіцієнт незалежності, фінансової стійкості, концентрації власного капіталу). Ми погоджуємось, що для визначення ступеня незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування визначати цей коефіцієнт необхідно, але водночас вважаємо, що нормативне значення 0,5 не є прийнятним для підприємств промисловості.

Щодо джерел інформації, необхідних для аналізу економічної стійкості промислового підприємства, то ними, безумовно, залишаються фінансова та статистична звітність підприємства, яка з одного боку нібито є публічною, а з іншого - важкодоступною. Для більш детальної оцінки ЕС, зокрема для оцінки збутової, інформаційної, інноваційної стійкості, потрібна внутрішня інформація, яка, на жаль, становить комерційну таємницю підприємства.

Вважаємо, що необхідно більш детально розглянути підходи до аналізу та оцінки ЕС промислових підприємств. Для дослідження особливостей аналізу та оцінки ЕС важливо оглянути основні напрямки, запропоновані науковцями та методи розрахунку показника ЕС. У таблиці 1 наведений огляд методик аналізу ЕС для промислової галузі та підприємств інших галузей. Успішне їх використання, на нашу думку, залежить від розуміння та визначення переваг і недоліків.

Для того, щоб визначити характерні ознаки сучасних методів та винайти власний підхід, проведемо порівняння методів оцінки ЕС, запропонованих різними фахівцями для підприємств промислової галузі. Для цього встановимо сутність методів, їх переваги та

недоліки з допомогою таблиці 2.

Отже, метод нечіткої логіки в економічному аналізі використовується досить недавно. Він є альтернативою наявним методам прогнозування та планування в економіці. Але в методі нечіткої логіки є досить суттєвий недолік – людський фактор, а саме - вхідний набір правил визначається експертом-людиною та може виявитись неточним та суперечливим, а також не відповідати дійсності.

Також необхідно зазначити, що в економічній літературі досить часто зустрічається поєднання методик економічно-фінансової стійкості з методикою ймовірності настання банкрутства. Найпоширенішими методиками ймовірності настання банкрутства є методики: Е. Альтмана, У. Бівера, М. Гольдера, Ж. Конана, Р. Ліса, Г. Спрінгейта, Дж. Таффлера, та інші. Всі вищезазначені методики містять визначення ймовірності банкрутства за допомогою дискримінантних моделей, тобто розрахунку інтегрального показника. Методики розрахунку інтегрального показника ймовірності банкрутства досить схожі на методики розрахунку інтегрального показника економічної стійкості. Проведений аналіз зарубіжних методик ймовірності банкрутства дав змогу зробити висновок, що вони не можуть застосовуватись для українських підприємств, бо: по-перше, вагові коефіцієнти показників розраховані на базі аналітичних спостережень інших країн і не відповідають дійсності української економіки; по – друге, моделі не враховують особливості бухгалтерського обліку, оподаткування, інфляційних процесів в Україні. Також зазначені нормативи зарубіжних методик майже недосяжні для підприємств України.

Безумовно, українськими вченими також розроблено декілька методик діагностики настання ймовірності банкрутства, які адаптовані до вітчизняної економіки, розроблені на основі аналізу статистичних даних України. Це, насамперед, відомі методики Сайфулліна-Кадикова, О. Терещенка. Незважаючи на переваги цих методів, їх недоліками є вузька класифікація фінансового стану підприємства (задовільний, незадовільний стан), що не дозволяє адекватно оцінити ймовірність банкрутства.

Сучасні умови господарювання вимагають удосконалення чинних методик та методів оцінки економічної стійкості.

Дослідження різних методичних підходів оцінки економічної стійкості підприємств різних галузей економіки України, зокрема підприємств промисловості, показали, що кожний окремо взятий метод має як переваги, так і певні недоліки. Різноманітність показників аналізу ЕС, відмінність у їх методиках розрахунку та варіативність нормативних значень вказують на нерозробленість стандартної методики для України, до того ж у більшості методик відсутня диференціація показників відносно галузей народного господарства. Відсутність нормативних значень показників для різних галузей народного господарства демонструє також певні методичні проблеми.

Перспективами подальших досліджень є розроблення методики оцінки економічної стійкості для підприємств судноремонту та суднобудування.

Таблиця 1. Огляд методик аналізу економічної стійкості*

Автор, період	Зони (класи) класи ЕС	Напрямки аналізу (етапи)
1	2	3
Аналіз економічної стійкості промислових підприємств		
Зайцев О. Н. [3], 2007р.	Не визначені	Визначені три блоки та десять кроків: 1. Аналітичний (збір вихідної інформації її аналітична обробка та обґрунтування еталонних рішень); 2. Розрахунково-аналітичний (оцінка стійкості підсистем та підприємства загалом, коригування стратегії розвитку і тактики підприємства); 3. Моделювання (розробка варіантів бізнес-плану для забезпечення економічної стійкості з урахуванням змін зовнішнього середовища та можливостями фінансування, перевірка відповідності розрахункових показників заданим параметрам та підсумковою оцінкою економічної стійкості)
Ячменьова В. М. [12], 2008 р.	Не визначено	Етапи аналізу пов'язані з оцінкою чотирьох характеристик підприємства: конкурентоспроможність, надійність, адаптивність та цілісність.
Проценко Н. Б. [8], 2008 р.	Визначено зони збитковості, беззбитковості та рівні ЕС (високий, середній, низький, дуже низький, збитковий)	Для оцінки рівня ЕС запропоновано визначення рівня чистого доходу, витрат підприємства та показників ЕС (поріг беззбитковості, коефіцієнт економічної стійкості та рівень безпеки).
Клюс Ю. І. [5], 2010 р.	Чотирибальна система оцінки економічної стійкості: відмінно, добре, задовільно, незадовільно.	Три етапи комплексної оцінки економічної стійкості: 1. Збір та аналітична обробка початкової інформації. 2. Обґрунтування системи показників та їх класифікація. 3. Оцінка економічної стійкості за чотирибальною системою.
Іванов В. Л [4], 2010 р.	Визначено три рівні економічної стійкості: допустимий, критичний та катастрофічний.	Етапи проведення аналізу ЕС не визначені. Запропонований комплекс показників, який базується на принципах структурно-ієрархічного підходу. Запропоновано проведення аналізу впливу чинників економічного ризику.
Шамрін Р. В. [11], 2010 р.	Зони стійкості: стійка, відносно стійка, кризова, катастрофічна	Вісім етапів: 1. Вибір індикаторів ЕС; 2. Ранжування індикаторів за ступенем важливості; 3. Ретроспективна оцінка експертами індикаторів стійкості; 4. Аналіз стану підприємства на основі фінансових показників діяльності підприємства; 5. Формування бази знань; 6. Визначення порогових значень індикаторів ЕС; 7. Оцінка експертами поточних значень індикаторів ЕС; 8. Аналіз результату оцінки стану ЕС підприємства.
Григорська Н. П. [2], 2011 р.	Зони стійкості: низька, середня, висока. Стани ЕС: надзвичайно стійкий, абсолютно стійкий, прийнятний, допустимий та кризовий.	Даних немає
Хомяченкова Н. А. [10], 2011 р.	Вісім класів економічної стійкості. Класи (стійкий розвиток): абсолютний; високий, нормальний, середній, слабо стійкий, нестійкий, критичний, кризовий)	Визначено п'ять етапів : 1. Формування оцінки стійкості розвитку підприємства; 2. Якісний та кількісний аналіз факторів зовнішньої та внутрішньої стійкості; 3. Оцінка та аналіз рівня стійкості розвитку підприємства, визначення класу стійкості; 4. Розробка основ для управлінських рішень, коригування цілей, функцій, принципів і методів управління стійкістю розвитку; 5. Оформлення аналітичної звітності.

Продовження таблиці 1

1	2	3
Аналіз економічної стійкості інших галузей народного господарства		
Сергеева О. В. [9], 2009 р.	Зони: абсолютно стійка, достатня, припустима, гранично припустима та кризова	Визначено сім етапів для аналізу ЕС торговельного підприємства: 1. Формування системи часткових показників за видами бізнес-процесів; 2. Обґрунтування нормативної бази порівняння та стандартизація часткових показників оцінки ЕС; 3. Розрахунок значущості (ваги) кожного бізнес-процесу у загальній оцінці економічної стійкості та окремих часткових показників у кожному блоці, яка визначалася експертним шляхом за допомогою методу аналізу ієрархій; 4. Розрахунок узагальнюючих показників економічної стійкості підприємства за видами бізнес-процесів; 5. Обчислення інтегрального показника економічної стійкості; визначення зони ЕС; 6. Визначення динаміки рівня ЕС і характеру економічного розвитку; 7. Визначення інтервалу адаптації процесу управління економічною ЕС.
Ванієва Е. А. [1], 2009 р.	Не визначено.	Для будівельної галузі. Застосовується <u>метод інтегрування</u> десяти показників виробничої стійкості, восьми показників соціально-трудова стійкості, дев'яти показників фінансової стійкості, десяти показників ділової активності та ринкової стійкості, одинадцяти показників організаційно-економічної стійкості, одного показника інноваційного розвитку і трьох показників, що відображають ефективність зростання.
Махонько Г. А. [7], , 2009 р.	Акцент на стратегічну стійкість, яка має рівні: динамічний, стабільний, прийнятний, нестійкий, кризовий	Визначено шість етапів аналізу для підприємств видавничо-поліграфічної галузі: 1. Підготовчий (визначення цілі, задач аналізу, підсистем та критеріїв оцінювання, розробка індикаторів та показників оцінювання); 2. Планування та збір інформації (визначення джерел, виконавців та збір інформації); 3. Аналітичний етап (оцінювання рівнів підсистем стратегічної стійкості); 4. Отримання узагальнюючого показника на базі багаторівневої нечіткої моделі; 5. Нейромережеве прогнозування рівня стратегічної стійкості; 6. Надання рекомендацій щодо забезпечення стратегічної стійкості підприємства.
Коцюба О. С. [6], 2009 р.	Роди ЕС: стійкість першого та другого роду. Визначено градації фінансової стійкості: переабсолютний, абсолютний, нормальний, передкризовий, кризовий	Не визначено Використовується інтервальний та нечітко-множинний аналіз.

* Систематизовано автором

Таблиця 2. Порівняння методів оцінки економічної стійкості промислового підприємства *

Метод	Прихильники методу (автори)	Сутність методу	Переваги методу	Недоліки методу
Інтегральний	Зайцев О. Н., Іванов В. Л., Хомяченкова Н. А., Проценко Н. Б., Григорська Н. П., Кроленко М. С., Клюс Ю. І.	Оцінка відбувається шляхом зважування базових коефіцієнтів на відповідні вагові коефіцієнти. Для визначення інтегрального показника значення групових показників додається або перемножується.	не потребує інформації конфіденційного характеру; незначна кількість обчислень; не передбачає високого рівня деталізації.	дозволяє отримати тільки кількісну характеристику ЕС;
Евристичний (логічний)	Ячменьова В. М., Шамрін Р. В.	Розраховується комплексний показник економічної стійкості на основі опитувань експертів за характеристиками функціональних підсистем. Застосовується метод нечіткої логіки.	враховуються внутрішні та зовнішні індикатори ; наявність єдиного підходу до подання вхідних показників. універсальність та можливість використовувати для будь-якої галузі; метод нечіткої логіки близький до людських міркувань.	- вхідний набір правил визначається експертом-людиною та може виявитися неточним та суперечливим, а також не відповідати дійсності

*Систематизовано автором

Список літератури

1. Ванієва, Е. А. Механізм оцінки економічної стійкості будівельної галузі [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04/ Е. А. Ванієва.- Сімферополь, 2009.- 21 с.
2. Григорська, Н. П. Мультипликативний ефект економічної стійкості [Текст] / Н. П. Григорська // Економічний простір . - №52/1. - 2011. - С.229-236.
3. Зайцев, О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий [Текст] : автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец. 08.00.05/ О. Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007.- 23 с.
4. Іванов, В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04/ В. Л. Іванов .- Луганськ, 2010.- 26с.
5. Клюс Ю. І. Розробка підходу до комплексної оцінки економічної стійкості машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / Ю. І. Клюс // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №11(153) – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VsUNU/2010_11_1/Klus.pdf.
6. Коцюба Олексій Станіславович. Механізм та аналітико-інструментальні засоби забезпечення економічної стійкості підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. С. Коцюба. – Київ, 2009. – 22 с.
7. Махонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища [Електронний ресурс] / Г. А. Махонько // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2009. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>.
8. Проценко Н. Б. Організаційно-економічний механізм забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04. / Н. Б. Проценко. – Донецьк, 2008.- 20с.
9. Сергеева О. В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Сергеева . – Донецьк, 2009.-23с.
10. Хомяченкова Н. А. Механізм інтегральної оцінки устойчивости развития промышленных предприятий [Текст] : автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец. 08.00.05/Н.А. Хомяченкова. – Москва, 2011,- 21 с.
11. Шамрін, Р. В. Розробка методик оцінки економічної стійкості підприємств [Текст] / Р. В. Шамрін // Вісник Запорізького національного університету. - №4(8). – 2010. - С.103-107.
12. Ячменьова В. М. Забезпечення стійкості діяльності промислових підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04/ В. М. Ячменьова. – Луганськ, 2008. – 32 с.

РЕЗЮМЕ

Матушевская Елена

Экономическая устойчивость предприятия: методики и методы оценки

В статье проводится анализ современных методик оценки экономической устойчивости предприятий, в результате чего доказано существование актуальной проблемы в оценке экономической устойчивости предприятий промышленности Украины. Определены достоинства и недостатки методов оценки экономической устойчивости промышленных предприятий.

RESUME

Matushevs'ka Olena

Economic sustainability of enterprise: techniques and evaluation methods

The paper analyzes current methods of assessing of the economic stability of the enterprises. As the result it has been proved the existence of actual problems in assessing of the economic sustainability of industrial enterprises of Ukraine. The advantages and disadvantages of methods for assessing of the economic viability of industrial enterprises are defined.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2012 р.

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ВАРТОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Проведено оцінку рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств Харківської області через багатомірну класифікацію. На підґрунті аналізу чутливості визначено показники фінансової безпеки, що мають найбільший вплив на вартість суб'єкта підприємництва. Перевірено адекватність отриманих регресійних моделей.

Ключові слова: вартість, фінансова безпека, аналіз чутливості.

Суб'єкти підприємництва не тільки здійснюють виробничий процес, спрямований на створення нової вартості, але й самі становлять певну вартість. Це обумовлює необхідність оперативного відслідковувати, діагностувати стан їх фінансової діяльності, відповідність фінансових ресурсів потребам економічної системи, внутрішні і зовнішні загрози. При цьому збільшення вартості суб'єкта підприємництва – одне з найважливіших завдань сучасного ефективного управління [5].

Дослідженню питань оцінки та управління вартістю присвячено роботи таких вчених, як С. Валдайцев, Н. Грицина, А. Грязнова, М. Данильченко, Т. Коупленд, О. Г. Мендрул, М. Міллер, О. Мних, І. Ніконова, І. Серединська та ін. [4]. З іншого боку, різні аспекти організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва досліджено у працях О. Барановського, І. Бланка, К. Горячевої, М. Єрмошенко, Т. Кузенко, В. Мутіяна, Р. Папехіна та ін. [10].

Попри значну кількість досліджень і публікацій з цієї проблематики, залишаються ще недостатньо опрацьованими питання впливу показників фінансової безпеки на вартість суб'єктів підприємництва. Це пов'язано з тим, що різні автори розглядають лише окремі аспекти управління вартістю та окремі аспекти фінансової безпеки і недостатньо дослідили їх взаємозв'язок, що уповільнює процес збільшення вартості суб'єкта підприємництва.

Метою статті є побудова моделі впливу показників фінансової безпеки на вартість суб'єкта підприємництва на підґрунті регресійного аналізу. Для досягнення цієї мети у статті ставляться такі завдання: оцінка рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств Харківської області на підґрунті багатомірної класифікації, визначення показників фінансової безпеки, що мають найбільший вплив на вартість суб'єкта підприємництва, перевірка адекватності отриманих регресійних моделей.

У своїх дослідженнях ми виходимо з того, що фінансова безпека суб'єкта підприємництва – це сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні власних фінансових ресурсів. З іншого боку, вартість суб'єкта підприємництва можна розкрити як вартість майнового комплексу, рівноважну ціну, показник ефективності

діяльності підприємства, складну систему взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем, вартість очікуваних грошових потоків, грошовий вимір економічної цінності [8].

Організацію системи фінансової безпеки суб'єкта підприємництва необхідно розглядати як проект, котрий створюється задля поступового нарощування його потенціалу з метою вигідного перепродажу та отримання від цього максимального прибутку. Зазначений підхід дозволяє розглянути фінансову безпеку підприємства з принципово іншого боку – можливості нарощувати капіталізацію суб'єкта підприємництва, збільшувати його ринкову вартість [7].

Із розвитком суб'єкта підприємництва очевидним є те, що змінюється його вартість. Вартість будь-якого суб'єкта підприємництва дуже тісно пов'язана з безпекою. При збільшенні темпів розвитку знижується рівень безпеки і навпаки. Тобто при збільшенні темпів розвитку суб'єкта підприємництва і, як наслідок, збільшенні його вартості знижується рівень його безпеки [3].

У такому випадку дії власника суб'єкта підприємництва повинні бути спрямовані на пошук такого оптимального співвідношення складових «вартість – розвиток – безпека», яке забезпечить можливість його ефективного функціонування у перспективі. При цьому за основу необхідно брати вартість суб'єкта підприємництва і вже щодо неї коригувати параметри розвитку та безпеки. Це пояснюється тим, що саме вартість і є основою розвитку та безпеки, тобто при збільшенні темпів розвитку та рівня безпеки повинна підвищуватися його вартість. Управляти вартістю можна через безпеку та розвиток (рис. 1) [9].

Аналіз чутливості [1] передбачає дослідження залежності результативного показника – вартості суб'єкта підприємництва – від значень показників фінансової безпеки.

Усі розрахунки пропонується проводити на базі машинобудівних підприємств Харківської області. Машинобудування значною мірою впливає на формування загальнообласних показників, подальшому розвитку якого сприятиме виважена державна політика, розвиток взаємовигідного співробітництва з країнами як ближнього, так і далекого зарубіжжя, модернізація виробництв з метою виведення машинобудівної продукції на світовий рівень якості.

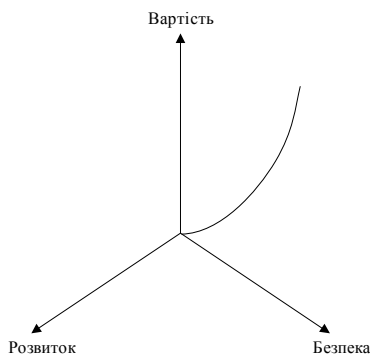


Рис. 1. Залежність «вартість - розвиток - безпека»

Для оцінки рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств Харківської області буде проводитися багатовимірна класифікація. Найефективнішим методом багатовимірної класифікації є кластерний аналіз [2].

Дослідження показало, що для оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва найчастіше використовують наступні показники: коефіцієнт покриття (x_1), рентабельність активів (x_3), коефіцієнт автономії (x_2), рентабельність власного капіталу (x_4). Спочатку проведемо кластеризацію ієрархічним методом. У якості методу ієрархічного об'єднання кластерів було обрано метод Уорда, як міру відстаней – Евклідову відстань. Наочно результати кластеризації ієрархічними методами зображені на дендрограмі (рис. 2). Далі проведемо кластеризацію методом k-середніх і порівняємо отримані результати. На графіку середніх (рис. 3) наявні середні значення змінних у кластерах.

Таким чином, до першого кластеру відносяться ПАТ «Торчприлад» (5), ВАТ «Харківський верстатобудівний завод ім. С. В. Косіора» (6), ВАТ «Харківський

електротехнічний завод «Укрелектромаш» (7), ЗАТ «Харківський велосипедний завод ім. Г. І. Петровського» (8), ЗАТ «Харківський завод транспортного устаткування» (18), ВАТ «Форез» (19), ПАТ «Харківський підшипниковий завод» (20), ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (21), ВАТ «Мереф'янський механічний завод» (22). До другого кластеру – АТЗТ «Важпромавтоматика» (4), ВАТ «Харківський завод «Оргтехніка» (9), ПАТ «Автрамат» (10), ПрАТ «Харківський завод штампів та пресформ» (11), ПАТ «Електромашина» (12), ВАТ «Харківський котельно-механічний завод» (13), ПАТ завод «Південкабель» (14), ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Червоний Жовтень» (15), ВАТ «Завод ім. Фрунзе» (16), ВАТ «Турбоатом» (17). До третього кластеру – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» (1), ЗАТ «Науково-виробниче підприємство «Турбоенергосервіс» (2), ПрАТ «Лозівський завод «Трактородеталь» (3).

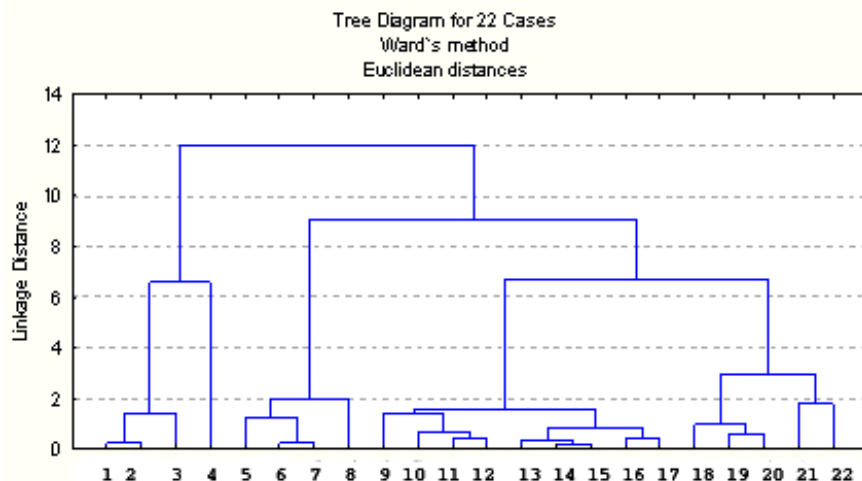


Рис. 2. Результати кластеризації машинобудівних підприємств Харківської області ієрархічним методом

Перший кластер налічує 9 підприємств, що характеризуються найнижчим рівнем фінансової безпеки. Другий кластер - 10 підприємств і має середні показники, але значення цих показників досить низькі, тому вони характеризують низький рівень фінансової безпеки. Третій кластер - 3 підприємства з найкращими показниками фінансової безпеки, що характеризує середній рівень фінансової безпеки. Дослідження, здійснені методами кластерного аналізу, дозволили

класифікувати машинобудівні підприємства Харківської області.

Для підтвердження існування залежності між рівнем фінансової безпеки та вартістю підприємства було проведено регресійний аналіз [6] за отриманими кластерами за допомогою використання пакета прикладних програм «STATISTICA 8.0». Для проведення багатофакторного регресійного аналізу було відібрано 13 індикаторів фінансової безпеки за 2008-2011 рр. на

базі машинобудівних підприємств Харківської області. У якості залежної змінної було обрано вартість підприємства, значення якої було отримано з офіційного

сайту української фондової біржі. У результаті було отримано таблицю вихідних даних (табл. 1). Результати регресійного аналізу наведені на рис. 4-6.

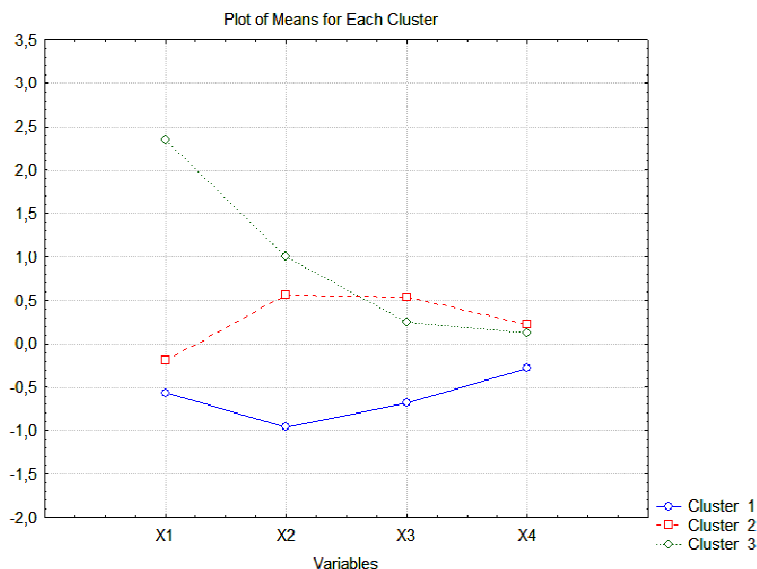


Рис. 3. Результати кластеризації машинобудівних підприємств Харківської області методом k-середніх

Таблиця 1. Перелік показників для побудови регресійної моделі

Показник	Позначення
Вартість підприємства	Y
Коефіцієнт покриття (загальна ліквідність),%	X1
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності),%	X2
Рентабельність активів, %	X3
Рентабельність власного капіталу, %	X4
Коефіцієнт фінансового левериджу	X5
Коефіцієнт швидкої ліквідності, %	X6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, %	X7
Середній термін погашення дебіторської заборгованості, дні	X8
Частка позиченого капіталу в активах, %	X9
Частка основних засобів в активах, %	X10
Рівень зношення основних засобів %	X11
Прибутковість, %	X12
Чистий дохід на одного працівника, тис. грн.	X13

Перевіримо адекватність першої моделі за допомогою аналізу отриманих коефіцієнтів.

Коефіцієнт парної кореляції дорівнює 0,97, що свідчить про високий ступінь щільності зв'язку між компонентами впливу на розмір вартості підприємства.

Коефіцієнт детермінації згідно з розрахунками дорівнює 0,93. Це означає, що не менше 93 % варіації вартості підприємства пояснюється варіацією визначених факторів впливу, що свідчить про їх вагомість, які необхідно враховувати при його прогнозуванні.

Оцінка значущості регресії загалом проводиться на основі F-критерію Фішера. Фактичне значення F-критерію Фішера порівнюється з табличним значенням Fтабл. (k_1, k_2), де $k_1 = m$, де m – кількість змінних; $k_2 = n - m - 1$, де n – число спостережень. При цьому, якщо фактичне значення F-критерію більше табличного

$F_{\text{факт.}} > F_{\text{табл.}}$, то визнається статистична значущість моделі загалом.

У нашому випадку: $F_{\text{факт.}} = 14,23 > F_{\text{табл.}} = 2,46$. Тобто побудована модель є статистично значущою. $P = 0,000013$ – імовірність помилки для критерієм Фішера. Оскільки $p < 0,05$, то модель статистично значуща.

Для оцінки статистичної значущості змінних можна використовувати t-критерій Стьюдента. Отримані значення порівнюють з критичними t, які визначають за таблицею значень Стьюдента з урахуванням прийнятого рівня значущості α і числа ступенів свободи варіації $k(v) = n - m - 1$. У соціально-економічних дослідженнях рівень значущості α звичайно приймають рівним 0,05. Параметр визнається значущим за умови, якщо $t_{\text{факт.}} > t_{\text{табл.}}$.

Multiple Regression Results

Dependent: Y Multiple R = ,96663340 F = 14,23929
 R² = ,93438013 df = 13,13
 No. of cases: 27 adjusted R² = ,86876027 p = ,000013
 Standard error of estimate: ,362270247

N=27	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(13)	p-level
Intercept			0,000000	0,069719	0,00000	1,000000
X1	0,433070	0,533643	0,433070	0,533643	0,81153	0,431667
X2	-0,768904	0,129478	-0,768904	0,129478	-5,93851	0,000049
X3	0,521340	0,133565	0,521340	0,133565	3,90327	0,001815
X4	0,390484	0,146588	0,390484	0,146588	2,66381	0,019493
X5	-0,361063	0,226763	-0,361063	0,226763	-1,59225	0,135343
X6	-0,015232	0,563673	-0,015232	0,563673	-0,02702	0,978852
X7	0,233960	0,190959	0,233960	0,190959	1,22519	0,242240
X8	-0,566880	0,243628	-0,566880	0,243628	-2,32682	0,036780
X9	-0,203239	0,146043	-0,203239	0,146043	-1,39164	0,187387
X10	-0,177488	0,265068	-0,177488	0,265068	-0,66959	0,514835
X11	0,731775	0,302643	0,731775	0,302643	2,41795	0,031024
X12	-0,275295	0,319566	-0,275295	0,319566	-0,86147	0,404591
X13	-0,018298	0,148367	-0,018298	0,148367	-0,12333	0,903733

Рис. 4. Результати регресійного аналізу чутливості вартості до показників фінансової безпеки для першого кластера

У нашому випадку тtabl. = 2,16. Після порівняння отриманих значень коефіцієнта Стьюдента можна зробити висновок, що змінні X₂, X₃, X₄, X₈, X₁₁ є статистично значущими. Тобто для машинобудівних підприємств ПАТ «Торчприлад», ВАТ «Харківський верстатобудівний завод ім. С. В.Косіора», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ЗАТ «Харківський велосипедний завод ім. Г.І.Петровського», ЗАТ «Харківський завод транспортного устаткування», ВАТ «Форез», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», ВАТ «Мереф'янський механічний завод» найбільший вплив мають коефіцієнти: автономії, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середній термін погашення дебіторської заборгованості та рівень зношення основних засобів.

За результатами було побудовано рівняння регресії залежності всіх визначених факторів, які впливають на вартість підприємства:

$$Y = 0,43x_1 - 0,77x_2 + 0,52x_3 + 0,39x_4 - 0,36x_5 - 0,01x_6 + 0,23x_7 - 0,57x_8 - 0,2x_9 - 0,18x_{10} + 0,73x_{11} - 0,27x_{12} - 0,02x_{13}$$

Перевіримо другу модель за допомогою аналізу отриманих коефіцієнтів.

Коефіцієнт парної кореляції дорівнює 0,97, що свідчить про високий ступінь щільності зв'язку між компонентами впливу на розмір вартості підприємства.

Коефіцієнт детермінації згідно з розрахунками дорівнює 0,93. Це означає, що не менше 93 % варіації вартості підприємства пояснюється варіацією визначених факторів впливу, що свідчить про їх вагомість, які необхідно враховувати при його прогнозуванні.

Multiple Regression Results

Dependent: Y Multiple R = ,96698863 F = 17,72368
 R² = ,93506701 df = 13,16
 No. of cases: 30 adjusted R² = ,88230895 p = ,000000
 Standard error of estimate: ,343061286

N=30	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(16)	p-level
Intercept			-0,00000	0,062634	-0,00000	1,000000
X1	0,37874	0,220606	0,37874	0,220606	1,71682	0,105304
X2	0,28199	0,750228	0,28199	0,750228	0,37587	0,711947
X3	-0,35726	1,178688	-0,35726	1,178688	-0,30310	0,765718
X4	-0,39176	0,481329	-0,39176	0,481329	-0,81391	0,427645
X5	0,41329	0,258163	0,41329	0,258163	1,60088	0,128961
X6	-0,28049	0,165491	-0,28049	0,165491	-1,69488	0,109469
X7	0,00620	0,114418	0,00620	0,114418	0,05420	0,967449
X8	-0,27311	0,180564	-0,27311	0,180564	-1,51253	0,149898
X9	-0,90054	0,578234	-0,90054	0,578234	-1,55739	0,138934
X10	-1,17025	0,333303	-1,17025	0,333303	-3,51107	0,002895
X11	-0,46677	0,178203	-0,46677	0,178203	-2,61932	0,018596
X12	0,51668	0,154327	0,51668	0,154327	3,34792	0,004085
X13	-0,39837	0,207984	-0,39837	0,207984	-1,91541	0,073489

Рис. 5. Результати регресійного аналізу чутливості вартості до показників фінансової безпеки для другого кластера

2. Воронин, А. В. Использование кластерного анализа для выбора локальных стратегий [Текст] / А. В. Воронин // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – №1. – 2001. – Режим доступа: <http://perspectives.utmn.ru/No1/text02.shtml>.
3. Грязнова, А. Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
4. Дубовик, А. А. Оценка бизнеса как инструмент управления инвестиционной привлекательностью предприятия [Текст] / А. А. Дубовик // Бизнес-Информ. – 2006. – № 11. – С. 9-13.
5. Єрофєєва, Т. А. Підходи до оцінки вартості бізнесу: проблеми їх використання [Текст] / Т. А. Єрофєєва // Наукові записки НАУКМА. – 2007. – Том 68: Економічні науки. – С. 25–30.
6. Замков, О. О. Математические методы в экономике [Текст] : учебник / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – 3-е изд., перераб. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 368 с. – (Сер. "Учебники МГУ им. М. В. Ломоносова")
7. Коробчинський, О. Л. Вартість підприємства як елемент оцінки стану економічної безпеки підприємства [Текст] / О. Л. Коробчинський // Вчені записки «Менеджмент та маркетинг» – 2010. – №1. – С. 187-194.
8. Корягін, М. В. Підходи до визначення вартості підприємства та їх розвиток [Текст] / М. В. Корягін // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – №722 – С. 121–126.
9. Макарюк, О. В. Управління вартістю бізнесу в контексті формування його безпеки і розвитку [Текст] / О. В. Макарюк // Актуальні проблеми економіки – 2011. – №3 (117). – С. 131 - 138.
10. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / за заг. редакцією д. е. н., проф. А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

РЕЗЮМЕ

Миколайчук Анна

Анализ чувствительности стоимости субъекта предпринимательства к показателям финансовой безопасности

Проведено оцінку рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств Харківської області на базі багатовимірної класифікації. На основі аналізу чутливості визначено показники фінансової безпеки, які мають найбільше вплив на вартість суб'єкта підприємства. Перевірено адекватність отриманих регресійних моделей.

RESUME

Mykolaichuk Anna

Sensitivity analysis of the enterprise value to indicators of financial security

Evaluation of the level of financial security of machine-building enterprises of Kharkiv region on the basis of a multi-dimensional classification is conducted. The indicators of financial security, which have the greatest impact on the enterprise value, on the basis of sensitivity analysis are determined. The adequacy of the obtained regression models is verified.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

Юлія МИРОШНИЧЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки залізничного транспорту,
Українська державна академія залізничного транспорту

Валентина ЯКОВЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки залізничного транспорту,
Українська державна академія залізничного транспорту

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

У статті визначено сутність основних принципів формування поведінки споживачів та особливості їх ставлення до транспортних послуг. Розглянуто вплив маркетингової діяльності з точки зору різних вчених на успішну роботу підприємства та зміцнення його конкурентної позиції. Запропоновано схематичне моделювання поведінки кінцевого споживача на ринку транспортних послуг та прийняття ним рішення про придбання транспортної послуги.

Ключові слова: маркетингові дослідження, залізничний транспорт, користувачі транспортних послуг, якість обслуговування пасажирів.

Маркетингові дослідження транспортного ринку у сфері пасажирських перевезень є актуальними і дозволяють вивчити спонукальні мотиви клієнтів до асортименту та якості послуг, що надаються, оцінити переваги та недоліки різних видів транспорту, виявити переваги і побажання стосовно розширення спектру послуг, що пропонуються, і дійти висновку щодо впровадження нових видів послуг, супутніх процесу перевезення пасажирів, визначити коло проблем, котрі стоять перед пасажирським комплексом залізничного транспорту. Незалежність вибору споживачем того чи іншого виду транспорту та їх соціальний стан є складною задачею при вивченні сегментів транспортного ринку. Тому фахівцям з маркетингу важко вплинути на мотивацію і поведінку пасажирів, якщо передбачувана послуга дійсно є засобом для задоволення їх потреб.

Ефективність роботи підприємств у ринкових умовах істотним чином залежить від ступеня використання у своїй діяльності принципів та методів маркетингу. Успішна маркетингова діяльність забезпечує підприємству міцну конкурентну позицію – комплекс маркетингових стратегій, що спонукають користувачів купувати їх товари та послуги [1, с. 10]; підвищення продуктивності та якості обслуговування за рахунок участі клієнтів у сервісному обслуговуванні [2, с. 130 – 131; 3, с. 10]; система заходів, за допомогою яких підприємство впливає на споживачів з метою стимулювання попиту на свою продукцію та її просування на ринку транспортних послуг [4, с. 19]; сукупність способів, методів, за допомогою яких впливають на споживачів та інші суб'єкти системи маркетингу для досягнення поставлених цілей [5, с. 66]. Тому проблема вдосконалення маркетингової діяльності, розробка маркетингового підходу до вибору споживачем того або іншого виду транспорту є актуальною.

Метою нашої роботи є моделювання поведінки кінцевого споживача на ринку транспортних послуг та

прийняття ним рішення про придбання транспортної послуги.

Ринки споживчої продукції або послуг вивчаються на основі використання різноманітних підходів. Один з підходів припускає дослідження мотивації і поведінки споживачів шляхом проведення спеціальних обстежень: інтерв'ювання, співбесід, анкетування та ін.

Максимізація задоволення потреб у перевезеннях і, відповідно, в обслуговуванні пасажирів перед та після поїздки посилює прихильність споживачів до підприємства і, як наслідок, підвищує ефективність його діяльності та конкурентоспроможність на ринку транспортних послуг.

Підприємству, якому потрібно продати будь-яку послугу, необхідно прагнути до розуміння істинних мотивів потреб споживачів та виявити приховані механізми їх поведінки.

Першорядним при запропонованні послуг і вивченні реакції на них є розуміння мотивів потенційних клієнтів. При вивченні реакції споживачів на послуги, які пропонуються, необхідно виявити: мотиви придбання послуг, перешкоди здійсненню придбання; процес отримання інформації і процес ухвалення рішення; існування лідерів серед інших видів транспорту та їх послуг; умови і час використання послуг; поведінка споживача щодо послуг; ставлення до місця і часу послуг, що надаються; типологія споживачів, збудована на основі психосоціологічних критеріїв, що їх характеризують; зміна смаків і звичок різних груп споживачів у результаті вивчення певного типу послуги; переміщення до інших джерел задоволення потреб залежно від зміни способу життя та ін. [6].

Існують наступні основні принципи формування правильного уявлення про поведінку споживачів та їх ставлення до транспортних послуг:

- незалежність споживачів у виборі транспортних послуг;
- вивчення мотивації та поведінки споживачів за допомогою маркетингових досліджень;

– соціальна законність споживацької поведінки користувачів.

Незалежність споживача виявляється в тому, що його поведінка орієнтується на певну мету. Запропоновані послуги можуть ним сприйматися або відкидатися тією мірою, у якій вони відповідають його потребам. Успіху досягають, якщо задовольняються потреби споживача, існує вибір і реальна вигода. Вивчення потреб, їх переваг і постійне пристосування до поведінки споживача є однією з важливих умов для заповнювання ніші потреб в умовах конкуренції на транспортному ринку пасажирських перевезень.

Дослідження мотивації і поведінки споживачів здійснюються за допомогою моделювання цих процесів. Тут важливо зазначити, що поведінка різних споживачів на транспортному ринку різна і залежить від потреб придбання, характеру попиту, дій на ринку, мотивації і т. п. Разом з тим поведінка споживачів транспортних послуг має і деяку схожість. На ринку пасажирських перевезень поведінка споживачів транспортних послуг, як правило, виражається через систему економічних, соціальних і психологічних чинників, що характеризують їх потреби і способи задоволення.

На поведінку пасажирів впливають різні фактори, перш за все - це чинники зовнішнього середовища. Особливе місце при формуванні поведінки споживачів транспортних послуг на ринку пасажирських перевезень посідає психологічний процес вибору транспортних послуг на основі вивчення їх переваг.

Разом з тим свобода споживача ґрунтується на низці його прав, дотримання яких є найважливішою задачею не тільки суспільства загалом, але й окремих підприємств. Соціальна законність прав пасажирів слугує гарантією усестороннього задоволення його потреб на різних видах транспорту. Слід зауважити, що обман споживача, низька якість транспортних послуг, відсутність відповіді на законні претензії, образи та інші дії становлять не що інше, як зневагу законних прав і повинні відповідно каратись.

Транспортне підприємство не може досягти ринкового успіху, якщо ігнорує запити споживачів. Тому в межах маркетингової діяльності транспортних підприємств проводяться дослідження з вивчення поведінки споживачів. У найширшому розумінні вони визначаються як дії, безпосередньо пов'язані з отриманням оцінки попиту на послуги різних категорій пасажирів і впровадженням цих послуг.

Серед чинників, що впливають на ефективність і привабливість для клієнта пасажирських перевезень, людський фактор є найважливішим. Більшість населення оцінює залізничний транспорт по враженнях від спілкування з провідником, квитковим касиром, працівником вокзалу та робітниками інших підрозділів, що надають послуги. Саме працівники сфери послуг пасажирських перевезень створюють імідж залізничного транспорту України [7].

Серед навиків, якими повинен володіти кожен провідник пасажирських потягів відповідно до чинної нормативної бази [8], існує явний дефіцит комунікативних здібностей, орієнтації на клієнта, формування особистих якостей, навиків роботи з пасажиром. Ці особливості грають важливу роль у позитивному сприйнятті залізничного транспорту його користувачами і забезпеченні якісного обслуговування пасажирів.

Дослідження показали, що найбільше число нарікань викликає низька культура обслуговування пасажирів

персоналом, незадовільний санітарно-технічний стан транспортних засобів, а вже потім – вартість проїзних документів та надання додаткових послуг. Таким чином, проведення опитувань або анкетування необхідне і для того, щоб мати уявлення про поточні проблеми і вимоги пасажирів, своєчасно запропонувавши їм новий комплекс послуг з подальшим отриманням від цього приросту доходних надходжень транспортного підприємства.

Постачальник послуг повинен звертати увагу на ефективну взаємодію із споживачем, щоб досягти позитивних результатів під час надання послуги. Ефективна взаємодія, у свою чергу, залежить безпосередньо від навиків персоналу, що надають послуги, а також від технології виробництва і супутніх процесів, що допомагають співробітникам у цьому процесі. Тобто послуга створюється при безпосередній взаємодії споживача і персоналу пасажирської галузі.

Які нові сервісні послуги можливо запропонувати пасажиру? Нинішній типовий перелік послуг, який перезатверджували в Укрзалізниці у 2009 році, містить понад 140 позицій. З попереднього вилучили всі так звані непрацюючі послуги, які не вимагалися пасажирами протягом, як мінімум, трьох років. Слід зауважити, що не всі послуги користуються належним попитом. Питання полягає не в тому, щоб розширювати далі перелік послуг, а в тому, щоб довести до високого рівня те, що є. Потрібно надавати наявні послуги відповідної якості – саме цього тепер хоче пасажир. При цьому необхідно враховувати менталітет людей, рівень їх матеріального становища, рівень культури споживання населення та ін.

Маркетинг працює на майбутнє. Укрзалізниця в багатьох аспектах пасажирських перевезень не є монополістом, тому повинна діяти за тими ж правилами, що і будь-який інший ринковий партнер. А формування ринку пасажирських перевезень – це етап тривалий і витратний. І не завжди він закінчується введенням нової послуги. Але якщо навіть послуга у результаті не запроваджена, то це значить, що маркетингові дослідження допомогли уникнути непродуктивних витрат на її впровадження [9].

Важливим кроком у моделюванні поведінки кінцевого споживача на ринку транспортних послуг є етап ухвалення рішення про придбання послуг.

Придбання послуги — це завжди компроміс, очікуваний ризик. Одним з методичних підходів у вирішенні цієї задачі слугує «модель чорного ящика». При моделюванні ухвалення рішення про придбання послуги «чорний ящик» розглядається як набір певних стимулів, під впливом яких відбувається ухвалення рішення про придбання послуги. Це стимули внутрішнього характеру (фізичні і духовні потреби, схильність до економії) і стимули зовнішнього характеру (групові інтереси, звичаї, традиції тощо) (рис. 1).

Заключним етапом моделювання є оцінка споживачем правильності вибору послуги. Позитивна оцінка посилює прихильність до певної послуги, негативна — навпаки, ослаблює інтерес до неї. Таким чином, на основі моделювання поведінки споживача (тих мотивів і стимулів, якими він керується), можливо дізнатися, задоволенню яких потреб слугує певна послуга, і за необхідності удосконалювати її характеристики (підвищення рівня якості), оцінювати, куди і як споживач звернеться за інформацією про послугу, і допомогти йому швидше і повніше отримати

дані щодо послуг, які його цікавлять.

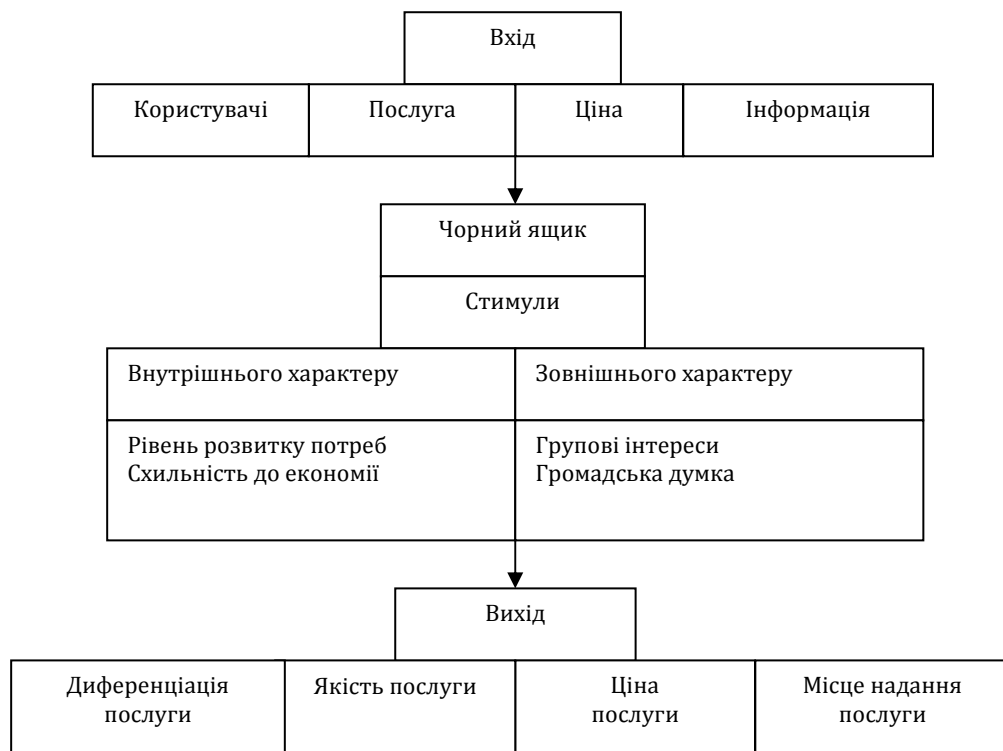


Рис. 1. Схема прийняття рішення пасажиром про придбання транспортної послуги

З вищенаведеного необхідно зробити висновок, що поведінка споживачів на ринку транспортних послуг залежить як від зовнішніх чинників, до яких належать: культура, соціально-економічні класи, соціальні групи, сім'ї, місце і час придбання послуги, ціна квитка, реклама, так і від індивідуальних: досвід, мотиви, сприйняття, відносини, процес ухвалення рішення та ін.

Сам процес моделювання кінцевого вибору користувачем транспортних послуг здійснюється за

наступними етапами:

1. Усвідомлення потреби в переміщенні.
2. Пошук і оцінка інформації між конкуруючими видами транспорту.
3. Прийняття рішення про придбання певної послуги.
4. Оцінка правильності вибору конкретного виду транспорту з метою скористатися його послугами надалі.

Список літератури

1. Ассэль, Г. *Маркетинг: принципы и стратегия* [Текст]: учебник для вузов / Генри Ассэль. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII, 804 с.
2. Лавлок, К. *Маркетинг услуг* [Текст]: персонал, технология, стратегия. 4-е изд.: пер. с англ. / К. Лавлок. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
3. Макаренко, М. *Маркетинг пасажирських перевезень залізничним транспортом як складова концепції інтегрованого менеджменту послуг* [Текст] / М. Макаренко, О. Бакалінський // *Економіст*, 2012. – №1. – С. 55-58.
4. Ілляшенко, С. М. *Маркетинг: бакалаврський курс* [Текст]: навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 976 с.
5. Багизев, Г. Л. *Маркетинг* [Текст]: учебник для вузов, 3-е изд. / Под общ. ред. Г. Л. Багизева. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с.
6. Забуранна, Л. В. *Особливості комплексу маркетингу на підприємствах сфери туризму* [Текст] / Л. В. Забуранна, К. В. Сіренко // *Актуальні проблеми економіки*, 2010. – №1. – С. 58 – 63.
7. Жердев, М. Д. *Ефективність впровадження додаткових послуг в пасажирських перевезеннях* [Текст] / М. Д. Жердев, Ю. В. Шуляк // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – Х.: УкрДАЗТ, 2006.-№ 14. – С.50.
8. *Інструкція провіднику пасажирського вагону (моторвагонного поїзда)* [Текст] / затвердж. наказом Укрзалізниці від 29.12.2008 р. №561-Ц. – К.: ДНДЦУЗ – УЗ, 2008. – 26 с.
9. Громова, Е. В. *Повышение эффективности пассажирских перевозок на основе маркетинговых исследований* [Текст] / Е. В. Громова // *Вестник ХГПУ*. – Харьков: ХГПУ, 2008. – Вып. 25. – С. 77-79.
10. Котлер, Ф. *Основы маркетинга* [Текст]: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – С. 47.

РЕЗЮМЕ

Мирошниченко Юлия, Яковенко Валентина

Маркетинговый подход к определению потребностей пользователей транспортных услуг

В статье определены сущность основных принципов формирования поведения потребителей и особенности их отношения к транспортной услуге. Рассмотрено влияние маркетинговой деятельности с точки зрения различных ученых на успешную работу предприятия и укрепление его конкурентной позиции. Предложено схематическое

моделирование поведения конечного потребителя на рынке транспортных услуг и принятия им решения о приобретении транспортной услуги.

RESUME

Myroshnychenko Yulia, Yakovenko Valentyna

Marketing approach to identify the needs of the users of transport services

In the article the essence of the basic principles of the formation behavior of consumer and peculiarities of their relationship to the transport service are considered. The influence of the marketing activities from the point of view of different scientists on the successful work of the company and strengthening its competitive position are analysed. The schematic modeling of the behavior of the final consumer on the market of transport services is proposed.

Стаття надійшла до редакції 8.10.2012 р.

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ У КОМЕРЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто стан сучасного ринку машинобудування. Зображено динаміку обсягів реалізації та індексів промислової продукції. Визначено проблему якості готової продукції та управління вітчизняними промисловими підприємствами. Досліджено закордонний досвід щодо сертифікації продукції та послуг, а також упровадження загальної системи менеджменту якості. Охарактеризовано проблеми адаптації сучасних систем менеджменту якості у комерційно-господарську діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств. Зроблено висновки та надано рекомендації стосовно практичного застосування таких систем.

Ключові слова: машинобудування, загальний менеджмент якості, стандарти серії ISO 9000, міжнародна організація із стандартизації, оптимізація, інновації, системи менеджменту, управління, ефективність.

В економіці все більшої актуальності набувають проблеми розвитку та досягнення конкурентоспроможного рівня на зовнішніх ринках продукції вітчизняної промисловості, а особливо такої її базової галузі, як машинобудування. Перед машинобудівними підприємствами все гостріше постають проблеми залучення відповідного забезпечення, а саме - фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів. Стає очевидним, що для того, щоб не втратити вітчизняного споживача та працювати на закордонних ринках, українським підприємствам необхідно вивчати закордонний досвід управління та застосовувати на практиці дієві у всьому світі системи менеджменту.

Діяльність машинобудівного комплексу досліджували у своїх наукових працях такі фахівці, як С. В. Войтко, О. А. Гавриш, І. Н. Соколов, О. С. Сулимов, І. В. Федулова, Н. В. Шевчук та ін. Проблемами впровадження загального менеджменту якості займалися О. П. Глудкін, Н. М. Горбунов, А. М. Задольський, В. Н. Качалов, П. П. Курченко, В. Д. Наделяєв, С. Н. Петров, С. Ю. Омельченко, В. В. Родін, В. В. Сувейзда та ін.

Мета статті полягає у встановленні основних тенденцій та перспектив розвитку машинобудівної галузі України, дослідженні закордонного досвіду та розробленні рекомендацій щодо адаптації сучасних систем менеджменту у діяльність вітчизняних підприємств.

Стаття спрямована на вирішення таких завдань: визначення сучасного стану машинобудування України; дослідження закордонного досвіду впровадження систем менеджменту якості та сертифікації; виявлення проблем реформування сучасних систем управління та підвищення якості на вітчизняних підприємствах; окреслення шляхів та перспектив адаптації систем загального менеджменту якості у комерційно-господарську діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств.

Проаналізувавши історичні зміни, що відбулись у вітчизняному машинобудівному комплексі, можемо спостерігати наступне. У 1990 році машинобудування охоплювало 31% загального обсягу промислового

виробництва СРСР. Після набуття незалежності України обсяг комплексу скоротився до 12%. Для порівняння наведемо приклади. В економічно розвинених країнах на частку машинобудування припадає від 30 до 50% загального обсягу промислової продукції. У Німеччині цей показник - 53,6%, Японії - 51,5%, Англії - 39,6%, Італії - 36,4%, Китаї - 35,2%. Такий рівень розвитку машинобудування забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8-10 років [1].

Можна зауважити, що починаючи з 1991 року, вітчизняне машинобудування пережило економічну кризу, яка характеризувалася зниженнями обсягів виробництва продукції. Поступове зростання почалось лише з 2000 року. Проте рівня відповідних показників 1990 року все ж таки не вдалось досягти. Таку ситуацію ілюструє динаміка обсягів реалізації промислової продукції (рис. 1).

Також вплив нестійкої економічної та політичної ситуації спричинив зміни і у динаміці індексів промислової продукції (рис. 2). Так найбільшій позначки індекси промислової продукції досягли у 2004 та 2010 роках, а 2008 та 2009 рр. підтверджують кризову ситуацію в країні.

Стрімке зменшення масштабів українського машинобудування супроводжується низьким рівнем його науково-технічної бази. Продукція, яку випускають підприємства комплексу, більшою мірою застаріла і не здатна конкурувати з сучасними закордонними її аналогами. Така ситуація спричинена переважно тим, що наукові дослідження та розробки у вітчизняному машинобудуванні практично не ведуться, їх рівень за даними на 2010 рік становить приблизно 0,1% ВВП. Для прикладу зауважимо, що у США щорічно на наукові дослідження у комплексі машинобудування витрачається 2 - 2,5% ВВП, у країнах ЄС приблизно 3% ВВП.

З огляду на успішний закордонний досвід, вважаємо, що сьогодні для підтримки конкурентоспроможного рівня розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств необхідно усвідомити важливість досягнення та підтримки високого рівня якості продукції, впровадження різних видів інновації, що

тісно пов'язане з фінансуванням, на яке менеджменту слід звернути увагу.

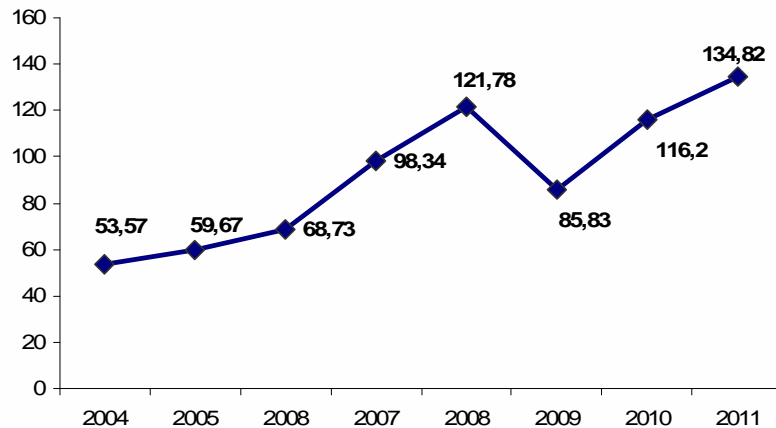


Рис. 1. Обсяги промислового виробництва машинобудівних підприємств України у 2000-2010 рр. [2]

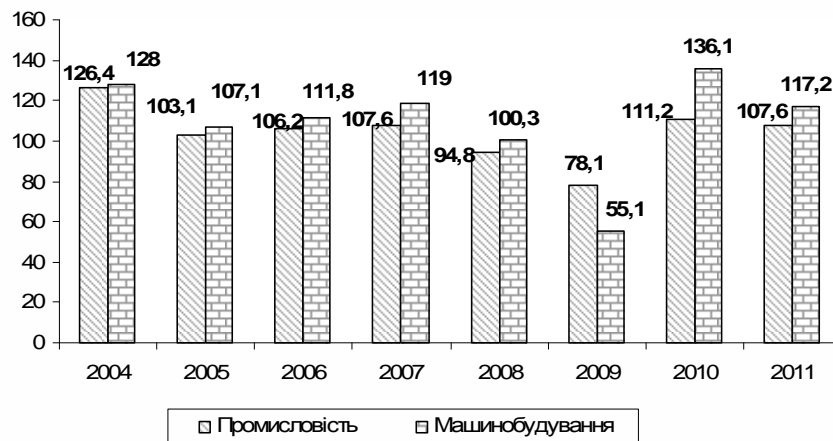


Рис. 2. Індекси промислової продукції у відсотках до попереднього року [2]

На сьогодні закордонні компанії все впевненіше використовують сучасні системи управління підприємствами. Одним із таких інструментів є менеджмент якості, що належить до групи стандартів серії ISO 9000. Такі стандарти розроблені міжнародною організацією із стандартизації ISO (International Organization for Standardization) та містять у собі рекомендації та інструменти для підприємств, які спрямовують свою діяльність на поліпшення якості та відповідності вимогам клієнтів.

До стандартів серії ISO 9000 належать такі:

ISO 9001:2008 – вимоги до системи менеджменту якості;

ISO 9000:2005 – охоплює основні поняття і позначення;

ISO 9004:2009 – пояснює, як зробити систему управління якістю ефективною та дієвою;

ISO 19011 – встановлює основні положення щодо внутрішнього та зовнішнього аудиту систем менеджменту якості [3].

При прийнятті стандартів національними органами стандартизації ISO 9001 отримує подвійне найменування (міжнародне і національне). Для України це ISO 9001:2008 та ДСТУ ISO 9001:2009.

ISO 9001:2008 можуть застосовувати внутрішні та зовнішні сторони, разом із органами сертифікації, для

оцінювання здатності підприємства виконувати вимоги споживачів, законодавчі та нормативні вимоги до продукції та власні вимоги організації.

Він може бути використаний будь-яким за розмірами та сферою діяльності підприємством. Якщо продивитись статистичну інформацію, то ми помітимо зростаючий інтерес до цього стандарту, його використовує більше одного мільйона компаній і організацій у більш ніж 170 країнах світу (табл. 1).

Якщо звернути увагу на загальну кількість приросту сертифікатів у світі за останні роки, то можна зауважити, що позиції лідера посідають Китай (39 961 сертифікат), Російська Федерація (9 113 сертифікатів) та Італія (8 826 сертифікатів), що проілюстровано на рис. 3.

На сьогодні українські підприємства, спираючись на закордонний досвід, усвідомлюють необхідність створення якісної конкурентоспроможної продукції, що супроводжується застосуванням інноваційних методів виробництва та сучасних дієвих принципів управління (наприклад загальний менеджмент якості).

Адаптація таких систем управління у процес комерційно-господарської діяльності вітчизняних підприємств, беручи до уваги історичні, політичні, економічні та інші фактори, зазнає певних перешкод.

Таблиця 1. Динаміка впровадження сертифікатів серії ISO 9000 (ISO 9001:2000/2008, а до того ISO 9001:200)

Період	Кількість сертифікатів	Приріст	Кількість країн
2010 (ISO 9001:2000/2008)	1 109 905	45 120	178
2009 (ISO 9001:2000/2008)	1 064 785	81 953	178
2008 (ISO 9001:2000/2008)	982 832	31 346	176
2007 (ISO 9001:200)	951 486	54 557	175
2006 (ISO 9001:200)	896 929	123 062	170
2005 (ISO 9001:200)	776 608	116 476	161
2004 (ISO 9001:200)	660 132	162 213	154

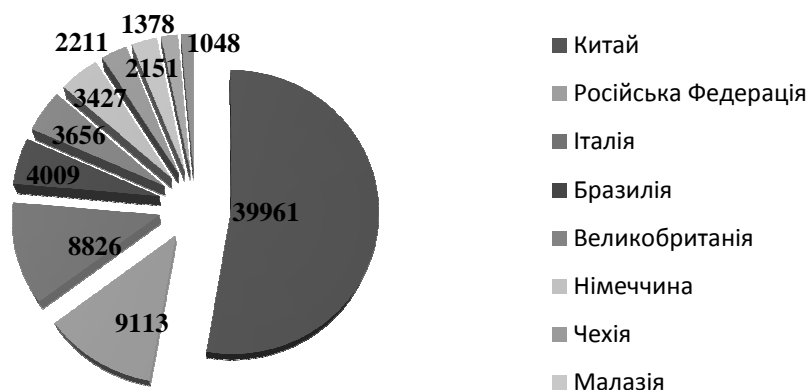


Рис. 3. Країни-лідери за показником приросту кількості сертифікатів

(за даними на 2010 рік) [5-6]

Систематизувавши низку проблем, що постають на шляху впровадження сучасних систем управління, ми виділили основні:

- психологічна та фізична неготовність керівництва підприємств залучати у процес впровадження загальної системи менеджменту якості усі суміжні служби та директорів;
- недостатній рівень кваліфікації працівників, неготовність їх сприймати зміни та брати у них участь [7];
- персонал працює, керуючись набутими звичками та вподобаннями, а для ефективного впровадження змін (таких, як загальний менеджмент якості) кожен працівник має свідомо ставитись до єдиної мети підприємства як до своєї власної [8];
- кожен відділ на підприємствах, як правило, працює автономно, вирішує лише локальні питання, відсутня єдність підприємства, його цілісність;
- невідповідність технічної документації реальному виробництву і європейським стандартам загалом; неспроможність вищого керівництва делегувати повноваження;
- на вітчизняних підприємствах простежується суміщення різних проектів (матеріальні потоки майже не перетинаються, а виробничий процес об'єднує на суміжній території як виробництво, так

і ремонт складної продукції, що на західних фірмах і теоретично, і практично здійснюється окремо) [9];

- відсутність дієвої системи мотивації для робітників [10].

Вивчаючи закордонний досвід, можемо стверджувати, що свідоме ставлення до якості продукції має бути одним з перспективних напрямів розвитку сучасної промисловості. Спостерігаються серйозні розбіжності з успішними теоретичними розробками закордонних економістів та практичною реалізацією їх вітчизняними машинобудівними підприємствами. Тож адаптації систем менеджменту якості у процес комерційно-господарської діяльності вітчизняних підприємств є утрудненими. Проте цілеспрямовані дії у цьому напрямі спроможні вивести машинобудування України, як і промисловість загалом, на якісно новий рівень, дозволять досягти таких позитивних зрушень, як: підвищення рівня обслуговування; виконання замовлень у визначений термін; підвищення пропускної спроможності заводу при зниженні чисельності персоналу; скорочення фактичних циклів виробництва; скорочення запасів готової продукції, НЗВ, складських запасів; спроможність більш точно прогнозувати фінансовий результат; досягнення «прозорості» в управлінні підприємством, що сприятиме ефективності та швидкості прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Чекмарев, А. Л. Основные фонды промышленности СНГ: состояние и перспективы [Текст] / Чекмарев А. Л. – Саратов: «ИНЖ-Т», 2008. – 302 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст] : статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 570 с.
3. The ISO Survey of Certifications – 2005, 2007, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/en>.
4. Діяльність Держспоживстандарту в рамках вступу України до СОТ та інтеграції до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://www.dssu.gov.ua>.

5. Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 17.08.2002 р. № 447-р. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base53/ukr53018.htm>.
6. Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 11.05.2006 р. № 614– Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base53/ukr53018.htm>.
7. Управление изменениями в организации. Адаптация к переменам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/cm/cm058.html>.
8. Портал машинобудування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mashportal.ru/machinery_news.aspx.
9. Направления совершенствования систем менеджмента: стандарты, методы или цели предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm166.html>.
10. Processes – understanding processes and methods for process improvement [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessballs.com/qualitymanagement.htm>.

РЕЗЮМЕ

Моисеенко Татьяна

Адаптация систем общего менеджмента качества в коммерцино-хозяйственную деятельность отечественных машиностроительных предприятий

В статье рассмотрены состояние современного рынка машиностроения. Представлена динамика объемов реализации промышленной продукции и индексов промышленной продукции. Определены проблемы качества готовой продукции и управления отечественными промышленными предприятиями. Исследован зарубежный опыт по сертификации продукции и услуг, а также внедрение общей системы менеджмента качества. Охарактеризованы проблемы адаптации современных систем менеджмента качества в коммерческо-хозяйственную деятельность отечественных машиностроительных предприятий. Сделаны выводы и даны рекомендации относительно практического внедрения таких систем.

RESUME

Moiseyenko Tetyana

Adaptation of total quality management in comersial-economic activities of domestic machine-building enterprises

The article considers the state of the current market engineering. The dynamics of sales of industrial products and indices prmyslovyoi products are described. The problem of product quality and managing domestic industry is defined. Foreign experience of products certification and services, as well as the introduction of general quality management system are discovered. The problem of adaptation of quality management systems in comersial-economic activities of domestic machine-building enterprises is characterize. The conclusions and the recommendations for the practical implementation of the systems are done.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано наукові підходи до трактування категорій «інтелектуальний потенціал» та «інтелектуальний капітал», на основі чого з'ясовано спільні і відмінні риси між ними. Розглянуто особливості інтелектуального капіталу та умови перетворення у нього інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний потенціал, інтелектуальні ресурси, людський капітал, організаційний капітал, ринковий капітал.

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи спостерігаються процеси переходу від індустріального до постіндустріального виробництва, глобалізації, інформатизації, технологічної революції. Результатом цих процесів є підсилення інтелектуального фактору, поява економіки, яка ґрунтується на знаннях.

Інтелектуальний капітал у сучасних умовах є нематеріальним мірилом кінцевої вартості благ, створених економікою, активом, який продукує вартість, що набагато перевищує первинні вкладання.

Інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал є предметом обговорення багатьох теоретиків і практиків управління. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили М. Армстронг, Е. Брукінг, А. Гапоненко, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, А. Козирев, Б. Лев, Б. Леонтьєв, Х. Макдональд, М. Мелоун, Л. Прусак, П. Салліван, К. Свейбі, Т. Стюарт, К. Тейлор та інші. Питання, пов'язані з інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом, вивчали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як О. Бутнік-Сіверський, С. Вовканич, В. Геєць, О. Грішнова, М. Демчишин, Л. Диба, Є. Докторук, О. Кендюхов, І. Мойсеєнко, А. Чухно, Г. Швиданенко та ін.

Однак у науковій літературі відсутнє однозначне трактування інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу, наявне близьке тлумачення і навіть ототожнення сутності цих понять, спостерігається також тісний взаємозв'язок зазначених понять з категоріями «інтелектуальні ресурси», «людський потенціал», «людський капітал» тощо. Ці фактори обумовлюють неоднозначність розуміння інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу, що ускладнює процес управління ними.

Метою статті є розмежування сутності категорій «інтелектуальний капітал підприємства» та «інтелектуальний потенціал підприємства» серед інших економічних категорій, а також дослідження умов, за яких інтелектуальний потенціал економічного суб'єкта здатен перетворитися в його інтелектуальний капітал.

Сутність інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу підприємства слід розглядати у світлі однієї із сучасних концепцій стратегічного управління – ресурсного підходу, де в центрі уваги перебуває вивчення внутрішніх можливостей фірми. Відповідно до цього підходу

підприємство розглядається як набір ресурсів, серед яких можна виділити унікальні активи, що дозволяють отримати стійкі конкурентні переваги. Найбільш важливі стратегічні активи, як правило, мають нематеріальний характер. Тобто від рівня і ступеня розвиненості інтелектуальних ресурсів, що використовуються підприємством, залежать економічні показники всіх інших видів ресурсів.

Проведений аналіз наукової думки щодо визначення економічної сутності інтелектуального капіталу дозволив виокремити такі основні підходи до його розуміння: структурний, функціональний, узагальнюючий та вартісний.

Представники першого – структурного – підходу (М. Армстронг, Д. Даффі, Л. Едвінссон, В. Іноземцев, Д. Клейн, А. Козирев, Б. Леонтьєв, М. Мелоун, Л. Прусак, К. Свейбі, К. Томпсон, А. Чухно, Г. Швиданенко, Н. Шевчук та ін.) розглядають інтелектуальний капітал через аналіз його складових.

Другий підхід до визначення суті інтелектуального капіталу – функціональний – характеризується через розгляд функцій, що він виконує. Сюди можна зарахувати позицію Є. Балашова, О. Бервено, Н. Білоуса, О. Брусиловської, О. Бутнік-Сіверського, А. Василик, А. Гапоненка, Н. Головай, О. Кендюхова, Б. Лева, Х. Макдональда, Т. Стюарта та ін. У більшості праць інтелектуальний капітал розглядається як сукупність знань, що дають змогу отримувати конкурентні переваги.

Узагальнюючий підхід наведено у працях Н. Бонтіса, Е. Брукінга, Ю. Даума, А. Макарова, К. Тейлор і характеризується визначенням інтелектуального капіталу як сукупності нематеріальних активів.

В основу четвертого підходу (представники С. Клімов, С. Пайк, Й. Руус, П. Салліван, Г. Ступнікер, Л. Фернстром та ін.) покладений розгляд сутності інтелектуального капіталу через оцінювання його вартості.

Головні недоліки наведених підходів до розгляду сутності інтелектуального капіталу узагальнено нами та наведено на рис. 1.

Отже, зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновки, що ці визначення не достатньо повно відображають сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії.

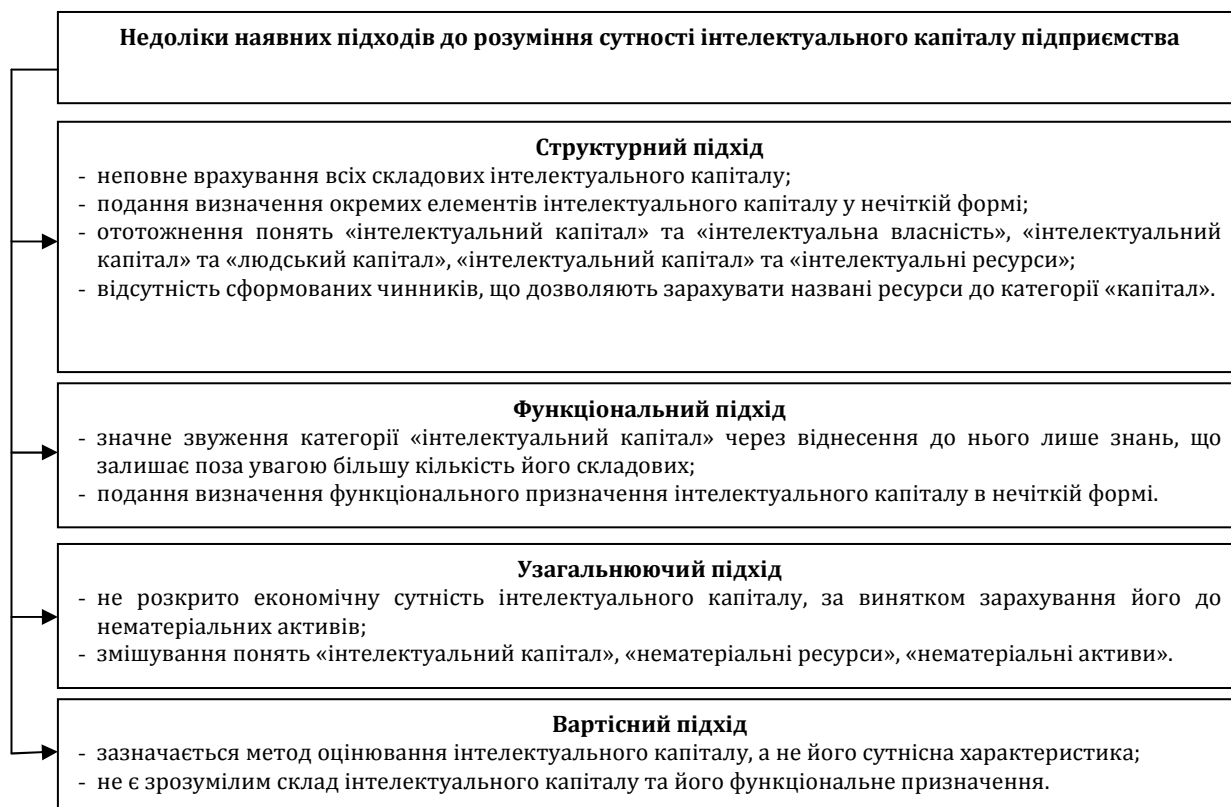


Рис. 1. Недоліки наявних підходів до розуміння сутності інтелектуального капіталу

На основі проведеного критичного аналізу наукової літератури [13; 21, с. 15-17; 26, с. 49-51; 29, с. 363-364;] нами було узагальнено особливості інтелектуального капіталу підприємства: має нематеріальну природу; виступає чинником формування конкурентних переваг; є джерелом одержання доходу, ресурсом тривалого користування та об'єктом для інвестування; у поєднанні з іншими ресурсами (працею, технікою, енергією, сировиною) виявляє себе як визначальна рушійна сила; має властивість самозростання вартості; має відносно необмежену корисність; може використовуватися для приросту виробництва майбутніх благ; вимагає витрат на свою підтримку; має вартісну оцінку; має підвищений рівень ризику на стадіях створення та використання.

Проведений аналітичний огляд наукових підходів до розуміння сутності поняття «інтелектуальний потенціал» дозволяє виокремити чотири підходи: ресурсний, ресурсно-функціональний, цільовий та загальний.

У межах першого – ресурсного - підходу розгляд сутності інтелектуального потенціалу відбувається через аналіз його внутрішнього складу. Однак погляди науковців з цього приводу різняться.

Так Е. Брукінг [1, с. 80] розглядає інтелектуальний потенціал як сукупність освіти, професійної кваліфікації, пов'язаних з роботою знань, професійної схильності, психометричних характеристик і пов'язаних з роботою вмінь. Тобто інтелектуальний потенціал ототожнюється з суто людським.

Прирівнювання інтелектуального потенціалу до людського наявне також у визначеннях Б. Данилишина, В. Куценко [7, с. 72], В. Зінова [10], Г. Реки [20, с.231], що значно обмежує склад інтелектуального потенціалу. Однак, на нашу думку, є зрозумілим, що для створення можливостей довгострокового інноваційного розвитку

підприємства мають значення і технологічна база, і законодавче поле, і ціла низка інших факторів. Тобто ототожнювати інтелектуальний потенціал організації винятково з її персоналом було б неправильно.

Ширше до розуміння сутності інтелектуального потенціалу підходять О.Грішнова [6, с.185-188], Є. Марчук [15, с. 15], А. Чухно [26, с. 51], що відносять до досліджуваної категорії систему освіти, комп'ютерне забезпечення, системи зв'язку, бази даних (бібліотеки та електронні системи), систему науки, інтелектуальну власність (патенти, ліцензії, ноу-хау).

Близькими є погляди В. Геєця та І. Шовкуна [4, с. 6], що розглядають інтелектуальний потенціал як сукупність знань.

О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська характеризують інтелектуальний потенціал як сукупність ресурсів, що уміщує людські та інтелектуальні ресурси [2, с. 31]. В. Іванцов [12, с. 9] розглядає інтелектуальний потенціал як ресурси, але розуміє їх склад ширше – матеріальні, трудові, природні, фінансові та інформаційні ресурси.

На нашу думку, недоліком ресурсного підходу до розгляду інтелектуального потенціалу є те, що увага дослідників зосереджена лише на вивченні складу інтелектуального потенціалу, а функції, які він виконує, ігноруються, що не дає змогу розглянути інтелектуальний потенціал як економічну дефініцію. Спостерігається також значне обмеження складу інтелектуального потенціалу та прирівнювання його лише до людського.

Другий підхід – ресурсно-функціональний – характеризується розглядом інтелектуального потенціалу через вивчення його складу та функцій, що він виконує. У межах такого підходу С. Вовканич [3, с. 45], Н. Городянська [5, с. 114], М. Долішній [11, с. 155],

В. Мурашко [17, с.3], В. Прошак [19, с. 7] розглядають інтелектуальний потенціал як сукупність здібностей, знань, вмінь людей, що дають можливість засвоювати нові знання та використовувати їх для вирішення різних завдань подальшого розвитку. У цьому визначенні враховано функції, що виконує інтелектуальний потенціал, але значно обмежено його структуру лише людським інтелектуальним потенціалом.

Представники третього – цільового – підходу (Л. Діба [8, с. 14], В. Кендюхов [13, с. 9], Б. Леонтьєв [14, с.103-104], І. Мойсеєнко [16, с. 142], О. Сіванкова [22, с. 14], О. Стефанишин [24, с.281]) при визначенні інтелектуального потенціалу зосереджують увагу на здатності сукупності інтелектуальних ресурсів на різних економічних рівнях досягати поставлених цілей. Але такі науковці, як О. Прокопенко, В. Школа, В. Щербаченко [18, с. 38] в межах цього підходу відносять до інтелектуального потенціалу інтелектуальні можливості лише трудових ресурсів, що значно обмежує категорію.

На нашу думку, представники третього підходу найбільш зважено підходять до розуміння сутності інтелектуального потенціалу, бо розглядають його склад у широкому розумінні, зараховуючи до нього всі інтелектуальні ресурси та зазначаючи їх здатність до досягнення певних цілей.

Представники четвертого – узагальнюючого – підходу (Є. Докторук [9, с. 56], Є. Селезньов [23]) характеризують інтелектуальний капітал як показник ефективності використання останнього. У цьому визначенні не розкривається економічна сутність інтелектуального потенціалу як економічної категорії та наявне лише подання співвідношення між інтелектуальним потенціалом та капіталом.

Зазначені теоретико-методологічні підходи доводять різноманіття поглядів на сутність інтелектуального потенціалу. На нашу думку, інтелектуальний потенціал є складовою економічного, що обов'язково повинно бути враховано при розгляді його як економічної категорії.

На нашу думку, є очевидним, що інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям, ніж інтелектуальний капітал. Інтелектуальний потенціал на різних економічних рівнях втілює собою потенційні можливості розвиватися, досягати високого рівня конкурентоспроможності тощо.

За нашою позицією, інтелектуальний потенціал – це можливість, що надані інтелектуальними ресурсами у складі людських, організаційних та ринкових ресурсів і можуть бути використані для забезпечення високого рівня розвитку та конкурентоспроможності. Тобто інтелектуальні ресурси створюють певні можливості, які можуть бути як реалізовані, так і не реалізовані в ході виробничо-господарської діяльності. Отже, термін «інтелектуальний потенціал» застосовується для визначення ресурсів, які можуть бути використані суб'єктом для формування інтелектуального капіталу.

Відповідно, інтелектуальний капітал – це ефективно використані можливості, що надані інтелектуальними ресурсами, тобто створення додаткової вартості. Отже, інтелектуальний капітал – це ефективно використаний в економічній діяльності інтелектуальний потенціал.

До інтелектуального капіталу можуть бути зараховані лише ті інтелектуальні ресурси, що раціонально задіяні в ході виробничо-господарської діяльності, тобто можуть створювати додаткову вартість або приносити прибуток. Отже, якщо окремі

інтелектуальні ресурси не сприяють створенню нової вартості та не формують прибуток, то вони не належать до інтелектуального капіталу, хоча і виступають інтелектуальними продуктами.

Інтелектуальний капітал безпосередньо є проєкцією інтелектуального потенціалу, що реально використаний, здатний зростати і приносити власнику дохід, тобто є показником капіталізації інтелектуального потенціалу організації. Тобто головне функціональне призначення інтелектуального капіталу – це створення додаткової вартості. Інтелектуальний капітал характеризує здатність організувати розвиток виробництва та оновлення продукції, зберігати, оновлювати, розширювати ринки збуту своїх товарів і послуг.

На нашу думку, інтелектуальний капітал підприємства – це сукупність інтелектуальних ресурсів підприємства, що представлені людським, структурним та ринковим капіталом, які можуть приносити додаткову вартість та використовуватись для отримання конкурентних переваг.

Отже, узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що інтелектуальний капітал означає засіб досягнення мети, а інтелектуальний потенціал – можливість її досягнення. Співвідношення між інтелектуальними ресурсами, інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом наведено на рис. 2.

Таким чином, у результаті накопичення інтелектуальних ресурсів створюється інтелектуальний потенціал, тобто спроможності інтелектуальних ресурсів щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства. Інтелектуальний потенціал втілює собою майбутню здатність до створення інтелектуального капіталу. До нього відносяться всі інтелектуальні ресурси, як ті, що формують, так і ті, що не формують додаткову цінність.

У результаті ефективного використання інтелектуального потенціалу створюється інтелектуальний капітал підприємства, що залучає лише ті інтелектуальні ресурси, які реально приносять додаткову вартість та сприяють формуванню конкурентних переваг.

З метою кращого розуміння природи інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу було проведено визначення їх спільних рис та розбіжностей між ними. Щодо спільних рис інтелектуального капіталу та потенціалу, то ми до них відносимо наступні: мають нематеріальний характер; виступають як чинник формування конкурентних переваг; можуть належати персоналу, підприємству та зовнішньому середовищу; потребують значних витрат на свій розвиток; здатні виступати результатом інтелектуальної діяльності; не мають фізичної амортизації; отримуються в процесі використання економічних вигід.

Щодо відмінностей між інтелектуальним капіталом та інтелектуальним потенціалом підприємства, то вони наведені в табл. 1.

Проведений аналіз понять «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальний потенціал» дозволяє зробити висновок про те, що ці категорії не можуть бути визнані тотожними, оскільки характеризують різні боки функціонування підприємства.

Безумовно, інтелектуальний капітал – це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює одночасно притаманну лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості.

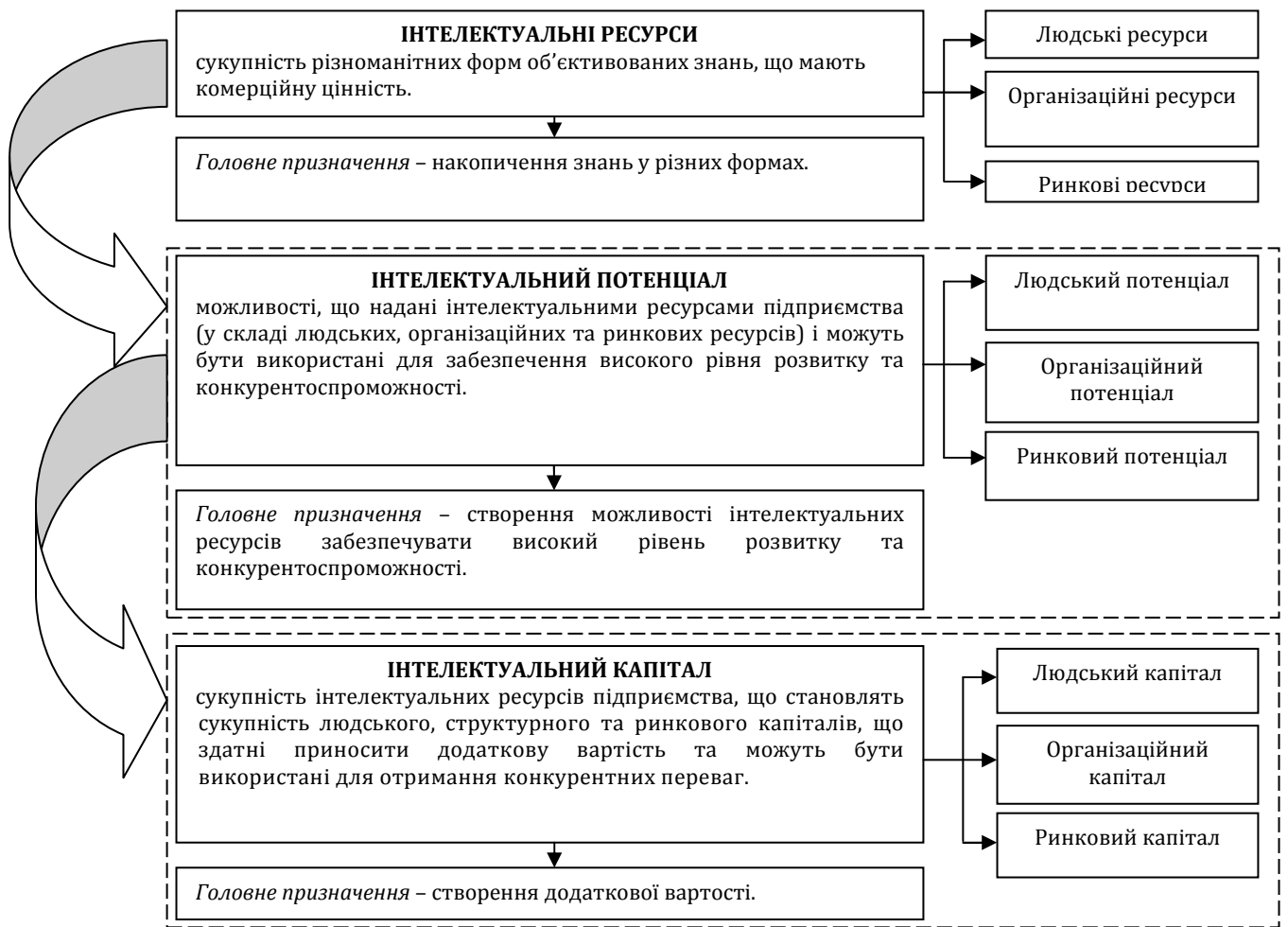


Рис. 2. Співвідношення інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу підприємства*

* Розроблено автором

Таблиця 1. Відмінності між інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом підприємства*

Ознака	Інтелектуальний потенціал	Інтелектуальний капітал
За природою	Є частиною економічного потенціалу підприємства	Є одним з видів капіталу підприємства
За можливістю відокремлення від підприємства	Не відокремлений від підприємства, що його створило	Можливе відокремлення окремих елементів
За способом формування	Виникає в результаті накопичення інтелектуальних ресурсів підприємства	Є результатом ефективного використання інтелектуальних ресурсів підприємства та позитивного сприйняття ринком
За можливістю отримання доходу (прибутку)	Показує можливий приріст вартості підприємства	Відображає фактичне перевищення ринкової вартості підприємства над балансовою
За структурою	Містить людські, структурні (організаційні) та ринкові ресурси	Об'єднує людський, структурний (організаційний) та ринковий капітал
За функціональним призначенням	Створення здатності інтелектуальних ресурсів забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності	Створення додаткової вартості

*Складено автором

Інтелектуальний потенціал є узагальненою характеристикою інтелектуальних ресурсів, який окреслює сучасне з погляду практичного використання наявних економічних можливостей у майбутньому для

досягнення поставлених цілей. Якщо інтелектуальні ресурси активно використовуються у процесах економічного розвитку, то інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал.

Таким чином, інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям порівняно з інтелектуальним капіталом. Інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, який активно та ефективно використовується в економічній діяльності задля досягнення певної мети.

Список літератури

1. Брукінг, Э. *Интелектуальный капитал* [Текст] : Пер. с англ. Под ред. Л. Н. Ковалик / Э. Брукинг – СПб, Питер, 2001.– 288 с.
2. Бутнік-Сіверський, О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві [Текст] / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // *Економіка України*. – 2004. – №12. – С. 31-37.
3. Вовканич, С. Соціогуманістична стратегія інтелектуального забезпечення інноваційного розвитку [Текст] / С. Вовканич // *Регіональна економіка*. – 2004. – № 3. – С. 41-52.
4. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. Геєць // *Економіка України*. – 2004. – №4. – С. 4-6.
5. Городянська, Л. В. Факторно-критеріальна модель відтворення інтелектуальних ресурсів у системі обліку [Текст] / Л. В. Городянська // *Фінанси України*. – 2009. – №5. – С. 112-119.
6. Грішнова, О. А. *Людський розвиток* [Текст] : навчальний посібник / О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006 – 308 с.
7. Данилишин, Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // *Економіка України*. – 2006. – №1. – С. 71-79.
8. Діба, Л. М. Сутність поняття інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал як економічних категорій [Електронний ресурс] / Л. М. Діба // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. – 2011. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Dyba.pdf
9. Докторук, Є. В. Інтелектуальний потенціал організації [Текст] / Є. В. Докторук // *Український соціум*. – 2009. – №2. – С. 53-61.
10. Зинов, В. Г. *Управление интеллектуальной собственностью* [Текст] : учеб. пособие. / В. Г. Зинов. – М. : Дело, 2003. – 512 с.
11. *Інтелектуальний потенціал та науково-технічна політика* [Текст] / [під ред. Академіка НАНУ Долішнього М.І.]. – Львів : ІРД НАН України, 1999. – 234 с.
12. Иванцов, В. А. *Интелектуальный потенциал, факторы его использования* [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 - Экономическая теория / В. А. Иванцов. – Казань, 2003.
13. Кендюхов О. В. *Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства* [Текст] : автореферат диссертції на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (переробна промисловість) / О. В. Кендюхов. – Донецьк, Інститут економіки промисловості НАН України, 2007. – 31 с.
14. Леонтьев, Б. *Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе* [Текст] / Б. Леонтьев. – М: Акционер, 2002. – 200 с.
15. Марчук, Є. *Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження* [Текст] / Є. Марчук // *Стратегічна панорама*. – 1999. – № 4. – С. 15-18.
16. Мойсеєнко, І. П. *Управління інтелектуальним потенціалом* [Текст] : монографія / І. П. Мойсеєнко – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
17. Мурашко, В. В. *Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального капіталу* [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В. В. Мурашко. – Донецьк, 2006. – 22 с.
18. Прокопенко, О. В. *Інтелектуальний капітал як базис національної економічної системи* [Текст] / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа, В. О. Щербаченко // *Вісник Донецького університету економіки та права*. – 2011. – №2. – С. 31-36.
19. Прошак, В. В. *Інтелектуальний потенціал України в умовах ринкової трансформації економіки* [Текст] : автореферат диссертції на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.01.01. – економічна теорія / В. В. Прошак – Львів, Львівський національний університет імені Івана Франка, 2002. – 21 с.
20. Река, Г. В. *Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: критерії розмежування* [Текст] / Г. В. Река // *Науковий вісник ЛНТУ України*. – 2009. – Випуск 19.1. – С. 228-232.
21. Руус, Й. *Интелектуальный капитал: парадигма управления* [Текст] / Пер. с англ. под. ред. В. К. Дерманова. / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – Санкт-Петербург: «Высшая школа менеджмента», 2010. – 436 с.
22. Сиванкова Э. В. *Управление капитализацией компании на основе роста интеллектуального потенциала* [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10- Финансы, денежное обращение и кредит / Э. В. Сиванкова. – Москва, 2007.
23. Селезнев, Е. Н. *Интелектуальный потенциал - показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования* [Електронний ресурс] / Е. Н. Селезнев. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/5/3430.html>.
24. Стефанишин, О. В. *Людський потенціал ринкової економіки України* [Електронний ресурс] / О. В. Стефанишин // *Науковий вісник НЛТУ України*: збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2006. – Випуск 16.1 – С. 276-284. -- Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/16_1/276_Stefanisyn_16_1/pdf.
25. Стюарт, Т. А. *Интелектуальный капитал. Новый источник богатства организации* [Текст] / Т. А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – С. 67.
26. Чухно, А. *Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку* [Текст] / А. Чухно // *Економіка України*. – 2002. – №11. – С. 48-54.
27. Швиданенко, Г. О. *Управління капіталом підприємства* [Текст] : навч. посібник / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук – К.: КНЕУ, 2007. – 441 с.

РЕЗЮМЕ

Николайчук Ольга

Теоретические подходы к определению сущности интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала предприятия

Проанализированы научные подходы к пониманию категорий "интеллектуальный потенциал" и "интеллектуальный капитал", на основе чего выяснены общие и отличительные черты между ними. Рассмотрены особенности интеллектуального капитала и условия преобразования интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал.

RESUME

Nicolaychuk Olga

Theoretical approaches to determination of the nature of intellectual capital and intellectual potential of the company

The scientific approaches to the interpretation of the categories "intellectual potential" and "intellectual capital" are analyzed. On their basis there have been determined common and different features between them. The features of the intellectual capital and transformation conditions of intellectual potential into intellectual capital are considered.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2012 р.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано основні проблеми, які виникають при управлінні стратегічно орієнтованим реальним інвестуванням підприємств, узагальнено підходи до розуміння стратегічних інвестицій, запропоновано їх визначення з позицій вартісного підходу, визначено напрями удосконалення системи управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, стратегічні інвестиції, вартість підприємства, ефективність, інвестиційне планування.

У сучасних умовах позиціонування України як повноправного члена Світової організації торгівлі й подальшої євроінтеграції характерна тенденція до посилення конкурентної боротьби вітчизняних та іноземних товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках, що зумовлює необхідність зміцнення національної економіки. У такій ситуації інвестиційна діяльність виступає одним із визначальних факторів економічного зростання та сталого розвитку економіки України, у тому числі створення позитивного іміджу країни, зростання інноваційної активності, налагодження міжнародних взаємозв'язків. Проте тривала відсутність ефективної інвестиційно-інноваційної стратегії держави, технічна та технологічна відсталість промислових підприємств, низький рівень використання виробничих потужностей, їх висока енерго- та капіталомісткість призвели до зниження інвестиційної привабливості базових галузей економіки, зокрема й машинобудування. У цьому контексті створення ефективної системи управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу України є актуальним науковим і практичним завданням.

Науково-методичні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємств широко висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: Бейлі Дж., Бланка І., Віленського П., Геєця В., Дамодарана А., Кузнецової А., Кузьміна О., Лапко О., Лівшиця В., Лімітовського М., Пересади А., Смоляка С., Стадницького Ю., Черваньова Д., Шарпа У.

Однак подальшого дослідження та розроблення потребує теоретико-методичний апарат управління інвестиційною діяльністю, зокрема розгляд інвестицій як фактору стратегічних конкурентних переваг у глобалізованому конкурентному середовищі.

Метою статті є аналіз проблем, які виникають у процесі реалізації стратегічних інвестицій та обґрунтування шляхів їх вирішення через реалізацію управління, орієнтованого на вартість.

Орієнтація управління інвестиційною діяльністю на стратегічні перспективи розвитку підприємства є об'єктивною вимогою сучасного конкурентного середовища та викликає потребу в аналізі та урахуванні впливу інвестицій на формування конкурентних

переваг підприємства у довгостроковому періоді. Як основу для оцінки таких переваг, пропонується використовувати динаміку показників цінності (вартості) підприємства [1; 5].

З метою аналізу саме цього аспекту використовується класифікація інвестицій на стратегічні та поточні, в основу якої покладено передусім період реалізації інвестицій.

Аналіз теоретичних і практичних проблем дозволяє стверджувати про недостатнє урахування у практиці управління особливостей стратегічних та поточних інвестицій, а саме - відсутність у практиці інвестиційного планування (розподілу капіталу всередині компаній) координованості між інвестиційними рішеннями для проектів стратегічного значення та інших проектів. На підтвердження цього наводяться приклади, коли суто технологічна орієнтація (обумовлена технікою інвестиційного планування) на короткострокові проекти у процесі розподілу капіталу може з одного боку викликати технічну відсталість, а отже, втрату стратегічної конкурентоспроможності, а з іншого - призвести до суттєвих поточних грошових витрат. Так середня компанія може втрачати до 10% суми коштів, передбачених річним бюджетом капітальних інвестицій [5]. Як наслідок, можна прогнозувати проблеми із залученням капіталу, втрати стійкості тощо.

Використання єдиної методології оцінки ефективності різних за характером інвестицій також не дозволяє враховувати додаткові ефекти від здійснення стратегічних проектів, що дуже часто приводить до їх відхилення - порівняно із короткостроковими ці проекти є менш привабливими за традиційними показниками ефективності.

Узагальнивши причини, що зумовлюють прийняття неефективних рішень стосовно стратегічно орієнтованого реального інвестування у багатьох компаніях, виділимо найбільш суттєві:

1. Відсутність диференціації підходів до управління різних за характером інвестицій.
2. Порушення зворотного зв'язку у системі управління, викликані неадекватністю облікової (бухгалтерської) інформації, на основі якої приймаються рішення.
3. Орієнтація на відносні показники прибутковості

інвестицій у прийнятті інвестиційних рішень.

4. Недосконалість процедур інвестиційного планування та прогнозування.

Зупинимося на їх аналізі детальніше.

1. Відсутність диференціації підходів до управління різними за характером інвестицій.

Аналіз підходів для визначення стратегічних інвестицій свідчить, що не лише тривалість періоду реалізації інвестицій визначає сутність та специфіку саме стратегічних інвестицій. У роботі [11] наводиться одночасно декілька ознак, які дозволяють зараховувати інвестиції до стратегічних. Так такими вважаються інвестиції, які а) здійснюються для досягнення стратегічних цілей; б) здійснюються на термін, що відповідає таким цілям, в) характеризуються низькою ліквідністю і складністю оцінювання; г) мають значний розмір порівняно з отримуваними доходами.

Систематизувавши різні підходи до класифікації інвестицій, виділимо основні ознаки, які визначають саме стратегічний характер інвестування і принципово відрізняють його від інших інвестиційних рішень:

- інвестиції, пов'язані із освоєнням нових сфер діяльності, нових регіональних ринків, у тому числі - через створення нового підприємства (організації), шляхом придбання існуючих майнових комплексів тощо [7];
- інвестування у «молоді» фірми, що потенційно забезпечать зростання вартості підприємства-інвестора завдяки можливості отримати новий продукт чи технологію, доступ до нового продукту чи продукту, який розробляє компанія [8];
- інвестиції, пов'язані з підтримкою підприємств-споживачів продукції, яку випускає підприємство [8];
- інвестиції, спрямовані на об'єднанні бізнесу з метою збільшення потенціалу зростання вартості інвестора за рахунок синергетичного ефекту [10];
- інвестиції, спрямовані на створення нової вартості або підтримання наявної [1].

Отже, основним фактором, який визначає віднесення того чи іншого інвестиційного рішення до стратегічного чи поточного, є його вплив на зміну вартості підприємства. Тому чітким критерієм, який вирізняє стратегічні інвестиції з-поміж інших, можна вважати зростання вартості, що може бути забезпечене, по-перше, за рахунок реалізації значного потенціалу, який містить об'єкт інвестування, по-друге, за рахунок отримання синергетичного ефекту від об'єднання компаній. З цією метою у роботі [1] пропонується класифікація усіх інвестицій, які здійснює підприємство, за характером їх впливу на зміну вартості компанії на стратегічні і підтримуючі. Стратегічні інвестиції, спрямовані на створення або збереження вартості, а підтримуючі – забезпечують збереження вартості, тобто збереження конкурентних позицій на ринку без створення довгострокового потенціалу зростання.

Ми вважаємо за доцільне у процесі реалізації управлінських функцій проводити аналіз структури інвестиційних проєктів-пропозицій відповідно до наведеної класифікації та диференційовано підходити до оцінки їх ефективності.

2. Порушення зворотного зв'язку у системі управління, викликані неадекватністю облікової (бухгалтерської) інформації, на основі якої приймаються рішення.

Якісний зворотний зв'язок у системі управління може забезпечуватися лише за умови створення

відповідної інформаційної бази для прийняття ефективних рішень. Для цього має бути створена така модель аналізу підприємства, яка б дозволяла не просто забезпечувати наявність якісної інформації щодо його поточної діяльності, а й характеризувала б таку діяльність порівняно з альтернативами, що існують на ринку.

Фінансова модель, яка розглядається як альтернатива традиційній бухгалтерській моделі аналізу підприємства, створює додаткові можливості щодо поінформованості власників та інвесторів. Саме ця модель є необхідною передумовою впровадження системи вартісно-орієнтованого управління підприємством (value based management).

Якщо мова йде про реальне інвестування, яке дуже часто має стратегічний характер, модель аналізу повинна створювати відповідну інформаційну базу для прийняття ефективних рішень саме стратегічного характеру. З цієї позиції бухгалтерська модель зазнає серйозної критики не через її недосконалість як такої, а через невідповідність тим завданням, які мають вирішуватися у стратегічному управлінні.

Бухгалтерська (облікова) модель аналізу і прийняття рішень орієнтується на контроль за поточними операціями на основі оцінювання збалансованості грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Інформація, що отримується відповідно до цієї моделі, є цілком достовірною і корисною для прийняття короткострокових рішень, однак вона не дає змоги оцінювати ризики довгострокового інвестування, враховувати невизначеність майбутніх результатів, а, отже, оцінювати альтернативні можливості підприємства. Недосконалість бухгалтерської моделі проявляється у тому випадку, коли на її основі виявляються довгострокові інвестиційні потреби та можливості, проводиться аналіз стратегічних альтернатив та обґрунтування довгострокових рішень.

Крім того, облікова модель не дозволяє отримати інформацію стосовно структури інвестицій за ознакою їх впливу на створення вартості підприємства. Розуміючи важливість створення адекватної інформаційної бази, деякі зарубіжні компанії надають інвесторам додаткову інформацію стосовно цілей інвестиційної діяльності. Зокрема, шведська компанія SCA у звітах про рух грошових коштів відображає розмір інвестицій, необхідних для підтримання поточної конкурентоспроможності, та інвестиції, метою яких є зростання грошового потоку (стратегічні інвестиції) [1].

Вважається, що аналітичний апарат, побудований в межах бухгалтерської моделі, не відповідає об'єктивним вимогам ринку у конкуренції за капітал. Деякі науковці наголошують на особливій актуальності «зміни парадигми аналізу» [3, с. 117] саме для підприємств, які працюють в умовах постадміністративної економіки на принципах безальтернативного управління. Оскільки відсутність управлінської практики виявлення і аналізу граничної доходності може стати фактором, який зруйнує наявний потенціал і суттєво послабить і без того слабкі конкурентні позиції.

3. Орієнтація на відносні показники прибутковості інвестицій у прийнятті інвестиційних рішень.

Показники облікової рентабельності (бухгалтерської рентабельності) – ROI, ROCE, які залишаються основними індикаторами для інвесторів, є досить дискусійними. Деякі аналітики ще в середині минулого століття говорили про їх нереалістичність,

висловлювалась думка щодо некоректності порівняння за цим показником різних підприємств чи структурних підрозділів одного. Навіть аналіз динаміки цього показника є недостатньо інформативним [9]. Саме орієнтація на ці показники порушує зворотний зв'язок у системі управління інвестиціями.

Крім того, показники ґрунтуються на даних звітності за минулі роки, не враховують вартість грошей у часі. Результати досліджень також свідчать про незначну їх кореляцію з вартістю акцій на ринку. Івашковська І. наголошує, що показники рентабельності чи доходності не можуть бути основою стратегічних рішень, адже, отримані на основі бухгалтерської звітності, вони не містять оцінки ризику [3].

4. *Недосконалість процедур інвестиційного планування та прогнозування.*

Аналіз підходів до формування інвестиційної політики зарубіжних машинобудівних підприємств свідчить про багатофакторну детермінованість інвестиційної політики, однак ситуація дефіциту фінансових ресурсів, яка характерна сьогодні для більшості як зарубіжних, так і вітчизняних підприємств, обумовлює незначні обсяги капітальних інвестицій.

У більшості зарубіжних компаній плановий рівень вкладень визначається на рівні розміру амортизаційних відрахувань [1], а обсяг заявок є досить суттєвим і формується на низових рівнях управління. Стосовно підприємств українського машинобудування рівень є значно нижчий.

Деякі із заявок є вимушеними інвестиціями, для яких вимоги до рівня рентабельності відсутні. А з решти – у капітальній бюджет вносяться проекти з незначним розміром вкладень, адже, по-перше, їх простіше обґрунтувати для рівномірної схеми інвестування в умовах обмеженого бюджету, по-друге, для таких проектів типовою є ситуація, коли рівень їх дохідності вищий, ніж для більш масштабних проектів.

На нашу думку, основним фактором, який необхідно

враховувати при прийнятті рішення щодо включення інвестицій до інвестиційної програми, є характер їх впливу на зміну вартості – невеликі проекти у більшості своїй можна вважати підтримуючими інвестиціями. Тобто, оцінюючи такі проекти відповідно до методології дисконтування грошових потоків на основі критерію NPV, менеджер не враховує того, що фактично отримане значення приведеної вартості характеризує лише збережену вартість. Тривала орієнтація винятково на такі проекти призводить до втрати у довгостроковій перспективі конкурентних позицій.

При виборі інструментів управління інвестиційною діяльністю характер впливу інвестицій на зміну вартості підприємства є принциповим при обґрунтуванні (оцінюванні) інвестиційних рішень. При цьому необхідно враховувати, що стратегічні інвестиції можуть бути спрямовані як на створення нової чи збільшення вартості підприємства відносно наявного рівня, так і на збереження вже існуючих позицій. Тому систему управління інвестиційною діяльністю підприємства доцільно формувати як сукупність двох взаємопов'язаними підсистем: управління стратегічними інвестиціями у створення вартості та управління інвестиціями у її збереження.

На основі аналізу проблем, які характерні для управління інвестиційною діяльністю, можна визначити такі науково-методичні завдання, які повинні бути вирішені в процесі формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства: розроблення процедури інвестиційного планування і прогнозування; обґрунтування вартісного критерію (системи критеріїв) оцінки ефективності інвестицій, які враховують перспективи стратегічного розвитку підприємства; удосконалення методів оцінки ефективності відповідно до потреб стратегічного управління, орієнтованого на створення вартості; обґрунтування методів структурної оптимізації інвестиційної програми з урахуванням стадій життєвого циклу технології, підприємства.

Список літератури

1. *Вопросы стоимости. Овладейте новейшими приемами управления, инвестирования и регулирования, основанными на стоимости компании* [Текст] / Под ред. Э. Блека. – М.: Олимп-бизнес, 2009. – 400 с.
2. *Запорожский, А. Оценка деятельности: новый взгляд* [Електронний ресурс] / А. Запорожский // *Корпоративный менеджмент*. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-3/12.shtml>
3. *Ивашковская, И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту* [Текст] / И. В. Ивашковская // *Российский журнал менеджмента*. – 2004. – Том 2. – № 4. – С. 113 – 132.
4. *Островська, Г. Управління вартістю: сучасні інструменти оцінки корпоративної ефективності* [Текст] / Галина Островська // *Світ фінансів*. – 2008. – № 3(16). – С. 106 -116.
5. *Оттоссон, Э. Структуризация решений по отдельным инвестиционным проектам* [Електронний ресурс] / Эрик Оттоссон, Фредерик Вайсенридер // *Корпоративный менеджмент*. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/finance/capital/decisions.html>.
6. *Подкопаева, М. О. Принципы формирования инвестиционной политики зарубежных предприятий и оценка их использования в отечественной практике (на примере Оренбургской области)* [Текст] / М. О. Подкопаева // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2007. – № 8. – С. 61-68.
7. *Стратегические инвестиции* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.allprobiz.net/readarticle.php?article_id=1398
8. *London south east* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lse.co.uk/financeglossary.asp?searchTerm=&iArticleID=2051&definition=strategic_investment
9. *Solomon, E. Measurement of Company Profitability: Some Systematic Errors in the Accounting Rate Return* [Текст] / E. Solomon, J. Laya; Ed. A. A. Robichek // *Financial Research and Management Decisions*. John Wiley. – 1967.
10. *The Private Company Financial Data Authority* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privco.com/knowledge-bank/definition/strategic-investment>
11. *Financial Services Authority. Handbook Online* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fsahandbook.info/FSA/glossary/html/handbook/Glossary/S?definition=G2925>

РЕЗЮМЕ

Новикова Инна

Управление стратегическими инвестициями в контексте формирования конкурентных преимуществ предприятия

В статье систематизированы основные проблемы, которые возникают при управлении стратегически ориентированным реальным инвестированием предприятий, обобщены подходы к пониманию стратегических инвестиций, предложено их определение с позиций стоимостного подхода, определены направления совершенствования системы управления инвестиционной деятельностью предприятия.

RESUME

Novykova Inna

The strategic investments management in the context of competitive advantages creation

The theoretical problems of management of strategically oriented real investments of enterprises are systematized in the article. The scientific approaches to understanding of strategic investments are generalized. The definition of strategic investments based on value-management approach is offered. The ways of improving of investments management system are defined.

Стаття надійшла до редакції 5.11.2012 р.

Світлана НОГІНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Анжеліка КОРЖ

Запорізька державна інженерна академія

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті здійснено аналіз і надано оцінку фінансової стійкості найбільших промислових підприємств України металургійної галузі на основі коефіцієнтного методу, який широко використовується. Запропоновано комплексний підхід до оцінки фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, коефіцієнтний метод, аналіз, оцінка.

Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов успішної та стабільної роботи в ринкових умовах. Вибір металургійного комплексу в якості об'єкта дослідження пояснюється важливим його значенням для розвитку всієї економіки України. Металургія – одна з галузей у нашій державі, від конкурентоспроможності якої залежить не тільки успіх окремих компаній, але й економічна стабільність країни загалом. Гірничо-металургійний комплекс в Україні є базовою галуззю економіки, провідним «добувачем» валюти в торговельному балансі країни, що дає чверть ВВП і забезпечує робочими місцями майже півмільйона громадян держави. Маючи виробничі потужності в 44 млн. т сталі на рік і розвинені сировинну і енергетичну бази, Україна до 2011 р. виробила 34,7 млн. т сталі (+6,2% до 2010 р.). Вітчизняний гірничо-металургійний комплекс, займаючи 9-е (а ще недавно - 7-е місце) в рейтингу найбільших світових виробників металу, не раз рятував інші галузі промисловості і українську економіку загалом. А збої в його роботі відповідно до «ефекту доміно» позначалися на всіх численних суміжниках [4]. Сьогодні сталевари – одні з головних донорів бюджету. За обсягом податкових відрахувань у державну скарбницю з ними можуть позмагатися хіба що аграрії.

Фінансова стійкість характеризує такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне керування ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення. Аналіз фінансової стійкості підприємства – одна з найважливіших характеристик його діяльності та фінансово-економічного добробуту. Вона характеризує результат його поточного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за свої борги й зобов'язання і нарощувати економічний потенціал [10, с.87]. Що вища фінансова стійкість акціонерного товариства, то більше воно незалежне від різких коливань ринкової кон'юнктури, а, отже, менший ризик його банкрутства.

Більшість дослідників фінансову стійкість підприємства оцінюють за допомогою абсолютних і

відносних показників. За абсолютний показник фінансової стійкості приймають наявність власних обігових коштів. Цей показник свідчить, яка сума поточних активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу. Наявність власного обігового капіталу в кожний конкретний період часу характеризує фінансову незалежність підприємства та його стан.

Крім абсолютних показників оцінки фінансової стійкості підприємства, широко застосовуються відносні показники (коефіцієнти), які дозволяють більш детально її оцінити та проаналізувати. Виокремлюють три методичні підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками: а) коефіцієнтний; б) агрегатний; в) інтегральний [2; 4].

Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним. Суть коефіцієнтного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів, які дозволяють оцінити оптимальність співвідношення власного і позикового капіталу підприємства.

Ці показники окремі автори поділяють на два блоки [2]:

а) коефіцієнти капіталізації, що характеризують фінансовий стан підприємства з позицій структури джерел коштів;

б) коефіцієнти покриття, які характеризують фінансову стійкість з позицій витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел залучених коштів.

Для правильної та об'єктивної оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання розрахункові дані фінансових коефіцієнтів порівнюють у динаміці та з рекомендованими нормативними значеннями.

З метою фінансової оцінки стійкості функціонування та стабільності розвитку металургійних підприємств було розраховано основні коефіцієнти фінансової стійкості за 2009-2011 роки на основі фінансової звітності чотирьох акціонерних товариств, які наведено в таблиці 1.

До них належить коефіцієнт фінансової автономії (незалежності), який характеризує частку власного капіталу в загальній сумі капіталу, авансованого в діяльність [2]. Що вище значення цього коефіцієнта, то

більш фінансово стійким, стабільним і більш незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство.

Як видно з таблиці 1, на ПАТ «Запоріжсталь» коефіцієнт фінансової автономії має тенденцію до зменшення: з 0,62 на кінець 2009 р. до 0,53 на кінець 2011 р. -0,09. На ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» ситуація більш стійка – 0,79-0,76 за період, тобто це підприємство є більш стабільним та незалежним від кредиторів. Найгірша ситуація з фінансовою незалежністю спостерігається на ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф.Е. Держинського» (ПАТ ДМК), де значення цього коефіцієнта складало 0,42 на кінець 2009 р., тобто зменшилось до -0,04 на кінець 2011 р.

Оберненим до коефіцієнта фінансової автономії є коефіцієнт фінансової залежності [2]. Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності.

За показниками, наведеними в таблиці 1, коефіцієнт фінансової залежності має тенденцію до збільшення на ПАТ «Запоріжсталь» 1,62 – 1,88, на ПАТ «АрселорМіттал» – 1,26 – 1,31, що свідчить про поступову втрату незалежності. На інших підприємствах цей показник демонструє тенденцію до зменшення: на ПАТ «Дніпроспецсталь» – 10,28-8,64, на ПАТ ДМК – 2,37(-2,29), що свідчить про зменшення залежності цих підприємств від позикових коштів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує, скільки його припадає на одиницю сукупних джерел [2].

За наведеними даними в таблиці 1, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, за винятком ПАТ «Дніпроспецсталь» (0,9-0,88), має тенденцію до збільшення: на ПАТ «Запоріжсталь» – 0,38-0,47, на ПАТ «АрселорМіттал» – 0,21-0,24, на ПАТ ДМК – 0,58-1,04, тобто ці підприємства більшою мірою використовують позиковий капітал.

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) показує співвідношення власного капіталу і залучених коштів. За цим коефіцієнтом здійснюють найбільш загальну оцінку фінансової стійкості [2]. Він показує, скільки одиниць власних коштів припадає на кожну одиницю залучених. Зменшення показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від залучених коштів, тобто про зниження фінансової стійкості, і навпаки.

За розрахунковими даними таблиці 1 майже на всіх підприємствах спостерігається зменшення коефіцієнта фінансування: на ПАТ «Запоріжсталь» – 1,62-1,14, на ПАТ «АрселорМіттал» – 3,79-3,25, на ПАТ ДМК – 0,73(-0,03), що свідчить про посилення залежності цих підприємств від позикових коштів. І тільки на ПАТ «Дніпроспецсталь» спостерігається тенденція до поступового збільшення коефіцієнта фінансування – 0,11-0,13, тобто відбувається збільшення фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансового левєриджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань [2]. Його збільшення свідчить про підвищення фінансового ризику підприємства.

За даними таблиці 1, показник фінансового левєриджу лише на ПАТ «Дніпроспецсталь» має тенденцію до збільшення, що свідчить про підвищення фінансового ризику. На інших підприємствах спостерігається тенденція до зменшення цього

показника.

Коефіцієнт фінансової стійкості виявляє частку стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі [2].

За розрахунковими даними таблиці 1, коефіцієнт фінансової стійкості має тенденцію до зменшення на ПАТ «Запоріжсталь» – 0,31-0,16 та на ПАТ ДМК – 0,15(-0,26), тобто на цих підприємствах стабільні джерела фінансування зменшуються. На інших підприємствах простежується тенденція до збільшення коефіцієнта фінансової стійкості: на ПАТ «АрселорМіттал» – 0,06-0,01, на ПАТ «Дніпроспецсталь» – 0,16-0,48, тобто частка стабільних джерел фінансування збільшуються.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обігу, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована. Цей показник характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів [2]. Для забезпечення гнучкості у використанні власних коштів підприємства необхідно, щоб коефіцієнт маневреності мав позитивне та високе значення.

Дані розрахункової таблиці 1 яскраво свідчать про високий дефіцит власного обігового капіталу майже на всіх промислових підприємствах (за винятком тільки ПАТ «АрселорМіттал»), унаслідок чого коефіцієнт маневреності власного капіталу має від'ємне значення.

Маневреність робочого капіталу показує частку запасів у власних обігових коштах, обмежує свободу маневру власними коштами. Збільшення запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів.

За розрахунковими даними, наведеними в таблиці 1, маневреність робочого капіталу металургійних підприємств має тенденцію до збільшення (за винятком ПАТ «Запоріжсталь»): на ПАТ «Дніпроспецсталь» – (-1,42)-1,47, на ПАТ «АрселорМіттал» – 0,45-0,74, на ПАТ «ДМК» – (-3,77)-(-0,38) Це свідчить про скорочення оборотності обігових коштів.

Маневреність власних обігових коштів демонструє частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах. Цей показник забезпечує свободу фінансового маневру.

Як видно з таблиці 1, маневреність власних обігових коштів аналізованих підприємств свідчить про недостатню частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах – (-0,57)-0,14. Це обмежує свободу маневру власними коштами, що може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами дозволяє визначити абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Рекомендується збільшення коефіцієнта.

За даними таблиці 1, майже всі підприємства, за винятком ПАТ «АрселорМіттал» – 1,50-1,59, мають від'ємне значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами, що свідчить про забезпечення оборотних активів позиковими коштами.

Для аналізу фінансової стійкості галузі в статті розраховані середні показники та їх відхилення від нормативу, які наведено в таблиці 2.

При нормативному значенні 0,5, середнє значення коефіцієнта автономії аналізованих підприємств менше нормативного (0,41), що свідчить про недостатню частку власного капіталу в загальній сумі авансованого капіталу, що робить підприємства фінансово нестійкими та залежними від позикових коштів.

Таблиця 1. Показники фінансової стійкості підприємств металургійної галузі України за 2009-2011 роки

№ п/п		ПАТ «Запоріжсталь»			ПАТ «Дніпрспецсталь»			ПАТ «АрселорМіттал»			ПАТ «ДМК»		
		станом на 31.12.09	станом на 31.12.10	станом на 31.12.11	станом на 31.12.09	станом на 31.12.10	станом на 31.12.11	станом на 31.12.09	станом на 31.12.10	станом на 31.12.11	станом на 31.12.09	станом на 31.12.10	станом на 31.12.11
1.	Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	0,62	0,59	0,53	0,10	0,11	0,12	0,79	0,76	0,76	0,42	0,18	-0,04
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	1,62	1,69	1,88	10,28	9,50	8,64	1,26	1,31	1,31	2,37	5,54	-27,99
3.	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,38	0,41	0,47	0,90	0,89	0,88	0,21	0,24	0,24	0,58	0,82	1,04
4.	Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	1,62	1,45	1,14	0,11	0,12	0,13	3,79	3,18	3,25	0,73	0,22	-0,03
5.	Показник фінансового левериджу	0,31	0,23	0,16	0,62	0,23	3,17	0,06	0,03	0,01	0,15	0,34	-0,26
6.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,81	0,73	0,62	0,16	0,13	0,48	0,84	0,78	0,77	0,48	0,24	-0,03
7.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,16	-0,17	-0,25	-2,27	-1,37	-1,34	0,40	0,38	0,32	-0,28	-1,74	-6,10
8.	Маневреність робочого капіталу	0,68	2,34	-2,01	-1,42	-2,38	1,47	0,45	0,57	0,74	-3,77	-0,76	-0,38
9.	Маневреність власних обігових коштів	-0,57	-0,37	-0,23	-0,13	-0,19	-0,14	0,05	0,14	0,05	0,00	0,00	-0,03
10.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,31	-0,32	-0,39	-0,32	-0,19	-0,21	1,50	1,44	1,59	-0,26	-0,62	-0,04

Таблиця 2. Аналіз середніх показників фінансової стійкості металургійних підприємств

№ п/п	Показники	значення нормативу	ПАТ «Запоріжсталь»		ПАТ «Дніпроспецсталь»		ПАТ «АрселорМіттал»		ПАТ «ДМК»		Середнє значення всіх підприємств	Відхилення від нормативу середнього значення всіх підприємств
			середнє значення	відхилення від нормативу	середнє значення	відхилення від нормативу	середнє значення	відхилення від нормативу	середнє значення	відхилення від нормативу		
1.	Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	0,5	0,58	0,08	0,11	-0,39	0,77	0,27	0,19	-0,31	0,41	-0,09
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	2	1,73	-0,27	9,47	7,47	1,29	-0,71	-6,69	-8,69	1,45	-0,55
3.	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,5	0,42	-0,08	0,89	0,39	0,23	-0,27	0,81	0,31	0,59	0,09
4.	Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	1	1,40	0,40	0,12	-0,88	3,41	2,41	0,31	-0,69	1,31	0,31
5.	Показник фінансового левериджу	0,25	0,23	-0,02	1,34	1,09	0,03	-0,22	0,08	-0,17	0,42	0,17
6.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	0,72	-0,13	0,26	-0,59	0,80	-0,05	0,23	-0,62	0,50	-0,35
7.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,1	-0,19	-0,29	-1,66	-1,76	0,37	0,27	-2,71	-2,81	-1,05	-1,15
8.	Маневреність робочого капіталу	-	0,34	-	-0,78	-	0,59	-	-1,64	-	-0,37	-
9.	Маневреність власних обігових коштів	-	-0,39	-	-0,15	-	0,08	-	-0,01	-	-0,12	-
10.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,1	-0,34	-0,44	-0,24	-0,34	1,51	1,41	-0,31	-0,41	0,16	0,06

Нормативне значення коефіцієнта фінансової залежності дорівнює 2 [2]. За винятком ПАТ «Дніпроспецсталь», на інших підприємствах цей коефіцієнт суттєво менший нормативного значення, що є свідченням стійкого фінансового стану та фінансової незалежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів.

Критичне значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу менше 0,5 [2]. Середнє значення цього показника аналізованих підприємств перевищує нормативне значення на 0,09. Це свідчить про значне використання позикових коштів.

Нормативне значення коефіцієнта фінансування більше 1. Розраховані середні показники коефіцієнта фінансової стабільності ПАТ «Дніпроспецсталь» (0,12) та ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» (0,31) вказують на значну диспропорцію у співвідношенні власного капіталу і залучених коштів, що означає фінансову нестабільність. Найліпша ситуація спостерігається на ПАТ «АрселорМіттал», де коефіцієнт фінансової стабільності в середньому дорівнює 3,41. Середнє значення коефіцієнта фінансової стабільності аналізованих підприємств дорівнює 1,31, що перевищує нормативне значення на 0,31. Це свідчить про фінансову стійкість цих підприємств.

Нормативне значення коефіцієнта фінансового левериджу менше 0,25 [2]. Майже всі підприємства мають цей показник менше нормативного (за винятком ПАТ «Дніпроспецсталь» (+1,09)), тобто вони є незалежними від довгострокових зобов'язань. Середнє

значення показника фінансового левериджу ПАТ «Запоріжсталь» менше нормативного на 0,02, ПАТ «АрселорМіттал» - на 0,22, ПАТ ДМК – на 0,17.

Нормативне значення коефіцієнта фінансової стійкості дорівнює 0,85 [2]. У середньому коефіцієнт фінансової стійкості аналізованих підприємств менше нормативного на 0,35. Це свідчить про нестабільність цих підприємств.

Нормативне значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами більше 0,1. Лише на ПАТ «АрселорМіттал» середнє значення цього показника становить 1,51 та перевищує нормативне на 1,41, тобто оборотні активи забезпечуються власними коштами. На всіх інших підприємствах оборотні активи забезпечуються здебільшого позиковими коштами.

Проаналізувавши фінансову стійкість підприємств металургії та галузі загалом коефіцієнтним методом, можемо зробити висновок, що значення більшості показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства, зменшилися і знаходяться на рівні нижче норми, що передбачає в основному наявність у підприємств значної суми кредиторської заборгованості. Фінансова стійкість двох підприємств (ПАТ ДМК та ПАТ «Дніпроспецсталь») створює загрозу стійкості галузі, і необхідно вживати заходів для її підвищення. Конкретні шляхи можуть бути запропоновані на основі використання всіх методів аналізу.

Список літератури

1. Бердар, М. М. *Фінанси підприємств [Текст] / М. М. Бердар. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.*
2. Білик, М. Д. *Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / М. Д. Білик [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.*
3. Грідчина, М. В. *Управління фінансами акціонерних товариств [Текст] / М. В. Грідчина. – К.: А.С.К., 2005. – 384 с.*
4. Гриценко, С. *Пригодится не только пряник, но и кнут [Електронний ресурс] / С. Гриценко // Бизнес. – 2012. - № 30-31. – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Prigoditsya_ne_tolko_pryanik_no_i_knut.html*
5. *Крупнейшие компании Украины – Металлургия [Електронний ресурс]: Дело. – 2011г. – Режим доступа: <http://delo.ua/business/kрупнейшие-компании-украины-металлургия-163481/>*
6. Кучерявый, А. В. *Финансовая составляющая стратегической устойчивости предприятия [Текст] / А.В. Кучерявый // Проблемы управления. – 2009. - №3. – С. 62-65.*
7. Мазур, В. *Актуальные экономические вопросы в металлургической отрасли Украины [Текст] / В. Мазур, М. Тимошенко // Экономика Украины. – 2012. – №6. – С. 13.*
8. Павловська, О. В. *Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – Київ: КНЕУ, 2002. – 388 с.*
9. Стасюк, Г. А. *Фінанси підприємств [Текст] / Г. А. Стасюк. – Херсон: Олфі-плюс, 2011. – 480 с.*
10. Шеремет, О. О. *Фінансовий аналіз [Текст] / О. О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.*

РЕЗЮМЕ

Ногина Светлана, Корж Анжелика

Оценка финансовой устойчивости предприятий на примере металлургической отрасли

В статье проведен анализ и оценка финансовой устойчивости крупнейших промышленных предприятий Украины металлургической отрасли на основе коэффициентный метода, который широко используется. Предложен комплексный подход к оценке финансовой устойчивости.

RESUME

Nogina Svitlana, Korzh Anzhelika

Estimation of financial stability of the enterprises on an example of metallurgical branch

In article the analysis and an estimation of financial stability of the largest industrial enterprises of Ukraine of metallurgical branch on a basis of coefficient method which is widely used are carried out. The complex approach to an estimation of financial stability is offered.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто пропозицію реалізації й аналізу фінансових результатів діяльності підприємства засобами інформаційних технологій, зокрема використання шаблонів електронних таблиць Microsoft Excel. Наведено приклади використання шаблонів при розрахунку показників фінансового стану підприємства, платоспроможності та показників рентабельності.

Ключові слова: інформаційні технології, фінансові результати, аналіз, фінансовий стан підприємства, платоспроможність, рентабельність, шаблон, електронні таблиці Microsoft Excel.

На сьогодні в Україні швидкими темпами розвиваються ринкові економічні відносини. Така ситуація вимагає суттєвих якісних змін усіх важелів управління, у тому числі і в аналізі.

Для удосконалення управління підприємством необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем. А це насамперед автоматизована обробка даних з використанням інформаційних технологій. Однією з ланок останньої є аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Основними завданнями такої роботи є: аналіз обліку доходів і витрат підприємства; автоматизоване ведення їх синтетичного і аналітичного обліку; здійснення аналізу на основі даних бухгалтерського обліку; отримання комп'ютерних рішень по управлінню доходами, витратами і фінансовими результатами [1; 14].

Фінансовий аналіз підприємства містить цілий перелік показників. Серед них: показники його фінансово-господарської діяльності, динаміка валюти балансу, активи і пасиви основних і оборотних засобів, рентабельність підприємства, коефіцієнт поточної ліквідності та ін. [2; 9]. Питання проведення фінансового аналізу підприємства та розрахунку інших показників господарської діяльності вчені наводять у своїх працях [1; 2; 9], а автоматизована обробка з застосуванням інформаційних технологій досліджується у численних працях, наприклад, [3; 4, с. 40; 5, с. 40-67; 6, с. 58; 7; 10, с. 53; 11; 17, с. 85]. Вивчення діяльності різних підприємств, матеріали переддипломних практик студентів приводять до невтішних висновків з приводу використання інформаційних технологій при проведенні фінансового аналізу.

По-перше, зауважимо, що бухгалтерський і фінансовий облік на окремих підприємствах не автоматизований і проводиться «вручну», що уповільнює процес оперативного обліку і збільшує ризик допущення помилок у розрахунках. Позначається роль людського чинника.

По-друге, на підприємствах може не проводитися фінансове планування, і фінансовий аналіз має поверхневий характер, керівники компанії просто переглядають бухгалтерську звітність, не вникаючи в її суть.

По-третє, для здійснення функцій фінансового планування і управління фінансовими потоками не виділяються спеціальні штатні одиниці, і в посадових інструкціях ця функція нікому не поставлена в обов'язок.

На сьогодні існує величезна кількість сучасних комп'ютерних програм і технологій, які б максимально полегшили проведення фінансового аналізу і дали б серйозні результати в разі ефективного їх використання [12; с. 90-93]. Так, наприклад, програма «AuditExpertProfessional» – це інструмент професійного аналітика, який дозволяє реалізовувати методики аналізу відповідно до власних поглядів на його проведення. Гнучка система визначення вихідних даних, алгоритмів їх обробки та формування звітів дозволяє користувачам створювати не лише унікальні методики аналізу, але і визначати нові її об'єкти.

Програма «ИНЕК-АФСП» володіє більш сильним функціональним наповненням, що дозволяє використовувати її для аналізу і непрофесіоналу, який змушений покладатися на розроблену методику, маючи незначні можливості впливати на закладені в програму методики аналізу. Таким чином, ця програма більш доступна для широкого кола споживачів, до того ж дозволяє додатково порівнювати власні показники з середніми даними по галузі і враховувати зміни зовнішнього середовища.

Основною особливістю розглянутих програм є можливість прогнозування показників, які наведені в аналітичних таблицях. При цьому можна вибрати наступні параметри: кількість розрахункових періодів, які додаються в кінцеву таблицю для побудови прогнозу; кількість базових періодів, на яких повинен будуватися прогноз. Розглянуті програми зручні і тим, що вони сумісні з програмою автоматизованого бухгалтерського обліку «Підприємство 1С», що містить наступні аналітичні блоки: «Бухгалтерія 1С», «Склад і торгівля 1С», «Кадри 1С» та інші, які значно полегшують експорт даних у їхні бази. Це дає можливість зменшити затрати часу і праці на підготовку до аналізу і швидше отримати вихідну інформацію.

Отже, використання сучасних інформаційних технологій із відповідним програмним забезпеченням дасть змогу значно швидше обробляти та аналізувати

більш великі масиви даних. Більшість аналітичних програм можуть взаємодіяти із програмами, які призначені для ведення бухгалтерського обліку, що у свою чергу призведе до зменшення технічних помилок, які можуть виникати при ручному введенні даних. Такий підхід дасть змогу в будь-який момент часу отримувати найновіші аналітичні дані без значних часових затрат, що у сучасних умовах господарювання дає суттєві переваги над конкурентами.

Однак для використання програм потрібні фахівці високої кваліфікації, яких не кожне підприємство має, та й програмне забезпечення у зв'язку зі стрімким розвитком удосконалюється, розширює свої можливості, а отже - дорожчає. Виникає необхідність розробки такої системи аналізу фінансового стану підприємства, яка містить знання експертів у сфері фінансового аналізу і якою могли б користуватися всі фахівці-економісти. Використовуючи ці знання, система здійснює логічний висновок про фінансовий стан підприємства. Вона взаємодіє зі своїм користувачем і має засоби накопичення і зміни знань. Елементи системи роблять її гнучкішою, адаптуючи систему до аналізу різних груп підприємств з урахуванням показників конкретного підприємства. Вона дає змогу швидко оцінити фінансовий стан підприємства й одержати письмовий звіт з цифрами, графіками та поясненнями, які підкріплюють висновки [15-16].

Ще одна особливість системи – наявність у ній прогностичних можливостей. Вона може функціонувати як теорія оброблення інформації або модель розв'язання конкретної задачі, даючи очікувані

відповіді та показуючи, як вони зміняться в нових ситуаціях. Система може детально пояснити, завдяки чому нова ситуація привела до змін. Такий підхід дає змогу користувачам оцінити можливий вплив нових чинників або інформації, побачити їх зв'язок з рішенням. Аналогічно користувач може оцінити можливий вплив нових стратегій або процедур на рішення, додаючи нові дані або змінюючи наявні.

Основним аспектом такого підходу є можливість застосування в системі аналізу фінансового стану підприємства шаблонів електронних таблиць Microsoft Excel [10, с. 160; 13, с. 205]. Економісти достатньо часто вимушені заповнювати різноманітні документи. У результаті необхідно переписувати питання і графи, замість того, щоб просто вписувати інформацію в готові форми і бланки, робота стає одноманітною і нудною. Тому, щоб автоматизувати таку роботу, можна використовувати шаблони. Шаблони містять такі елементи: текст, числові дані, дати, графічні об'єкти, формати, стилі форматування, макроси. Крім того, при створенні шаблонів можливе використання приміток, які нагадують користувачам про обов'язкові дії, наприклад, внесення періоду аналізу або заповнення полів із вказівкою відповідних кодів (рис.1). Перевагою використання шаблонів є стандартизація і безпека даних.

При створенні документа на основі шаблону програма Excel автоматично створює його робочу копію, додаючи в кінець імені документа порядковий номер. Шаблон-оригінал при цьому залишається незайманим і може бути згодом використаний повторно.

Рис. 1 Використання у шаблонах коментарів у вигляді приміток

При виконанні аналізу фінансового стану підприємства були створені шаблони «Аналіз активів підприємства», «Аналіз пасивів підприємства», «Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства». Для створення цих шаблонів необхідне використання наступних звітних форм: Форма №1 (Баланс), Форма №2 (Звіт про фінансові результати), Форма № 3 (Звіт про рух грошових коштів) та Форма № 4 (Звіт про власний капітал). Такі форми теж були створені у вигляді шаблону, які можливо використовувати не тільки для аналізу активів підприємства, пасивів підприємства, коефіцієнтів фінансового стану підприємства, але й для

власних розрахунків при необхідності.

Приклад шаблону «Аналіз активів підприємства» має вигляд, як на рис. 2. Зафарбовані місця – це формули для розрахунку відповідних видів активів за вказаний період (див. табл. 1).

За необхідності за результатами розрахунків можна графічно продемонструвати горизонтальний та вертикальний аналізи активів. Для відображення графічного аналізу у шаблоні були створені кнопки *Горизонтальний аналіз активів* та *Вертикальний аналіз активів*. Робота кнопок забезпечена за допомогою створених макросів.

Аналіз активів підприємства _____						
Види активів	На кінець 2009 р.		На кінець 2010 р.		На кінець 2011 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Необоротні активи						
2. Оборотні активи						
3. Витрати майбутніх періодів						
Баланс						
Горизонтальний аналіз активів			Вертикальний аналіз активів			

Рис. 2. Вигляд шаблону «Аналіз активів підприємства» засобами Microsoft Excel

Таблиця 1. Фрагмент формул у шаблоні «Аналіз активів підприємства»

Види активів	На кінець 2009 р.	
	тис. грн	%
1. Необоротні активи	=ЕСЛИ(Форма№1!D77<>"";Форма№1!D77;"")	=ЕСЛИ(И(B6<>"";B9<>"");B6/B9;"")
2. Оборотні активи	=ЕСЛИ(Форма№1!D101<>"";Форма№1!D101;"")	=ЕСЛИ(И(B7<>"";B9<>"");B7/B9;"")
3. Витрати майбутніх періодів	=ЕСЛИ(Форма№1!D102<>"";Форма№1!D102;"")	=ЕСЛИ(И(B8<>"";B9<>"");B8/B9;"")

Приклад шаблону «Аналіз пасивів підприємства» має вигляд, як на рис. 3. Формули для розрахунку відповідних видів пасивів за вказаний період (див. табл. 2).

Шаблон «Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства» має вигляд, як на рис. 4, а документів після розрахунків, як рис. 5, рис. 6.

Аналіз пасивів підприємства _____						
Види пасивів	На кінець 2009 р.		На кінець 2010 р.		На кінець 2011 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Власний капітал						
2. Забезпечення наступних витрат і платежів						
Довгострокові зобов'язання						
4. Поточні зобов'язання						
Доходи майбутніх періодів						
Баланс						
Горизонтальний аналіз пасивів			Вертикальний аналіз пасивів			

Рис.3 .Вигляд шаблону «Аналіз пасивів підприємства»

Таблиця 2. Фрагмент формул у шаблоні «Аналіз пасивів підприємства»

Види пасивів	На кінець 2009 р.	
	тис. грн.	%
1. Власний капітал	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$121<>"";Форма№1!\$D\$121;"")	=ЕСЛИ(И(B6<>"";B11<>"");B6/B11*100;"")
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$128<>"";Форма№1!\$D\$128;"")	=ЕСЛИ(И(B7<>"";B11<>"");B7/B11*100;"")
3. Довгострокові зобов'язання	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$134<>"";Форма№1!\$D\$134;"")	=ЕСЛИ(И(B8<>"";B11<>"");B8/B11*100;"")
4. Поточні зобов'язання	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$149<>"";Форма№1!\$D\$149;"")	=ЕСЛИ(И(B9<>"";B11<>"");B9/B11*100;"")
5. Доходи майбутніх періодів	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$150<>"";Форма№1!\$D\$150;"")	=ЕСЛИ(И(B10<>"";B11<>"");B10/B11*100;"")
Баланс	=ЕСЛИ(Форма№1!\$D\$151<>"";Форма№1!\$D\$151;"")	=ЕСЛИ(И(C6<>"";C7<>"";C8<>"";C9<>"";C10<>"");

Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства					
Показники	Значення показника			Відхилення	
	2 009р.	2 010р.	2 011р.	від 2009 р.	від 2010 р.
Показники фінансової стійкості					
Коефіцієнт автономії					
Коефіцієнт фінансової стійкості					
Коефіцієнт фінансової незалежності					
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу					
Коефіцієнт маневрування власним капіталом					
Коефіцієнт стану власних і залучених засобів					
Друк таблиці показників			Динаміка зміни показників		

Рис. 4. Вигляд шаблону при розрахунку показників фінансової стійкості

Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства					
Показники	Значення показника			Відхилення	
	2 009р.	2 010р.	2 011р.	від 2009 р.	від 2010 р.
Показники платоспроможності					
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,484	0,002	0,001	-0,482	-0,001
Коефіцієнт термінової платоспроможності	0,617	0,608	0,574	-0,009	-0,034
Коефіцієнт покриття	0,893	1,128	1,294	0,235	0,165
Друк таблиці показників			Динаміка зміни показників		

Рис. 5. Вигляд документа з розрахунками показників платоспроможності після використання шаблону

Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства					
Показники	Значення показника			Відхилення	
	2 009р.	2 010р.	2 011р.	від 2009 р.	від 2010 р.
Показники рентабельності					
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	2,07	10,00	9,29	7,93	-0,70
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	2,05	10,00	9,29	7,95	-0,70

Рис. 6. Фрагмент документа з розрахунками показників рентабельності

Кнопки *Друк таблиці показників* та *Динаміка змін показників* у шаблонах «Аналіз активів підприємства», «Аналіз пасивів підприємства», «Аналіз коефіцієнтів фінансового стану підприємства» дозволяють вивести,

за необхідності, результати розрахунків на папір, а також демонструють графічно зміну показників у межах періоду (див. рис. 7) або за розглянуті періоди. Робота кнопок забезпечена за допомогою відповідних макросів.

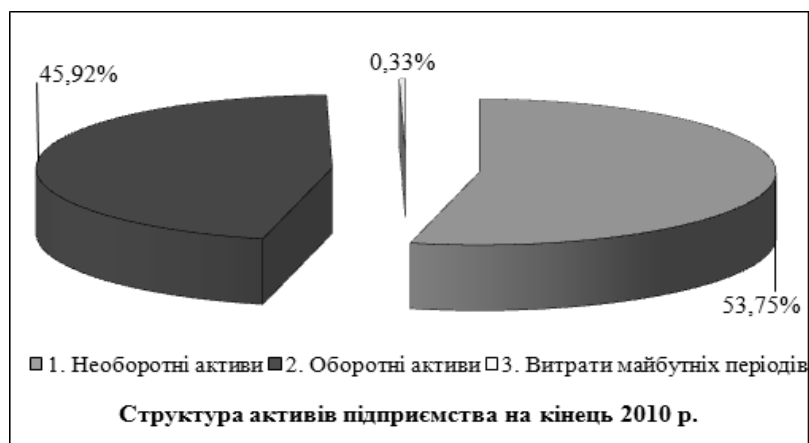


Рис. 7. Графічне виведення результатів після використання шаблонів

Отже, створені шаблони можуть бути використані працівниками фінансового відділу та працівниками інших структурних підрозділів підприємства. Шаблони дозволяють швидко виконати розрахунки і надати

результати у зручній формі для прийняття рішень. Такі шаблони можна редагувати або доповнювати додатковою інформацією, або на їх основі створювати нові.

Список літератури

1. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. — 2-е вид., перер. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 472 с. - С. 38-87.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. — [5-е изд.] - Минск: Новое знание, 2001.- 688 с.
3. Автоматизовані системи обробки економічної інформації [Текст] : підручник / [Г. В. Латинський, Т. Є. Оболенська, Б. В. Маринченко та ін.]; за ред. Г.В. Латинського. - К.: Вища шк., 1995.- 287 с
4. Автоматизированные информационные технологии [Текст] : учебник / под ред. Г. А. Титаренко. - М.: ЮНИТИ, 2000. - 400 с.
5. Бажин, И. И. Информационные системы менеджмента [Текст] / И. И. Бажин. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000.-688 с.
6. Береза, А. М. Основи створення інформаційних систем [Текст] : навч. посібник / А. М. Береза. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. - К.: КНЕУ, 2001. - 214 с.
7. Вовчак, І. С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті [Текст] : навч. посіб. / І. С. Вовчак. - Тернопіль: Карт-бланш, 2001. - 354 с
8. Гужва, В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гужва. - К.: КНЕУ, 2001. - 400 с
9. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / О. В. Грищенко. - Таганрог: изд-во ТРТУ, 2000. - 112с.
10. Інформаційні системи в менеджменті: [навч. посіб.] / Ю. М. Мінаєв, В. П. Бочарников, О. Ю. Філімонова, М. М. Гузій. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — 191 с.
11. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст] : посібник / за ред. В. С. Пономаренка. - К.: Академія, 2002. - 542 с.
12. Информационные системы в экономике [Текст] : учебник / под ред. В.В. Дика. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 272 с.
13. Компьютерные информационные системы управленческой деятельности [Текст] / под ред. Г.А.Титаренко. — М.: Экон. образование, 1993. -313 с.
14. Бутинець, Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навчальний посібник. [Текст] / За ред. Ф. Ф. Бутинця -

Житомир: ПП. "Рута", 2001. - 544 с

15. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечая. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИД «Фо-рум»: ИНФРА-М, 2008. — 288 с
16. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. М. А. Вахрушиной. — М.: Вузовский учебник, 2008. — 463 с
17. Інформаційне забезпечення менеджменту [Текст] : навч. посіб. – [2-ге, доп. та перероб.] – К.: КНЕУ, 2002. – 224 с.

РЕЗЮМЕ

Нужная Светлана

Усовершенствование анализа финансовых результатов деятельности предприятий на основе современных информационных технологий

В статье рассмотрено предложение реализации и анализа финансовых результатов деятельности предприятий средствами информационных технологий, а именно: использование шаблонов электронных таблиц Microsoft Excel. Приведены примеры использования шаблонов при расчете показателей финансового состояния предприятия, платежеспособности и показателей рентабельности.

RESUME

Nuzhna Svitlana

The improvement of analysis of financial results of enterprises activity on the basis of modern information technologies

In the article it has been considered the suggestion of realization and analysis of financial results of enterprise activity by facilities of information technologies, namely: the use of templates of spreadsheets of Microsoft Excel. The examples of the use of templates are made at the calculation of indexes of financial state of enterprise, solvency and indexes of profitability.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

ІННОВАЦІЙНА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Досліджено залежність енергетичної безпеки держави від інноваційної та інвестиційної культури підприємств у сучасних умовах. Розглянуто зміст цих понять у сучасних умовах.

Ключові слова: інноваційна культура, інвестиційна культура, енергетична безпека держави, інноваційний розвиток.

Сучасність ставить перед економікою країни низку викликів, які вимагають адекватної реакції з боку органів влади та суб'єктів господарювання. На сьогодні динамічно змінюється ситуація у світовому порядку, умови господарювання всередині держав. Тому підприємствам для динамічного розвитку потрібно підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності та слідкувати за змінами зовнішніх умов господарювання. А це неможливо без стабільного зовнішнього середовища. Важливе значення в цьому контексті відіграє його енергетична складова, оскільки енергоносії для більшості підприємств та для соціально-побутової сфери мають важливе значення та мають велику частку в структурі витрат. Сьогодні перед Україною постає потреба розвитку енергетичної сфери, підвищення рівня енергетичної безпеки та впровадження інновацій у цій сфері. Неабияке значення для цього має інноваційна та інвестиційна культура підприємств як головна передумова для їх розробки та впровадження. Саме тому це дослідження є актуальним та потребує детального розгляду.

Дослідження в контексті цієї проблеми проводяться окремо за визначеними напрямками, тобто вивчення інноваційної та інвестиційної культури підприємств проводиться без її прив'язки до енергетичної безпеки держави. Проблема енергетичної безпеки держави займаються такі вчені: В. О. Бараннік, Г. Ю. Дарнопих, О. В. Іванюк, О. В. Овсієнко, В. В. Сабадаш та інші. А проблему інноваційної культури підприємств вивчали: В. І. Довбенко, Н. С. Миколайчук, М. М. Миколайчук, Т. А. Стовба, Ю. С. Шипуліна та інші. Ми спробуємо дослідити взаємозв'язок цих понять.

При написанні статті метою стало визначення взаємозв'язку між інноваційною та інвестиційною культурою підприємства та енергетичною безпекою держави. Завданнями дослідження є: розглянути зміст понять енергетична безпека держави, інноваційної та інвестиційної культури підприємств у контексті сучасних умов господарювання; виявити взаємозв'язок між інноваційною та інвестиційною культурою вітчизняних підприємств та енергетичною безпекою держави.

На сьогодні економіка України характеризується високим рівнем енерговитратності, про що свідчить

рівень енергоемності ВВП. Так у 2010 році для України він становив 0,39 (максимальне значення було в 1996 році на рівні 0,923), тоді, як середнє значення по світу становить 0,19 [7], тобто Україна має енергетично марнотратну економіку, що спричинено цілим переліком чинників, зокрема найважливішими з них є [4]: обмежене використання енергозберігаючих технологій; зношеність виробничого потенціалу галузей ПЕК; висока частка імпортованих енергоносіїв, незадовільне використання альтернативних джерел енергії. Україна як одна із найбільших економік пострадянського простору до сьогодні залишається енерговитратною, енергодефіцитною й енергозалежною [17]. Виявлення таких ключових характеристик енергетичної сфери в Україні дає підстави стверджувати про потребу докорінної її перебудови з метою підвищення енергоефективності економіки та енергетичної безпеки держави.

Енергетична безпека держави як одна із складових національної безпеки виявляється, по-перше, як стан забезпечення держави енергоресурсами для реалізації відтворювальних процесів у національній економіці, що гарантують її повноцінну життєдіяльність, і, по-друге, як стан безпеки енергетичного комплексу України [4]. Поняття енергетичної безпеки держави розглядається в площинах [2]:

- енергозабезпечення – забезпеченості держави паливно-енергетичними ресурсами та ефективності їх використання (підприємствами та населенням);
- енергетичної незалежності – співвідношення між імпортованими паливно-енергетичними ресурсами та їх загальною потребою;
- екологічної прийнятності – інтенсивності викидів шкідливих речовин та дотримання державою умов Кіотських зобов'язань;
- соціальної прийнятності енерговиробництва – достатності електро- та тепlopостачання, а також частки витрат населення на енергетичні ресурси.

Основними факторами, які визначають рівень енергетичної безпеки, можна вважати [16]: структуру енергоносіїв в енергоспоживанні; рівень освоєння та використання наявних власних ресурсів, глибина їх переробки та характеристики енергогенеруючих технологій; диверсифікованість джерел енергопостачання і шляхів їх транспортування;

транспортна інфраструктура; використання альтернативних джерел енергії; стан контролю за витратами ПЕР; реалізація політики енерго- та ресурсозбереження; рівень розвитку інновацій у галузі енергетики тощо.

Бюджетних коштів для модернізації традиційної системи генерації енергоресурсів бракує (особливо з урахуванням міжнародних норм охорони довкілля), а недержавні інвестори не вкладатимуть кошти у генерацію, пов'язану з ризиками відносно постачання енергоресурсів. Для України такими ризикованими для інвесторів галузями ПЕК є атомна і теплова енергетика на газі (російський імпорт). У вітчизняну вугільну електроенергетику активного інвестування теж не очікується. Привабливими для інвесторів технологіями генерації електроенергії в Україні є регазифікація скрапленого газу, а також сонячна і вітрова енергетика [5].

Тобто енергетична сфера України вимагає інновацій та великого обсягу інвестицій. Але, на жаль, модернізація паливно-енергетичного комплексу має наздоганяючий характер та проводиться лише за нагальної потреби. Протилежний приклад показують розвинені держави, де модернізація енергетики має превентивний характер, за дослідженнями ринку енергоносіїв, прогнозів інновацій у сфері енергетики та обсягів енергоспоживання на довгострокову перспективу.

Об'єктом аналізу стали інноваційна та інвестиційна культура підприємства, а конкретно - їх вплив на енергетичну безпеку держави. Який же зв'язок між цими, здавалося б, зовсім не пов'язаними поняттями?

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» запропоновано таке визначення: «інноваційна культура – складова інноваційного потенціалу, яка характеризує рівень освітньої, загальнокультурної та соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки на інноваційних засадах» [1].

Інноваційна культура підприємства	Інноваційне середовище	Матеріальне середовище
		Нематеріальне середовище
	Предмет інновацій	Усвідомлення інновацій
		Концепція інновацій
		Тенденції розвитку інновацій
		Інноваційне мислення
		Інноваційні цінності
	Зміст інноваційної культури	Інноваційна система
		Стимули до впровадження інновацій
		Наукові та технологічні інновації
	Не залежні інновації (напрямки)	Технічні інновації
		Інновації в товари

Рис. 1. Схема інноваційної культури підприємства [19-20].

Стосовно інвестиційної культури, то її розглядають як сукупність стійких (формальних чи неформальних) форм здійснення інвестиційної діяльності та її атрибутів, виражених у певних організаційних структурах та відносинах, а також методах та принципах оцінки, гармонізації та моніторингу інвестиційних процесів на підприємстві. [11]. Поняття інноваційної та інвестиційної культури нерозривно пов'язані, адже інновації не є можливі без інвестицій, оскільки вимагають певного обсягу капіталовкладень на стадіях їх розробки та впровадження. Так само інвестиції повинні проводитися (частково чи повністю) в

Інноваційна культура організації нерозривно пов'язана з розвитком її інтелектуального капіталу, розвитком та реалізацією її потенціалу інноваційного розвитку [18]. Вона є системою норм, правил і способів, а також знань, вмінь і досвіду цілеспрямованої підготовки та здійснення нововведень у різних сферах життя суспільства і відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки сторін [6]. Інноваційна культура має сприяти творчому підходу до ведення бізнесу, легкій адаптації до нових умов, прагненню до нововведень та саморозвитку, постійного оновлення знань, забезпечення ефективної роботи навіть в умовах хаосу. Тобто інноваційній культурі властиве цілеспрямоване виявлення можливостей для проведення позитивних змін у будь-якій сфері діяльності [12].

Інноваційна культура є вихідним пунктом активізації інноваційних процесів на підприємстві. Вона, з одного боку, створює передумови для ефективного відбору кадрів і створення висококваліфікованого колективу працівників-інтелектуалів, а з іншого, – забезпечує формування сприятливого організаційного клімату для реалізації інноваційних рішень на підприємстві [15]. У сучасних наукових дослідженнях на інноваційну культуру підприємства є дві точки зору:

1. Як тип організаційної культури. Характеризує підприємство, яке відкрите до нововведень та постійно розвивається (на противагу консервативній культурі, для якої характерна стабільність та відторгнення новацій);

2. Як складова організаційної культури підприємства, яка виявляється у сфері введення новацій та особливості управління цим процесом.

У своєму дослідженні ми дотримуємося другої точки зору, оскільки інноваційна діяльність підприємства є тільки одним з напрямів діяльності на рівні з фінансовою, виробничою, управлінням персоналом та іншими видами. Загальну схему інноваційної культури підприємства можна подати схематично (рис. 1).

інноваційні об'єкти для забезпечення їх більшої віддачі та підтримки конкурентоспроможності суб'єкта інвестиційної діяльності. Тому важливо в дослідженнях простежити взаємозв'язок між інноваційною та інвестиційною культурою. Зазначимо також, що інвестиційна культура є одним з ключових факторів формування інноваційної культури підприємства.

Феномен інноваційної та інвестиційної культури розглядають переважно на мікрорівні, тобто на рівні суб'єктів господарювання. Якщо розглядати мезо- та макрорівні, то застосовується поняття інноваційного та інвестиційного клімату, тобто середовища

впровадження інновацій та інвестицій. Адже тут важливе значення уже мають державні органи, органи місцевого самоврядування, профільні і галузеві міністерства і відомства як інститути, які більшою мірою визначають ключові умови середовища інвестиційної та інноваційної діяльності.

Проблема інноваційного розвитку в Україні стоїть дуже гостро. Про це свідчить місце, яке займає Україна в рейтингу Всесвітнього економічного форуму. Так від 2000 року Україна в цьому рейтингу перемістилася з 56-ї позиції на 82-гу, втративши 33 позиції [10]. Обсяги інвестицій в об'єкти основного капіталу галузі виробництва та розподілення газу, енергії і води становили у 2010 році 8,733 млрд. грн.; у 2011 – 20,401 млрд. грн.; за період січня – березня 2012 року – 3,616 млрд. грн. [14]. Такі обсяги інвестицій не є достатніми для якісного оновлення основного капіталу в енергетичній сфері та впровадження енергозберігаючих технологій. Ефективне впровадження інновацій головним чином впливає на рівень конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку, а для експортно-орієнтованих і на зовнішньому, формуючи імідж для економіки країни загалом.

Сучасні наукові дослідження головним чином спрямовані на розробку технологій, товарів, процесів, які оптимізують витрати як матеріальних, так і енергетичних ресурсів. А це у свою чергу впливає на рівень витрат енергоносіїв та їх структуру. Широко відомий досвід розвинених країн впровадження безвідходного виробництва, оптимізації витрат енергетичних ресурсів, використання відновлюваних та альтернативних джерел енергії. На жаль, у цьому

контексті вітчизняні підприємства сильно відстають і впровадження інновацій у сфері енергозбереження знаходиться на дуже низькому рівні.

У енергетичній галузі загалом та у сфері енергетичної безпеки держави зокрема, виділяють такі напрями впровадження інновацій:

1. Ресурсний напрям (розвідання, розробка та використання нових видів енергетичних ресурсів, джерел енергії);
2. Виробничий напрям (розробка нових методів виробництва енергії);
3. Напряму передачі (нові способи транспортування та передачі енергії та ПЕР (паливно-енергетичних ресурсів) до споживачів);
4. Напряму споживання енергії та використання ПЕР (розробка енергозберігаючих технологій, оптимізація витрат енергії в процесі виробництва та побутового використання);
5. Управлінський напрям (використання нових методів управління енергетичним комплексом держави).

При дослідженні цієї проблеми нами виявлено, що існує зв'язок між рівнем енергетичної безпеки держави та інноваційною і інвестиційною культурою підприємств. Як уже було зазначено, основою для досягнення високого рівня енергетичної безпеки держави мають стати інновації у визначених сферах, основою для запровадження яких є інвестиції, тобто через інноваційну та інвестиційну культуру закладається фундамент для розвитку енергетичної галузі. Механізм цього взаємозв'язку наведено на схемі (рис. 2).

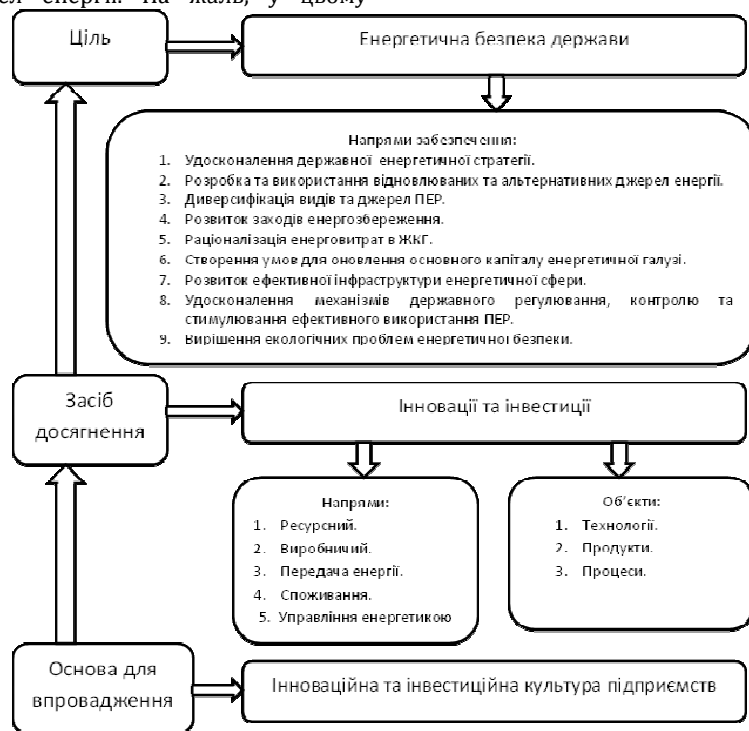


Рис. 2. Механізм зв'язку інноваційної та інвестиційної культури підприємств та енергетичної безпеки держави*

* Розробка автора

Ця схема наочно зображає механізм взаємозв'язку інноваційної та інвестиційної культури підприємств з енергетичною безпекою держави. Проте було б неправильно стверджувати, що на рівень енергетичної безпеки впливає лише фактор інноваційної та

інвестиційної культури підприємств. На рівні з цією групою факторів діють ще інші, не менш важливі, зокрема: політичні, економічні, соціально-побутові, культурні, геополітичні тощо, які сильно впливають як і на впровадження інновацій та інвестицій, так і на рівень

інноваційної та інвестиційної культури підприємств. Таким чином сукупна дія усіх визначених факторів формує комплекс передумов досягнення визначеного рівня енергетичної безпеки держави в сучасних умовах.

Інноваційна та інвестиційна культура займають важливе місце серед чинників, які визначають умови досягнення енергетичної безпеки держави. Тому з метою підвищення її рівня потрібно формувати

сприятливі умови для впровадження інновацій як на підприємствах ПЕК, так і на підприємствах-споживачах енергетичних ресурсів з метою оптимізації кількості та структури енергоресурсів, які споживаються. Перспективою подальших досліджень є розробка конкретних механізмів розвитку інноваційної та інвестиційної культури підприємств у контексті досягнення високого рівня енергоефективності.

Список літератури

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 13. – С.93.
2. Бараннік, В. О. Енергетична безпека держави: візуалізація теоретико-методологічних підходів до оцінки рівня [Текст] / В. О. Бараннік // Вісник Донецького національного університету. Серія: економіка і право. – 2010 р. – Вип. 2. Т.1. – С. 17–26.
3. Бараннік, В. О. Енергетична безпека держави: становлення сучасної парадигми [Текст] / В. О. Бараннік // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012 р. – №1 (ч.2). – С. 80–85.
4. Бондаренко, Г. В. Енергетична безпека як визначальна складова економічної незалежності України [Текст] / Г. В. Бондаренко, В. О. Щерба // Вісник Черкаського університету. – 2009 р. – №152 – С. 98–108.
5. Дарнопих, Г. Ю. Сучасні проблеми енергетичної безпеки України [Текст] / Г. Ю. Дарнопих // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011 р. – №4. – С. 46–55.
6. Довбенко, В. І. Роль інноваційної культури в підвищенні конкурентоспроможності економіки [Текст] / В. І. Довбенко // Вісник національного технічного університету «ХП». – 2012 р. – №14. – С. 46–52.
7. Енергоемність ВВП. Матеріал з вільної енциклопедії – Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Енергоемність_ВВП.
8. Земляний, М. Г. Концепція (основи державної політики) енергетичної безпеки України в 2010-2014 роках (проект) [Електронний ресурс] / М. Г. Земляний, А. І. Шевцов. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/ConceptEnPol.pdf>.
9. Іванюк, О. В. Стратегічні вектори управління енергетичною безпекою [Текст] / О. В. Іванюк // Сталий розвиток економіки. – 2012 р. – №2. – С. 144-147.
10. Ізосімова, Н. Конкурентоспроможність України після кризи: десять сходинок униз [Текст] / Н. Ізосімова // Дзеркало тижня. – 2010 р. – № 25 від 03 липня.
11. Коренев, Е. Н. Вплив інвестиційної культури на формування ділової репутації підприємства [Текст] / Е. Н. Коренев // Економіка промисловості. – 2007 р. – № 2. – С. 113-117.
12. Миколайчук Н. С. Економічні аспекти формування інноваційної культури на підприємствах та регіональному рівні [Текст] / Н. С. Миколайчук, М. М. Миколайчук, Т. А. Стовба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 р. – №3. Т.1. – С. 26-33.
13. Овсієнко, О. В. Енергетична безпека: конфлікт соціально-економічних інтересів [Текст] / О. В. Овсієнко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011 р. – №4. – С. 55–65.
14. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Патора, Р. Формування інноваційної культури як основи для розвитку інтелектуального потенціалу підприємства [Текст] / Р. Патора, Н. А. Цимбаліста // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008 р. – С. 603-608.
16. Подлевський, А. А. Енергетична безпека як складова енергетичної безпеки економіки України [Текст] / А. А. Подлевський, О. М. Тихонюк // Економічний форум. – 2012 р. – №3. – С. 71–74.
17. Сабадаш В. В. Енергетична безпека України: конфліктність геополітичного вибору [Текст] / В. В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2011 р. – №2. – С. 52–59.
18. Шупуліна, Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки [Текст] / Ю. С. Шупуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010 р. – №2. – С. 132–138.
19. Ashton, B. Carter. Energy security and innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.defense.gov/pubs/pdfs/Energy_Security_and_Innovation_based_on_remarks_given_at_Georgia_Tech_04DB.pdf – 2012 – 16 April.
20. Chunyan, Sh. Research on evaluation index system of enterprise innovation culture based on sustainable development [Текст] / Shao Chunyan // Journal of sustainable development. – 2009. – Vol. 2 №1. – P. 143-146.

РЕЗЮМЕ

Олексюк Василь, Опольский Александр

Иновационная и инвестиционная культура предприятий как фактор энергетической безопасности государства

Исследовано зависимость энергетической безопасности государства от инновационной и инвестиционной культуры предприятий в современных условиях. Рассмотрено сущность энергетической безопасности государства, инновационной и инвестиционной культуры предприятий в современных условиях.

RESUME

Oleksyuk Vasy'l, Opol's'kyi Oleksandr

Innovation and investment culture of enterprises as a factor of state energy security

Dependence of the energy security of innovation and investment culture enterprises under present conditions are investigated. The content of energy security, innovation and investment enterprise culture in the modern world are considered.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2012 р.

ІНДЕКСНИЙ МЕТОД В АНАЛІЗІ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто методику використання індексного методу для кількісної оцінки впливу різних груп факторів на рівень та динаміку окремих показників фінансової звітності, зокрема побудовано багатофакторні індексні моделі для розрахунку абсолютних приростів і відносних темпів росту результативних показників.

Ключові слова: абсолютний приріст, індексний метод, звіт про фінансові результати, темп приросту, факторні показники.

Основною інформаційною базою щодо фінансового стану суб'єктів господарювання, аналізу та оцінки його фінансової й економічної діяльності є фінансова звітність. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (П(С)БО 1) фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона складається за даними поточного (синтетичного та аналітичного) обліку.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Таким чином, фінансова звітність слугує достовірному і повному відображенню інформації про процеси (операції, події), які можуть впливати на прийняття управлінських рішень. Крім того, завдяки показникам цієї звітності можна дати обґрунтовану оцінку минулим, поточним і майбутнім господарським подіям.

Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» містить інформацію про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства, яку складають щоквартально. Ця форма звітності передбачає розрахунок основних показників, які характеризують діяльність підприємства і дозволяють зробити елементарні висновки про абсолютні розміри виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції, чистого доходу від реалізації, інші фінансові результати й операційні витрати. Основні напрями аналізу звіту про фінансові результати, а відтак показників прибутковості підприємства, зокрема у працях вітчизняних науковців Г. Г. Кірейцева й А. М. Поддєрьогіна, як правило, становлять розрахунок показників рентабельності, аналіз за методом Дюпона, вертикальний аналіз. На нашу думку, значущість тих даних, які ми отримуємо внаслідок підготовки звітів про фінансові результати, вимагає розробки методів їхнього аналізу, які би доповнювали вже наявні.

У контексті статті необхідно є розробка методичних підходів до використання індексного методу в аналізі основних показників прибутковості, які характеризують результати діяльності підприємств.

З метою удосконалення методів аналізу показників звіту про фінансові результати запропоновано в його ході використовувати багатофакторний індексний

аналіз – метод, який базується на застосуванні матриць даних, які відображають основні параметри економічних явищ і процесів. Цей метод дає можливість оцінювати тенденції розвитку явищ та процесів й вплив істотних факторів, котрі визначають напрямок і швидкість змін показників. Методологічні засади факторного індексного аналізу достатньо повно і детально висвітлені у науковій та навчальній літературі [1; 2, с.176-207; 3, с.404-429; 4, с.73-145; 5], але методика його використання визначається особливостями функціонування об'єкта дослідження і його предметом.

При аналізі показників звіту про фінансові результати за допомогою індексного методу необхідною умовою є дослідження їх у динаміці. Для цього необхідні дані мінімум за три періоди. Крім того, побудовані індексні моделі повинні забезпечувати логічне трактування сутності взаємозалежних явищ і процесів та повноту відображення особливостей таких взаємозв'язків. Для демонстрації методики індексного аналізу показників прибутковості діяльності підприємств обрано два показника: по-перше, це дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 10 «Звіту про фінансові результати» ф. 2), по-друге – прибуток від операційної діяльності (р. 100 «Звіту про фінансові результати» ф. 2).

Для оцінювання впливу факторів на динаміку доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ДРП) (р. 10 «Звіту про фінансові результати» ф. 2) побудуємо такі повні багатофакторні моделі:

для трудових ресурсів:

$$ДРП = \frac{ДРП}{ФОП} \times \frac{ФОП}{В} \times \frac{В}{К} \times К = \partial_{рп} \times \partial_{оп} \times \partial_{вг} \times К ; (1)$$

для необоротних активів:

$$ДРП = \frac{ДРП}{ЗВ} \times \frac{ЗВ}{ПВ} \times \frac{ПВ}{НА} \times НА = \partial_{зв} \times \partial_{кп} \times \partial_{пв} \times НА ; (2)$$

для оборотних активів:

$$ДРП = \frac{ДРП}{ВЗ} \times \frac{ВЗ}{ОА} \times ОА = \partial_{вз} \times \partial_{чз} \times ОА . (3)$$

Спираючись на запропоновані багатофакторні моделі, одержуємо відповідні ланцюгові індексні моделі динаміки доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$I_{ДРП} = I_{\partial_{рп}} \times I_{\partial_{оп}} \times I_{\partial_{вг}} \times I_{К} ; I_{ДРП} = I_{\partial_{зв}} \times I_{\partial_{кп}} \times I_{\partial_{пв}} \times I_{НА} ; I_{ДРП} = I_{\partial_{вз}} \times I_{\partial_{чз}} \times I_{ОА} . (4)$$

Також визначимо ланцюгові абсолютні прирости доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зумовлені впливом:

факторів трудових ресурсів (трудова факторів):

1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1 грн. фонду оплати праці (дрп):

$$\Delta drp_i = ДРП_{i-1} \times (I_{дрп} - 1); \quad (5)$$

2) оплати праці у розрахунку на 1 відпрацьовану людину-годину (оп):

$$\Delta op_i = ДРП_{i-1} \times I_{оп} \times (I_{оп} - 1); \quad (6)$$

3) відпрацьованих людино-годин у розрахунку на одного штатного працівника (вг):

$$\Delta вг_i = ДРП_{i-1} \times I_{дрп} \times I_{оп} \times (I_{вг} - 1); \quad (7)$$

4) середньооблікової кількості штатних працівників (К):

$$\Delta K_i = ДРП_{i-1} \times I_{дрп} \times I_{оп} \times I_{вг} \times (I_K - 1); \quad (8)$$

факторів необоротних активів:

1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1 грн. залишкової вартості основних засобів (дзв):

$$\Delta во_i = ДРП_{i-1} \times (I_{дзв} - 1); \quad (9)$$

2) коефіцієнта придатності основних засобів (кп):

$$\Delta kp_i = ДРП_{i-1} \times I_{дзв} \times (I_{кп} - 1); \quad (10)$$

3) первісної вартості основних засобів у розрахунку на 1 грн. необоротних активів (пв):

$$\Delta пв_i = ДРП_{i-1} \times I_{дзв} \times I_{кп} \times (I_{пв} - 1); \quad (11)$$

4) розміру необоротних активів (НА):

$$\Delta НА_i = ДРП_{i-1} \times I_{дзв} \times I_{кп} \times I_{пв} \times (I_{НА} - 1); \quad (12)$$

факторів оборотних активів:

1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1 грн. виробничих запасів (двз):

$$\Delta вв_i = ДРП_{i-1} \times (I_{двз} - 1); \quad (13)$$

2) частки виробничих запасів в оборотних активах (чз):

$$\Delta чз_i = ДРП_{i-1} \times I_{двз} \times (I_{чз} - 1); \quad (14)$$

3) розміру оборотних активів (ОА):

$$\Delta ОА_i = ДРП_{i-1} \times I_{двз} \times I_{чз} \times (I_{ОА} - 1). \quad (15)$$

Результати розрахунків наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Абсолютні прирости доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зумовлені впливом факторів

	Підприємство	
	2010 р.	2011 р.
Загальний приріст (зменшення) доходу (виручки) від реалізації продукції порівняно з попереднім роком, тис. грн.	7483,8	-1114,0
<i>у тому числі під впливом трудових факторів:</i>		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. фонду оплати праці	864,9	-3918,2
оплата праці у розрахунку на відпрацьовану людину-годину	5144,3	4448,3
відпрацьовано людину-годин у розрахунку на одного штатного працівника	2105,9	-539,9
середньооблікова кількість штатних працівників	-631,3	-1104,3
<i>у тому числі під впливом факторів необоротних активів:</i>		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. залишкової вартості основних засобів	8157,5	-620,7
коефіцієнт придатності основних засобів	-886,5	-711,2
первісна вартість основних засобів у розрахунку на 1 грн. необоротних активів	764,8	2629,6
розмір необоротних активів	-552,0	-2411,8
<i>у тому числі під впливом факторів оборотних активів:</i>		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. виробничих запасів	-512,0	-3081,7
частка виробничих запасів в оборотних активах	5893,4	4471,0
розмір оборотних активів	2102,4	-2503,3

Результати розрахунків загального та факторних абсолютних приростів доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на досліджуваному підприємстві у 2010-2011 рр. (табл. 1) показують, що збільшення доходу в основному зумовлено впливом таких факторів: оплата праці у розрахунку на відпрацьовану людину-годину (5144,3 тис. грн.); дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. залишкової вартості основних засобів (8157,5 тис. грн.); частка виробничих запасів в оборотних активах (5893,4 тис. грн.). Проте на цьому підприємстві у 2011 р. спостерігалось зменшення доходу під негативним впливом низки факторів, зокрема це дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. фонду оплати праці (-3918,2 тис. грн.), середньооблікова кількість штатних

працівників (-104,3 тис. грн.), розмір необоротних активів (-2411,8 тис. грн.), розмір оборотних активів (-2503,3 тис. грн.).

Для оцінювання інтенсивності впливу факторів визначимо темпи приросту відповідно до формули (16):

$$T_{X_j}^I = \frac{\Delta X_j^I}{Y_{i-1}} \times 100 \quad (16)$$

Результати оцінювання впливу факторів на динаміку доходу (виручки) від реалізації продукції у відносному вираженні (факторні темпи приросту), які визначалися на основі відповідних абсолютних приростів, свідчать про те, що на досліджуваному підприємстві напрямом та швидкістю зміни результативного показника суттєво різні (табл. 2).

Таблиця 2. Темпи приросту доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зумовлені впливом факторів

	Підприємство	
	2010	2011
Загальний темп приросту (зменшення) доходу (виручки) від реалізації продукції порівняно з попереднім роком, %	50,67	-5,01
у тому числі під впливом трудових факторів:		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. фонду оплати праці	5,86	-17,61
оплата праці у розрахунку на відпрацьовану людину-годину	34,83	19,99
відпрацьовано людину-годин у розрахунку на одного штатного працівника	14,26	-2,43
середньооблікова кількість штатних працівників	-4,27	-4,96
у тому числі під впливом факторів необоротних активів:		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. залишкової вартості основних засобів	55,23	-2,79
коефіцієнт придатності основних засобів	-6,00	-3,20
первісна вартість основних засобів у розрахунку на 1 грн. необоротних активів	5,18	11,82
розмір необоротних активів	-3,74	-10,84
у тому числі під впливом факторів оборотних активів:		
дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. виробничих запасів	-3,47	-13,85
частка виробничих запасів в оборотних активах	39,90	20,09
розмір оборотних активів	14,24	-11,25

Так інтенсивне зростання доходу (на 50,7%) у 2010 р. змінилося помірним скороченням у 2011 р. (на 5,0%). Аналіз факторних темпів приросту показує, що зростання доходу (виручки) від реалізації продукції в 2010 р. порівняно з попереднім роком зумовлено впливом таких чинників: оплата праці у розрахунку на відпрацьовану людину-годину (34,8%); дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. залишкової вартості основних засобів (55,2%); частка виробничих запасів в оборотних активах (39,9%).

У 2011 р. інтенсивність впливу першого і третього факторів значно зменшилася (до 20%), а другий фактор взагалі зумовив зменшення доходу на 2,8%, натомість продемонстрував підвищення інтенсивності позитивного впливу фактор «первісна вартість основних засобів у розрахунку на 1 грн. необоротних активів» (з 5,2% до 11,8%). Таким чином, негативний вплив окремих факторів посилюється або позитивний вплив став менш позитивним.

Для оцінювання впливу факторів на динаміку прибутку від операційної діяльності підприємств (ІПР) (р. 100 «Звіту про фінансові результати» ф. 2) побудуємо таку чотирифакторну модель:

$$ІПР = \frac{ІПР}{ІПР} \times \frac{ВП}{ВП} \times \frac{Д}{Д} \times \frac{СВ}{СВ} = І_{ІПР} \times І_{ВП} \times І_{Д} \times І_{СВ}, \quad (17)$$

де ВП – валовий прибуток;

Д – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

СВ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ІПР – частка прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку;

ІВП – валовий прибуток у розрахунку на 1 грн. доходу;

ІД – дохід на 1 грн. собівартості реалізованої продукції.

Відповідно багатфакторна повна індексна модель динаміки прибутку від операційної діяльності набуває такого вигляду:

$$І_{ІПР} = І_{ІПР} \times І_{ВП} \times І_{Д} \times І_{СВ}, \quad (18)$$

де ІПР – індекс прибутку від операційної діяльності;
ІВП – індекс частки прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку;

ІВ – індекс валового прибутку в розрахунку на 1 грн. доходу;

ІД – індекс доходу на 1 грн. собівартості реалізованої продукції;

ІСВ – індекс собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Обчислені значення відносних факторних показників та їхніх індексів подані у табл. 3.

За чотирифакторною індексною моделлю (18) можна обчислити абсолютні та відносні факторні прирости прибутку від операційної діяльності за формулами:

$$\begin{aligned} \text{абсолютні} & \Delta І_{ІПР} = І_{ІПР} \times (І_{ІПР} - 1); & \text{відносні (\%)} & T_{ІПР} = \frac{\Delta І_{ІПР}}{І_{ІПР}} \times 100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta І_{ВП} & = І_{ВП} \times (І_{ВП} - 1); & T_{ВП} & = \frac{\Delta І_{ВП}}{І_{ВП}} \times 100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta І_{Д} & = І_{Д} \times (І_{Д} - 1); & T_{Д} & = \frac{\Delta І_{Д}}{І_{Д}} \times 100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta І_{СВ} & = І_{СВ} \times (І_{СВ} - 1); & T_{СВ} & = \frac{\Delta І_{СВ}}{І_{СВ}} \times 100 \end{aligned}$$

Аналіз результатів розрахунків за наведеними формулами (табл. 4) дозволяє зробити висновок про те, що у 2011 р. відбулося значне зменшення прибутку від операційної діяльності, зумовлене впливом двох факторів – частки прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Таблиця 3. Значення факторних показників та їхніх індексів за 2009-2011 рр.

	Позначення	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	ПР	24,3	314,0	264,0
Факторні показники				
Частка прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку	пр	0,0249	0,1926	0,1583
Валовий прибуток у розрахунку на 1 грн. доходу	вп	0,066	0,073	0,079
Дохід на 1 грн. собівартості реалізованої продукції	д	1,30	1,32	1,33
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	СВ	11330,3	16914,0	15948,0
Індекси показників				
Прибутку від операційної діяльності	ІПР	х	12,9218	0,8408
Частки прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку	Іпр	х	7,7483	0,8216
Валового прибутку в розрахунку на 1 грн. доходу	Івп	х	1,1068	1,0772
Доходу на 1 грн. собівартості реалізованої продукції	Ід	х	1,0093	1,0075
Собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	ІСВ	х	1,4928	0,9429

Таблиця 4. Абсолютні та відносні факторні прирости прибутку від операційної діяльності

	Позначення	Підприємство	
		2010 р.	2011 р.
Загальний приріст (зменшення) прибутку від операційної діяльності порівняно з попереднім роком, тис. грн.	$\Delta ПР_i$	289,7	-50,0
Факторні абсолютні прирости під впливом			
Частки прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку	$\Delta пр_i$	163,98	-56,01
Валового прибутку в розрахунку на 1 грн. доходу	$\Delta вп_i$	20,12	19,93
Доходу на 1 грн. собівартості реалізованої продукції	$\Delta д_i$	1,94	2,08
Собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	$\Delta СВ_i$	103,66	-15,99
Темп приросту (зменшення) прибутку від операційної діяльності порівняно з попереднім роком, %	$T_{ПР}$	1192,2	-15,9
Відносні факторні прирости під впливом			
Частки прибутку від операційної діяльності у валовому прибутку	$T_{пр}$	674,8	-17,8
Валового прибутку в розрахунку на 1 грн. доходу	$T_{вп}$	82,8	6,3
Доходу на 1 грн. собівартості реалізованої продукції	$T_{д}$	8,0	0,7
Собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	$T_{СВ}$	426,6	-5,1

Проте у 2010 р. названі фактори зумовили значне зростання прибутку від операційної діяльності.

У 2011 р. суттєво зменшилася інтенсивність позитивної дії фактору «валовий прибуток у розрахунку на 1 грн. доходу».

Викладені вище методичні підходи до оцінювання впливу факторів на рівень і динаміку показників, які характеризують результати фінансово-господарської діяльності підприємств, на основі використання багатофакторного індексного аналізу передбачають реалізацію таких етапів:

- вибір результативного показника і факторів, що зумовлюють його рівень і динаміку;
- формування матриці вихідних показників та розрахунок на їхній основі похідних показників,

індексів;

- логічне обґрунтування послідовності залучення факторних показників та їхніх індексів у моделі;
 - обчислення на основі отриманих багатофакторних індексних моделей абсолютних і відносних факторних приростів результативного показника;
 - аналіз та економічна інтерпретація результатів розрахунків, формулювання висновків і пропозицій.
- Слід зазначити, що розроблені багатофакторні індексні моделі можна модифікувати з метою оцінювання впливу різних переліків факторів на динаміку показників, які характеризують результативність та ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств.

Список літератури

1. Андрієнко, В. Ю. Статистичні індекси в економічних дослідженнях [Текст] / В. Ю. Андрієнко. – К., 2004. – 108 с.
2. Захожай, В. Б. Статистика [Текст] : підручник для студентів вищих навчальних закладів / В. Б. Захожай, І. І. Попов. – К. : МАУП, 2006. – 536 с.
3. Опря, А. Т. Статистика. Математична статистика. Теорія статистики [Текст] : навчальний посібник / А. Т. Опря. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
4. Старовский, В. Н. Теория и практика государственной статистики [Текст] / В. Н. Старовский. – М. : Статистика, 1977. – 266 с.
5. Хотомлянський, О. Факторний індексний аналіз показників діяльності підприємства з використанням матричної моделі [Текст] / О. Хотомлянський, Т. Черната // Економіка України, 2002. – № 3. – С. 84-87.

РЕЗЮМЕ

Орловская Татьяна

Индексный метод в анализе показателей прибыльности предприятий

В статье рассмотрена методика использования индексного метода для количественной оценки влияния разных групп факторов на уровень и динамику отдельных показателей финансовой отчетности, а именно построены факторные индексные модели для расчета абсолютных приростов и относительных темпов роста результативных показателей.

RESUME

Orlovs'ka Tetyana

The index method for analyzing indicators of profitability of the enterprises

The technique of usage of index method for quantitative estimation of different groups of factors of influence on the indicators of the financial statements level and its dynamics are described in the article. For the purpose of calculation of absolute growth and relative growth rates of indicators multifactor index models have been built.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.

РОЗВИТОК МОНІТОРИНГОВО-ДІАГНОСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ У ВИКОРИСТАННІ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті визначено підходи та механізми щодо використання моніторингово-діагностичних функцій в умовах забезпечення конкурентоспроможності та динамічного розвитку підприємств аграрного сектору, розглянуто складові стратегічного потенціалу, зокрема потенціал управлінської команди як важливий компонент формування ефективної системи менеджменту в умовах стратегічної орієнтації підприємств.

Ключові слова: стратегічний розвиток, моніторинг, діагностика, потенціал, конкурентоспроможність, синергічний ефект, самостійно-локальні системи, стратегічно-діагностична функція.

З розвитком глобальних та євроінтеграційних процесів підвищується значущість факторів зовнішнього середовища як реальних можливостей забезпечення стратегічного розвитку підприємств. У цьому зв'язку потребує удосконалення система управління формуванням і використанням можливостей. Це потребує розробки нового теоретико-методологічного підходу до формування ефективної системи менеджменту як цілісності та її підсистем: управління стратегічним розвитком організаційних формувань, їх конкурентоспроможністю, потенціалом, результативністю, антикризовою діяльністю.

Важливим завданням управління змінами на підприємствах є перетворення окремих процесів розвитку у стійкий напрям з розробленим механізмом активного розвитку, який базується на внутрішньому потенціалі організації з опорою на активізацію людського чинника. Спрямованість на досягнення результатів є загальним фактором усіх об'єктів розвитку.

Контрольні функції в системі менеджменту повинні здійснюватись через реалізацію діагностичних та моніторингових функцій у своїй організаційній єдності. У методологічному плані потребує розвитку функція діагностики, оскільки на цей час недостатньо повно і системно розкриті методичні прийоми діагностики та обґрунтовані об'єкти здійснення названих функцій. Потребує розробки методологічний підхід до формування діагностики на принципах системності. Рівень розвитку моніторингових функцій у сучасних сільськогосподарських підприємствах залишається низьким, тому виникає необхідність чіткого визначення вимог до створення результативної системи моніторингу та обґрунтування умов реалізації вимог принципів моніторингу як його концептуальної основи.

Проблемам розвитку моніторингово-діагностичних функцій присвячено роботи багатьох науковців: Агапової Т. М., Балабанової Л. В., Галіцина В. К., Герасимчука В. Г., Гудзинського О. Д., Кулика А. В., Саричевої Л. В., Судомир С. М. та інших.

Основні методологічні положення діагностики як системної цілісності розроблені Герасимчуком В. Г. [2-3]. Методологічні підходи доведені ним по більшості напрямків діагностики до методик. Однак окремі з них

потребують подальшого розвитку. Це, насамперед, діагностичні прийоми в системі управління антикризовою діяльністю, потенціалом, організаційним розвитком підприємств, конкурентними перевагами, корпоративними інтересами та культурою, розвитком інтелектуального потенціалу, інституціонально-структурним розвитком, синергічним ефектом.

Часткова систематизація поглядів науковців на проблему формування економічного моніторингу проведена Куликом А.В. Вченим виокремлені основні принципи регіонального соціально-економічного моніторингу, які можна адаптувати до моніторингу як системної цілісності [9].

У роботах Агапової Т. М. та Саричевої Л. В. діагностика і моніторинг розглянуто як важливі елементи в системі здійснення контролінгових функцій, визначено можливі методологічні підходи до формування потенціалу названих самостійно-локальних систем [6-7].

У роботах Балабанової Л. В. обґрунтовано підходи до формування системи маркетингових досліджень у галузі конкурентоспроможності підприємства, яка має на меті забезпечення підприємства надійною і достовірною інформацією про ринок, конкурентне середовище, структуру і динаміку попиту. Така інформація створює передумови для прийняття обґрунтованих рішень у галузі підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі маркетингу [5].

Необхідність застосування діагностично-моніторингових функцій Судомир С. М. розглядає в контексті визначення факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища щодо формування конкурентоспроможного потенціалу сільськогосподарських підприємств [4; 10].

Гудзинський О. Д. наголошує на необхідності розвитку моніторингових досліджень ринку в контексті обґрунтування механізмів реалізації вимог принципів формування результативної системи контролю в менеджменті та забезпечення стратегічного розвитку вітчизняних агропромислових підприємств [8].

Вищезазначені напрями наукових досліджень потребують поглиблення та розвитку, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

Метою статті є визначення підходів та механізмів

щодо використання моніторингово-діагностичних функцій в умовах забезпечення стратегічного розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Рівень сформованості стратегічного потенціалу підприємств з позицій використання можливостей моніторингово-діагностичних функцій визначається:

- стратегіями розвитку підприємницьких структур, їх стратегічною цільовою спрямованістю та обґрунтованістю вимог до формування названих систем;
- обґрунтованою системою показників та критеріїв оцінки потенціалу;
- цільовою спрямованістю діагностики та моніторингу, адекватних стратегіям розвитку підприємницьких структур;
- сформованим потенціалом діагностики і моніторингу.

При цьому слід урахувати можливі методологічні підходи до формування потенціалу названих самостійно-локальних систем.

Проаналізувавши принципи формування моніторингу, визначені Куликом А. М. [9], ми прийшли до висновку, що вони розпливчаті та дуже деталізовані, що ускладнює чітке визначення вимог до створення результативної системи моніторингу та обґрунтування умов реалізації вимог принципів моніторингу як його концептуальної основи в процесі побудови.

Пропонуємо варіант формування моніторингової системи та механізму контролю на таких принципах:

- цільова спрямованість моніторингу в контексті стратегічної цільової спрямованості організації та менеджменту;
- стратегічна спрямованість оперативної моніторингової діяльності;
- системність і комплексність;
- випереджувальна адаптованість моніторингу як системи до задач стратегічних цілей організації;
- ієрархічна побудова системи моніторингу;
- об'єктно-змістовна цільова орієнтація моніторингу (стратегії, центри відповідальності, конкурентне середовище, конкурентні переваги, можливості, сильні і слабкі сторони, загрози);
- постійний розвиток;
- результативність моніторингової обслуговуючої функції за критеріями своєчасності, повноти, об'єктивності, достовірності, власне цільової спрямованості;
- безперервність моніторингової діяльності.

Необхідно зауважити, що контроль як система забезпечує свою результативність через найбільш ефективні складові механізми діагностики та маркетингу, а також управлінський потенціал, збалансований з цільовою спрямованістю організації через системно-комплексні підходи в управлінні стратегічним розвитком господарюючих структур у системі антикризової діяльності організації та їх конкурентоспроможності. (рис. 1).

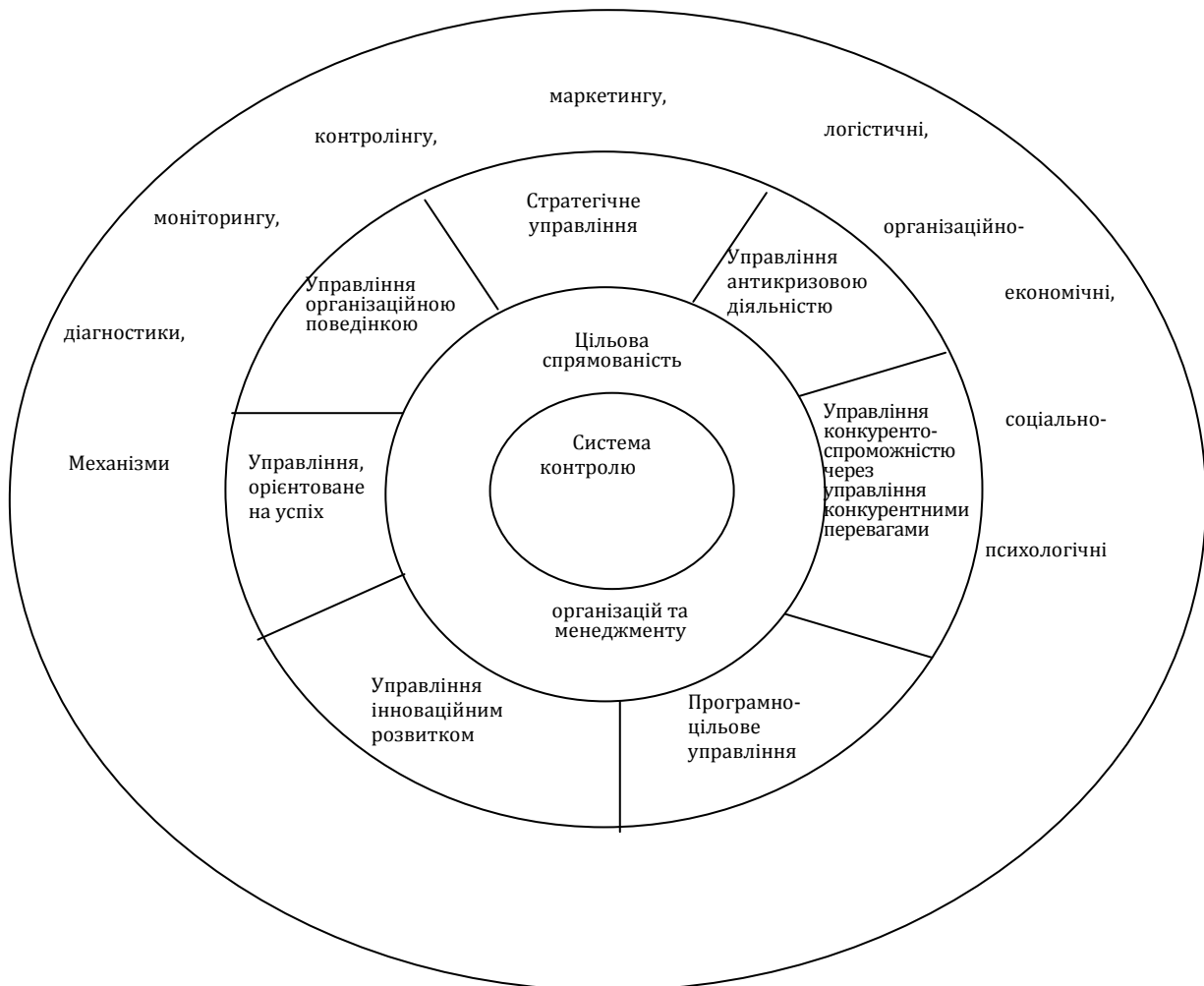


Рис. 1. Механізми діагностики, моніторингу та маркетингу в системі контролю щодо реалізації цільової спрямованості організацій та менеджменту.

Контрольні функції повинні здійснюватись через реалізацію діагностичних та моніторингових функцій у своїй організаційній єдності. Доцільно розглядати їх як інтегровані механізми контролю. Від рівня сформованості моніторингу та діагностики як самостійно-локальних систем значною мірою залежить результативність контролю як системної цілісності.

Системний підхід до формування діагностики як механізму контролю має певні особливості залежно від цільової спрямованості господарюючих структур і напрямку дій – стратегічного чи поточно-оперативного. Стратегічний напрямок дій потребує здійснення діагностики факторів зовнішнього середовища, а саме: політичних, екологічних, системи правового забезпечення, контактних аудиторій, кон'юнктурних на різних ринках (товарному, продовольчому, фондовому, інноваційному, інвестиційному, технологічному).

При цьому стратегічно-діагностична функція повинна здійснюватись в організаційній взаємодії з функціями планування, обліку, аналізу і контролю.

Погоджуємось з думкою Судомир С. М., що в процесі розвитку потенційних можливостей господарюючих структур ми повинні враховувати, що попереджувальний характер потенціалу системи відносно до змін у зовнішньому середовищі – це одна із концептуальних основ формування попереджувально-адаптивно-розвиваючого потенціалу організаційних формувань [4; 10].

Важливим компонентом потенційних можливостей підприємницьких структур є потенціал управлінської команди організації як фактор загального керівництва. Головною цільовою спрямованістю останніх є забезпечення динамічного розвитку підприємств шляхом збалансованого підходу до стратегічного і оперативного успіху в діяльності організацій. На цьому наголошують вітчизняні та зарубіжні науковці. Лише при такому підході можна забезпечити синергійний ефект.

Для оцінки факторів забезпечення синергійного ефекту від діяльності управлінської команди необхідна моніторингова зведено-аналітична інформація, яка характеризуватиме: здатність управлінської команди своєчасно проводити зміни в системі, маневрувати портфелем тактичних стратегій, формувати інноваційно-психологічний клімат в організації.

Найважливішою умовою забезпечення стратегічного розвитку підприємств є вивчення, оцінка та використання їхнього потенціалу. Потенціал

підприємства визначається як комплекс виробничих, фінансових, соціальних та інших можливостей, що забезпечують його ефективне функціонування на ринку, конкурентні переваги при досягненні стратегічних цілей, а також прийняття оптимальних управлінських рішень.

Стосовно пропозиції щодо поліпшення роботи з потенціалом фірми, його оцінки, зіставлення з потенціалами підприємств-конкурентів, важливим напрямком роботи, на наш погляд, є застосування можливостей моніторингово-діагностичних функцій, що дозволить швидко реагувати на будь-які зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі та забезпечити ефективну реалізацію обраної стратегії.

Оскільки кінцева результативність потенційних можливостей залежить від результатів управління процесами, вважаємо доцільним оцінку управлінського потенціалу проводити згідно з методиками процесного аналізу, процесного моніторингу. Такий підхід дозволить забезпечити системність і комплексність у процесі дослідження, здійснити моніторингову оцінку в єдиній системі згідно з теорією систем і процесів.

Забезпечення конкурентоспроможності та динамічний розвиток підприємств аграрного сектору економіки можливо здійснити шляхом розвитку усіх функціональних підсистем управління. Особливе місце слід відводити управлінню потенціалом як основі управління формуванням та розвитком можливостей в загальній системі стратегічного набору підприємницьких структур.

Важливе місце у вивченні потенціалу фірми посідають маркетингові дослідження. Очевидно, що за цілим переліком показників, пов'язаних з виробничо-технічними, науковими, фінансово-кредитними потенціалами, проведення подібних досліджень не має сенсу: основні показники цих потенціалів містяться у внутрішній інформації фірми і можуть бути отримані у відповідних відділах. Це ж стосується елементів, що входять у товарно-збутовий потенціал фірми. Однак, маркетингові дослідження необхідні при вивченні низки складових товарно-збутового і соціально-економічного потенціалів, а саме: ефективності методів стимулювання збуту; ефективності рекламної діяльності; управлінського потенціалу; якості й ефективності роботи персоналу; рівня сервісу; іміджу фірми та її керівництва; політики фірми у зовнішньому підприємницькому середовищі.

Список літератури

1. Галіцин, В. К. Система моніторингу [Текст] : монографія / Галіцин В. К. – К.: КНЕУ, 2000. – 231 с.
2. Герасимчук, В. Г. Діагностика систем управління підприємством [Текст] : навч. посіб. / Герасимчук В. Г. – К.: ІСДО, 1995. – 120 с.
3. Герасимчук, В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність [Текст] / Герасимчук В. Г. – К.: Вища шк., 1995 – 267 с.
4. Гудзинський, О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) [Текст] : монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
5. Маркетинговий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / За ред. Л. В. Балабанової. - 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 354 с. – (Вища школа XXI століття).
6. Саричева, Л. В. Комп'ютерний еколого-соціально-економічний моніторинг регіонів: Математичне забезпечення [Текст] / Саричева Л. В. – Дніпропетровськ: НТУ, 2003. – 173 с.
7. Агапова, Т. Н. Методика і інструментарій для моніторингу економічної безпеки регіону [Текст] / Т. Н. Агапова // Вопросы статистики. – 2001. – № 2. – С. 44-48.
8. Гудзинський, О. Д. Організаційно-регулятивна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємницьких структур [Текст] / О. Д. Гудзинський // Ринок праці. – 2009. – № 1. – С. 34-39.
9. Кулик, А. В. Регіональний соціально-економічний моніторинг: проблеми та основні теоретико-методологічні засади [Текст] / А. В. Кулик // Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка та держава». – 2008. - № 7. – С. 15-18.
10. Судомир, С. М. Практика формування системи управління стратегічним потенціалом підприємств [Текст] / С. М. Судомир // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв. – 2007. – Спец. випуск 3 (42). – С. 267-269.

РЕЗЮМЕ

Пилипенко Елена

Развитие мониторингово-диагностических функций для обеспечения использования стратегического потенциала предприятий аграрного сектора

В статье автором определены подходы и механизмы использования мониторингово-диагностических функций в условиях обеспечения конкурентоспособности и динамичного развития предприятий аграрного сектора, рассмотрены составляющие стратегического потенциала, в частности, потенциал управленческой команды как важный компонент формирования эффективной системы менеджмента в условиях стратегической ориентации предприятий.

RESUME

Pylypenko Olena

Development of monitoring and diagnostic functions for use of strategic capacity agrobusiness firms

In this article the author defines approaches and mechanisms for the use of monitoring and diagnostic functions in a dynamic competitiveness and enterprise development of the agricultural sector. The components of the strategic potential, including potential management team as an important component of the formation of an effective system of management in the strategic orientation of the enterprise are considered.

Стаття надійшла до редакції 5.11.2012 р.

ДІАГНОСТИЧНА САМООЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто сутність та основні моделі діагностичної самооцінки діяльності організації. Обґрунтовано модель самооцінки в системі управління якістю, визначено критерії оцінювання в межах Європейської моделі досконалості EFQM. Наведено процедуру проведення діагностичного самооцінювання.

Ключові слова: самооцінка діяльності, модель самооцінки, методи та критерії самооцінки, процедура самооцінки.

У сучасному динамічному середовищі успішність організації залежить від того, наскільки ефективно вибудовано є система менеджменту, орієнтована на досягнення стратегічних цілей і розв'язання стратегічних завдань, які методи і підходи застосовуються для забезпечення безперервного удосконалення та покращення діяльності, які заходи попереджувального характеру виробляються, щоб унеможливити надходження на ринок неякісної продукції. Одним з інструментів ефективного менеджменту є самооцінка, що ґрунтується на всебічному, системному та постійному самоаналізі і діагностуванні власної діяльності та досягнутих результатах відповідно до поставлених цілей та визначених критеріїв у сфері якості. Водночас самооцінка дозволяє керівництву аналізувати поточну діяльність, виявляти та оцінювати проблеми, розробляти планові завдання та визначати перспективи подальшого розвитку. Вважається, що вона є однією із складових процесу постійних змін в організації, які гарантують невинні удосконалення та покращення діяльності, забезпечують стабільність її розвитку.

У зв'язку з цим актуальними стають питання вивчення змісту, методів, та моделей самооцінки, процедур її проведення, а також значення в системі управління організацією загалом і в управлінні якістю зокрема.

У науковій думці проблематика діагностичної самооцінки репрезентована переважно зарубіжними науковими джерелами. Базові організаційні аспекти діагностичної самооцінки досліджувалися в працях зарубіжних фахівців у сфері якості, серед яких: Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Т. Конті, А. Фейгенбаум та ін. [5; 8; 15; 17; 18]. Методичні засади такого оцінювання виписані міжнародними стандартами ISO і рекомендаціями [3-4]. В Україні питання самооцінки та діагностики в контексті управління якістю вивчалися недостатньо активно. Певні теоретичні та практичні напрацювання зазначених проблем знаходимо в роботах П. Калити, Л. Лосюк, О. Момота, О. Чернеги та ін. [6; 13; 14; 17].

Метою статті є аналіз наявних моделей діагностичної самооцінки діяльності, визначення найбільш ефективних методів його проведення та вироблення практичних підходів застосування технологій оцінювання у формуванні та вдосконаленні

системи управління якістю в організації.

Аналіз наукових джерел [7; 8; 10; 12; 13] та накопиченої практики самооцінки дозволяє виокремити дві основні моделі її проведення, які різняться як за змістом, так і підходами до оцінювання:

- 1) самооцінка, орієнтована на відповідність критеріям нагород за якість;
- 2) самооцінка на основі співвідношення цілі/результат.

За першою моделлю самооцінка розглядається як спосіб зіставлення власної діяльності і її результатів із заздалегідь заданою моделлю роботи організації, яка є еталоном або більш успішною. Метою такої самооцінки є отримання визнання на шляху до досконалості та отримання премій з якості (міжнародних, національних, регіональних або галузевих). В основу другої моделі закладається самодіагностування, яке дозволяє виявити сильні і слабкі аспекти функціонування організації, оцінити ступінь досягнення поставлених цілей, визначити можливі відхилення, встановити причини, що їх обумовили, та використати результати оцінювання у процесах стратегічного і оперативного планування. Тобто, і в першому, і в другому випадках самооцінка є засобом, що дозволяє організації безперервно вдосконалювати власну діяльність та підвищувати якість.

З практичної точки зору, основним завданням діагностичної самооцінки є отримання об'єктивної інформації про фактичний стан діяльності організації за всіма її напрямками, структурними підрозділами, процесами. У межах функціонування систем управління якістю самооцінка дозволяє: виокремлювати процеси, які потребують покращення; діагностувати проблеми, які впливають на якість роботи, відслідковувати результативність запобіжних заходів; розставляти пріоритети в плануванні якості та змінювати системні чинники так, щоб бажані результати у сфері якості досягалися.

Методичні та організаційні підходи до процесу самооцінювання виписані в новій версії міжнародного стандарту ISO 9004 та закладені в основу європейської моделі ділової досконалості EFQM [19]. Вважається, що ця модель є схемою самооцінки чинної в організації системи якості з метою визначення ступеня її придатності досягати поставлених цілей. Слід зазначити, що вимогами міжнародних стандартів є

оцінка не лише результатів діяльності організації, але й задоволеності персоналу та всіх зацікавлених сторін та споживачів. Загалом цілісна модель самооцінки

діяльності організації в системі управління якістю може бути проілюстрована на рис. 1.

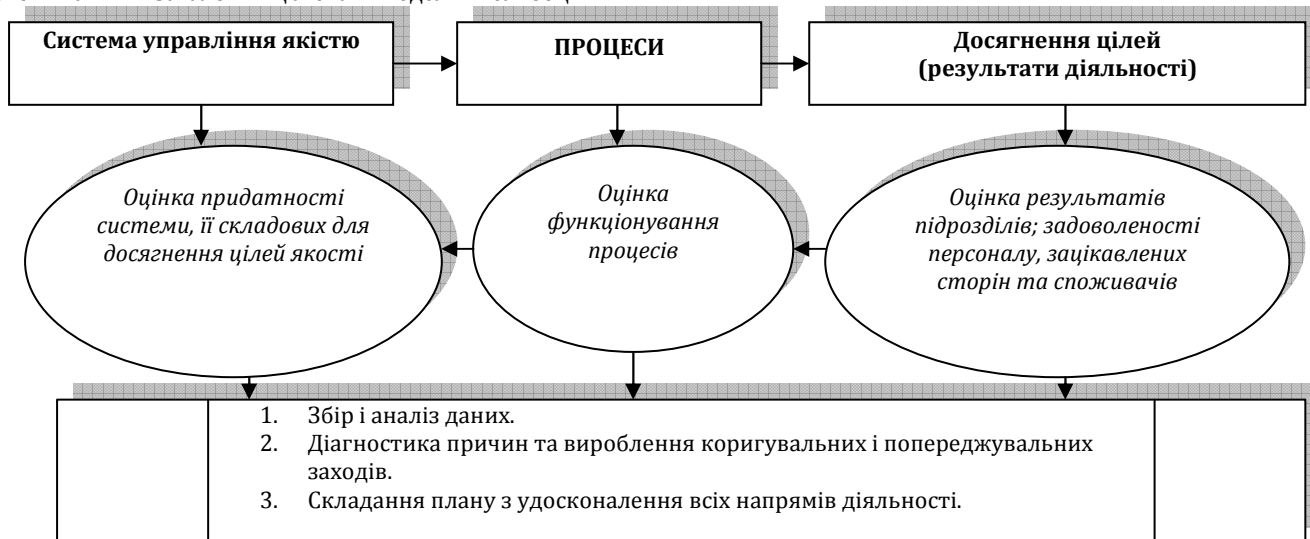


Рис. 1. Модель самооцінки в системі управління якістю

Типовий процес самооцінки містить таку послідовність дій:

1. Прийняття рішення про проведення самооцінки.
2. Формування робочої групи з числа керівників підрозділів та відповідальних за проведення самооцінки, призначення керівника проекту.
3. Вибір напрямів діяльності (процесів), які будуть оцінюватися та встановлення критеріїв оцінювання.
4. Збір та оброблення даних про процеси.
5. Вибір методів оцінювання та вироблення відповідних процедур.
5. Складання зведеного звіту за результатами оцінювання.
6. Подання зведеного звіту керівнику організації. Розгляд та затвердження звіту.
7. Визначення пріоритетів щодо покращень процесів

та діяльності загалом і прийняття відповідних рішень.

8. Формування плану заходів щодо вдосконалення діяльності організації.

9. Контроль за реалізацією плану заходів.

Серед великого арсеналу прийомів і способів діагностичної самооцінки можна виокремити такі: модель ділової досконалості EFQM (за встановленими критеріями); бенчмаркінг; моделі національних конкурсів з якості; методи експертних оцінок (мозкової атаки); самодіагностика; система збалансованих показників; діагностичний аудит; FMEA-аналіз; SWOT-аналіз; методи експрес-діагностики; цикл Деміга (PDCA); статистичні методи аналізу якості. Залежно від цілей всю сукупність методів самооцінки можна систематизувати за підходами, які закладаються в окреслені вище моделі самооцінки (рис. 2).

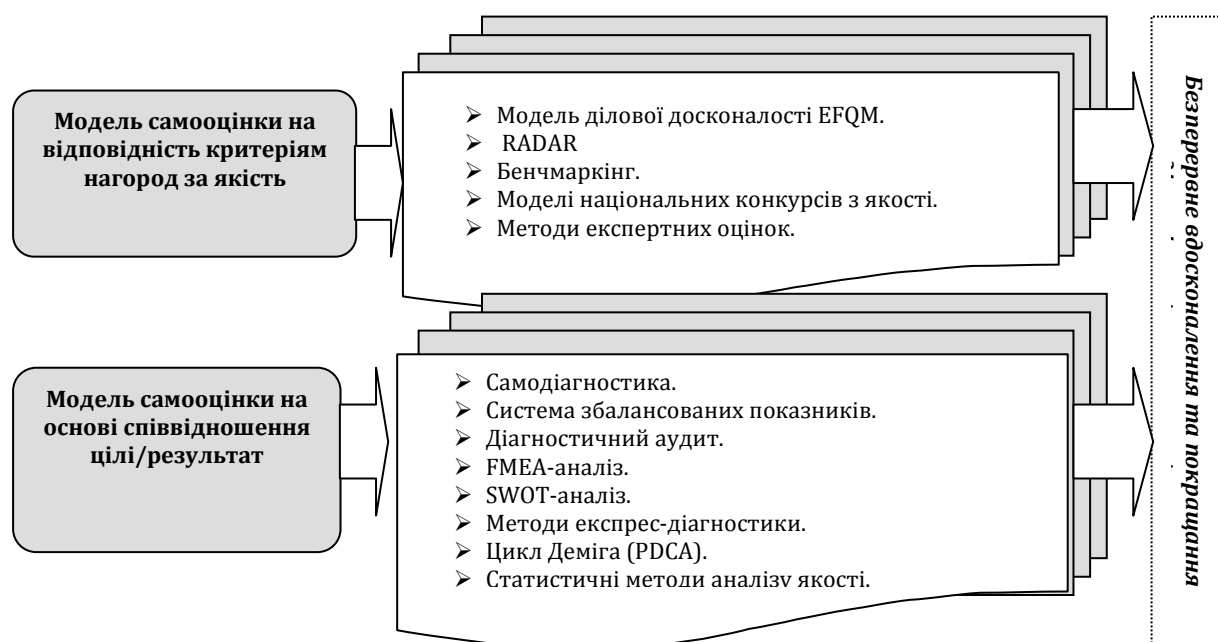


Рис. 2. Методи самооцінки діяльності організації в системі управління якістю

Найчастіше у науковій літературі діагностичну самооцінку організацій пов'язують з їх бажанням досягти відповідного рівня ділової досконалості, встановленого Європейським фондом управління якості (EFQM). Оцінювання діяльності в межах моделі ділової досконалості EFQM здійснюється за дев'ятьма критеріями, п'ять з яких описують діяльність організації з точки зору можливостей, які вона використовує для досягнення результатів, а чотири критерії характеризують результати, які досягає організація за рахунок використання цих можливостей. Можливості організації пов'язуються з оцінкою: лідерства; системи управління персоналом; політики і стратегії якості; розвитку партнерства; процесними підходами діяльності. Досягнуті результати діагностуються шляхом визначення ступеня задоволеності споживачів та персоналу, виявлення впливу організації на суспільний розвиток, а також отриманих фінансово-економічними результатів. Оцінка за кожним критерієм здійснюється на основі прийнятої шкали оцінювання, яка в сумі складає 1000 балів. Для кожного критерію встановлюється його відсоткова значущість, що характеризує його роль у досягненні досконалості.

Загалом діагностичне самооцінювання в межах моделі ділової досконалості часто називають критичним аналізом діяльності, оскільки воно дає об'єктивну інформацію про досягнуті результати роботи та дозволяє встановити, на якому етапі розвитку знаходиться організація в конкретний період часу. У процесі самооцінки організація може попередньо визначити свій рівень, використавши розроблену Європейським фондом управління якістю схему (матрицю) рівнів досконалості: початковий рівень (якщо організація набирає більше 400 балів); на шляху до досконалості (від 550 балів) і досконалий рівень (від 700 балів). Слід зазначити, що Модель ділової досконалості Європейського фонду управління якості є описом «ідеального» підприємства, яким його бачать споживачі. «Ідеальна» організація оцінюється в 1000 балів, фактично ж найкращі фірми Європи, такі як TNT, Siemens, Opel, Volvo, Nokia, досягають 700-750 балів. Найуспішніші підприємства країн східної Європи знаходяться на рівні 550-600 балів [6]. Підтвердженням досягнутого рівня досконалості є отримання Європейської премії якості.

Кількісне оцінювання критеріїв досконалості здійснюється з використанням інструментів RADAR, які описують чотири складові діяльності організації: результати (Results); підходи (Approach), застосування (Deployment); оцінка та перегляд (Assessment and Review). Логіка RADAR передбачає, що організація за кожним критерієм здійснює такі дії [19]:

1) встановлює результати, які мають бути досягнуті в процесі реалізації політики якості. Такими результатами є ефективність роботи та системи управління, а також сприйняття організації зацікавленими сторонами.

2) планує та розробляє комплексний набір підходів для досягнення результатів. У досконалої організації підходи повинні бути обґрунтованими, мати чіткі, раціональні, добре описані та розроблені процеси, бути орієнтованими на потреби зацікавлених сторін;

3) системно і послідовно впроваджує розроблені підходи.

4) оцінює наслідки реалізації підходів та переглядає

їх зміст. У досконалому підприємстві підходи та їх застосування повинні бути об'єктом постійного вимірювання, за даними яких встановлюються пріоритети діяльності та здійснюються постійні удосконалення.

Оцінювання за логікою RADAR проводиться на основі використанням бального методу. Зокрема, в балах оцінюється: наявність кожного інструменту RADAR; позитивна динаміка в діяльності; досягнутий рівень показників роботи та їх відповідність встановленим цілям; орієнтованість на потреби споживачів; ступінь та системність реалізації підходів; регулярність вимірювання ефективності процесів; можливості використання кращих практик для удосконалення діяльності.

Одним із важливих способів діагностичної самооцінки є бенчмаркінг, або еталонне порівняння. Бенчмаркінг є методом системного зіставлення власної діяльності з роботою кращих організації (лідерами, конкурентами, аналогами) з метою досягнення досконалості. Порівнянню підлягають як самі організації загалом, так і їх продукція, результати діяльності, якісні параметри виробів. Основним завданням бенчмаркінгу є виявлення причин успішного функціонування еталонних підприємств і недопущення значних відхилень у результатах діяльності власних організацій. За об'єктом порівняння можна виокремити: бенчмаркінг процесів і показників, стратегічний, конкурентний та функціональний. За масштабами порівняння використовується: зовнішній партнерський бенчмаркінг (проводиться декількома організаціями на основі укладених угод про спільні порівняльні дослідження), індивідуальний бенчмаркінг (передбачає процедури самооцінки діяльності організації); внутрішній бенчмаркінг (зіставляються результати роботи структурних підрозділів організації, внутрішні процеси) [9].

Процедура проведення бенчмаркінгу передбачає: 1) визначення об'єкта порівняння; 2) вибір еталонної організації (процесу); 3) визначення способів досягнення еталонним підприємством високого рівня якості; 4) встановлення стандартів якості для ключових аспектів діяльності, які перевершують рівень еталонного підприємства; 5) розроблення заходів щодо досягнення оптимальних показників якості в організації. Сучасні процеси бенчмаркінгу прямо пов'язані з процедурами самооцінювання організації та критеріями оцінювання, закладеними для отримання нагороди з якості. Недоліками методу є труднощі в отриманні реальних даних та достатнього для порівняння обсягу інформації, а також можливості перенесення прихованих проблем і помилок в організації бізнес-процесів еталонної організації.

За сучасними об'єктивними вимогами підвищувати ефективність і результативність функціонування систем управління якістю особливого значення набувають процедури самооцінювання на основі використанням такого інструменту як цикл PDCA (відомого як цикл Демінга). У ньому передбачається узгоджене виконання чотирьох етапів діяльності у певній послідовності: планування (Plan — P); виконання запланованого (Do — D); моніторинг та перевірка (контроль) виконання (Check — C); аналіз результатів виконаних дій, розроблення та впровадження коригувальних дій, спрямованих на постійне

удосконалення (Action — A). У коловому циклі реалізуються загальні функції управління, які передбачають створення сприятливих умов для виробництва якісної продукції. Так шляхом планування визначаються цілі в галузі якості та виробляються планові заходи щодо їх досягнення. На наступному етапі здійснюється їх реалізація. Важливими є перевірка результативності та оцінка ефективності дій, які мають відповідати цілям організації в галузі якості та вимогам

споживачів. У результаті виявлених невідповідностей здійснюються коригувальні дії, спрямовані на їх усунення та поліпшення якості. Цикл повторюється доти, поки отримані результати не збігатимуться з плановими завданнями. Водночас він може змінюватися залежно від змін потреб і вимог споживачів. Оскільки цикл Демінга є безперервною послідовністю дій, схематично він зображається у вигляді колеса (рис. 3).

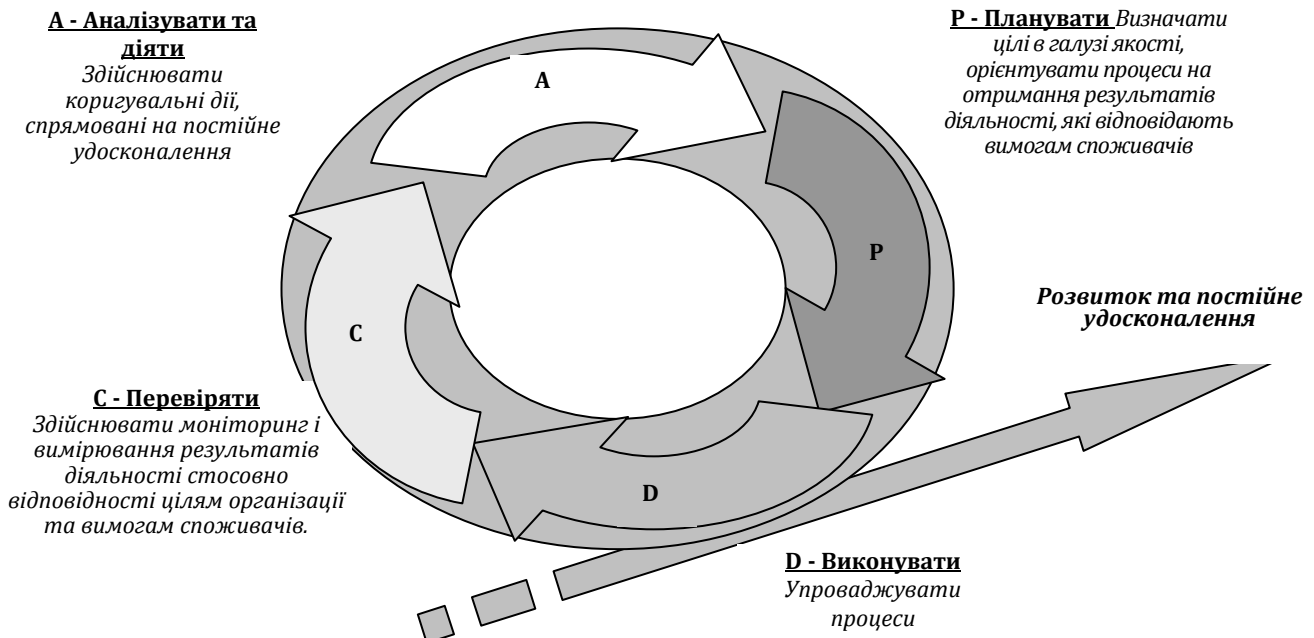


Рис.3. Цикл Демінга (PDCA)

Схема PDCA застосовується для оцінки всіх без винятку процесів діяльності організації.

В Україні інструмент діагностичної самооцінки використовується невеликою кількістю організацій, передусім тих, які впроваджують системи якості в організації і планують їх сертифікувати, а також учасників національного конкурсу якості та в межах сходження до вершин європейської моделі ділової досконалості EFQM. Водночас більшість з них не розглядає самооцінку як ефективний інструмент саморозвитку і безперервного поліпшення. Як свідчить практика, ігнорування результатів самооцінки і самодіагностики призводить до стратегічних прорахунків і помилок у формуванні цілей і завдань розвитку. У зарубіжних країнах такий інструмент є потужною інформаційною базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень не тільки у сфері управління якістю, але й в управлінні кризовими ситуаціями та ризиками.

Загалом використання результатів самооцінки пов'язане, передусім, з: отриманням об'єктивних висновків, які ґрунтуються на фактах; виявленням

процесів, які необхідно поліпшувати; системним розумінням необхідності удосконалення діяльності та зміни підходів до системи управління організацією. Оцінка можливостей організації, відстеження тенденцій і порівняльний аналіз результатів діяльності дозволяє при цьому виявляти її сильні риси, які необхідно зберегти, і сфери діяльності, де поліпшення дозволить отримати максимальний результат. Своєчасне коригування виявлених слабких ланок допоможе попередити фінансові втрати організації, унеможливить розвиток кризових явищ, сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності. Отже, результати самооцінки стають інструментом постійного внутрішнього покращення систем якості і слугують вихідною базою для стратегічного планування покращень діяльності.

Перспективами подальшої праці над цією проблематикою є дослідження спеціального інструментарію самооцінки, яка ґрунтується на співвідношенні цілі/результат, таких як: FMEA-аналіз; система збалансованих показників; діагностичний аудит; статистичні методи аналізу якості; самодіагностика тощо.

Список літератури

11. Системи менеджменту якості. Вимоги [Текст] : ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008, IDT) – [Чинний від 2009-09-01]. – К. : Держстандарт України, 2009. – 26 с.
12. Системи менеджменту якості. Основні положення і словник [Текст] : ДСТУ ISO 9000:2007. [СТУ ISO 9000:2005 IDT] – [Чинний від 2008-01-01]. – К. : Держстандарт України, 2009. – 29 с.
13. Quality management system – Fundamentals and vocabulary [Електронний ресурс] ISO 9000:2005. - Режим доступу: <http://www.iso.org>.

14. *Quality management system – Requirements [Електронний ресурс] : ISO 9001:2008. - Режим доступу: <http://www.iso.org>.*
15. *Исикава, К. Японские методы управления качеством [Текст] / К. Исикава. М. : Экономика, 1998.*
16. *Калита, Т. П. Самооценка для совершенствования: опыт лучших украинских предприятий [Текст] / Т. П. Калита // Стандарты и качество. – 2001. – № 12. – С. 80-82.*
17. *Кане, М. М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества [Текст] : учебное пособие / [Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г.]. — СПб.: Питер, 2008. — 560 с.*
18. *Конти, Т. Самооценка в организациях [Текст] / Т. Конти; пер. с англ. И.Н. Рыбакова при участии Г.Е. Герасимовой; науч. ред.: В. А. Лapidус и М.Е. Серов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. - 328 с.*
19. *Кузьмин, А. М. Бенчмаркинг [Текст] / А. М Кузьмин // Методы менеджмента качества. – 2007. – № 2. – С. 25.*
20. *Кузьмін, О. Є. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємства [Текст] / О. Є. Кузьмін, Л. І. Чернобай, О. П. Романко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С.159-166.*
21. *Лapidус, В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях [Текст] / В. А Лapidус – М.: Новости, 2000. – 432с.*
22. *Лосюк, Л. Основні тенденції розвитку сучасних концепцій СУЯ [Текст] / Л. Лосюк // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – №4 – С. 3-9*
23. *Момот, О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості [Текст] : підручник / О. І Момот. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – 368с.*
24. *Рахлин, К. Механизм непрерывного улучшения в российских компаниях [Текст] / К. Рахлин, В. Чайка // Стандарты и качество – 2006. – № 1. – С. 80-85.*
25. *Фейгенбаум, А. Контроль качества продукции [Текст] / А. Фейгенбаум ; Пер. с англ. – М.: Экономика, 1986. – 472 с.*
26. *Чернега, О. Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій): навч. посібник [Текст] / О. Б. Чернега – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 251 с.*
27. *Deming, W. E. Quality, Productivity, and Competitive Position [Текст] / W. E. Deming – Cambridge, 1982.*
28. *Juran, J. M. Made in USA: A Renaissance in Quality [Текст] / J. Juran // Harvard Business Review. 1993. Vol. 71. N 4.*
29. *EFQM Emselex Model Scorebook and Case Study, 2010. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.efqm.org/>.*

РЕЗЮМЕ

Попович Тамара

Диагностическая самооценка деятельности в системе управления качеством организации

Рассмотрена сущность и основные модели диагностической самооценки деятельности организации. Обоснована модель самооценки в системе управления качеством. Определены критерии оценки в рамках Европейской модели совершенства EFQM. Представлена процедура проведения диагностического самооценивания.

RESUME

Popovych Tamara

Diagnostic of self-assessment of the enterprise in the quality management system

The essence and the basic models of diagnostic self-assessment activities of an organization are considered. It has been described a model of self-esteem in the quality management system. The criteria of evaluation within the European excellence model EFQM are determined. The procedure of diagnostic of self-assessment is presented.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

Олена ЯРИШКОкандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Єлизавета ТКАЧЕНКО**кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Яна ПОЛУЛЯХ**

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Проаналізовано стан необоротних активів в економіці України. Визначено позитивні та негативні тенденції в обсягах необоротних активів підприємств. Розглянуто обсяг останніх за видами економічної діяльності України та сформувано пропозиції щодо удосконалення управління ними.

Ключові слова: активи, необоротні активи, оборотні активи, ВВП, управління.

Нові підходи щодо управління необоротними активами на макро- та мікрорівнях є умовою для розвитку економіки. Ефективне управління забезпечує інтеграцію всіх економічних процесів на підприємствах, підсилює їх адаптивність і конкурентоспроможність. У цьому контексті значним і суттєвим є підвищення ефективності управління необоротними активами загалом.

Значний внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вивчення необоротних активів зробили такі вітчизняні вчені: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. Г. Гетьман, Л. В. Городянська, М. Я. Дем'яненко, В. М. Диба, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, А. М. Кузьмінський, В. Г. Линник, Ю. Я. Литвин, Л. Г. Ловінська, В. Б. Моссаковський, М. Ф. Огійчук, В. Ф. Палій, Г. М. Підлісецький, П. Т. Саблук, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Т. М. Ткаченко та інші. Серед зарубіжних дослідників можна виокремити:

М. С. Метьюса, Б. Нідлза, М. Х. Б. Перера, Е. Райса та інші. Ефективне управління необоротними активами на підприємствах України можливе за умови дослідження позитивних та негативних тенденцій у їх обсягах та структурі, що вимагає продовження ґрунтовних досліджень.

Метою нашої статті є оцінка сучасного стану управління необоротними активами підприємств на основі дослідження тенденцій їх формування загалом по економіці України.

У більшості наукових праць «необоротні активи» — це сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності і які переносять на продукцію свою вартість частинами.

Розглянемо трактування поняття в нормативних документах (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення поняття «Необоротні активи» у нормативно-правовій базі України

Необоротні активи - матеріальні та нематеріальні ресурси, які закріплюються за підприємством на праві господарського відання чи праві оперативного управління і забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або операційного циклу, якщо він більший ніж рік	Наказ «Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства» №1954 від 29.12.2010р.[1]
Необоротні активи - всі активи, що не є оборотними.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [2]
Необоротні активи - основні засоби (необоротні матеріальні активи) та нематеріальні активи.	Постанова Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України (Інструкція, п.1.4) 20.12.2005 N 480 [3]

За результатами вивчення можна вказати на неоднозначність тлумачення поняття «необоротних активів» у нормативно-правових актах, які регулюють бухгалтерський облік у різних сферах діяльності.

Узагальнюючи різні підходи, на нашу думку, під необоротними активами треба розуміти активи, що використовуються підприємством у його діяльності

протягом тривалого періоду часу (більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року) та від використання яких підприємство очікує отримати в майбутньому економічні вигоди.

Дослідження сучасних тенденцій формування необоротних активів, визначення факторів, котрі на них впливають – усе це сприяє удосконаленню управління

необоротними активами.

Для цього доцільним є аналіз обсягів необоротних активів разом з обсягом активів та ВВП.

За аналізований період бачимо, що обсяг активів підприємств України постійно зростає (табл. 2). на кінець 2010 року загальний обсяг активів підприємств склав 4062,81 млрд. грн. За 5 років цей показник зріс у

2,8 раза. Тенденція зростання відслідковується як у обсягах необоротних активів, так і у обсягах оборотних активів. Обсяг необоротних активів за 2005-2010 роки змінився з 768,80 млрд. грн. до 1832,92 млрд. грн. (у 2,38 разів), обсяг оборотних активів – від 673,59 млрд. грн. до 2229,89 млрд. грн. (у 3,31 раз) [4-9].

Таблиця 2. Обсяги активів підприємств України в 2005 – 2010 рр.

Рік	Активи (млрд. грн.)		
	Всього	у тому числі	
		необоротні активи	оборотні активи
2005	1442,39	768,80	673,59
2006	1842,38	932,72	909,66
2007	1831,51	961,96	869,55
2008	3217,38	1552,06	1665,32
2009	3643,17	1749,24	1893,93
2010	4062,81	1832,92	2229,89

До позитивних факторів, котрі впливають на зростання обсягів активів, можна зарахувати зростання кількості підприємств в економіці України та поступове підвищення їх ділової активності, що пов'язано з необхідністю залучення додаткових необоротних і оборотних засобів, зміни у бухгалтерському і податковому обліку, як наслідок, перехід до нових методів оцінки необоротних та оборотних активів, виділення у балансі підприємств у складі необоротних та оборотних активів нових статей (наприклад, «Інвестиційна нерухомість», «Необоротні активи та групи вибуття»), розвиток фінансового ринку та, в результаті, надання можливостей підприємствам здійснювати інвестиції.

Негативним фактором був інфляційний вплив на економіку країни, що призводив до необхідності переоцінки основних засобів.

Платники податку всіх форм власності мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою [10,с.304]:

$$K_i = [I(a-1) - 10]:100, \quad (1)$$

де I(a-1) – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться. Крім того, і на ринкову вартість необоротних активів спостерігався інфляційний вплив.

Розглянемо індекси інфляції в Україні за період, що аналізується (табл. 3)

Таблиця 3 Індекси інфляції в Україні з 2005 -2010р. [4-9]

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Індекс інфляції	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1

За даними таблиці 3 можливо зробити висновок про вплив цього фактору у період з 2005-2009 рр., у 2010р. K_i не перевищує одиниці, тому індексація не

проводилась.

Порівняємо темп зростання необоротних активів і індекс інфляції (рис. 1)



Рис. 1. Темп зростання необоротних активів та індекс інфляції за період 2005-2010 рр.,%

Викликає зацікавлення наявність майже однакових обсягів необоротних і оборотних активів за 2005-2010 роки. Причому майже для всіх років характерним є те, що темпи зростання оборотних активів перевищують темпи зростання необоротних (рис. 2).

Незважаючи на те, що обсяги активів зростають протягом періоду, значення коефіцієнта, що характеризує відношення ВВП до їх обсягів, постійно коливається. Аналізуючи динаміку цього показника (табл. 4), ми помітили, що у 2007 році, порівняно з

попередніми роками, ВВП у розрахунку на одну гривню вартості активів, у тому числі і необоротних, суттєво збільшився. А вже з 2008 року він знову пішов на спад,

що обумовлено фінансовою кризою того періоду, однак у 2010р. збільшується.



Рис. 2. Динаміка обсягів необоротних та оборотних активів та їх приросту у 2005 – 2010 рр. (млрд. грн.)

Таблиця 4. Динаміка ВВП України та активів підприємств у 2005 – 2010 роках (млрд. грн.) [4-9]

Рік	ВВП	Активи		Співвідношення ВВП і активів	
		Всього	з них необоротні активи	ВВП до всього обсягу активів	ВВП до обсягу необоротних активів
2005	441,452	1442,39	768,80	0,31	0,57
2006	544,153	1842,38	932,72	0,30	0,58
2007	720,731	1831,51	961,96	0,39	0,75
2008	948,056	3217,38	1552,06	0,29	0,61
2009	913,345	3643,17	1749,24	0,25	0,52
2010	1082,569	4062,81	1832,92	0,27	0,59

У період з 2009 по 2010 роки обсяг ВВП в розрахунку на одну гривню вартості активів зростає (2009 рік – 0,25 грн., 2010 рік – 0,27 грн.), у перспективі він буде збільшуватися й надалі.

Водночас зі зростанням обсягів оборотних та необоротних активів підприємств України питома вага

оборотних активів збільшується, а питома вага необоротних – зменшується. Частка необоротних активів за період, що аналізується, зменшилась від 53 % до 45 %, оборотних – зросла від 47% до 55% (рис. 3) [4-9].

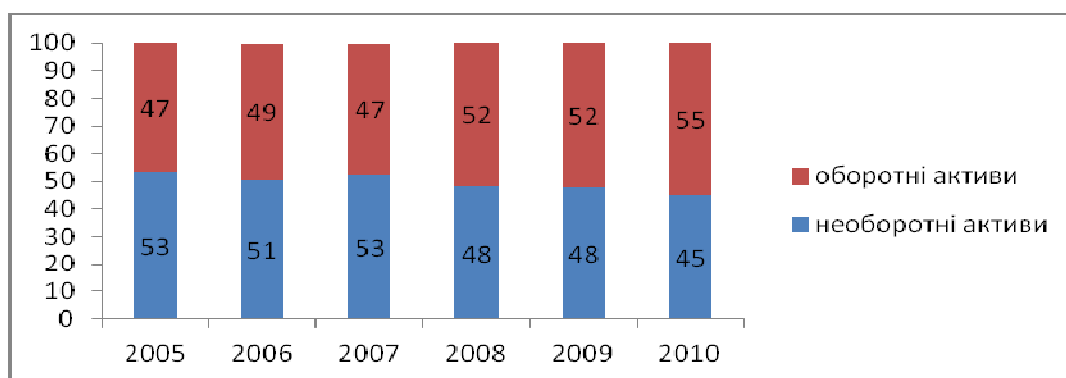


Рис. 3. Динаміка обсягів активів підприємств України у 2005 – 2010 роки (%)

Для кращого функціонування підприємства його необоротні та оборотні активи повинні бути збалансованими. З одного боку, нестача необоротних призводить до невиконання запланованих обсягів виробництва, недостатності обладнання та робочих приміщень і, в результаті, до погіршення економічного потенціалу підприємства, а нестача оборотних активів - до періодичних збоїв у роботі підприємства, зниження

ліквідності та фінансової стабільності, з іншого. Разом з цим, надмірний обсяг необоротних активів на підприємстві свідчить про погіршення рівня їх корисного використання та зниження вартості підприємства, а надмірний обсяг оборотних - зумовлює наявність у підприємства тимчасово вільних, недіючих активів, надлишкові витрати фінансування, в результаті - зниження прибутку підприємства.

Тому для оптимізації структури активів потрібне врахування тривалості операційного циклу підприємства, галузевих особливостей та оцінки негативних та позитивних особливостей

функціонування цих активів у сучасних умовах.

Розглянемо динаміку обсягів необоротних активів за видами економічної діяльності у 2005 – 2010 роки (млн. грн.) (табл. 5).

Таблиця 5. Динаміка обсягів необоротних активів за видами економічної діяльності у 2005-2010 роки (млн. грн.) [4-9]

Вид економічної діяльності	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	35739,2	34468,9	43674,7	58845,7	66039,9	72035,5
Промисловість	285317,4	325084,1	404378,1	493293,7	553095,6	589332,3
Будівництво	25031,6	32599,7	51258,4	74045,6	74362,6	65943,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	66981,9	87932,4	138051,9	172470,7	174114,4	190215,5
Діяльність готелів та ресторанів	6040,6	7298,2	10518,2	12247,9	13765,4	15892,0
Діяльність транспорту та зв'язку	99549,6	130512,7	162488,1	204772,1	217425,7	235346,6
Фінансова діяльність	20636,1	24898,6	41664,1	61926,1	61749,8	63253,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	214070,5	273249,4	376005,6	445974,8	554966,9	557323,6
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	9384,2	11101,6	18913,3	20174,9	24676,1	33141,0
Усього	770183,0	932711,8	1253812,4	1552055,6	1749238,5	1832922,8

За результатами аналізу видно, що за більшістю видів економічної діяльності вартість необоротних активів у 2010 р. зростає.

підприємств промисловості, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, на кінець 2010 року вони склали 62,56% (табл. 6).

Найбільшу питому вагу займають необоротні активи

Таблиця 6. Динаміка питомої ваги необоротних активів за галузями економіки у 2005-2010 рр. (%)

Вид економічної діяльності	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4,64	3,70	3,48	3,79	3,78	3,93
Промисловість	37,05	34,85	32,25	31,78	31,62	32,15
Будівництво	3,25	3,50	4,09	4,77	4,25	3,60
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	8,70	9,43	11,01	11,11	9,95	10,38
Діяльність готелів та ресторанів	0,78	0,78	0,84	0,79	0,79	0,87
Діяльність транспорту та зв'язку	12,93	13,99	12,96	13,19	12,43	12,84
Фінансова діяльність	2,68	2,67	3,32	3,99	3,53	3,45
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	27,79	29,30	29,99	28,73	31,73	30,41
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,22	1,19	1,51	1,30	1,41	1,81
Усього	100	100	100	100	100	100

Найбільшою стабільністю позначена частка необоротних активів підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства – на кінець 2010 року вона склала 3,93%, та діяльність готелів і ресторанів – 0,87%.

балансів.

Найбільш стрімко зростає частка необоротних активів у балансах підприємств, які пов'язані з операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям. Вона змінилась з 27,79% до 30,41% (на 2,61%). У промисловості за 2005-2010 роки спостерігається зменшення питомої ваги необоротних активів у валюті

Такі тенденції неможливо однозначно характеризувати як позитивні чи негативні. Це обумовлено тим, що підприємства різних видів діяльності мають обґрунтовувати співвідношення між оборотними та необоротними активами на основі особливостей їх господарської діяльності. Разом із зростанням частки необоротних активів у валюті балансів підприємств, аналіз їх обсягів та питомої ваги за окремими галузями економіки та видами економічної діяльності у загальній сумі необоротних активів підприємств за галузями економіки та видами

економічної діяльності показав, що обсяги необоротних активів у 2005 – 2010 роках зростають (табл. 5, табл. 6) [4-9].

Для удосконалення управління необоротними активами на рівні окремого підприємства доцільно проаналізувати необоротні активи в минулому періоді з метою вивчення динаміки загального обсягу і структури необоротних активів, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення та ефективності використання; оптимізувати загальний обсяг і склад необоротних активів підприємства за рахунок підвищення виробничого використання необоротних активів у часі (за рахунок приросту коефіцієнтів змінності і неперервності їх роботи) і підвищення виробничого використання необоротних активів по потужності (за рахунок зростання виробництва окремих їх видів у межах, передбачених технічними

потужностями).

З метою забезпечення своєчасного оновлення необоротних активів вітчизняних підприємств необхідно розраховувати загальний обсяг активів, що підлягають оновленню в майбутньому періоді, встановлювати основні параметри і вартість оновлення різних груп активів та впроваджувати прискорену амортизацію. Для забезпечення ефективного використання необоротних активів підприємства доцільно розробити систему заходів, спрямованих на підвищення їх рентабельності і фондодідачі.

Таким чином, результати дослідження можуть скласти основу для подальших наукових розробок щодо управління необоротними активами підприємств України з метою підвищення ефективності їх використання.

Список літератури

1. Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства [Електронний ресурс] : наказ №1954 від 29.12.2010р. - Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>
2. Баланс [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. - Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>
3. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України [Електронний ресурс] : постанова - Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06>
4. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2006. – 591с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 551с.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – 631с.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2009. – 566с.
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2010. – 567с.
9. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст] / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2011. – 559с.
10. Фінанси підприємств [Текст] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – К. КНЕУ, 2006. – 552 с.

РЕЗЮМЕ

Ярьшко Елена, Ткаченко Елизавета, Полулях Яна

Анализ проблем управления внеоборотными активами в экономике Украины

Проанализировано состояние внеоборотных активов в экономике Украины. Определены положительные и отрицательные тенденции в объемах внеоборотных активов предприятий. Рассмотрены объем внеоборотных активов по видам экономической деятельности Украины. Сформированы предложения по совершенствованию управления внеоборотными активами.

RESUME

Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Polulyakh Yana

Analysis of problems of non-current assets control in the economy of Ukraine

The state of non-current assets in the economy of Ukraine has analyzed. Positive and negative trends in the volume of non-current assets of the enterprises are determined. The volumes of non-current assets are considered by different kinds of economic activity of Ukraine. Proposals to improve the management of non-current assets are developed.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

Олена ЯРИШКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Юлія РОМАНЮК

Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність поняття «оборотні активи» та проведено аналіз стану оборотних активів металургійних підприємств України. Наведено основні підходи до управління ними на металургійних підприємствах.

Ключові слова: оборотні активи, баланс, актив, аналіз, управління, металургійні підприємства.

Насамперед слід зазначити, що металургійна галузь залишається одним із основних елементів економіки України. Головними чинниками розвитку галузі, протягом останнього десятиріччя, став перехід прав власності на підприємства у приватні руки.

Металургія є основним донором бюджету та головним постачальником валюти в державу. Але за підсумками роботи металургійних підприємств поточного року виплавка сталі в країні знизилася на 5% відносно аналогічного періоду минулого року. За даними оцінки World Steel Association, Україна займає десяте місце в рейтингу 62-х країн — основних світових виробників сталі [9].

Однією з умов ефективної діяльності та подальшого розвитку підприємств галузі є забезпечення їх фінансовими ресурсами, що досягається за допомогою оборотних активів.

Сучасний стан більшості металургійних підприємств свідчить про неефективність управлінських рішень менеджменту оборотних активів підприємства, а саме неоптимальність складу та структури оборотних активів та факторів, які впливають на ефективність використання оборотних активів підприємства. Це зумовлює необхідність обґрунтування основних підходів щодо управління оборотними активами з урахуванням особливостей галузі.

Окресленим проблемам присвячено низку наукових праць відомих вчених-економістів, таких, як І. Бланк, Г. Кірейцев, В. Король, А. Поддєрьогін, А. Римарчук, О. Терещенко та інші. Віддаючи належне дослідженням, проведеним у цій сфері, хочемо зауважити, що на сьогодні все ще існує перелік проблем, які залишаються не вирішеними як на рівні промисловості загалом, так і на рівні її окремих галузей (у тому числі металургійної).

Метою статті є обґрунтування підходів до управління оборотними активами з урахуванням особливостей металургійної галузі.

Аналіз питання розгляду менеджменту оборотних активів металургійних підприємств, на нашу думку, слід починати з дослідження сутності поняття «оборотні активи», оскільки в економічній літературі існують різні

підходи.

У П(С)БО 2 «Баланс» зазначено, що оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи впродовж дванадцяти місяців з дати балансу [1].

За Кірейцевим Г. Г., оборотні активи – це грошові кошти, авансовані в обігові виробничі фонди та фонди обігу, які забезпечують безперервність процесу виробництва і проведення розрахунків [6, с.178].

За Білик М. Д., оборотні активи характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточну виробничо-комерційну операційну діяльність і повністю використовуються впродовж одного виробничо-комерційного циклу [3, с.94]. Ці визначення наголошують на значенні оборотних активів для забезпечення безперебійного виробничого процесу.

На думку Власової Н. О., Безгікової Л. І. та Круглової А. О., оборотними активами є сукупність матеріальних і грошових цінностей, які обслуговують поточний господарчий процес підприємства, перебувають у постійному кругообігу і в повному обсязі переносять свою вартість на товари, роботи, послуги, що реалізуються протягом одного операційного циклу, з метою отримання економічної вигоди, прибутку [7]. Автори виявляють важливу ознаку оборотних активів підприємства – повне перенесення їх вартості на новостворену продукцію.

Проаналізувавши поняття «оборотні активи» в різних фахових джерелах, можна виділити наступні підходи економістів до трактування сутності цього поняття:

- сукупність оборотних фондів та фондів обігу;
- оборотні засоби підприємств, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу;
- активи, що використовують в одному операційному циклі, обороті, або будуть перетворені на гроші протягом одного року;
- сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і

повністю споживаються протягом одного операційного циклу;

- засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.

Оборотні активи – це найбільша складова майна підприємства, тому підприємства мають значні можливості маневрування ними.

Управління оборотними активами підприємства становить найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Початковим етапом управління оборотними активами є визначення їх переваг та недоліків порівняно з необоротними активами. До переваг оборотних активів можливо зарахувати наступні: висока ліквідність, перебування частини оборотних активів у формі готових засобів платежу, швидка реструктуризація, підвищення темпів обігу шляхом раціонального управління. Недоліками є: додаткові витрати на утримання зайвих оборотних активів, витрати на можливі природні убування товарно-матеріальних цінностей, інфляційне знецінення грошових активів, високий рівень фінансових ризиків [2].

Ефективне управління оборотними активами насамперед базується на аналізі зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств різних галузей.

Розглянемо динаміку оборотних активів суб'єктів господарювання України за видами промислової діяльності (таблиця 1) [10]. З даних таблиці 1 можливо зазначити, що протягом 30.09.2009-30.09.2011 рр. значних змін у структурі та динаміці оборотних активів за видами промислової діяльності не відбулося. У всіх галузях спостерігається тенденція до зростання, окрім легкої промисловості та виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (мають незначний спад на 30.09. 2011 року). Найбільшу частку в структурі оборотних активів займає переробна промисловість – 47,04 % та 47,55 % у 2009 р. та 2010 р. відповідно, а у 2011 р. – 46,86 %. Найбільшого зростання оборотних активів на 30.09. 2011 року зазнали: добувна промисловість на 63,3 %, хімічна та нафтохімічна промисловість на 47,3 %. Збільшився обсяг оборотних активів і у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів на 43,1 % порівняно з 30.09.2009 року. Таким чином, виявлено тенденцію до зростання оборотних активів суб'єктів господарювання України фактично за всіма видами промислової діяльності.

З метою якісного аналізу необхідно також дослідити структуру оборотних активів металургійної галузі (таблиця 2). Можемо зробити висновок, що для металургійних підприємств питома вага дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів складає більше 70%. Дебіторська заборгованість як структурна частина оборотних активів є достатньо мобільною порівняно з матеріальними запасами, але дебіторська заборгованість становить частину заморожених оборотних активів, що приведе до втрачання певної суми чистого прибутку, яка пов'язана з обертанням оборотних коштів.

Необхідно зазначити, що управління оборотними активами є частиною загальної фінансової стратегії металургійних підприємств. Аналіз робіт вчених [4; 7], які розглядають питання управління оборотними активами, дозволяють виділити наступні етапи (рис. 1)

Система управління оборотними активами має на меті формування частини загальної фінансової стратегії підприємств, що полягає у визначенні принципів

підходів до формування оборотних активів. У процесі управління необхідно обрати найбільш оптимальну модель їх формування: консервативну, помірну, агресивну. Консервативний підхід – мінімізація операційних і фінансових ризиків; негативний вплив на ефективність використання оборотних активів (їх оборотність та рівень рентабельності). Помірний підхід – оптимальне співвідношення між рівнем ризику та рівнем ефективності використання фінансових ресурсів. Агресивний підхід – мінімізація усіх форм страхових резервів за окремими видами оборотних активів.

При виборі найбільш сприятливого підходу до формування оборотних активів слід мати на увазі, що консервативний підхід негативно впливає на зростання обсягу операційної діяльності підприємства і формування стійких комерційних зв'язків. Агресивний підхід викликає надмірне відволікання фінансових засобів, знижує рівень платоспроможності підприємства, а в результаті знижує рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу.

Здійснюючи управління оборотними активами на металургійному підприємстві, слід звернути увагу на вибір оптимального рівня і раціональної структури цих активів.

Виходячи з аналізу складу та структури оборотних активів металургійних підприємств України (табл.1, табл.2), одним із напрямів підвищення ефективності їх використання є оптимізація їх розподілу між сферами виробництва та обігу.

Вважаємо, що управління оборотними активами металургійного підприємства – це складний процес, першочерговими проблемами якого є: управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами. Важливим у вирішенні цих проблем є впровадження сучасних механізмів управління: застосування портфельного підходу до управління дебіторською заборгованістю; впровадження узгоджених методик управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями; використання методів логістичного управління запасами.

Значна питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів металургійних підприємств зумовлює необхідність використання дієвих способів управління нею.

Для ефективної діяльності підприємств важливе значення має аналіз дебіторської заборгованості за минулий період, зокрема оцінювання її рівня і складу; формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції; визначення форм реалізації готової продукції покупцям; оцінювання кредитоспроможності покупців на підставі відомостей, які ними надаються; здійснення ефективного контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [5].

Узагальнення наведеного теоретичного дослідження і результати проведеного аналізу стану оборотних активів дають можливість зробити наступні висновки:

1. Теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння їх сутності забезпечує можливість об'єктивного аналізу їх стану, оптимального їх формування та раціонального використання.

2. Структура джерел формування оборотних активів металургійних підприємств не є оптимальною, що пов'язано з недостатністю власного оборотного капіталу, поряд з великими обсягами дебіторської заборгованості.

Таблиця 1. Динаміка оборотних активів суб'єктів господарювання України за видами промислової діяльності [10]

	на 30. 09. 2009 р.		на 30. 09. 2010 р.		на 30. 09. 2011р.		Темп зростання 2011/2009
	млн. грн	питома вага, %	млн. грн	питома вага, %	млн. грн	питома вага, %	
Оборотні активи всього по галузях	739832,2	100	897576,2	100	1001840,7	100	135,4
добувна промисловість	64087,6	8,66	83722,7	9,33	104650,5	10,45	163,3
переробна промисловість	348016,3	47,04	426756,1	47,55	469501,3	46,86	134,9
легка промисловість	4925,1	0,67	5519,8	0,61	5315,4	0,53	107,9
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	2720,2	0,37	3080,2	0,34	3304,7	0,33	121,5
целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	7208,5	0,97	8747,6	0,97	10020,5	1,00	139,0
виробництво коксу, продуктів нафтопереробка	28756,2	3,89	39350,4	4,38	36406	3,63	126,6
хімічна та нафтохімічна промисловість	25450,5	3,44	29778,5	3,32	37498,9	3,74	147,3
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	13364,6	1,81	15985,1	1,78	16052,6	1,60	120,1
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	99489,4	13,45	124592,2	13,88	142354,8	14,21	143,1
машинобудування	80331,3	10,86	92920,4	10,35	99450,8	9,93	123,8
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	65482,5	8,85	67123,2	7,48	77285,2	7,71	118,0

Таблиця 2. Склад та структура оборотних активів металургійних підприємств України [10]

Оборотні активи	на 30.09.2010 р.		на 30.09.2011 р.	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Оборотні активи, всього, у т.ч.:	124592,2	100	142354,8	100
- оборотні активи в запасах ТМЦ	24709,6	19,83	33491,7	23,53
- дебіторська заборгованість	91677	73,58	101675,5	71,42
- поточні фінансові інвестиції	1325,9	1,06	1015,9	0,71
- грошові кошти	4408,7	3,54	3253,5	2,29
- інші оборотні активи	2471	1,98	2918,2	2,05

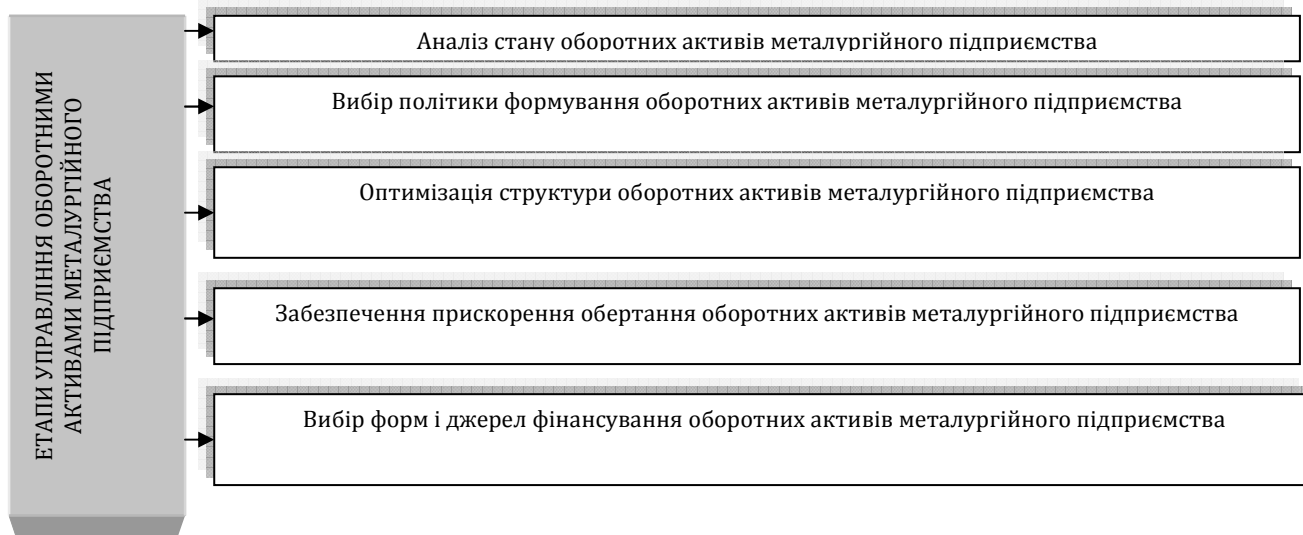


Рис. 1. Етапи управління оборотними активами металургійного підприємства

Тому підвищення ефективності використання оборотних активів підприємств металургійної галузі є важливою передумовою поліпшення їх фінансового стану в сучасних умовах.

Таким чином, результати дослідження можуть скласти основу для подальших наукових розробок щодо

управління оборотними активами металургійних підприємств, що передбачають визначення оптимальної величини оборотних активів, їх використання та варіанти фінансування.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України 31.03.99 №87 зі змінами та доповненнями // *Все про бухгалтерський облік*. – 2009. – №10.
2. Баліцька, В. В. Вартісні та структурні характеристики оборотного капіталу вітчизняних підприємств [Текст] / В. В. Баліцька // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2008. – №12. – с. 31 – 37.
3. Білик, М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк. – К.: КНЕУ, 2005. – 592с.
4. Бланк, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст] / І. О. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр. 2004. – 656 с.
5. Єдинак, Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Т. С. Єдинак // *Держава та регіони*. – 2009. – №3. – с. 54-57.
6. Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] / Г. Г. Кірейцев. – К.: Центр учбової літератури, 2002. – 566с.
7. Римарчук, А. М. Економічна сутність оборотних активів та їх класифікація [Текст] / А. М. Римарчук // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2010. – №7-8 – с. 106-111.
8. Статистичний щорічник України 2010 / За редакцією О. Г. Осауленка. К. : Август Трейд, 2011. – 560 с.
9. Інтернет – версія газети [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.delo.ua
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

РЕЗЮМЕ

Ярьшко Елена, Ткаченко Елизавета, Романюк Юлия

Управление оборотными активами металлургических предприятий

Рассмотрена сущность понятия «оборотные активы» и проведен анализ состояния оборотных активов металлургических предприятий Украины. Определены преимущества и недостатки оборотных активов. Проанализированы особенности управления оборотными активами. Приведены основные подходы к управлению оборотными активами металлургических предприятий, учитывая отраслевые особенности.

RESUME

Yaryshko Olena, Tkachenko Yelyzaveta, Romanyuk Yulia

Management of the assets circulating of metallurgical enterprises

The essence of the concept of " circulating assets " and the analysis of the state of the circulating assets of metallurgical enterprises in Ukraine are considered. Advantages and disadvantages of current assets are shown. The features of circulation of assets are analyzed. There have been shown the basic approaches to the management of current assets of metallurgical enterprises.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Випуск 11

Частина 2

2012 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 28.11.2012 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-12

Умовно-друк. арк. 46,6. Обл.-вид. арк. 38,16.

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.