

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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

Том 17
№ 2

Тернопіль
2014

Економічний аналіз

Том 17. № 2.

2014 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 5 від 26 листопада 2014 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України у галузі економічних наук

(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

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

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 2. – 181 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

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

Заступник головного редактора

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

Почесний головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет (Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (Україна)

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

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

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

URL: <http://econa.org.ua/>

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2014

© «Економічний аналіз», 2014

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Герасимович Інна Анатоліївна Системний підхід та імітаційне моделювання – основа управління сучасним підприємством	5
Грицьков Євген Васильович Концептуальні положення щодо визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств	10
Демків Ірина Олегівна Тенденції розвитку спиртової галузі України: можливості і межі гнучкості суб'єктів господарювання	18
Жерліцин Дмитро Михайлович Фінансовий важіль робочого капіталу як інструмент аналізу ефективності операційної діяльності підприємства	24
Журавльова Ірина Вікторівна Морфологічний аналіз сутності поняття «інтелектуальний капітал» як підґрунтя системи моніторингу його функціонування	30
Жураковська Марія Олегівна Управління вартістю реновації житлового фонду	39
Калабухова Світлана Вікторівна Методологічні основи аналізу господарської діяльності в різних типах суспільного розвитку	47
Кальченко Сергій Володимирович Моделювання виробництва продукції рослинництва в особистих селянських господарствах	55
Копитко Марта Іванівна Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств	61
Маркіна Ірина Анатоліївна, Михайлов Олександр Олександрович Формування кадрового потенціалу українських підприємств у сучасних реаліях	69
Марцінковська Олександра Богданівна Розвиток і розташування підприємств сфери послуг: аналіз і тенденції	76
Кроніковський Дмитро Олегович Аналіз експортно-імпоротної діяльності кондитерської промисловості України	81
Паливода Олена Михайлівна Феномен мережевої структури підприємств: історичні та економічні передумови	89
Пілігрим Катерина Ігорівна Обґрунтування мотиваційного механізму туристичного підприємства	95

Спільник Ірина Володимирівна, Загородна Ольга Михайлівна Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства	106
Шумаєва Олена Олександрівна, Городничук Наталя Володимирівна Дослідження інтенсивності професійного розвитку персоналу промислових підприємств	121
Юй Дзянбо Особливості управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання	128
Ярощук Олексій Вікторович, Ярощук Ірина Дмитрівна Аналітичне обґрунтування рішень в системі корпоративного захисту бізнесу від поглинань	136
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Гавриловський Олександр Степанович Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз	155
Мельничук Інна Василівна Формування внутрішнього документообігу в процесі створення ефективної системи управління інноваціями	160
Михальська Віра Вікторівна Облік зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва	168
Попович Віта Іванівна Облік доходів від надання готельних послуг у системі управління	176

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.471

Інна Анатоліївна ГЕРАСИМОВИЧ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: gerasiminna@yandex.ru

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ТА ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ – ОСНОВА УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Герасимович, І. А. Системний підхід та імітаційне моделювання – основа управління сучасним підприємством [Текст] / Інна Анатоліївна Герасимович // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 5-9. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У публікації узагальнено розуміння основних складових управління сучасним підприємством – системного підходу та імітаційного моделювання. Під системним підходом слід розуміти комплекс взаємопов'язаних елементів між собою та середовищем в часі та просторі, що разом утворюють єдине ціле для досягнення визначення загальної мети. Імітаційне моделювання – це відтворення на ЕОМ серій варіантних розрахунків виробничих процесів або господарсько-фінансової діяльності підприємства загалом спеціально організованими системами математичних моделей для прийняття оптимально ефективних управлінських рішень. Розкрито зростаючу роль системного підходу в управлінні, яка спричинена розвитком науки, технічного прогресу та впровадження в науку та техніку задач системного аналізу. Визначено, що, оскільки імітаційне моделювання є варіантом управлінської системи як один із найбільш потужних засобів управління складними динамічними системами, яким є промислове підприємство, то воно обов'язково повинно містити такі шість підсистем: 1) цільову – яка спрямовує керівників усіх рівнів; 2) функціональну – в основі якої лежить конкретизація функцій кожного структурного підрозділу підприємства; 3) забезпечувальну – як сукупність матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та технічних ресурсів; 4) процесну – що виступає як дія щодо виявлення та розв'язання проблем; 5) саморозвивальну – виявлення нових якостей системи; 6) керувальну – право керівника на прийняття остаточного рішення та одночасно взяття на себе відповідальності за результати всієї роботи. Зроблено висновок, що управління підприємством сьогодні можливе лише на поєднанні системного підходу та сучасного імітаційного моделювання. Обґрунтовано методику побудови імітаційних моделей, що дозволяє виявити в досліджуваній системі на підставі графіків за точками пересічення абсцис і ординат слабкі ланки та розробити план заходів для їх усунення на підставі впровадження нових технологій, форм організацій виробництва і праці та підвищення на цій основі ефективності управління підприємством.

Ключові слова: підприємство як об'єкт управління; тактичне управління; стратегічне управління; системний підхід; імітаційне моделювання; ефективне управлінське рішення.

Inna Anatoliyivna GERASYMOVYCH

PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: gerasiminna@yandex.ru

THE SYSTEMS APPROACH AND SIMULATION MODELING AS THE BASIS OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract

This publication summarizes the understanding of such basic components of modern enterprise management as the systematic approach and simulation modeling. The systematic approach should be understood as a set of interrelated elements with each other and with the environment in time and space, which together form a single unit to define the general purpose. Simulation is a computer modeling of series of variant calculations of production processes of economic and financial activity of the company in general by specially organized systems of mathematical models for optimally effective management decision-making. It has been revealed the growing role of system approach in management, which is caused by the development of science, technological progress and implementation of system analysis tasks into the science and technology. It has been determined that simulation is a variant of management system, it is one of the most powerful tools of management of complex dynamic system, which an industrial company can be. Simulation necessarily must contain the following subsystems: 1) target subsystem- which directs the managers at all levels; 2) functional subsystem- which is based on the specification of the functions of each structural unit of the enterprise; 3) providing subsystem – which is a complex of material, labor, financial, information and technical resources; 4) processing subsystem – which acts in order to identify and solve problems; 5) selfdeveloping subsystem – which provides the revealing of new features of the system; 6) controlling subsystem – which ensures the right of the leader to make the final decision and at the same time to take responsibility for the results of the work. It was concluded that the company management today is possible only in case if there is a combination of systematic approach and modern simulation. The technique of construction of simulation models has been grounded. It allows to reveal the weaknesses of system under study and to develop a plan of actions for their elimination on the basis of implementation of new technologies and forms of production and labor of organizations. It also allows to improve the efficiency of company management.

Keywords: *enterprise as the object of management; tactical management; strategic management; systematic approach; simulation; effective management decision.*

JEL classification: P420

Вступ

Ефективне довгострокове функціонування промислового підприємства, як і будь-якого іншого, передбачає чітку спрямованість діяльності: випуск продукції, що характеризується економічністю та зручністю в експлуатації, чесну добросовісну конкуренцію, орієнтацію на користувача, вміння керувати сучасними технологіями, успішну мотивацію співробітників підприємства, здатність вищого управлінського персоналу здійснювати позитивні зміни у виробництві та управлінні. Формування системи управління сучасним підприємством засновано на стратегічному та оперативному управлінні. Основним елементом системи управління промисловим підприємством є перетворення предметів праці в готову продукцію на основі взаємодії основних, допоміжних, забезпечувальних, обслуговувальних та природних процесів, що в сукупності є промисловим процесом.

Оперативне управління виробництвом характеризується прийняттям управлінським персоналом тактичних рішень у реальній промисловій ситуації [1, с. 134].

Стратегічне управління – це управління, в якому віддається пріоритет стратегії над тактикою, де стратегія справляє визначальний вплив на всі характеристики управління: структуру, функції, планування, контроль, роботу з персоналом, інформаційні технології.

Мета статті

Основою формування ефективного управління сучасним підприємством, зокрема його оперативного та стратегічного управління, є системний підхід, що об'єднує навколо себе всі інші підходи. Тому метою статті є обґрунтування методичних підходів щодо розуміння системного підходу та пов'язаного з ним, відповідно до сьогоденнішніх реалій, імітаційного моделювання в управлінні сучасним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження

Головною особливістю сучасного наукового пізнання є подання всіх об'єктів як систем. В. Н. Садовський пише: «В наш час системна проблематика та відповідна термінологія надійно ввійшли у свідомість сучасного вченого, інженера, практика. Систему та системність ми сьогодні вбачаємо буквально у всьому – теоретично будь-який об'єкт наукового дослідження може бути розглянутий як окрема система...» [2, с. 3].

Існує три причини зростаючої ролі системного підходу в сучасному житті:

1. «Більшість традиційних наукових дисциплін: біологія, психологія, лінгвістика, соціологія...», економіка, менеджмент і т. д. «останнім часом суттєво трансформували предмети свого розгляду, в якості яких тепер зазвичай виступають безліч взаємопов'язаних елементів, що представляють собою цілісні утворення (системи та структури)» [3, с. 9].
2. «Науково-технічний розвиток, впровадження автоматизованих систем призвело до того, що головним об'єктом сучасного технічного проектування та конструювання виявилися системи управління (великі системи), які за своєю структурою та процесом створення виступають у вигляді типових зразків системних об'єктів», у зв'язку з цим виникло багато нових дисциплін: кібернетика, евристичне програмування, біоніка і т. д. основна задача яких – дослідження систем різного типу.
3. «... широке впровадження в науку та техніку задач системного аналізу...» [4, с. 16].
4. В. І. Вернадський вважав, що «система – це сукупність взаємодіючих різних функціональних одиниць (біологічних, людських, машинних, інформаційних, природних), що пов'язані із середовищем та служать досягненню деякої загальної мети шляхом дії над матеріалами, енергією, біологічними явищами та управління ними» [5, с. 95-142].

В. С. Тюттін писав: «Система є множиною пов'язаних між собою компонентів тієї чи іншої природи, упорядкованою за відносинами, що володіє певними властивостями; ця множина характеризується єдністю, яка виражається в інтегральних властивостях і функціях множини» [6].

А. Д. Урсул вважав, що «система – це різноманітність відносин і зв'язків елементів, що складають цілісну єдність» [7].

Вищевикладені теорії та визначення відображають деяку спільність у визначенні поняття «система». Всі дослідники сходяться в одному: найбільш істотною ознакою системи є її цілісність.

Отже, система – це комплекс взаємопов'язаних змінних елементів, пов'язаних між собою та із середовищем у часі та просторі таким чином, що разом вони утворюють єдине ціле для досягнення визначеної загальної мети, шляхом прийняття управлінських рішень на підставі використання інформації, енергії та матеріалів при виробництві.

Необхідно пам'ятати, що системний підхід – це не набір якихось керівництв чи принципів для управління; це спосіб мислення відносно і підприємства, і управління. «Системний підхід – це спрямування визначеної методології, в основі якої лежить дослідження будь-яких об'єктів управління як систем» [8, с. 31].

«Системний підхід – це не тільки постановка мети, але й визначення шляхів досягнення як комплексу науково-дослідних, організаційних та інших заходів, які ведуть до досягнення соціально значущих показників реалізації цілей» [9, с. 3-7].

Об'єктом дослідження управління є соціально-економічні системи, які, попри спільність усіх видів, мають специфічні риси. Однак їх головною відмінною ознакою є те, що основним компонентом виступає людина, сукупність інтересів якої впливає на стан системи та процес її розвитку. А отже, народне господарство, галузі, регіони, підприємства, організації, їх функціональні підрозділи – все це великі та складні соціально-економічні системи, які розвиваються.

У сучасній науковій літературі найбільш точно визначено основні процедури системного підходу:

1. Ідентифікація (пізнання, встановлення, формулювання) об'єкта чи предмета вивчення (дослідження, пізнання) сукупності елементів як системи.
2. Моделювання – фізичне, моральне репрезентування системи чи формалізоване або абстрактне (ідеальне) описування системи.

Головне, що виявляється необхідним для реалізації подібних ідей, це вміння організувати серію варіантних розрахунків: експерту важливо уявити собі характер процесу, який вивчається, ступінь його «керованості», характер граничних можливостей. Для цієї мети повинні бути створені моделі, які імітують реальність та процес, що вивчається.

За допомогою таких моделей та серії спеціально організованих варіантів розрахунків можна отримати ті знання, без яких вибрати альтернативний варіант стратегії розвитку промислового підприємства неможливо. Це можна реалізувати за допомогою імітаційного моделювання.

Імітаційне моделювання є одним із найбільш потужних засобів дослідження, зокрема, складних динамічних систем. Як і будь-яке моделювання, воно дає можливість проводити експерименти і ще з системами, що тільки проектуються, та вивчати системи, якщо натуральні експерименти не доцільні – через міркування безпеки чи дорожнечі. Водночас завдяки своїй близькості по формі до фізичного

моделювання, цей метод дослідження доступний широкому колу користувачів. «Складність систем, що вивчаються та проектуються, призводить до необхідності створення спеціальної, якісно нової техніки дослідження, що використовує апарат імітації – відтворення на ЕОМ спеціально організованими системами математичних моделей функціонування комплексу, що проектується [10, с. 182].

У наш час, коли пропонуються найрізноманітніші засоби моделювання, будь-який кваліфікований інженер, технолог або менеджер повинен вміти вже не просто моделювати складні об'єкти, а моделювати їх за допомогою сучасних технологій, що реалізовані у формі графічних середовищ або пакетів візуального моделювання. Системи імітаційного моделювання є найбільш ефективним засобом дослідження складних систем. Блок імітаційного моделювання входить у типові архітектури САПР (Система автоматизованого проектування) и АСНД (Автоматизована система наукових досліджень). На відміну від традиційного аналітичного моделювання, принцип імітаційного базується на тому, що імітаційна модель відтворює процес функціонування в часі, імітуючи елементарні події, що протікають у системі зі збереженням логіки їх взаємодії.

Ще однією важливою особливістю сучасного пакету автоматизації є використання технології об'єктно-орієнтованого моделювання. Що дозволить різко розширити кордони застосовності та повторного використання вже створених та підтвердити працездатність цих моделей. Успіх нової технології різко розширив коло користувачів пакетів моделювання, що загостило вічну проблему достовірності отримуваних результатів. Імітаційна оболонка приховує від користувача складну процедуру отримання чисельного рішення. Водночас автоматичний вибір, необхідний для вирішення конкретної задачі чисельного методу та налаштування його параметрів, часто є далеко не тривіальною задачею. У результаті з'являється небезпека швидкого отримання красиво оформлених, але неточних результатів.

Такий аналіз дозволить своєчасно виявити відхилення в системі управління підприємством та скорегувати дії підприємства на досягнення поставлених цілей та задач. Вказана методика діагностики системи управління підприємством достатньо проста для застосування на практиці, а завдяки систематизації всіх елементів унеможливує пропуск будь-якого фактора при аналізі. Також можна говорити про достовірність отриманих результатів, оскільки при аналізі враховується багато факторів та методів дослідження, які вже гарантують достатньо високу точність розрахунків.

Для розуміння сутності цього підходу управління в соціально-економічних системах можна виділити наступні сторони:

- цільову, при якій цільова підсистема системи управління промисловим підприємством є цільовим управлінням, що насамперед передбачає необхідність чіткого визначення цілей управління, які як спрямовуючий фактор діяльності керівників всіх рангів повинні відповідати вимогам об'єктивних законів розвитку суспільства та визначатись з урахуванням реальних можливостей розвитку системи;
- функціональну, в основі якої лежить функціональне управління окремими структурними підрозділами;
- забезпечувальну (елементну) підсистему, яка містить матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси;
- процесну – ту систему, яка характеризує управління як дію по виявленню та розв'язанню проблем;
- саморозвивальну, яка відображає виникнення нових якостей системи;
- керувальну, що становить управління, засноване на відповідній діяльності керівника, в процесі якої він реалізує своє право прийняття остаточного рішення та несе відповідальність за результати всієї роботи.

У межах вирішення задачі розробки моделі системи управління промисловим підприємством та оцінки його ефективності виникає проблема формування моделі, що дозволяє діагностувати управління та в будь-який момент часу оцінити його ефективність з наступним виявленням слабких ланок (критичних точок) та формуванням набору заходів для їх усунення. Це визначає необхідність вдосконалення наявних та розробку нових методів і процедур їх вирішення.

Моделі системи управління підприємством дозволяють проводити діагностику стану елементів об'єкта управління шляхом реалізації комплексу дослідницьких процедур, що виявляють у них слабкі ланки. Об'єктом діагностики може бути як складна, високоорганізована динамічна система (вся економіка країни, окрема галузь, конкретне підприємство, фірма), так і будь-який елемент цієї системи (внутрішнє середовище підприємства, конкретні види ресурсів, функції). Алгоритм діагностики моделі управління дозволяє виявити критичні елементи та точки в досліджуваній системі, визначити їх пріоритетність та розробити план заходів для усунення недоліків.

Таким чином, імітаційне моделювання – це метод, який дозволяє будувати моделі, що враховують час виконання функцій. Отриману модель можна «програти» в часі та отримати статистику процесів, що відбуваються так, як би це було в реальності. В імітаційній моделі зміна процесів та даних асоціюється з подіями. «Програвання» моделі полягає в послідовному переході від однієї події до іншої. Зазвичай,

імітаційні моделі будуються для пошуку оптимального рішення в умовах обмеження ресурсів, коли інші моделі виявляються занадто складними.

Для досягнення ефективної роботи наведеної системи управління промисловим підприємством необхідно значну увагу звернути на її основні підсистеми, які також можуть розглядатися як окремі системи управління з властивими їм елементами. Також у зв'язку з цим слід пам'ятати, що в будь-якій системі існує багато явних та неявних відносин та зв'язків. Тому з позиції системного підходу можна визначити найбільш оптимальний варіант ефективного управління підприємством.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, світовий і вітчизняний досвід свідчать, що ефективно управляти сьогодні підприємством можна лише на поєднанні системного підходу та сучасного імітаційного моделювання як комплексу науково-технічних, організаційних заходів та економіко-математичних моделей, які ведуть до досягнення соціально значущих показників ефективності діяльності.

Список літератури

1. Соломатина, Н. А. Управление производством [Текст] / Под ред. Н. А. Соломатина. – М. : ИНФРА-М., 2001. – 219 с.
2. Ахлибинский, Б. В. Философские основания системных исследований в современной науке [Текст] / Б. В. Ахлибинский, И. М. Шорохов // Сборник научных трудов: Системные исследования в современной науке. НГУ, 1982.
3. Шорин, В. Г. Системный анализ и структуры управления [Текст] / В. Г. Шорин. – М. : Знание, 1975. – 304 с.
4. Садовский, В. Н. Принцип системности, системный подход и общая теория систем: Системные исследования, Ежегодник [Текст] / В. Н. Садовский. – М. : Наука, 1978. – № 8.
5. Матурана, У. Биология Познания. Язык и интеллект [Текст] / У. Матурана. – М., 1996. – 416 с.
6. Тьюхтин, В. С. Отражение, системы, кибернетика [Текст] / В. С. Тьюхтин. – М. : Наука, 1972. – 256 с.
7. Урсул, А. Д. Проблемы информации в современной науке [Текст] / А. Д. Урсул. – М. : Наука, 1968. – 201 с.
8. Фатхутдинов, Р. А. Система менеджмента, 2-е изд. [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 352 с.
9. Федорова, И. Н. Целевая региональная программа «качество жизни» (новое управленческое мышление [Текст] / И. Н. Федорова // Кузбасские ведомости (приложение). – 1996. – № 1.
10. Моисеев, Н. Н. Математические задачи системного анализа [Текст] / Н. Н. Моисеев. – М. : 1981. – 488 с.

References

1. Solomatina, N. (2001). *Manufacture Management*. Moscow : INFRA-M.
2. Ahlibinskiy, B. & Shorohov, I. (1982). *Philosophical Foundations of System Studies in modern science: Collection of scientific works: System studies in modern science*. NSU.
3. Shorin, V. (1975). *System analysis and management structure*. Moscow : Knowledge, 304.
4. Sadovskiy, V. (1978). *Principle of systems, systems approach and general systems theory: System Research Yearbook: Nauka*, 8.
5. Maturana, W. (1996). *Biology of Cognition: Language and intelligence*.
6. Tyukhtin, V. (1972). *Reflection, systems, kibernetik*. Moscow : Nayka.
7. Ursul, A. (1968). *Problems of information in modern science*. Moscow : Nauka.
8. Fatkhutdinov, R. (1997). *Management System*. Moscow : Business School "Intel-Synthesis".
9. Fedorova, I. (1996). *Regional Program on "quality of life" (the new management thinking: Kuzbass statements (Appendix)*. №1.
10. Moiseev, N. (1981). *Mathematical problems of system analysis*. Moscow.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2014 р.

Євген Васильович ГРИЦЬКОВ

здобувач кафедри геоінформаційних систем, оцінки землі та нерухомого майна,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Грицьков, Є. В. Концептуальні положення щодо визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств [Текст] / Євген Васильович Грицьков // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 10-17. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою дослідження є систематизація концептуальних положень щодо визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на будівельних підприємствах. У результаті дослідження встановлено відсутність єдиних підходів у цьому питанні. Систематизовано теоретико-методичні положення та виокремлено відповідні підходи до визначення організаційно-економічного механізму управління. Зокрема, у межах структурного підходу основна увага фокусується на структурних елементах організаційно-економічного механізму управління, взаємодія між якими дозволяє забезпечити досягнення поставленої мети. Функціональний підхід передбачає визначення напрямів реалізації організаційно-економічного механізму управління. Модифікований підхід характеризується шляхами формування та використання взаємозалежних елементів, спрямованих на досягнення поставленої мети. У межах цілеорієнтованого підходу основна увага фокусується на меті створення та реалізації організаційно-економічного механізму управління для забезпечення ефективності функціонування й розвитку суб'єктів господарювання.

У межах комплексного підходу враховуються попередні теоретико-методичні здобутки. Він визначається сукупністю ознак і характеристик, які віддзеркалюють формування та використання структурних компонентів інтелектуального капіталу, застосування яких спрямовано на зростання цього капіталу у контексті розвитку підприємств.

Серед сучасних наукових підходів слід сфокусуватися на тих, де виділені структурні компоненти інтелектуального капіталу, а саме: економічні, які визначаються організацією, плануванням і бюджетуванням, фінансуванням, контролем, діагностикою; організаційні, які базуються на напрямках формування та використання служби безпеки на підприємстві, забезпечення її фінансування, визначення показників діяльності, реагування на відповідні відхилення, постійний моніторинг діяльності; тактичні забезпечення шляхом зростання ефективності використання потенціалу, який існує на підприємстві, визначення рівня стійкості стану, можливості реагування до інновацій; стратегічні забезпечення, які визначаються використанням майбутніх можливостей, забезпечення розвитку підприємства, реагування на внутрішні та зовнішні умови; здійснення інтегрованої оцінки стану та рівня використання економічної безпеки на підприємстві.

Отже, поділяючи положення комплексного підходу, ми запропонували визначення поняття “організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств”, що характеризується як сукупність організаційних, економічних, соціальних, технічних складових, які визначаються високим рівнем взаємозалежності та взаємодії, у межах якого враховуються напрями і особливості формування й використання елементів інтелектуального капіталу, його оцінки, що дозволяє розробити управлінські рішення для зростання ефективності формування і використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах.

Ключові слова: будівельні підприємства; інтелектуальний капітал; організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом; теоретико-методичні підходи; управління інтелектуальним капіталом; структурний підхід; функціональний підхід; модифікований підхід; комплексний підхід.

Yevgen Vasylyovych GRYSKOV

PhD Student,
Department of Geographic Information Systems, Valuation of Land and Real Estate,
Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

CONCEPTUAL POINTS REGARDING THE DEFINITION OF THE ORGANIZATIONAL- ECONOMIC MECHANISM OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Abstract

The aim of the study is to systematize the conceptual points as for the definition of organizational and economic mechanism of intellectual capital management on construction enterprises. As a result of research it has been identified the absence of unified approaches to the definition of the organizational and economic mechanism of intellectual capital management. The theoretical and methodological points are systematized. The appropriate approaches to the definition of the organizational and economic mechanism of management are singled out. Within the structural approach the main attention is focused on the structural elements of organizational-economic mechanism of management. The interaction between these elements allows to achieve this goal. The functional approach involves determination of the directions of organizational-economic mechanism of management. The modified approach is characterized by the ways of forming and use of interdependent elements. Their aim is to achieve the goal. Within the aim-oriented approach the main attention is focused on the goal of creation and implementation of organizational-economic mechanism of management in order to ensure the effective functioning and development of entities.

Within the integrated approach the previous theoretical and methodological points are taken into account. It is defined as a set of attributes and characteristics that reflect the development and use of structural components of intellectual capital, the use of which is focused on the growth of capital in the context of enterprise development.

Among the existing scientific approaches the attention should be focused on those, where the structural components of intellectual capital are allocated. Among them we can define the economic ones, which are determined by the organization, planning and budgeting, financing, control, diagnostics; organizational ones, which are based on directions of formation and use of security in the enterprise, providing its funding, determining performance, response to the detour, ongoing monitoring activities; tactical ones, which are based on providing of efficiency of use of potential that exists in the enterprise; strategic ones, which are determined by use of future capabilities, providing of enterprise development, responding to internal and external conditions, the implementation of an integrated assessment of the state and the level of economic security for the enterprise.

So, having shared the points of the comprehensive approach, the author has proposed the definition of "organizational-economic mechanism of intellectual capital management of building enterprises," which is characterized as a collection of organizational, economic, social, technical components, which are defined by a high level of interdependence and interaction. Within this concept the areas and features of formation and use of the elements of intellectual capital, its assessment are taken into account. It allows to develop the management solutions to the increase of the formation and use of intellectual capital on building enterprises.

Keywords: *construction companies; intellectual capital; organizational and economic mechanism of intellectual capital; theoretical and methodological approaches; management of intellectual capital; structural approach; functional approach; modified approach; integrated approach.*

JEL classification: L200, L740, M120

Вступ

Для забезпечення ефективності формування й використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах використовують відповідний інструментарій. Зокрема, у цьому контексті важливим є застосування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом.

Вирішення проблем щодо формування та використання організаційно-економічного механізму управління наведено у роботах: П. Бубенка, О. Васильєва, М. Грещака, К. Мамонова, Т. Момот, С. Мочерного, Г. Назарової, О. Паламарчука, А. Панфилова, В. Пономаренка, Л. Піддубної та ін.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є систематизація концептуальних положень щодо визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на будівельних підприємствах.

Задля досягнення мети вирішуються наступні завдання:

- охарактеризувати теоретико-методичні підходи до визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на будівельних підприємствах;
- виявити особливості їх застосування у сучасних умовах господарювання;
- визначити структурні компоненти організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних наукових розробках відсутні єдині підходи до визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом. Зокрема, у цьому контексті заслуговує на увагу точка зору К. Мамонова, який визначає організаційно-економічний механізм управління стейкхолдерами будівельних компаній як систему принципів, методів, важелів й інших інструментів, який функціонує відповідно до встановлених норм і правил у межах наявних соціально-економічних відносин, спрямованих на забезпечення ефективної взаємодії зацікавлених осіб (управлінці різного рівня, персонал, інвестори, партнери, органи державного управління, кредитні установи на основі використання комбінованих систем інформаційного захисту, які, вирішуючи свої локальні цілі, забезпечують зростання капіталу бренда як одного з важливих факторів розвитку будівельних компаній [1].

Крім того, у зазначеному дослідженні визначено відповідні детермінанти організаційно-економічного механізму управління:

- стейкхолдери: управлінці різного рівня, персонал, інвестори, партнери, органи державного управління, кредитні установи;
- принципи: загальні, соціальні, особливі;
- важелі і методи: економічно-фінансові й соціально-екологічні важелі, методи аналізу й управління;
- структурні підрозділи будівельної компанії: органи управління й органи інформаційного забезпечення і захисту й підрозділи, які здійснюють управління [1].

Реалізуючи комплексний підхід, Т. Момот характеризує організаційно-економічний механізм управління як систему взаємозв'язаних принципів, методів та алгоритмів управління, форм організації, норм і нормативів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей холдингової компанії, пов'язаних з максимізацією ринкової капіталізації та підвищенням соціальної відповідальності компанії перед трудовим колективом і суспільством шляхом зміцнення корпоративних принципів управління [2, с. 140].

На противагу зазначеним теоретико-методичним підходам, обґрунтовуючи комплексний підхід, П. Бубенко, О. Димченко фокусують увагу на об'єднанні організаційного (структури підприємства і технологій) і економічного механізму (регулювання) в цілісну модель реалізації мети підприємства і завдань його розвитку [3, с. 15].

У межах комплексного підходу заслуговує на увагу точка зору О. Васильєва, який визначає механізм як систему правових, організаційних і економічних заходів, які сприяють формуванню конкурентоспроможного виробництва, підвищенню його ефективності [4, с. 48].

Слід відзначити запропонований Г. Назаровою підхід, яка, розглядаючи механізм функціонування та розвитку корпорації, фокусує увагу на відповідних рівнях взаємодії:

- інституціональному;
- корпоративному;
- міжособистісному [5].

Серед запропонованих теоретико-методичних положень заслуговує на увагу точка зору С. Мочерного, який характеризує господарський механізм на основі системи основних форм, методів і інструментів використання економічних законів, вирішення протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів, соціальних груп [6].

Л. Піддубна в організаційно-економічному механізмі визначає наступні компоненти:

- принципи і задачі управління;
- методи, форми управління;
- організаційна структура управління підприємством;
- персонал;
- інформація та засоби її управління [7].

Реалізуючи подібну точку зору, М. Грещак синтезує функціональний та цілеорієнтований підхід до визначення організаційно-економічного механізму управління і вказує, що господарський механізм характеризується як такий, котрий реалізує взаємодію керуючої і керованої підсистем і становить сукупність економічних методів і важелів, організаційної структури управління, форм і методів впливу на діяльність економічної системи, орієнтованих на суспільні потреби [8].

На функціональних характеристиках механізму фокусує увагу А. Панфілов [9]. Подібна точка зору

репрезентована в роботах Н. Кондратенко, яка характеризує механізм як сукупність економічних важелів, методів, організаційних заходів забезпечення підприємств, які повинні відповідати сучасним вимогам інноваційного розвитку [10]. Представником функціонального підходу можна вважати І. М. Писаревського, який визначає механізм з позиції його економічних характеристик [11, с. 19].

У контексті обґрунтування функціонального підходу до визначення організаційно-економічного механізму управління показовою є точка зору Ю. Шишкова, який характеризує економічний механізм як систему інструментів регулювання відтворювального процесу на основі суспільних економічних законів [12, с. 3-8.]. У межах зазначеного підходу викликає зацікавлення точка зору В. Кириленка, який фокусує увагу на засобах, методах, інструментах функціонування господарського механізму [13].

Як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси та їх регулювання, розглядають економічний механізм В. Поленчук і Б. Наумов [14, с. 189-199.]. Подібну точку зору поділяє Л. Абалкін [15].

Трансформуючи вказаний підхід, Т. Полозова виокремлює компоненти організаційно-економічного механізму:

- організована система взаємозв'язків між структурними елементами;
- функціональні, які визначаються як сукупність видів діяльності, спрямовану на досягнення визначеної мети;
- процесні, які характеризуються як процес підготовки і прийняття управлінських рішень [16, с. 63-65].

У контексті визначення організаційно-економічного механізму заслуговує на увагу точка зору С. Савіної, яка характеризує його як складову господарського механізму, що становить систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління, що сприяє збільшенню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства загалом [17].

Поділяючи положення вищевказаного підходу, З. Арабянц визначає господарський механізм з позиції характеристики взаємозалежних форм, методів, засобів, структур, нормативів та інших важелів господарювання, призначених для реалізації задач і досягнення цілей виробничої системи [18].

У контексті визначення організаційно-економічного механізму управління заслуговує на увагу точка зору В. Пономаренко, який характеризує його як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових і особистих інтересів, забезпечуються функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи [19].

Комплексний підхід до визначення організаційно-економічного механізму реалізовано у роботах Ю. Лисенко і П. Єгорова, які обґрунтовують його як систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [20, с. 86-87.].

Подібну точку зору поділяє Р. Косінський, який характеризує організаційно-економічний механізм управління капіталом як систему взаємозалежних організаційно-економічних елементів (принципів, методів управління, організаційних форм, норм і нормативів), а також спеціальних функцій управління, спрямованих на досягнення цілей, пов'язаних із забезпеченням постійного відтворення капіталу на основі встановлення оптимальних параметрів його обсягу і структури, ефективного використання та організації обороту [21].

Як комплексну систему, розглядають організаційно-економічний механізм Т. Безрукова, Е. Сапронов та С. Морковіна, фокусуючи увагу на системі забезпечення, функціональній та цільовій системі, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, що впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [22].

Реалізуючи комплексний підхід, О. Паламарчук визначає наступні етапи формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства:

1. Формування та ухвалення рішення про оцінку конкурентоспроможності підприємства.
2. Визначення інтегрального критерію конкурентоспроможності підприємства.
3. Характеристика підприємств-конкурентів.
4. Здійснення порівняльного аналізу конкурентоспроможності підприємств-конкурентів із дослідженим підприємством.
5. Аналіз конкурентоспроможності дослідженого підприємства.
6. Розробка дій щодо зростання конкурентоспроможності підприємства, реалізація відповідних заходів для його розвитку.
7. Характеристика, ранжування, підготовка та впровадження заходів для зростання конкурентоспроможності на підприємстві [23].

Цільовий підхід до визначення організаційно-економічного механізму управління І. Біла обґрунтовує як системне формування цілей та стимулів, які дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективне задоволення цих потреб [24, с. 7-16.].

Трансформуючи цільовий та функціональний підхід, В. Кушнірук, О. Єрмаков, О. Шебаніна характеризують організаційно-економічний механізм як систему організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямований на свідоме використання економічних законів і досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктами підприємницької діяльності [25].

У межах окресленого підходу слід відзначити точку зору А. Малицького, який характеризує організаційно-економічний механізм управління підприємством як сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства загалом [26].

При формуванні організаційно-економічного механізму управління персоналом Л. Кльоба виокремлює наступні елементи:

- цілі та завдання управління підприємством і персоналом;
- завдання управління персоналом;
- принципи, функції та методи управління персоналом;
- інструменти управління персоналом;
- основні напрями зростання ефективності управління персоналом;
- розробка та реалізація програми зростання ефективності управління персоналом;
- підвищення рівня управління персоналом;
- соціальний та економічний ефект від зростання рівня управління персоналом [28].

Характеризуючи організаційно-економічний механізм управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств, С. Черкасова виділяє складові цього механізму:

- економічна, яка визначається організацією, плануванням і бюджетуванням, фінансуванням, контролем, діагностикою;
- організаційна, яка базується на напрямах формування та використання служби безпеки на підприємстві, забезпечення її фінансування, визначення показників діяльності, реагування на відповідні відхилення, постійний моніторинг діяльності;
- тактичне забезпечення шляхом зростання ефективності використання потенціалу, який існує на підприємстві, визначення рівня стійкості стану, можливості реагування до інновацій;
- стратегічне забезпечення, яке визначається використанням майбутніх можливостей, забезпечення розвитку підприємства, реагування на внутрішні та зовнішні умови;
- здійснення інтегрованої оцінки стану та рівня використання економічної безпеки на підприємстві [29].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, поділяючи положення комплексного підходу, ми запропонували визначення поняття “організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом будівельних підприємств”, що характеризується як сукупність організаційних, економічних, соціальних, технічних складових, які визначаються високим рівнем взаємозалежності та взаємодії, у межах якого враховуються напрями і особливості формування й використання елементів інтелектуального капіталу, його оцінки, що дозволяє розробити управлінські рішення для зростання ефективності формування і використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах.

Список літератури

1. *Мамонов, К. А. Організаційно-економічний механізм управління стейкхолдерами будівельних компаній: сутність, структура, інформаційний захист [Електронний ресурс] / К. А. Мамонов. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi->*
2. *Момот, Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг [Текст] : монографія / Т. В. Момот, М. В. Кадничанський, О. А. Лобанов, Н. В. Рудь. – Х. : Фактор, 2010. – 220 с.*

3. Бубенко, П. Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств [Текст] : монографія / П. Т. Бубенко, В. І. Тітяєв, О. В. Димченко, О. М. Таряникта ін. / За заг. ред. Бубенка П. Т. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 257 с.
4. Менеджмент регіонального розвитку [Текст] : монографія. / за ред. О. В. Васильєва, К. А. Фісуна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. –Х. : ХНАМГ – 2010. – 375 с.
5. Назарова, Г. В. Механізм функціонування корпорації в інституціональному середовищі. – [Електронний ресурс] / Г. В. Назарова. –Режим доступу: <http://www.instud.net/40-3/212.pdf>.
6. Мочерний, С. В. Економічна теорія [Текст] / С. В. Мочерний. – К. : ВЦ Академія 1999. – 656 с.
7. Піддубна, Л. І. Конкуренстоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління [Текст] : монографія / Л. І. Піддубна. – Харків. – ВД "ІНЖЕК" 2007. – 368с.
8. Грещак, М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства [Текст] : навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
9. Панфилов, А. С. Системный подход в организации управления предприятием [Текст] / А. С. Панфилов. – М. : Знание, 1989. – 64 с.
10. Кондратенко, Н. О. Підходи до формування механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівної галузі [Електронний ресурс] / Н. О. Кондратенко, Ю. В. Гусак. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-formirovaniyu-mehanizma-gosudarstvennogo-regulirovaniya-organizatsionno-resursnogo-obespecheniya-mashinostroitelnoy>.
11. Дикань, В. Л. Економічний механізм підприємства [Текст] : навчальний посібник / В. Л. Дикань, І. М. Писаревський. – Харків: ХФВ "Транспорт України", 2002. – 128 с.
12. Шишков, Ю. Світова фінансова система: необхідність реформ [Текст] / Ю. Шишков / Мзімо. – 1999. – № 11. – С. 3 – 8.
13. Саблук, П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології [Текст] / Саблук П. Т., Малік М. Й., Валентинов В. Л. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с.
14. Поленчук, В. М. економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій [Текст] / В. М. Поленчук, О. Б. Наумов // Економічні інновації: зб. наук. праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – Випуск 45. – с. 189 – 199.
15. Абалкин, Л. И. Хозяйственный механизм развитого социального общества [Текст] / Л. И. Абалкин. – М. : Мысль, 1986. – 263 с.
16. Полозова, Т. В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Текст] / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Вісник МСУ / VesntnikVSU / , економічні науки. –Том VIII. – 2005. – № 1-2. – С. 63-65.
17. Савіна, С. С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості [Електронний ресурс] / С. С. Савіна. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdf/a/770.pdf>.
18. Арабянц, З. А. Хозяйственный механизм предприятия в новых экономических условиях [Текст] / З. А. Арабянц, Л. В. Берг, В. Г. Удодов. – Краснодар: Кн. изд-во, 1991. – 303 с.
19. Пономаренко, В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект [Текст] / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский и др. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
20. Организационно-экономический механизм управления предприятием [Текст] / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
21. Косінський, Р. А. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства [Текст] : [автореф. дис... канд. екон. наук: 08. 06. 01] / Р. А. Косінський; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 20 с.
22. Безрукова, Т. Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации [Текст] : монография / Т. Л. Безрукова, Е. И. Сапронов, С. С. Морковина – М. :Изд-во "КноРус", 2008. – 163 с.
23. Паламарчук, О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Паламарчук. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/latyshev/library/5.pdf>.
24. Белая, И. П. Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления гибкостью производственных систем [Текст] / И. П. Белая, П. В. Егоров. // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. — Донецьк: ДонНУ, 2004. — № 2 — С. 7—16.
25. Кушнірук, В. С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону: моногр. [Текст] / В. С. Кушнірук, О. Ю. Єрмаков, О. В. Шибаніна. ; за ред. проф. О. Ю. Єрмакова. — Миколаїв : МДАУ, 2009. — 232 с.
26. Малицький, А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. – [Електронний ресурс] / А. А. Малицький. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichnij-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/>.
27. Скоробагата, В. Організаційно-економічний механізм управління діяльністю підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс] / В. Скоробагата. – Режим доступу:

http://conftiapv.at.ua/publ/konf_21_22_03_2013_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/organizacijno_ekonomichnij_mekhanizm_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstva_sutnist_ta_struktura/59-1-0-2355.

28. Кльоба, Л. Г. Організаційно-економічний механізм управління персоналом [Електронний ресурс] / Л. Г. Кльоба. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14796/1/83_137-138_120506_maket_ena_ntb.pdf.
29. Черкасова, С. О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств [Електронний ресурс] / С. О. Черкасова. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No2/22-27.pdf>.

References

1. Mamonov, K. A. Organizational-economic mechanism of stakeholders construction companies: the nature, structure, information protection. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi->
2. Momot, T. V. Kadnychanskyu, M. V., Lobanov, O. A., Rud, N. V. (2010). Cost-oriented organizational and economic mechanism of corporate governance holding companies: combinatorial strategy to obtain benefits. Kharkiv: Factor.
3. Bubenko, P. T., Tityayev, V. I., Dimchenko, A. V., Taryanykta, A. M. (2010). Depreciation of fixed assets and playback utility company. Kharkiv: KSAME.
4. Vasilyev, O. V. & Fisun, K. A. (2010). Management of regional development. Kharkiv: KSAME.
5. Nazarova, G. V. (n. d.). Mechanism of functioning of the corporation as of institutional environment. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.instud.net/40-3/212.pdf>.
6. Mocherny, S. V. (1999). Economics. Kyiv: Academiya.
7. Piddubna, L. I. (2007). Competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation management. – Kharkiv : INZHEK.
8. Hreschak, M. G., Grebeshkova, A. M., Kotsyuba, O. S. (2001). Internal economic mechanism of enterprises. Kyiv: KNEU.
9. Panfilov, A. (1989). Systemic Approach in enterprise management organization. Moscow: Znaniye.
10. Kondratenko, N. O. & Goosak, Y. V. (n. d.). Approaches to the formation of state regulation of organizational and resource support engineering industry. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-formirovaniyu-mehanizma-gosudarstvennogo-regulirovaniya-organizatsionno-resursnogo-obespecheniya-mashinostroitelnoy>.
11. Dykan, V. L. & Pisarevsky, I. M. (2002). Economic Mechanism company. Kharkiv: Transport of Ukraine.
12. Shishkov, J. (1999). Global financial system: the need for reform. Мәүмо, 11, 3-8.
13. Sabluk, P. T., Malik, M. J., Valentine, V. L. (2002). Formation of inter-industry relations: problems of theory and methodology. Kyiv: IAE.
14. Polenchuk, V. M. & Naumov, O. B. (2011). Economic mechanism of enterprises in the historical experience of market transformation. Economic Innovation, 45, 189-199.
15. Abalkyn, L. I. (1986). Economic mechanism of society. Moscow: Mysl.
16. Polozova, T. V. & Ovsyuchenko, Y. V. (2005). Essence of organizational and economic mechanism of functioning of industrial enterprises. Vestnik MSU, 1-2, 63-65.
17. Savin, S. (n. d.). Organizational-economic mechanism of the dairy industry. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/770.pdf>.
18. Arabyants, S. A., Berg, L., Udodov, V. G. (1991). Economic mechanism of the enterprise. Krasnodar: Bk Publishing House.
19. Ponomarenko, V. S., Yastremskaya, E. N., Lutskovsky, V. M. (2002). Mechanism of enterprise management: strategic. Kharkiv: KhNEU.
20. Lysenko, Yu, Egorov, P. (1997). Organizational-economic enterprise management mechanism. Economy of Ukraine, 1, 86-87.
21. Kosinsky, R. A. (2005). Organizational-economic mechanism of managing business [text]: [Abstract. Thesis ... candidate. Econ. Sciences: 08.06.01]. Kharkiv.
22. Bezrukov, T. L. Sapronov, E. I., Morkovyna, S. S. (2008). Management of competitiveness of the enterprise organization. Moscow: Publishing House "KnoRus".
23. Palamarchuk, A. M. (2012). Essence and form the organizational and economic mechanism of competitive enterprises. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/latyshev/library/5.pdf>.
24. Belaya I. P. & Egorov, P. V. (2004). conceptual model of organizational and economic mechanism for flexible manufacturing systems. Bulletin of Donetsk university. Series B: Economics and Law, 2, 7-16.
25. Kushniruk, V. S., Ermakov, O. Y., Shebanin, A. V. (2009). Organizational-economic mechanism of effective gardening agricultural enterprises in the region. Mykolayiv: MSAU.

-
26. Malicki, A. (n. d.). *Organizational and economic mechanism of now: the nature and structure*. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/>.
 27. Skorobahata, V. (2013). *Organizational-economic mechanism of management of the enterprise: the nature and structure*. Retrieved October, 15, 2014, from : http://conftiapv.at.ua/publ/konf_21_22_03_2013_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/organizacijno_ekonomichnij_mekhanizm_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstva_sutnist_ta_struktura/59-1-0-2355.
 28. Kloba, L. G. (n. d.). *Organizational-economic mechanism of HR*. Retrieved October, 15, 2014, from : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14796/1/83_137-138_120506_maket_ena_ntb.pdf.
 29. Cherkasova, S. (2013). *Formation of organizational and economic mechanism of the process of strengthening economic security industry*. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No2/22-27.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2014 р.

Ірина Олегівна ДЕМКІВ

викладач кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: demkiv_irina@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ І МЕЖІ ГНУЧКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Демків, І. О. Тенденції розвитку спиртової галузі України: можливості і межі гнучкості суб'єктів господарювання [Текст] / Ірина Олегівна Демків // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 18-23. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена проблематиці управління гнучкістю підприємств. Досліджено особливості функціонування підприємств спиртової галузі у нестабільному ринковому середовищі. Нестабільність ринкового середовища, зумовлена економічною кризою, призводить до необхідності перегляду цільових орієнтирів діяльності підприємств, використання новітніх методів управління, а також розгорнутого аналізу впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ на конкурентоспроможність підприємств і досягнення ними стратегічного успіху. Окреслення таких критеріїв передбачає зосередження особливої уваги на проблематиці управління гнучкістю підприємства як відкритої економічної системи, що має потенціал реагування на позитивні й негативні виклики оточення.

Метою статті є дослідження динамічних змін нестабільного ринкового середовища підприємств спиртової галузі і обґрунтування на цій основі можливостей створення нових сегментів ринку і, відповідно, отримання додаткових джерел прибутку.

Результати досліджень. Окреслено низку важливих передумов, розгляд яких дозволить створити надійне підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень, зокрема – ємність ринку та рівень коливання попиту, стадія життєвого циклу галузі та потенціал її зростання, рушійні сили галузі та їхній вплив на учасника ринку, висновки про тенденції галузевої структури, потенціал і бар'єри для входження в галузь, потреба в капіталі, технологічні та інноваційні чинники в галузі, галузеві можливості і загрози, а також правові, політичні й соціальні впливи.

Ключові слова: гнучкість; управління гнучкістю; конкурентоспроможність; спиртова галузь; галузева привабливість; централізація управління; мультифункціональність; приватизація.

Iryna Olehivna DEMKIV

Lecturer,
Department of Management of Organizations and Innovative Entrepreneurship,
Ternopil National Economic University
E-mail: demkiv_irina@ukr.net

TRENDS OF DEVELOPMENT OF ALCOHOLIC INDUSTRY OF UKRAINE: POSSIBILITIES AND LIMITS OF FLEXIBILITY OF BUSINESS ENTITIES

Abstract

Introduction. The article is devoted to the problems of businesses management flexibility. The features of the functioning of alcohol industry enterprises in an unstable market environment are investigated. Unstable market conditions that are caused by the economic crisis have lead to the need to revise targets of enterprises, the use of the latest management techniques. It has also appeared necessity to carry out a full-scale analysis of influence of factors of external and internal environments on the competitiveness of enterprises. The delineation of these criteria involves paying of special attention to the problems of enterprise management flexibility of an open economic system that has the capacity to respond to positive and negative environment challenges.

The purpose of the article is to study the dynamic changes of the changing market environment of alcohol industry enterprises and to justify on this basis the possibilities of creation of new market segments and therefore to receive additional revenue sources.

Result. A number of important assumptions is outlined. Their consideration will create a solid foundation for making such effective management decisions as, for example, market capacity and the level of demand fluctuations, stage of life cycle of the industry and its growth potential, driving forces of the industry and its impact on market participants, conclusions as for the trends in sectoral structure potential and barriers of entry into the industry, the need for capital, technology and innovation factors in sectoral opportunities and threats, as well as the legal, political and social influences.

Keywords: flexibility; flexibility management; competitiveness; alcohol industry; industry attractiveness; centralization of management; multifunctionality; privatization.

JEL classification: L520

Вступ

Сучасні тенденції розвитку української економіки, які простежуються через загострення конкуренції у фрагментованих галузях, та об'єктивні глобалізаційні вияви світової економіки вимагають від суб'єктів господарювання виробляти функціональні механізми управління як єдину передумову їх виживання на ринку.

Варто зазначити, що однією з головних причин управлінських невдач у діяльності українських підприємств є їхня низька спроможність оперативного, в межах наявного ресурсного потенціалу реагувати на зміни, що відбуваються на ринку. Нестабільність ринкового середовища, зумовлена економічною кризою, призводить до необхідності перегляду цільових орієнтирів діяльності підприємств, використання новітніх методів управління, а також розгорнутого аналізу впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств і досягнення ними стратегічного успіху. За таких умов основними критеріями оцінювання якості управління суб'єктами господарювання на мікрорівні є: уміння підприємства розпізнавати загрози для свого існування у мінливому ринковому середовищі; уміння підприємства реалізувати ідеї антикризового менеджменту і бути гнучким та стійким до раптових змін у ринковому оточенні; уміння виявити нові ринкові можливості, а також отримати вигоди з виявлених можливостей [1, с. 153]. Окреслення таких критеріїв передбачає зосередження особливої уваги на проблематиці управління гнучкістю підприємства як відкритої економічної системи, що має потенціал реагування на позитивні й негативні виклики оточення. Ці питання повинні вирішуватися у контексті використання моделей і механізмів стратегічного аналізу, основним завданням якого є визначення привабливості галузі й окремих її товарних ринків на основі дослідження структури і динаміки галузі, характерних для неї можливостей та існуючих загроз, визначення ключових чинників успіху, що дозволяє виробити стратегію поведінки підприємства на ринку. Вирішення цих питань і є передумовою формування й успішного функціонування системи управління гнучкістю підприємств.

Дослідженням проблеми управління гнучкістю підприємства присвятили свої праці відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких варто виокремити І. Ансоффа, Т. Божидарніка, М. Брайніса, В. Васильєва, А. Градова, Б. Жукова, Ю. Коробецького, Ф. Котлера, М. Мескона, М. Портера, С. Рамазанова, В. Самочкіна, Н. Тарнавської, Р. Фатхутдінова. Поряд з тим можемо констатувати, що економічний аспект проблеми управління гнучкістю підприємств, на противагу технологічному, недостатньо висвітлений в наукових джерелах. Поняття гнучкості підприємства трактується по-різному і сьогодні не існує загально визнаного тлумачення, яке б достатньою мірою розкривало сутність цього поняття. Серед науковців немає одностайності щодо трактування відмінностей і співвідношення дефініцій гнучкості, адаптивності та стійкості підприємств, що ускладнює пошук перспектив створення дієвої системи управління їх гнучкістю як засобом забезпечення стратегічної і тактичної конкурентоспроможності. Крім того, потребує детального вивчення співвідношення і супідрядність гнучкості підприємства з окремими її складовими: організаційною, асортиментною, виробничою (технологічною) та фінансовою гнучкістю.

Стан розвитку спиртової галузі та низка економічних і організаційних проблем її функціонування розглядали у своїх працях В. Андрійчук, В. Бойко, О. В'ялець, З. Гевак, В. Домарецький, Є. Нагорний, С. Олійничук, А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян та інші. Проте, незважаючи на низку проведених досліджень, проблеми розвитку спиртової промисловості залишаються невирішеними. Особливої гостроти набирають питання задоволення нових потреб ринку, розширення асортименту продукції, використання незадіяних потужностей, реструктуризації неефективних підприємств.

Мета статті

Мета статті полягає у дослідженні динамічних змін нестабільного ринкового середовища підприємств спиртової галузі та виявленні можливостей і меж гнучкості згаданих суб'єктів господарювання в умовах ринкової нестабільності та перетворенні галузі з монопродуктової в мультипродуктову.

Виклад основного матеріалу

У сучасних умовах господарювання гнучкість підприємств є функцією взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ, що потребує використання новітніх методик збалансованого їх дослідження. В умовах нестабільності ринкового середовища конкурентоспроможність і стійкість підприємства забезпечуються методами управління гнучкістю – здатністю реагувати на непередбачувані дії, уникаючи при цьому повної структурної перебудови або руйнування системи. Саме гнучкість є одним з дієвих засобів формування конкурентних переваг підприємства як відкритої економічної системи. Стосовно гнучкості підприємства Р. Акофф зазначив: «Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. При цьому, якщо після втрати стійкості встановлюється мінливий періодичний режим, говорять про м'яку втрату стійкості. Якщо ж система переходить на інший режим руху стрибком – про тверду втрату стійкості» [2]. Для успішного функціонування підприємств в умовах нестабільності система управління повинна мати у своєму арсеналі не меншу кількість різноманітних реакцій, ніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникнути у середовищі, яке його оточує.

Зважаючи на сформульовані положення, під гнучкістю підприємства розуміємо його спроможність прибутково функціонувати в конкурентному середовищі, підтримуючи стан динамічної рівноваги на основі впровадження управлінських інновацій, а відтак під управлінням гнучкістю підприємства – цілеспрямований превентивний вплив на зростання вартості цього підприємства в умовах змін, що передбачає трансформації бізнес-процесу без принципової зміни матеріально-технічної бази через механізми власної ідентифікації, саморозвитку та інтегративності на всіх рівнях управління гнучкістю (фінансовою, асортиментною, ринковою) з використанням відповідних управлінських інновацій.

Аналіз наукових джерел, присвячених проблематиці управління гнучкістю підприємств, дозволив нам окреслити низку важливих передумов, розгляд яких дає можливість створити надійне підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень, це, зокрема, – ємність ринку та рівень коливання попиту, стадія життєвого циклу галузі та потенціал її зростання, рушійні сили галузі та їхній вплив на учасника ринку, висновки про тенденції галузевої структури, потенціал і бар'єри для входження в галузь, потреба в капіталі, технологічні та інноваційні чинники в галузі, галузеві можливості і загрози, а також правові, політичні й соціальні впливи.

Спиртова галузь є однією з найприбутковіших галузей української економіки, вона відіграє важливу роль у ефективному функціонуванні інших галузей: фармацевтичної, харчової, агропромислового та паливно-енергетичного комплексів. Підприємства спиртової промисловості, окрім основного продукту – спирту, виробляють ще близько 30 видів продукції, а саме: плодоовочевих консервів, солоду житнього, солоду пивоварного, концентрату квасного суслу, мінеральної води, слабоалкогольних напоїв, кондитерських виробів, оцту спиртового харчового, майонезу, екстракту хмелю, вина, парфумів, розчинників, морилки, незамерзаючих миючих рідин тощо. Спиртова промисловість України повністю задовольняє внутрішні потреби держави у спирті для виготовлення лікєро-горілочаних виробів, використовуючи лише 30-35 % своїх загальних потужностей [3]. Такий показник є підставою для пошуку нових ринкових можливостей і розвитку стратегічних ініціатив, формування нових (або розширення існуючих) потреб для повнішого використання виробничого потенціалу на засадах диверсифікації, у першу чергу – спорідненої, а також вертикальної інтеграції.

Узагальнення наукових джерел, а також успішного досвіду і невдач реалізації програм розвитку та реорганізації галузі та окремих її суб'єктів господарювання дозволило нам сформулювати базові можливості та межі гнучкості підприємств спиртової галузі. Так до числа базових можливостей гнучкості згаданих підприємств ми віднесли:

1. Поява нових потреб і закономірна трансформація галузі з моно- в мультипродуктову. Аналізуючи ринок споживачів спиртової промисловості, хочемо зазначити, що у розвинутих країнах світу 15 % спирту використовують для виробництва спиртних напоїв, ще 15 % – у хімічній і лакофарбовій промисловості, а 70 % – для виробництва палива. Аналізуючи структуру споживання спирту в Україні, можемо спостерігати іншу тенденцію: понад 70 % етилового спирту використовується при виготовленні лікєро-горілочаних виробів. Вітчизняна хімічна промисловість використовує спирт для виробництва синтетичного каучуку, оцтової кислоти, барвників, есенцій, фотоплівки, пластмас. варто підкреслити, що у зв'язку із загостренням енергетичних проблем, для економіки України нагальною є проблема перепрофілювання частини підприємств спиртової галузі на виробництво біоетанолу. Цей аспект актуалізується ще й тому, що значна частка підприємств галузі не повною мірою використовують

виробничий потенціал, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності галузі. Зокрема, «Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» передбачає перепрофілювання 29 спиртових заводів на виробництво біоетанолу [4], при цьому щорічно буде вироблятися близько 360 тис. тонн продукції. Такий стратегічний захід істотно підвищить рівень енергетичної незалежності держави, дозволить зменшити імпорт енергоносіїв, насамперед світлих нафтопродуктів. Крім того, виробництво біоетанолу дозволить забезпечити виконання нормативно-технічних документів щодо додавання біокомпонентів до бензину.

2. Достатній рівень сировинної бази. Спиртова галузь України має достатню сировинну базу для виробництва спирту. На спирт переробляють будь-яке зерно, у тому числі - непридатне для харчових і кормових цілей. Зважаючи на високі показники виробництва й експорту зерна в Україні упродовж останніх років, спиртова галузь має можливості виробництва біопалива на підприємствах, потужності яких використовуються недостатньо. Так у 2012-2013 маркетинговому році Україна поставила на зовнішні ринки 12 млн т кукурудзи, 6,56 млн т пшениці (у т.ч. 5,66 млн т продовольчої), більш як 2 млн. т ячменю. Усього експорт зерна з України з початку 2012-2013 маркетингового року станом на 7 травня 2013 року становив 21 млн т, що на 14,3 % перевищує показники аналогічного попереднього періоду [5]. На наш погляд, раціональне внутрішнє використання ресурсів зернових культур дозволило б значно підвищити кінцеві результати діяльності українських суб'єктів господарювання та удосконалити структуру експорту держави.

3. Висока привабливість галузі як високорентабельної та бюджетоутворюючої. Спиртова галузь залишається привабливою з точки зору вкладання інвестицій і має всі шанси бути одним із головних лідерів харчової промисловості України завдяки високій рентабельності продукції і визнаній якості. Поряд з тим вагомою перешкодою для інвесторів у спиртову галузь є проведена у 2010 році реорганізація та створення державного підприємства «Укрспирт» (ДП «Укрспирт»). На думку фахівців Міністерства аграрної політики та продовольства України, створити приплив інвестицій та забезпечити різноманітні потреби споживачів на основі процесів спорідненої диверсифікації і вертикальної інтеграції зможе лише приватизація спиртових заводів. Про приватизацію спиртових заводів в Україні говорять давно: 2006 року в уряді заявляли, що частину заводів приватизують; у 2008-2009 роках пропозиції з їх продажу розглядав парламент, але безрезультатно, а вже на початку 2011 року тодішній концерн «Укрспирт» було внесено до списку об'єктів, що не підлягають приватизації. Такі організаційні перетворення призвели до негативних наслідків: «Програму розвитку спиртової галузі на 2007-2011 роки» [6] не було реалізовано. Негативний досвід функціонування галузі засвідчує, що належність до державної власності обмежує розвиток спиртової галузі через брак фінансування, згортає ініціативу і можливості задоволення потреб теперішніх і потенційних клієнтів на регіональному і місцевому рівнях.

Крім виявлення можливостей гнучкості суб'єктів господарювання спиртової галузі в умовах ринкової нестабільності та перетворенні галузі з монопродуктової в мультипродуктову, важливим завданням є окреслення меж гнучкості означених підприємств. Узагальнення наукових джерел, присвячених проблемам ефективності функціонування підприємств спиртової галузі, дозволило виокремити межі гнучкості таких підприємств:

1. Наявність фіксованого внутрішнього попиту, який повністю задовольняється. На сьогодні виробничий потенціал спиртової галузі України складає приблизно 70 млн декалітрів спирту на рік, але ринок збуту становить тільки 22 млн декалітрів спирту. За даними ДП «Укрспирт», у 2013 році підприємство реалізувало 15,3 млн декалітрів спирту, що на 14,2 % менше, ніж у 2012 році. Зокрема, обсяги продажу спирту на внутрішньому ринку скоротилися на 13,2 % – до 15,1 млн. дал. Падіння обсягів продажу відбулося через скорочення попиту виробників алкогольних напоїв, на яких припадає понад 80 % реалізації етилового спирту в країні [7].

2. Низький рівень економічної свободи через високий рівень централізації управління. Спиртова галузь України до 28 липня 2010 року була представлена концерном «Укрспирт», створеним відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29 червня 1996 року «Про вдосконалення управління підприємствами спиртової й лікєро-горілчаної промисловості», до якого входило 76 державних спиртових заводів, що забезпечували 95 % виробництва спирту в Україні. Внаслідок здійснення процесів реорганізації та реструктуризації галузі з липня 2010 року усі підприємства спиртової галузі увійшли до складу ДП «Укрспирт» та отримали статус «місць провадження діяльності» (МПД). Такий високий рівень централізації управління повністю обмежує всі колишні підприємства спиртової галузі у вияві будь-якої стратегічної ініціативи та розвитку елементів ринкової гнучкості. Нині ДП «Укрспирт» є монополістом на українському ринку спирту.

Дослідження, проведені нами впродовж останніх років, дозволяють констатувати, що ДП «Укрспирт» закономірно реалізує типову стратегію монополіста-диктатора. Так однією із резонансних справ, розглянутих Антимонопольним комітетом України (АМКУ) у 2012 році, є справа про порушення законодавства про захист економічної конкуренції у вигляді зловживання монополієм становищем на ринку етилового спирту. У ході розслідування вивчалася діяльність ДП «Укрспирт» як правонаступника

Державного концерну «Укрспирт». У 2010-2011 роках зазначені підприємства були єдиним суб'єктом господарювання, який мав право на торгівлю етиловим спиртом на внутрішньому ринку України. Як встановив АМКУ, у 2010 році концерн прийняв наказ, яким без обґрунтувань майже в 3 рази збільшив розмір щоквартальних відрахувань на утримання свого апарату управління з 1,4 % до 4 % від чистого доходу виробників етилового спирту від реалізації продукції. Крім того, ДП «Укрспирт» встановило також без обґрунтувань в умовах договорів комісії на продаж етилового спирту комісійну винагороду в розмірі 15 %. У результаті неправочинних дій підприємств відбулося економічно необґрунтоване зростання оптово-відпускних цін на етиловий спирт [8].

3. Високі бар'єри входження. Зважаючи на існування в галузі єдиного державного підприємства-монополіста та високого рівня централізації управління, єдиним стратегічним шляхом розвитку галузі є експансія діяльності ДП «Укрспирт». Саме менеджмент цього підприємства обирає шляхи розвитку і формує портфель завдань для колишніх підприємств, а нині – місць провадження діяльності. Розвиток за рахунок інших джерел (наприклад, приватної ініціативи) практично неможливий.

До бар'єрів входження як перепон для організації бізнесу і успішної конкуренції в досліджуваній галузі належать: прихильність покупців до торговельної марки (виробники горілчаних виробів); тотальний контроль над каналами збуту; політика уряду, спрямована на захист галузі (через вимоги ліцензування; запровадження імпортного мита; обмеження доступу до джерел сировини) тощо.

4. Обмеженість державного фінансування. Вирішення проблеми реорганізації галузі, ефективного використання виробничого потенціалу підприємств, розв'язання питань банкрутства багатьох із них та перепрофілювання на виробництво інших видів продукції потребує радикальних економічних реформ. У ситуації, що склалася в економіці України загалом і в спиртовій галузі зокрема, вирішення усіх згаданих проблем залежить від розмірів державного фінансування. Так у жовтні 2007 року було затверджено «Програму розвитку спиртової галузі на 2007-2011 роки», спрямовану на відновлення ефективності роботи галузі. Метою її було збереження виробничого потенціалу спиртової галузі та створення умов для ефективної роботи за рахунок перепрофілювання частини надлишкових потужностей на виробництво технічного спирту, продукції технічного призначення, біоетанолу, біопалив, організації виробництва біогазу, кормових продуктів на основі реструктуризації неперспективних підприємств [6]. Вивчення змісту і структури цієї Програми дозволяє зробити висновок про доволі високий рівень її обґрунтування, однак відсутність державного фінансування загальмувала реалізацію основних цілей і впровадження заходів цього важливого документа, що мав стратегічну спрямованість.

У 2000 році була затверджена Програма «Етанол», метою якої було створення сприятливих умов для виробництва продукції з використанням біологічних відновних джерел сировини та енергії, а також організація нових для України та переорієнтація наявних виробництв на використання продуктів переробки сільськогосподарської сировини. Як і попередня Програма, цей документ теж не був реалізований через брак фінансування.

Проведені нами дослідження дозволяють констатувати, що негативні тенденції в одній з найприбутковіших галузей економіки сформувалися через такі причини:

розвиток суперечливих процесів реорганізації та реструктуризації галузі і окремих підприємств;

- реалізація механізмів монополізації галузі, що суперечить декларованим державою процесам розвитку конкурентного середовища;
- принципове обмеження можливостей ринкової активності підприємств, які в результаті «хвилі централізації» та безпосереднього їх підпорядкування Державному підприємству «Укрспирт» отримали статус «місць провадження діяльності». Така трансформація системи управління повністю позбавляє вже колишні підприємства спиртової галузі будь-якої стратегічної ініціативи, розвитку елементів ринкової гнучкості і, на наш погляд, є гальмом у формуванні конкурентних засад функціонування суб'єктів ринку;
- тривале (упродовж кількох років) затягування й обмеження, а в окремих випадках – і «консервування» процедур банкрутства низки підприємств, що призвело до нищення значної частки виробничого потенціалу, втрати господарських зв'язків і ринкових можливостей;
- обмежене фінансування державою процесів вертикальної інтеграції та диверсифікації, відсутність ефективних механізмів узгодження інтересів спиртових і горілчаних заводів (актуальною залишається традиційна вже проблема: чому виробництво горілчаних виробів не вигідне державним спиртовим заводам і чому в приватній власності воно є високоефективним?);
- втрата потенціалу інвестиційної привабливості через перебування всіх підприємств спиртової галузі в державній власності. На думку міністра аграрної політики та продовольства України, спиртову галузь урятує лише приватизація [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підприємства спиртової промисловості, зважаючи на галузеву специфіку і нинішні умови господарювання, основною ознакою яких є низький рівень економічної свободи через високий рівень

централізації управління, мають, з одного боку, широкий спектр ринкових можливостей через диференціацію попиту, а з іншого – жорсткі межі для реалізації проектів спорідненої диверсифікації, перепрофілювання підприємств, диференціації продукції через належність підприємств до державної форми власності і дефіцит фінансових ресурсів для розвитку. Виявлення можливостей і меж гнучкості підприємств спиртової галузі є складовою стратегічного аналізу і передумовою формування профілю конкурентного середовища, відповідно до якого менеджмент підприємства може сформувати систему управління гнучкістю такого суб'єкта ринку.

Список літератури

1. Тарнавська, Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: [Монографія] / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
1. Акофф, Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
2. Нагорний, Є. В. Інноваційні напрями розвитку підприємств цукрової та спиртової галузей харчової промисловості / Є. В. Нагорний // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 37-40.
3. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Україна збільшила експорт зерна на 14,3 % / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/news>.
5. Програма розвитку спиртової галузі на 2007-2011 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. «Укрспирт» скоротив обсяги продажу спирту на 14,2 % / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/5/418378/>.
7. Звіт Антимонопольного комітету України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>.
8. Присяжнюк, М. Спиртову галузь врятує тільки приватизація / Микола Присяжнюк // Дзеркало тижня. – 2010, 06 листопада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dt.ua>.

References

1. Tarnavska, N. P. (2008). *Management of enterprises competitiveness: theory, methodology, practice*. Ternopil: Economic thought.
2. Ackoff, R. (2002). *Planning the future of the corporation*. Moscow: Syrin, 2002.
3. Nagorny, E. V. (2009). *Innovative directions of enterprise sugar and alcohol industries*. *Problems of science*, 1, 37-40.
4. *State economic development revitalization program for 2013-2014*. (2013). Retrieved from : <http://www.rada.gov.ua>.
5. *Ukraine grain exports increased by 14.3%*. (n. d.). Retrieved from : <http://www.ukrinform.ua/ukr/news>.
6. *Alcohol industry development program for 2007-2011*. (2006). Retrieved from : <http://www.rada.gov.ua>.
7. "Ukrspirt" reduced the sales of alcohol 14.2%. (2014). Retrieved from : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/5/418378/>.
8. *Report of the Antimonopoly Committee of Ukraine*. Retrieved from : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>.
9. Prisyazhnyuk, M. (2010). *Alcohol industry would save only privatization*. *Mirror week*, 06 november. Retrieved from : <http://news.dt.ua>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014 р.

Дмитро Михайлович ЖЕРЛІЦІН

доктор економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ
E-mail: dzherlitsyn@gmail.com

**ФІНАНСОВИЙ ВАЖІЛЬ РОБОЧОГО КАПІТАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ
ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Жерліцин, Д. М. Фінансовий важіль робочого капіталу як інструмент аналізу ефективності операційної діяльності підприємства [Текст] / Дмитро Михайлович Жерліцин // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 24-29. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах проведення управлінського аналізу ефективності діяльності підприємства головний акцент робиться на одиничні фінансові показники та їх поєднання у межах адитивних моделей або методи економіко-математичного моделювання, які пов'язані зі значним рівнем абстракції. Проте фінансовому менеджеру потрібні більш ємні та достатньо прості інструменти фінансового аналізу операційної діяльності, зокрема методи економічного важеля.

Предмет дослідження – механізми фінансового аналізу операційної діяльності підприємства.

Мета – обґрунтування сутності категорії «фінансовий важіль робочого капіталу» та визначення напрямків використання відповідних методів під час аналізу ефективності процесів операційної діяльності підприємства.

Метод (методологія). На основі синтезу моделей і методів фінансового та маржинального аналізу операційної діяльності підприємства запропоновано науково-методичний підхід до визначення та застосування показника фінансового важеля робочого капіталу.

Результати. Доведено, що універсальним інструментом управлінського аналізу економічної діяльності підприємства є метод маржинального аналізу, що поєднує взаємопов'язаність показників та легкість у визначенні відповідних залежностей. Визначено, що показники фінансового та операційного важеля не враховують їх взаємний вплив під час прогнозування процесів операційної діяльності та залучення капіталу. Фінансовий важіль робочого капіталу – короткостроковий ефект, який залежить від зміни співвідношення поточних зобов'язань та робочого капіталу. У практичній діяльності застосування фінансового важеля робочого капіталу дозволяє визначити максимальну вартість кредитних коштів та їх обсяг, які пов'язані із фінансуванням операційної діяльності підприємства.

Сфера застосування: запропонований теоретичний підхід застосовується для вдосконалення системи управління підприємством за рахунок впровадження нових інструментів аналізу фінансових показників його операційної діяльності.

Ключові слова: ефективність операційної діяльності підприємства; маржинальний аналіз; операційний важіль; фінансовий важіль; фінансовий важіль робочого капіталу.

Dmytro Mykhaylovych ZHERLITSYN

Doctor of Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer of Department of Finance and Economic Security,
Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

**THE WORKING CAPITAL FINANCIAL LEVERAGE AS A TOOL TO THE EFFICIENCY
ANALYSIS OF THE ENTERPRISE OPERATIONAL ACTIVITY**

Abstract

Purpose. Under the modern conditions of the management analysis of the effectiveness of the enterprise activity the main focus is made to the individual financial indicators and their combinations within the additive models or methods of economy and mathematic modeling which are associated with the significant level of abstraction.

However, the financial manager needs comprehensive and relatively simple tools for the financial analysis of operations, in particular, the methods of leverage in the economics.

The subject of the research. We consider the mechanisms of the financial analysis of the enterprise operational activity to be the subject of the research.

The purpose of the research is to justify the essence of the working capital financial leverage as a category and to identify the areas of using appropriate methods to the efficiency analysis of the enterprise operational activity.

Methodology. The scientific and methodological approach to the determination and implementation of the working capital financial leverage indicator is proposed. It is based on the synthesis of models and methods of financial and marginal analysis.

Value and Conclusion. It is proved that the universal tool of the management analysis of economic activity of the enterprise is the method of marginal analysis, which combines the interconnectedness of indicators and the simplicity in the determination of the appropriate dependencies. It is determined that indicators of the financial and operational leverage do not take into account their mutual influence in the prediction of the processes of operational activity and capital attraction. The financial leverage of working capital is a short-term effect associated with the change in the ratio of current liabilities and working capital. In practice, the use of working capital leverage helps to determine the maximum cost of credit and the amount related to the financing of the operational activity of the enterprise.

Finding: The proposed theoretical approach is used to improve the enterprise management system through the introduction of new tools for analyzing the financial performance of its operating activities.

Keywords: efficiency of the operational activity of the enterprise; marginal analysis; operating lever; financial leverage; working capital financial leverage.

JEL classification: O21, M10, P12

Вступ

У процесі реалізації механізмів управління операційною діяльністю підприємства, зокрема підготовки операційних бюджетів, обґрунтування показників фінансових та інвестиційних планів тощо, застосовується маржинальний підхід, з урахуванням розрахункових значень коефіцієнта маржинального доходу і коефіцієнта операційного левериджу. При цьому особливу увагу звертають на класифікацію та розподіл видатків, побудову системи фінансових показників, розробку та впровадження абстрактних економіко-математичних моделей тощо. Зокрема проблемам управління фінансами підприємств та його операційною діяльністю у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі присвячені роботи таких учених-економістів, як: І. О. Бланк [1], В. П. Вишневський [3], Є. Є. Іонін [6], В. В. Ковальов [7], Л. А. Костирко [8], Ю. Г. Лисенко [9], О. О. Терещенко [12], Дж. К. Ван Хорн [2], А. В. Череп [15], С. І. Юрій [14].

Відаючи належне вказаним фундаментальним розробкам, хочемо звернути увагу й на те, що у них особлива увага звертається на розробки фінансових показників ефективності операційної діяльності, методи стратегічного аналізу та прогнозування або інструменти економіко-математичного моделювання високого рівня абстракції. Проте відсутнім є комплекс універсальних інструментів управління, які б поєднували у собі простоту розрахунку та застосування, поряд зі значним аналітичним навантаженням.

Тому проблема розробки та впровадження інструментів аналізу ефективності операційної діяльності є актуальною, що й обумовило вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Мета статті та завдання

Метою роботи є науково-методичне обґрунтування сутності та напрямків практичного застосування ефекту фінансового важеля робочого капіталу підприємства, що заснований та методах маржинального аналізу взаємин між оборотністю оборотного капіталу та вартості залучення позикових коштів, що дає можливість підвищити ефективність інструментів аналізу операційної діяльності підприємства.

Завдання дослідження полягають у наступному: визначити особливості застосування методу маржинального аналізу під час оцінки ефективності операційної діяльності підприємства та визначенні його структури капіталу; обґрунтувати сутність ефекту фінансового важеля робочого капіталу підприємства як економічної категорії; уточнити напрямки застосування коефіцієнта фінансового важеля робочого капіталу як інструменту оцінки ефективності операційної діяльності металургійного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Важливою особливістю операційної діяльності підприємства є визначення взаємин між витратами та певним об'єктом витрат, а саме: продуктом, підрозділом, проектом тощо. Саме цей розподіл покладено в основу впровадження методів маржинального аналізу на базі концепції поведінки витрат, що

передбачає різний характер реагування витрат і, як наслідок, і прибутку, на зміни у діяльності підприємства.

Тобто зведена інформація щодо поведінки витрат надає можливість оцінки фінансових показників для прийняття управлінських рішень щодо ефективності операційної діяльності підприємства. При цьому результативність відповідних оцінок багато у чому залежить від методів, які застосовуються під час збирання та оброблення первинної інформації. Підприємство може застосовувати різні підходи до калькулювання витрат. При складанні зовнішньої фінансової звітності традиційно застосовують калькулювання повних витрат (калькулювання повної виробничої собівартості), що передбачає внесення в собівартість усіх (змінних і постійних) виробничих витрат. Однак з метою складання внутрішніх звітів і прийняття поточних рішень зазвичай застосовують калькулювання змінних витрат, що передбачають залучення до витрат тільки змінних у відношенні до певних факторів витрат.

Система розподілу витрат на змінні та постійні дозволяє визначити маржинальний дохід як різницю між доходом і відповідними змінними витратами певного фактора. У результаті врахування значення фактора витрат, який покладено в основу їх розподілу, отримуємо таку лінійну залежність для оцінки прогнозного рівня витрат [4]:

$$Y = a \cdot x + B, \quad (1)$$

де x — фактор витрат (для центрів витрат) або доходу (для центрів доходу), що вимірюється у будь-яких натуральних або грошових одиницях;

a — коефіцієнт змінних витрат підприємства у відношенні до одиниці обраного фактору витрат;

Y — загальні витрати (для центрів витрат) або доходи (для центрів доходу);

B — сума постійних витрат у відношенні до обраного фактору витрат або доходу.

Маржинальний дохід відображає внесок окремого сегменту (центру відповідальності, бізнес-процесу тощо) у покриття постійних витрат і формування прибутку у відношенні до визначеного фактора витрат або доходу. З урахуванням викладеного цей показник можна навести в такий спосіб [4; 9]:

$$MD = Y - a \cdot x, \quad (2)$$

де MD — маржинальний дохід, який пов'язаний з обраним фактором витрат або доходу.

Вираження для розрахунку прибутку (P) в умовах зміни рівня факторів витрат та доходу можна навести таким чином [4; 9]:

$$P = Y - (a \cdot x + B),$$
$$\frac{\Delta P}{\Delta x} = -a. \quad (3)$$

Як видно з формул (1)-(3), у своєму загальному вигляді метод маржинального аналізу має універсальний характер і може бути застосований для обґрунтування значної кількості управлінських рішень. Так основою розрахунку найпоширенішого показника операційного леввериджу є віднесення витрат до груп умовно-постійних і умовно-змінних та формування груп маржинальних і середніх витрат у відношенні до кінцевого випуску. А вирішення задачі оптимізації випуску вирішується через рівняння (1), де незалежною змінною виступає x , а залежною Y . При цьому максимізується ефект (3), що передбачає збільшення відносної прибутковості на одиницю фактору у межах релевантного діапазону. У разі застосування нелінійної функції маржинального доходу (3), частіше за все функцію другого ступеня, може йти мова про вирішення оптимізаційної задачі з кількома екстремумами.

У класичній постановці завдання управління капіталом підприємства під час формування фінансових планів щодо функціонування і розвитку підприємств вирішується задача щодо оцінки ефективності певної структури капіталу. За умов низької ймовірності банкрутства у класичній практиці фінансового менеджменту використовувати показник фінансового важеля або леввериджу у процесі формування оптимальної структури капіталу, що поєднує у собі переваги від впливу ефекту «податкового щита» та різниці цін при використанні позикового та власного капіталу. Так у найбільш загальному вигляді ефект фінансового важеля (DFL), що відбиває класичний американський підхід, виявляється таким чином [10]:

$$DFL = \frac{\Delta EPS}{\Delta EBIT(T,I)}, \quad (4)$$

де EPS — прибуток на одиницю власного капіталу (у світовій практиці — прибуток на одну акцію);
 $EBIT$ — операційний прибуток, що за умов використання залученого капіталу корегується на

суму податку на прибуток (T) та вартість кредитних ресурсів (L).

У європейській та вітчизняній практиці фінансового менеджменту за умов функціонування банківсько-орієнтованої фінансової системи вказаний ефект трактується таким чином [1; 10]:

$$EFL = (1 - t) \cdot (ROA - r) \cdot \frac{L}{E}, \quad (5)$$

де t — розмір ставки податку на прибуток підприємств;

ROA — рентабельність капіталу;

r — ставка відсотку за кредитними ресурсами;

L — сума позикового капіталу;

E — сума власного капіталу;

$\frac{L}{E}$

— коефіцієнт фінансового важеля (левериджу).

Проте залежність (5), що використовується в межах системи стратегічного планування та бюджетування більшості підприємств, зорієнтована на максимізацію вартості вкладеного (інвестованого) власного капіталу без уточнення специфічних особливостей формування та використання поточних фінансових ресурсів, оборотності оборотних активів тощо. Наприклад, для більшості вітчизняних металургійних підприємств поточні розриви у часі між моментом вкладення коштів та отриманням прибутку фінансуються переважним чином за рахунок поточних зобов'язань, які можуть мати як форму короткострокових банківських кредитів, так і збільшення кредиторської заборгованості [5]. Саме у таких умовах доцільним є розширення класичного підходу щодо визначення ефективності певної структури фінансового капіталу за рахунок визначення залежностей між робочим капіталом та поточними зобов'язаннями.

У межах операційної діяльності підприємства в таких умовах слід розглядати короткостроковий ефект, який пов'язаний зі зміною співвідношення поточних зобов'язань та робочого капіталу. Тобто зростання рентабельності робочого капіталу за рахунок зміни структури фінансування оборотних активів підприємства можна вважати ефектом фінансового важеля робочого капіталу (EFL_{wk}), що оцінюється у наступному вигляді:

$$EFL_{wk} = (1 - \tau) \cdot (R_s \cdot t_a - r) \cdot \frac{CL}{WK}, \quad (6)$$

де τ — ставка податку на прибуток підприємств;

R_s — рентабельність продажу;

t_a — оборотність оборотних активів;

R_s — рентабельність продажів;

r — ставка відсотку за поточними зобов'язаннями;

CL — сума поточних зобов'язань;

WK — сума робочого капіталу підприємства;

$\frac{CL}{WK}$

— коефіцієнт фінансового важеля робочого капіталу.

Розглянемо приклад використання запропонованого підходу щодо визначення ефекту фінансового важеля та наслідки його використання в межах різних умов функціонування металургійного підприємства (табл. 1).

При проведенні розрахунків у табл. 1 використовувалися наступні константи: відсоток податку на прибуток підприємств – 20 %, фінансовий результат до оподаткування та виплати відсотків – 3334,03 млн грн, розрахункова середньозважена вартість поточних зобов'язань – 1 %; рентабельність продажів – 11,54 %, оборотність оборотних активів – 3,0354.

У табл. 1 наведено два варіанти фінансування операційної діяльності підприємства відносно базового:

- варіант 1 – збільшення коефіцієнта фінансового важеля робочого капіталу підприємства;
- варіант 2 – збільшення позикового капіталу та загального коефіцієнта фінансового важеля.

Як видно з даних табл. 1, за умов перевищення вартості позикового капіталу рентабельності його використання, лише реалізація ефекту фінансового важеля робочого капіталу, а саме збільшення питомої ваги оборотних активів, що фінансуються за рахунок поточної заборгованості, може призвести до збільшення рентабельності власного капіталу.

Таблиця 1. Оцінка ефективності застосування фінансового важеля робочого капіталу на умовному металургійному підприємстві, млн. грн.*

№ з/п	Найменування показника	Значення показника		
		Базовий варіант	Варіант 1	Варіант 2
1	Власний капітал	12332,96	12332,96	12332,96
2	Позиковий капітал	265,62	54,81	476,44
3	Рентабельність капіталу	26,46 %	26,91 %	26,03 %
4	Вартість позикового капіталу	20,00 %	30,00 %	30,00 %
5	Коефіцієнт фінансового важеля	0,0215	0,0044	0,0386
6	Робочий капітал	5299,02	5088,20	5509,84
7	Поточні зобов'язання	4216,35	4427,17	4005,54
8	Чистий прибуток	2485,36	2511,55	2418,25
9	Рентабельність власного капіталу	20,15 %	20,36 %	19,61 %
10	Рентабельність робочого капіталу	46,90 %	49,36 %	43,89 %
11	Коефіцієнт фінансового важеля робочого капіталу	0,7957	0,8701	0,7270
12	Ефект фінансового важеля робочого капіталу	0,2069	0,2263	0,1891

* Для проведення розрахунків взято дані функціонування ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2011-2013 роки (джерело: <http://smida.gov.ua>)

Висновки та перспективи подальших досліджень

У процесі реалізації сучасних механізмів управлінського обліку широко застосовується маржинальний підхід, що є універсальним інструментом і під час визначення фінансової ефективності операційної діяльності підприємства.

У класичній постановці завдання управління капіталом підприємства під час формування фінансових планів вирішується проблема оцінки ефективності певної структури капіталу. Проте у вітчизняних умовах господарювання, коли спостерігається низька рентабельність активів та значна вартість позикового капіталу, використання ефекту фінансового важеля у класичному вигляді є неможливим.

У межах операційної діяльності підприємства слід розглядати короткостроковий ефект, який пов'язаний зі зміною співвідношення поточних зобов'язань та робочого капіталу. Тобто зростання рентабельності робочого капіталу за рахунок зміни структури фінансування оборотних активів підприємства можна вважати ефектом фінансового важеля робочого капіталу.

Однак фінансування процесів операційної діяльності не завжди є повністю прогнозованим. Протягом місяця або навіть тижня підприємство кількаразово зустрічається як із дефіцитом фінансових ресурсів, так і їх надлишком. У результаті зазначених процесів, а також нерівномірності розрахункових операцій загалом виникає взаємна дебіторська і кредиторська заборгованість. Таким чином, з урахуванням ефекту фінансового важеля робочого капіталу на особливу увагу заслуговують процеси виникнення та погашення поточних зобов'язань у взаємозв'язку з напрямками їх використання на фінансування певних оборотних активів, у тому числі поточної заборгованості та загальносистемних фінансових потоків, що і виступає головним напрямком розвитку запропонованих результатів.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. — 2-е изд., перераб. и доп. — К. : Эльга, 2004. — 655 с.
2. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента [Текст] / Дж. К. Ван Хорн, Джон М. Вахович; пер. с англ. — 12-е издание:— М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2006. — 1232 с.
3. Вишне夫斯基, В. П. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность промышленных предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования [Текст] / В. П. Вишне夫斯基, С. Г. Стешенко. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. — 180с.
4. Голов, С. Ф. Управленческий учет [Текст] : учебник / С. Ф. Голов. — К. : Либра, 2004. — 576 с.
5. Жерліцин, Д. М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства [Текст] : монографія / Д. М. Жерліцин ; за редакцією Ю. Г. Лисенка. — Донецьк : Юго-Восток, 2012. — 256 с.
6. Ионин, Е. Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий [Текст] : монография / Е. Е. Ионин. — Донецк: Юго-Восток, 2006. — 431 с.
7. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В. В. Ковалев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ТК Велби ; Проспект, 2007. — 1024 с.

8. Костырко, Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия [Текст] : монография / Л. А. Костырко. — 2-е изд. перераб. и доп. — Х. ; Фактор, 2008. — 336 с.
9. Лисенко, Ю. Г. Фінанси: сучасні парадигма, методологія й інструменти управління [Текст] : монографія / Ю. Г. Лисенко. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2012. — 471 с.
10. Лысенко, Ю. Г. Ливеридж. Экономические приложения [Текст] / Ю. Г. Лысенко, К. Г. Макаров, В. Л. Петренко, А. В. Филиппов. — Донецк : ДонГУ; Юго-Восток, 1999. — 104 с.
11. Лысенко, Ю. Г. Экономика и кибернетика предприятия : Современные инструменты управления [Текст] : монография / Ю. Г. Лысенко. — Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 356 с.
12. Терещенко, О. О. Антикризисне фінансове управління на підприємстві [Текст]: монографія / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2004. — 268 с.
13. Финансовые методы обеспечения капитализации предприятий [Текст] : монография / Н. Е. Брюховецкая, И. П. Булеев, Е. М. Закацол, Е. А. Игнатова, В. Ю. Железняк. / Под ред. д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой / Донецьк: ІЗП НАН України: ДонУЕП, 2009. — 245 с.
14. Фінанси: вишкіл студії [Текст] / [С. І. Юрій, Т. О. Кізіма, Н. П. Злепко, М. М. Тріпак ; С. І. Юрій (ред.).] / Тернопільська академія народного господарства. Інститут фінансів. — Т. : Карм-бланш, 2002. — 357 с.
15. Череп, А. В. Управління собівартістю [Текст] : монографія / А. В. Череп. — Харків: ІНЖЕК, 2005. — 376 с.

References

1. Blank, I. A. (2004). *Financial Management*. Kyiv: Elga.
2. Van Horn, J. K. (2006). *Fundamentals of Financial Management*. Moscow: "ID Williams".
3. Vyshnewskiy, V. P., (1998). *Assessing the impact of taxes on the economy activity of industrial enterprises with the help of methods of economy and mathematical modeling*. Donetsk: IEPNASU.
4. Golov, S. F. (2004). *Management accounting*. Kyiv: Libra.
5. Zherlitsyn, D. M. (2012) *Innovative management of the enterprise financial system*. Donetsk: Yugo-Vostok.
6. Ionin, Y. Y. (2006). *The system of indicators to the measurement of the enterprise property*, Donetsk: Yugo-Vostok.
7. Kovalev, V. V. (2007). *Financial Management: Theory and Practice*. Moscow: TC Welby; Prospect.
8. Kostyrko, L. A. (2008). *Diagnosing the potential of financial and economy sustainability of the enterprise*. Kharkov: Factor.
9. Lysenko, Y. G. (2012). *Finance: modern paradigm, methodology and management tools*. Donetsk: Yugo-Vostok.
10. Lysenko, Y. G., Makarov, R. G., Petrenko, V. L., Filippov, A. V. (1999). *Leverage. Economy applications*. Donetsk: DonSU, Yugo-Vostok.
11. Lysenko, Y. G. (2006). *Economy and Business Cybernetics: Modern management tools*. Donetsk: Yugo-Vostok.
12. Tereshchenko, O. O. (2004). *Crisis financial management of the company*. Kyiv: KNEU.
13. Bryukhovetskaya, N. Y., Buleev, I. P., Zakatsola, O. M., Ignatov, Y. A., Zhelezniak, V. Y. (2009). *Financial practices for capitalization companies*. Donetsk: IEPNASU, DonUEP.
14. Yuriy, S. I., Kizim, T. S., Zlepko, N. P., Tripak, M. M. (2002). *Finance: training studio*. Ternopol: Carte Blanche.
15. Cherep, A. V. (2003). *Cost management*. Kharkiv: INZhEK.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2014 р.

Ірина Вікторівна ЖУРАВЛЬОВА

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: zhuv@mail.ru

МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ» ЯК ПІДГРУНТЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Журавльова, І. В. Морфологічний аналіз сутності поняття «інтелектуальний капітал» як підґрунтя системи моніторингу його функціонування [Текст] / Ірина Вікторівна Журавльова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 30-38. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розглянуто генезу теорії інтелектуального капіталу (ІК). У перебігу розбудови теорії ІК виокремлено чотири етапи. Обґрунтовано актуальність уточнення поняття ІК у контексті побудови системи моніторингу його функціонування, моніторингу формування та ефективності використання. Розглянуто підходи до визначення сутності поняття ІК, на множинність яких вплинула його багатоаспектність та багатовимірність, суб'єктивність розуміння цього питання серед науковців.

Метою дослідження є уточнення сутності поняття ІК на підґрунті визначення переліку дескриптивних ознак цього капіталу.

Методом дослідження виступає монографічний аналіз формування теорії ІК, морфологічний аналіз дескриптивних визначень поняття ІК.

Результати. Проведено аналіз наявних визначень сутності поняття ІК з точки зору двоїстості природи цього капіталу як ресурсу виробництва та результату бізнес-процесів, що здатен самозростати. Згенеровано методичний підхід до визначення сутності ІК на підґрунті морфологічного аналізу, що містив сім етапів: укладання багатовимірної таблиці морфологічних ознак та альтернатив об'єкта дослідження ІК; ідентифікація ключових ознак ІК; створення матриці образів ключових характеристик ІК; формування таблиці подібності морфологічних параметрів визначень сутності ІК на основі аналізу морфологічних параметрів – таблиці подібності; розрахунок матриці ступеня подібності визначень сутності ІК; аналіз ступеня подібності визначень поняття ІК; формування уточненого поняття ІК. Здійснено морфологічний аналіз дескриптивних ознак поняття ІК, за результатами якого встановлено первинні ознаки цього капіталу: ІК як знання, ІК як актив, що впливає на ефективність функціонування суб'єкта підприємництва, ІК як актив, за допомогою якого суб'єкт підприємництва отримує дохід, ІК як певні економічні відносини, ІК як певна вартість, що самозростає. Досліджено ступінь подібності визначень сутності за відображенням елементів ІК, на основі чого сформовано перелік його дескриптивних ознак. Сформульовано уточнене поняття ІК в середовищі повного «поля знань» про сутність цього виду капіталу.

Ключові слова: теорія капіталу; інтелектуальний капітал; морфологічний аналіз; ключові ознаки; міра подібності; морфологічні параметри.

Iryna Viktorivna ZHURAVLYOVA

PhD in Economics, Professor,
Head of Department of Finance,
Kharkiv National University of Economics named after Semen Kuznets
E-mail: zhuiv@mail.ru

THE MORPHOLOGICAL ANALYSIS OF ESSENCE OF CONCEPT «INTELLECTUAL CAPITAL» AS THE BASIS OF MONITORING SYSTEM OF ITS FUNCTIONING

Abstract

Introduction. The genesis of the theory of intellectual capital (IC) is considered. The relevance of the concept of IC in the context of construction of a monitoring system of its functioning is substantiated. Approaches to the definition of the concept of IC are defined. The multidimensionality and the subjective understanding of the concept of intellectual capital among scientists influenced the plurality of these approaches.

Purpose is to clarify the essence of the concept of IC on the basis of the determination of descriptive signs of this capital.

Method (methodology) of research is the monographic analysis of the formation of the theory of IC, morphological analysis of descriptive definitions of IC.

Results. Analysis of the existing definitions of the essence of the concept of IC has been carried out. Morphological analysis of descriptive attributes of the concept of IC is executed, and as a result, primary features of this capital are determined. The degree of the similarity of existing definitions of the essence to the elements of intellectual capital is investigated. On its basis it is formed a list of descriptive features. The adjusted concept of IC in the environment of the full "field of knowledge" about this kind of capital is formulated.

Keywords: capital theory; intellectual capital; morphological analysis; key features; measure of similarity; morphological parameters.

JEL classification: D240, G320

Вступ

У сучасному наддинамічному ринковому середовищі функціонують різні види капіталу, але саме інтелектуальний капітал (ІК) стає системотвірним елементом економічної системи, вирішальним фактором, що підтримує та посилює її конкурентоспроможність на всіх рівнях, сприяє процесам розвитку. М. Армстронг в упорядкуванні капіталів ставив на вищий рівень ієрархії саме ІК, який формується на основі інформаційного [1]. Системне дослідження останнього сьогодні набуває, на наш погляд, все більшої актуальності для реформування української економіки і розробки соціально-економічної політики стимулювання економічного зростання і водночас характеризується відносною новизною, що в сукупності обумовлює необхідність поглиблення теоретичного і методичного опрацювання проблеми. Віддаючи належне досягненням в дослідженні ІК, хочемо зауважити, що для їх розвитку та впровадження в практику управління вітчизняних підприємств необхідно систематизувати і узагальнити підходи різних авторів, уточнити зміст, призначення, функції, визначити сферу та умови використання цієї категорії та суспільного явища. Вивченню цього виду капіталу присвячено низку наукових праць. Зокрема проблему сутності ІК та управління ним розробляли такі фахівці, як М. Армстронг, Е. Брукінг, Н. Бонтіс, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, М. Олівер, Т. Стюарт та ін. У перелічених працях дослідження переважно стосується особливостей ІК з точки зору ресурсного підходу.

Формулювання мети статті та завдань

Однак розгляд ІК з позиції ресурсного підходу у більшості фахових досліджень уможливорює тільки ідентифікацію та опис його складових, але не дозволяє виміряти ефективність використання цього капіталу. Але, як будь-який капітал, ІК може розглядатися, з одного боку, як ресурс, а з іншого – як результат виробничого процесу, що здатен самозростати. Поза увагою науковців залишаються методичні аспекти синтезу підходів до теорії ІК. Це зумовило вибір на нашу тему нашого дослідження та свідчить про актуальність теми.

Метою роботи є здійснення морфологічного аналізу поняття ІК задля уточнення сутності поняття ІК на підґрунті генерації переліку дескриптивних ознак цього капіталу, формалізації та синтезу наявних підходів до визначення його сутності як складного різноманітного об'єкта управління. Для досягнення поставленої мети в дослідженні вирішено наступні завдання: аналіз ключових характеристик ІК;

визначення подібностей визначень поняття; виокремлення найбільш істотних ознак та уточнення поняття ІК на підґрунті формування його найбільш змістовного визначення.

Виклад основного матеріалу

Розглядаючи сутність категорії ІК, зазначимо, що вона тісно пов'язана з категорією "капітал". Попри різноманітність поглядів варто зауважити, що всі науковці погоджуються з тим, що капітал – це здатність тих чи інших цінностей приносити дохід.

Теорія ІК зайняла провідне місце в сукупності наукових парадигм, які визначають відносини людини у сфері виробництва.

На підґрунті аналізу наукових джерел нами в [1-29] було виокремлено три етапи розвитку теорії ІК. Перший етап – виникнення теорії ІК (перша половина 1990-х років), коли з'являються перші дослідження сутності та його структури [2; 6; 8; 9]. Різниця між ринковою вартістю й вартістю основного капіталу компаній, що постійно збільшувалась, вимагала від науковців і практиків розгляду сутності поняття "intellectual capital" як ключової детермінанти процесу створення вартості для акціонерів, менеджерів, і суспільства загалом.

Другий етап – становлення теорії ІК (друга половина 1990-х років) – характеризується розвитком теорії ІК шляхом розширення трактування ІК як активу, що базується на знаннях, стрімким зростанням кількості публікацій відносно досліджень у цій галузі науки, різноманітним підходам до визначення ІК, аналізу і виокремлення його складових [3; 4; 10; 11; 12; 13]. Розробка теорії ІК у цей період насамперед ґрунтувалася на ідеях і думках купки впливових практиків, серед яких – Л. Едвінсон та П. Салліван [5], що встановили основні шляхи, якими невідчутні активи визначають успіх компаній.

Третій етап – операціоналізації (з першої половини 2000-х років) – характеризується встановленням зв'язку концептуального апарату дослідження з його методичним інструментарієм на підґрунті створення емпіричних моделей, які характеризують ІК, і генерацією основ комплексного управління цим капіталом (comprehensive intellectual capital management) [14-19].

Надалі визначення ІК уточнювалося [20-24]. До розкриття цього поняття вчені йшли, починаючи з характеристики часткових рис, що врешті-решт привело до більш широких узагальнень, які дедалі повніше розкривають сутність ІК.

ІК як невідчутний об'єкт дослідження вкрай важко піддається визначенню та не має однозначного трактування. Тому в науковій літературі досі не сформовано його чіткого тлумачення та спостерігається велика різноманітність підходів до визначення категорії. З метою виявлення схожих та відмінних рис у визначеннях терміну ІК різних авторів, а також найбільш повної та адекватної дефініції було проведено морфологічний аналіз цього поняття. Тут треба підкреслити, що термінологічна чіткість має велике значення не тільки з теоретико-аналітичної, але і з практичної точки зору, дозволяючи достовірно виявити об'єкт і суб'єкт дії і побудувати оптимальні взаємостосунки між ними. Як пише Т. Стюарт, «потрібно не просто визначення ІК, але і такий його опис, за допомогою якого керівники зможуть планувати інвестиції в інтелектуальні фонди і управляти ними» [2, с. 112.]. Результати узагальнення фахових джерел показали складність, багатовекторність та неоднозначність трактувань ІК. Тому були ідентифіковані ключові ознаки (найважливіші елементи) структури поняття ІК як об'єкта дослідження – морфологічні ознаки, які є складовими компонентами визначення. Для виявлення ключових ознак ІК аналізувалася подібність та відмінність наявних дефініцій терміна в працях видатних вчених, які належать різним науковим школам. Перелік істотних ознак (можливих альтернатив) поняття ІК – характеристик або варіантів істотних ознак терміна наведено в табл. 1. Комбінації альтернатив морфологічних ознак досліджуваного об'єкта формують низку варіантів опису ІК.

Таблиця 1. Варіанти істотних ознак ІК

Показник (Z_j)	Ключові характеристики визначень ІК
Z_1	як знання
Z_2	як актив, що впливає на ефективність функціонування суб'єкта підприємництва
Z_3	як актив, за допомогою якого суб'єкт підприємництва отримує дохід
Z_4	як певні економічні відносини
Z_5	з позиції теорії вартості

Наступним етапом морфологічного аналізу стало створення матриці образів ключових характеристик. Для побудови системи морфологічного аналізу використовуються тлумачення поняття ІК, наведені в табл. 2. Кожному авторському визначенню – об'єкту системи – привласнюється позначення S_i . На підґрунті досліджених трактувань формується система морфологічних параметрів визначення, їх цільове спрямування та ключове слово. У якості істотної ознаки морфологічного аналізу обираються ключові характеристики ІК Z_j . На основі аналізу визначень сутності поняття ІК було обрано

морфологічні параметри Z_j , зазначені в табл. 1, серед яких наступні: як актив, що впливає на ефективність функціонування суб'єкта підприємства; як актив, за допомогою якого суб'єкт підприємства отримує дохід; як певні економічні відносини; з позиції теорії вартості. Формування таблиці подібності морфологічних параметрів визначень сутності ІК починається з аналізу морфологічних параметрів. У перебігу цього етапу виявляються ключові характеристики (X_{ij}) досліджуваних визначень сутності ІК та формується матриця образів ключових характеристик (табл. 2).

Таблиця 2. Матриця образів ключових характеристик визначень ІК

Автори	Характеристики																							
	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6	S_7	S_8	S_9	S_{10}	S_{11}	S_{12}	S_{13}	S_{14}	S_{15}	S_{16}	S_{17}	S_{18}	S_{19}	S_{20}	S_{21}	S_{22}	S_{23}	
ІСМ Group (S. Harrison)	Z_1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Z_2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	
	Z_3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	
	Z_4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Z_5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
В. Лупп	S_{25}	S_{26}	S_{27}	S_{28}	S_{29}	S_{30}	S_{31}	S_{32}	S_{33}	S_{34}	S_{35}	S_{36}	S_{37}	S_{38}	S_{39}	S_{40}	S_{41}	S_{42}	S_{43}	S_{44}	S_{45}	S_{46}	S_{47}	
В. Лупп	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
G. Kannan and W. Aulbur	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
Ю. Гава	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	
Пожуєв В. І.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	
Козирев А. Н. та Макаров	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
В. Іноземцев	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
Супрун В. А.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Динкіним А. А.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Чечелева Т. В.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
И. Бернар	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Брукінг Е.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Гріліхес Ц.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Козырев А. Н., Макаров В. Л.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Букович У. і Уільямс Р.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Іванюк І. А.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Бутнік-Сіверський А. Б.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Щетинін В.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Дайнеко В. Г.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ескіндаров М. А.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Шаралова Н. А.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Сухачева Ю. Г., Бут І. Д.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Зінов В. Г.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Журавльова І. В.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Кожен елемент такої матриці означає наявність або відсутність варіанта сутнісної ознаки (Z_j) в аналізованому визначенні (S_i). Якщо j -та сутнісна ознака (ключова характеристика) наявна в i -ому об'єкті системи (визначенні ІК), то на перетині i -го рядка та j -го стовпця виставляється 1, інакше – 0. Для з'ясування подібності визначень на основі аналізу їх морфологічних параметрів було сформовано таблицю подібності (табл. 2), для якої вихідною інформацією є матриця образів (X_{ij}). Далі розраховувалась матриця ступеня подібності дефініцій сутності ІК (табл. 3), елементи якої ($C(S_{i_1}, S_{i_2})$) визначались за формулою (1) [30]:

$$C(S_{i_1}, S_{i_2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} x_{i_2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} + \sum_{j=1}^n x_{i_2j}} \quad (1)$$

де i_1, i_2 – номери двох визначень, що перевіряються на подібність (якщо порівнюються третє і п'яте визначення, то для одного $i_1=3$, а для іншого $i_2=5$, то відповідний елемент матриці буде позначатися як $C(S_3, S_5)$); x_{i_1j} та x_{i_2j} – значення елементів матриці образів ключових характеристик Z_{ij} для двох визначень ІК відповідно (табл. 2); j – номер істотної ознаки ($j = 1 \dots n$; $n = 13$).

Останнім аналізом морфологічного аналізу поняття ІК був аналіз ступеня подібності визначень поняття ІК. Найменшу схожість з досліджуваними визначеннями понять ІК має трактування Журавльової І. В. (0,17). Середні значення показників схожості розраховано між визначеннями. В. Іноземцева [4] з Пожуєвим В. І. [25] та Козиревевої А. Н. [18] (0,25). Значення ступеня схожості, рівне 0,33, виявлено між поняттями, запропонованими Пожуєвим В. І. [25], Козиревевої А. Н. [18] і В. Іноземцевим [4] та поняттями Супрун В. А. [26], Динкіна А. А. [27] і Чечелевої Т. В. [28, с. 113]. Між іншими комбінаціями понять визначено найбільший ступінь схожості (0,5).

Формування уточненого поняття ІК на основі аналізу доцільності включення ознак визначень проводилось з метою найбільш повного розкриття сутності терміна ІК за формулою (2) [28], де $W_{i_1i_2}$ – ступінь включення одного поняття до іншого:

$$W_{i_1i_2}(S_{i_1}, S_{i_2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i_1j} x_{i_2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i_2j}} \quad (2)$$

Результати розрахунків значень матриці ступеня включення визначень поняття ІК показав, що найбільша кількість (46 одиниць) максимальних значень матриці (1,00) знаходиться на перетині сорок сьомого рядка зі стовпцями матриці. Це означає, що найбільш повним серед проаналізованих визначень ІК є визначення S_{47} (автор – Журавльова І. В. [23]), яке розкриває сутність ІК за найбільшою кількістю істотних ознак.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Морфологічний аналіз дозволив систематизувати наявні в науковій літературі методологічні підходи до визначення сутності та змісту ІК.

Таким чином через морфологічний аналіз визначено поняття ІК як економічної категорії для позначення адекватної постіндустріальному станові суспільства системи відносин між економічними суб'єктами з приводу формування та використання продуктивних і комунікативних якостей, сил, функцій та ролей людини, залучених до системи соціально орієнтованої економіки змішаного типу, сформованих і розвинених у результаті інвестування, що є власністю людини, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню ефективності праці, доходів, якості життя, морального задоволення свого власника, відтворенню гармонії людини та природи, а також доданої вартості підприємства. Наведене узагальнене визначення ІК як теоретичне підґрунтя методології управління ІК взагалі та моніторингу функціонування цього капіталу зокрема є продуктом синтезу двох теорій ІК. Перша базується на ресурсному підході та розглядає останній як набір специфічних ресурсів, які потребують особливих підходів до управління [3; 4; 10]. Друга – на вартісному підході та розуміє під ІК джерело зростання вартості суб'єкта підприємництва, посилювач (драйвер) віддачі від матеріальних ресурсів [6; 9; 23]. Перспектива подальшої розвідки полягає в побудові системи моніторингу функціонування ІК, яка враховує двоїсту сутність ІК як ресурсу та як результату бізнес-процесів, теоретичним підґрунтям якої буде уточнена сутність дослідженого об'єкта.

Список літератури

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Текст] / М. Армстронг. — Пер. с англ. под ред. С. К. Мордвинова. — СПб. : Питер, 2004. — 832 с.
2. Стюарт, Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Т. А. Стюарт. Пер. с англ. В. Ноздриной. — М. : Поколение, 2007. — 368 с.
3. Oliver M. Intellectual capital – fact or fancy? [Текст] / М. Oliver // Accountancy SA. – 1999. – March. – p. 1-12.
4. Иноземцев, В. За пределами экономического общества [Текст] / В. Иноземцев. – М. : "Academia"- "Наука", 1998. – 640 с.

5. Edvinsson, L. *Developing a model for managing Intellectual Capital [Text]* / L. Edvinsson, P. Sullivan // *European Management Journal*. – 1996. – Vol. – 14. – No. 4. – pp. 356-364.
6. Брукинз, Э. *Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии [Текст]* / Э. Брукинз. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
7. Bontis, N. *The knowledge toolbox: A Review of the Tools Available To Measure and Manage Intangible Resources [Text]* / N. Bontis, N. Dragonetti, K. Jacobsen, G. Roos // *European Management Journal* – 1999. – Vol. 17. – No. 4. – pp. 391-402.
8. Itami, H. *Mobilizing Invisible Assets [Text]* / H. Itami. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1987. – 186 p.
9. Griliches, Z. *Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey [Text]* / Z. Griliches // *Journal of Economic Literature*. – Vol. XXVIII. – December 1990. – pp. 1661 – 1707.
10. Bassi, L. J. *Harnessing the power of Intellectual Capital [Text]* / Laurie J. Bassi // *Training & Developmen.* – 1997. – Vol. 51. – No. 12. – pp. 25-30.
11. Miller, M. *Measuring and Reporting Intellectual Capital from a Diverse Canadian Industry Perspective: Experiences, Issues and Prospects [Text]* / M. Miller // Paper presented at the International Symposium Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experiences, Issues, and Prospects, OECD, Amsterdam, et al. – 1999. – June. – 24 p.
12. Bradley, K. *Intellectual capital and the new wealth of nations II [Text]* / K. Bradley // *Business Strategy Review*. – 1998. – Vol 8. – No 4. – pp. 33-45.
13. Lynn, B. E. *Performance Evaluation in the New Economy: Bringing the Measurement and Evaluation of Intellectual Capital into the Management Planning and Control System [Text]* / B. E. Lynn // *International Journal of Technology Management*. – 1998. – No16. – p. 1.
14. Brennan, N. *Intellectual capital: current issues and policy implications [Text]* / N. Brennan, B. Connell // *Journal of Intellectual Capital*. – 2000. – Vol. 1. – No. 3. – p. 206-240.
15. Гапоненко, А. Л. *Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации [Текст]* / А. Л. Гапоненко ; Под. ред. д. э. н. проф. Гапоненко А. Л., д. э. н. Орловой Т. М. – М. : Издательский дом «Социальные отношения», 2003. – 184 с.
16. Harrison, S. *Profiting from intellectual capital: Learning from leading companies [Text]* / S. Harrison, P. H. Sullivan // *Journal of Intellectual Capital*. – 2000. – 1(1). – p. 33-46.
17. Kannan, G. *Intellectual capital Measurement effectiveness [Text]* / G. Kannan, W. G. Aulbur // *Journal of Intellectual Capital*. – 2004. – Vol 5. – No 3. – pp. 389-413.
18. Козырев, А. Н. *Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст]* / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368 с.
19. Bukowitz, W. R. *The Knowledge Management Fieldbook [Text]* / W. R. Bukowitz, R. L. Williams // *Financial Times, Prentice Hall*. – 2000. – P. 3.
20. Chen, Y. S. *The influence of intellectual capital on new product development performance: The manufacturing companies of Taiwan as an example [Text]* / Y. S. Chen, M. J. Lin, C. H. Chang // *Total Quality Management*. – 2006. – Vol. 17. – No. 10. – pp. 1323-1339.
21. Shih, K. H. *Assessing knowledge creation and intellectual capital in the banking industry [Text]* / K. H. Shih, C. J. Chang, B. Lin // *Journal of Intellectual Capital*. – 2010. – Vol. 11. – No. 1. – pp. 74-89.
22. Schiuma, G. *Intellectual capital and company's performance improvement [Text]* / G. Schiuma & A. Lerro // *Measuring Business Excellence*. – 2008. – Vol. 12. – No. 2. – pp. 3-14.
23. *Теоретико-методичне забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємств [Текст] : монографія / Л. С. Мартюшева (кер. кол. авт.), [М. М. Берест, І. В. Журавльова та ін.] ; наук. ред. : Л. С. Мартюшева ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : АдеА, 2009. – 266 с.*
24. Гава, Ю. В. *Интеллектуальный капитал: сутність та зростання ролі в розвитку економіки [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08. 00. 01 / Ю. В. Гава; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2009. — 19 с.*
25. Пожуєв, В. І. *Интеллектуальный капитал як стратегічний потенціал організації [Текст]* / В. І. Пожуєв // *Гуманітарний вісник ЗДІА*. – 2009. – вип. 37. – С. 4-15.
26. Супрун, В. А. *Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке [Текст]* / В. А. Супрун. – М. : КомКнига, 2006. – 192 с.
27. Дынкин, А. А. *Инновационная экономика в России и в мире [Текст]* / А. А. Дынкин // *Стратегия России*. – 2004. – №2. – с. 29.
28. *Эффективный экономический рост: теория и практика [Текст]* / Под ред. Т. В. Чечелевой. – М. : Экзамен, 2003. – 320 с.
29. Бернар, И. *Толковый экономический и финансовый словарь [Текст] : француз., рус., англ., нем., испан. терминология: В 2-х т. / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М. : Междунар. отношения. Т. 2 : G-Z. – 1997. – 759 с. Т. 1 : A-F. – 1997. – 783 с.*

-
30. Одрин, В. М. Метод морфологического анализа технических систем [Текст] / В. М. Одрин. – М. : ВНИИПИ, 1989. – 312 с.

References

1. Armstrong, M. (2004). *Praktyka upravleniyya chelovecheskymy resursamy*. SPb. : Pyter: 2004.
2. Styuart, T. A. (2007). *Intellektual'nyj kapital. Novyj istochnik bogatstva organizacij*. Moskva: Pokolenie.
3. Oliver, M. (1999). *Intellectual capital – fact or fancy? Accountancy SA*, 1-12.
4. Inozemcev, V. (1998). *Za predelami e'konomicheskogo obshhestva*. Moskva: "Academia"- "Nauka".
5. Edvinsson, L., Sullivan, P. (1996) *Developing a model for managing Intellectual Capital*. *European Management Journal*, 14 (4), 356-364.
6. Bruking, E. (2001). *Intellektual'nyj kapital. Klyuch k uspexu v novom tysyacheletii*. SPb. : Piter.
7. Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. (1999). *The knowledge toolbox: A Review of the Tools Available To Measure and Manage Intangible Resources*. *European Management Journal*, 17(4), 391-402.
8. Itami, H. (1987). *Mobilizing Invisible Assets*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
9. Griliches, Z. (1990) *Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey*. *Journal of Economic Literature*, XXVIII, 1661 – 1707
10. Bassi, Laurie J. (1997). *Harnessing the power of Intellectual Capital*. *Training & Developmen*, 51(12), 25-30.
11. Miller, M. (1999) *Measuring and Reporting Intellectual Capital from a Diverse Canadian Industry Perspective: Experiences, Issues and Prospects*. Paper presented at the International Symposium Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experiences, Issues, and Prospects, OECD, Amsterdam, et al. 24 p.
12. Bradley, K. (1998) *Intellectual capital and the new wealth of nations II*. *Business Strategy Review*, 8(4), 33-45.
13. Lynn, B. E. (1998). *Performance Evaluation in the New Economy: Bringing the Measurement and Evaluation of Intellectual Capital into the Management Planning and Control System*. *International Journal of Technology Management*, 16, 1.
14. Brennan, N., Connell, B. (2000). *Intellectual capital: current issues and policy implications*. *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 206-240.
15. Gaponenko, A. L., Orlova, T. M. (2003). *Intellektual'nyj kapital – strategicheskij potencial organizacii*. Moskva: Izdatel'skij dom «Social'nye otnosheniya».
16. Harrison, S., Sullivan, P. H. (2000) *Profiting from intellectual capital: Learning from leading companies*. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 33–46.
17. Kannan, G., Aulbur, W. G. (2004). *Intellectual capital Measurement effectiveness*. *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 389-413.
18. Kozyrev, A. N., Makarov, V. L. (2003). *Ocenka stoimosti nematerial'nyx aktivov i intellektual'noj sobstvennosti*. Moskva: RIC GSh VS RF.
19. Bukowitz, W. R., Williams, R. L. (2000). *The Knowledge Management Fieldbook*. Financial Times, Prentice Hall, P. 3.
20. Chen, Y. S., Lin, M. J. and Chang, C. H. (2006). *The influence of intellectual capital on new product development performance: The manufacturing companies of Taiwan as an example*. *Total Quality Management*, 17(10), 1323-1339.
21. Shih, K. H., Chang, C. J., Lin, B. (2010). *Assessing knowledge creation and intellectual capital in the banking industry*. *Journal of Intellectual Capital*, 11(1), 74-89.
22. Schiuma, G., Lerro, A. (2008). *Intellectual capital and company's performance improvement*. *Measuring Business Excellence*, 12(2), 3-14.
23. Martiusheva, L. S., Berest, M. M., Zhuravlova, I. V. etc. (2009). *Teoretyko-metodychne zabezpechennia upravlinnia finansovoiu diialnistiu pidpriumstv*. Kharkiv : AdvA.
24. Hava, Yu. V. (2009). *Intellektualnyi kapital: sutnist ta zrostannia roli v rozvytku ekonomiky*. Kyiv: Nats. un-t im. T. Shevchenka
25. Pozhuyev V. I. (2009). *Intellektual'nyj kapital yak stratehichnyj potencial orhanizaciyi*. *Humanitarnyj visnyk ZDIA*, 37, 4-15.
26. Suprun, V. A. (2006). *Intellektual'nyj kapital: Glavnyj faktor konkurentosposobnosti e'konomiki v XXI veke*. Moskva: KomKniga.
27. Dynkin, A. A. (2004). *Innovacyonnaya e'konomika v Rossii i v mire*. *Strategiya Rossii*, 2, 29.
28. Checheleva, T. V. (2003). *E'ffektivnyj e'konomicheskij rost: teoriya i praktika*. Moskva: Ekzamen.
29. Bernar, I., Koll, Zh. –K. (1997). *Tolkovyj e'konomicheskij i finansovyj slovar'*. Moskva : Mezhdunar. Otnosheniya.
30. Odrin, V. M. (1989). *Metod morfologicheskogo analiza tehniceskikh sistem*. Moskva : VNIPI.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2014 р.

Марія Олегівна ЖУРАКОВСЬКА

аспірантка кафедри економіки будівництва,
Київський національний університет будівництва і архітектури
E-mail: marichka_12@mail.ru

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ РЕНОВАЦІЇ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Жураковська, М. О. Управління вартістю реновації житлового фонду [Текст] / Марія Олегівна Жураковська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 30-46. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. З історичних позицій проаналізовано державну політику житлового будівництва, динаміку обсягів нового будівництва та рівня забезпеченості населення житлом. Показано критичний технічний стан наявного житлового фонду, доведено необхідність значного збільшення масштабів реновації житла, актуальність більш ефективного утримання наявного житлового фонду. Враховуючи типовий характер об'єктів масової забудови і детерміновані строки їхньої експлуатації, продемонстровано можливість нормативного прогнозування потреб у реновації на різних рівнях управління. Простежено деформацію вартості ремонтно-будівельних робіт унаслідок недоліків у державному кошторисному нормуванні і ціноутворенні, що робить непрозорими і викривляє економічні відносини учасників проектів. Проаналізовано механізми достовірного визначення цін і обсягів капітальних інвестицій на створення будівельної продукції, обґрунтовано перспективи використання вітчизняних програмних комплексів у кошторисній справі. Пропонується проектування вартісних нормативів на основі поєднання інструментарію випуску кошторисів для підрядних підприємств та календарного планування. Розглянуто новітні концепції управління вартістю життєвого циклу будівельних об'єктів. Опрацьовано сучасні похідні концепції від вартості життєвого циклу, які стосуються управління будівельними об'єктами: управління будівлею (Building Management), управління активами (Assets Management – AM), управління власністю, нерухомістю (Property Management – PM), управління експлуатацією об'єкта (Facilities Management – FM). Для застосування цих концепцій запропоновано використовувати формат витрат за конструктивними елементами UNIFIRMATII.

Ключові слова: управління вартістю; житловий фонд; ремонтно-будівельні роботи; життєвий цикл; класифікація конструктивних елементів.

Maria Olehivna ZHURAKOVSKA

PhD Student,
Department of Construction Economics
Kyiv National University of Construction and Architecture
E-mail: marichka_12@mail.ru

COST MANAGEMENT OF HOUSING RENOVATION

Abstract

From the historical point of view it has been analyzes the state policy as for housing construction, dynamics of new construction and the level of availability of housing. It has been shown the critical technical condition of the existing housing stock. The necessity of a significant increase in housing renovation scale is proved. The urgency of better maintenance of existing housing stock is declared. Taking into consideration the typical character of mass housing facilities and determined periods of operation, it has been demonstrated the possibility of normative forecasting of needs as for the renovation at various levels of management. It has been traced the deformation of value of construction works due to deficiencies in the estimated state regulation and pricing, that makes intransparent and distorts the economic relations of project participants. Mechanisms of fair pricing and capital investment volume for the creation of construction products are analysed. The reasonable prospects of usage of domestic software systems for the estimation are grounded. It has been proposed the projection of cost ratios which is based on a combination

© Марія Олегівна Жураковська, 2014

of instruments of estimates release for contracting companies and scheduling. It has been considered the new concept of life cycle cost management of construction projects. The modern derivative concepts of life cycle of object construction cost management (Building Management), asset management (Assets Management - AM), property management, real estate management (Property Management - PM), facility exploitation management (Facilities Management - FM) are considered. In order to apply these concepts it is proposed to use format of expenses according to structural elements UNIFIRMATII.

Keywords: cost management; housing; repair work; life cycle; classification of structural elements.

JEL classification: D49

Вступ

Унаслідок спаду у житловому будівництві, старіння і високого ступеня зношеності наявного житлового фонду, зокрема об'єктів масової забудови 1960-1980 рр., найближчим часом слід очікувати в Україні суттєвого збільшення потреб у капітальних інвестиціях, переважно у реновацію житлових будинків, на що вказують у своїх роботах відомі науковці у галузі управління економікою В. Кравченко, Ю. Манцевич, Н. Олійник, В. Омельчук, Г. Онищук, К. Паливода [1-6] та інші.

Ці інвестиції, які мають у своїй основі капітальні витрати на проектні та ремонтно-будівельні роботи, в умовах приватної власності на житло повинні призводити як до максимальних соціальних результатів, так і до вигод власників житла за рахунок продовження терміну експлуатації будинків, скорочення майбутніх нераціональних витрат з його утримання та експлуатації.

Такий підхід вимагає відповідного нормативно-методичного та інформаційного забезпечення управління вартістю реновації не тільки з позицій визначення вартості ремонтно-будівельних робіт підрядних підприємств, але і з позицій вигод замовників.

Сучасний стан управління вартістю в проектуванні, будівництві та утриманні житлових будинків не відповідає виниклим практичним потребам, як і методичним підходам, характерним для практики розвинених західних країн та інших країн СНД. Більшість вітчизняних науково-методичних розробок і нормативних документів зберігають адміністративні підходи радянського періоду і мало прийнятні для умов приватної власності на житло, нової структури підприємств інвестиційно-будівельного комплексу, економічних відносин між ними. Насамперед це стосується кошторисного нормування та ціноутворення.

Відтак актуальним, на наш погляд, є розвиток науково-методичного забезпечення управління вартістю у будівництві на засадах удосконалення як кошторисного ціноутворення, так і управління життєвим циклом об'єктів, особливо в умовах потреби у масовій реновації житлових будинків при дефіциті відповідних коштів у мешканців-власників і держави.

Мета та завдання статті

Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення управління вартістю реновації житлових будинків з позицій організацій-замовників та ремонтно-будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Житловий фонд України є великою матеріальною цінністю суспільства і складає близько 20 відсотків вартості основних засобів країни. Станом на 1 січня 2013р. вітчизняний житловий фонд становив 1094,2 млн. м² загальної площі, при цьому житловий фонд міських поселень складав 64,0 % [7]. За періодом забудови і технічним станом, багатоквартирний житловий фонд поділяється на той, що потребує або не потребує термінової реновації.

До першої групи належить міський житловий фонд, уведений до 1960 р. – 43 %; житловий фонд п'ятиповерхових будинків 1960–70рр. – 24 %; житловий фонд дев'яти-, дванадцяти- і більшої поверховості у крупнопанельних будинках 1970-80 рр. забудови – 16 %.

Житловий фонд у містах, який відносно не потребує термінової реновації, уведений у 1980-1990-х роках, складає лише 11 %, а після 1990 р. – 6 % загальної площі.

З початку масового житлового будівництва і до тепер державна житлова політика орієнтувалася на нарощування обсягів введення житла. З падінням темпів планового житлового будівництва за державні кошти і будівництва за кошти громадян, що регулюється платоспроможним попитом на ринку, а також з підвищенням рівня зношеності будинків, відповідно до періоду їхнього введення в експлуатацію, відставання капітальних ремонтів від потреб загострилась проблема житлового забезпечення громадян. Для її вирішення необхідно не тільки стимулювати нове будівництво, а й утримувати наявний житловий фонд у належному стані, зменшуючи таким чином потреби його відтворення.

Основну роль у відтворенні житлового фонду як економічному процесі відіграє техніко-економічний процес реновації. Реновація житлового фонду – циклічний економічний процес, який складається в

загальному випадку з послідовності перетворень житлової нерухомості: нове будівництво, капітальний ремонт, модернізація, реконструкція, знесення житлових будинків і зведення нових об'єктів. Однак реновація житлового фонду за масштабами об'єкта відрізняється від реновації будівлі. У результаті реновації житлових будівель поліпшується їхня якість і, можливо, зростає цінність як економічного блага, товару і джерела доходу внаслідок поліпшення споживчих і економічних характеристик.

При аналізі сутності детермінованості ринку реновації стає зрозуміло, що житлові будинки мають визначені терміни експлуатації за своїм типом, що дозволяє на державному чи місцевому рівні прогнозувати комплексні капітальні ремонти тощо. Крім того, якщо відомі нормативні терміни служби конструкцій і інженерних систем, можна на рівні конкретного об'єкта прогнозувати і планувати потреби у вибіркових капітальних ремонтах. Доцільність капітального ремонту, модернізації і реконструкції будинків може вирішуватися не тільки на основі нормативного методу, але й проектних пропозицій, а також на основі набутого досвіду в нашій країні, ближньому і далекому зарубіжжі.

Проекти реновації житла необхідно розглядати як інвестиційні, які передбачають комплекс дій учасників у керованому процесі формування витрат та отримання вигод. А поряд з економічним (соціальним) аналізом проектів загалом розглядати їх крізь призму інтересів учасників.

У цьому контексті варто зазначити, що спрямованість сучасного управління будівництвом зміщується з технології і організації виробництва, відповідного нормування і ціноутворення як грошового відображення ресурсів – до управління вартістю, з одного боку, як витратами ресурсів (*cost*), а з іншого боку, як корисністю, або цінністю продукції (*value*). Задачами ціноутворення в контексті управління вартістю для підприємств-суб'єктів ринку стають відповідно: максимізація прибутку за рахунок мінімізації індивідуальних витрат відносно норм, а також максимізація прибутку за рахунок підвищення ціни як цінності продукції для споживача.

Проектування будинків і визначення їхньої ефективності для замовника історично орієнтувалося на кошторисну вартість, зокрема на її мінімізацію. Витрати на утримання будинку та його експлуатацію власниками або, наприклад, мешканцями безпосередньо до уваги не бралися, а якщо і враховувалися при виборі проектних рішень, то не у прямому взаємозв'язку і не як продовження інвестицій власника протягом життєвого циклу об'єкта. У результаті якість будинків була низькою, утримання – дорогим, вплив на довкілля – негативним, фізичне, моральне зношення – передчасним. У розвинених країнах ця проблема вирішується на державному рівні у процесі державно-приватного партнерства при проектуванні, будівництві, технічному обслуговуванні та передачі об'єктів у власність шляхом встановлення державою норм проектування, у тому числі, складу розрахунків, оцінки впливу на довкілля, енергоспоживання, використання відновлюваних джерел енергії тощо. Загалом можна стверджувати, що за кордоном почав упроваджуватися комплексний вартісно-енергетичний підхід у проектуванні об'єктів, коли досконалі методи розрахунку фінансової ефективності інвестицій у житлову нерухомість стали доповнюватися державним регулюванням і фінансовим стимулюванням у межах макроекономічних результатів для країни.

Оперативне і достовірне прогнозування вартості будівництва на описаних засадах особливо актуальне сьогодні для України, коли поряд з новим будівництвом розширюються об'єми ремонтно-будівельних робіт.

У вітчизняній практиці для прогнозного визначення вартості будівництва об'єктів розроблено програмні комплекси і нормативні бази, які забезпечують формування локальних, об'єктних і зведених кошторисів на основі ДСТУ. Можна вважати, що їхнє використання буде обов'язковим у проектах реновації житлових будинків, оскільки на ці цілі будуть спрямовуватися і державні кошти.

Однак, на нашу думку, ДСТУ як по суті не змінені ДБН викривляють кошторисну вартість робіт порівняно з ринковою та індивідуальною, містять складні системи коефіцієнтів та можливості завищення вартості робіт, що неприпустимо з огляду на суспільну важливість невідкладної реновації житлового фонду при недостатності потрібних коштів.

Реалізація переходу на ринкові ціни передбачає вдосконалення нормування із застосуванням інформаційних технологій.

На сьогодні вітчизняними фахівцями розроблено низку програмних комплексів випуску кошторисів, серед яких найбільш досконалими, на нашу думку, є Універсал 7 та ПУСК, які об'єднують у собі функції кошторисних обрахунків та управління будівництвом на основі календарного планування.

За допомогою цих програмних продуктів існує можливість здійснювати розрахунок вартості будівництва, але лише з використанням чинної нормативної бази можна створювати кошторисно-технологічну документацію для управління будівництвом, але не будівництвом та експлуатацією.

Будівельна галузь розвинених країн оперує більш досконалими інструментами, за допомогою яких можна вирішувати проблеми комплексного планування інвестицій у нове будівництво та капітальний ремонт, використовуючи, однак, не державні ресурсні норми, а унормовані локальні ринкові ціни як на роботи, так і на конструктивні елементи будинків.

Отже, подальше вдосконалення в Україні програмних комплексів та автоматизованих систем випуску

кошторисів повинно відбуватися у напрямку формування і використання інформаційної бази ринкових цін на основі відкриття, накопичення і обробки інформації до рівня локальних нормативів, що дозволить забезпечити достовірне і економічно обґрунтоване прогнозування і планування обсягів інвестицій у реновацію житлових об'єктів.

Отже, будівництво реалізує як первісні, так і наступні капітальні витрати інвесторів у житлові об'єкти, встановлюючи майбутню раціональну пропорцію між ними у межах: низька вартість будівництва – висока вартість утримання і експлуатації; висока вартість будівництва – низька вартість утримання та експлуатації. Ціна продукції як при новому будівництві, так і при реновації повинна впливати з цієї пропорції, що насамкінець визначається замовником.

Загальний методологічний підхід, який забезпечує врахування цих факторів протягом тривалого терміну служби будинків, отримав практичне поширення в останні два десятиліття і відомий як оцінка життєвого циклу (*Life Cycle Costing*).

Сучасні похідні концепції базуються на ідеї вартості життєвого циклу і стосуються управління будівельними об'єктами: управління будівлею (*Building Management*), управління активами (*Assets Management – AM*), управління власністю, нерухомістю (*Property Management – PM*), управління експлуатацією об'єкта (*Facilities Management – FM*).

Спроба систематизації названих концепцій з метою акумулювання корисних для управління реновацією житлових будинків методичних положень показала наступне. Управління будівлею об'єднує будівництво (*Construction Management*) та утриманням будівлі (*Building Maintenance Management*) і концентрується на інженерно-економічних питаннях безвідносно до стратегічних цілей підприємства чи організації, наприклад використання житла як споживчого блага чи житла як нерухомості для отримання доходів.

Управління активами показує, як стратегічна ціль та функції підприємства, організації зумовлюють необхідність придбання та утримання активів. Управління активами орієнтоване на довгостроковий період, аналогічний періодам життєвого циклу активів – конструктивних елементів об'єктів, разом із обладнанням, тобто 15-20 і більше років. В управлінні активами акцент робиться на те, щоб вони якнайкраще відповідали завданням основної діяльності, для цього відстежуються і оптимізуються показники вартості життєвого циклу. Водночас управління активами не робить наголос на їхній ринковій вартості та на технічних питаннях їхнього утримання.

Управління нерухомістю зводиться до управління грошовими потоками комерційної (орендної) діяльності об'єкта в інтересах власника (інвестора), концентрується на кон'юктурі ринку. Відповідно, поза увагою управління нерухомістю залишаються питання збереження у тривалій перспективі споживчих якостей об'єкта нерухомості, планування його утримання, з огляду на оптимізацію вартості життєвого циклу.

Управління експлуатацією об'єкта стосується активів – елементів функціонального середовища об'єкта, організації чи підприємства. При цьому велика частина активів, але не всі, відноситься до категорії будівельних об'єктів.

Управління експлуатацією об'єктів інтегрує в собі практично всі перелічені вище концепції, що дало можливість нам виділити кілька її змістових складових, але лише стосовно наявних будівель: управління активами об'єкта (*Facilities Assets Management*) разом із управлінням утриманням будівель та реновацією; управління послугами об'єкта у процесі експлуатації (*Facilities Service Management*) разом із управлінням нерухомістю.

Першим кроком на шляху застосування названих похідних концепцій управління життєвим циклом об'єктів є інформаційне забезпечення.

У сучасній вітчизняній практиці, як у минулому за кордоном, для оцінки життєвого циклу по альтернативних проектних рішеннях потрібно було виконати докладні розрахунки вартості матеріальних і трудових ресурсів на будівництво і експлуатацію будівель, що вимагало чимало часу і коштів. Це виявилось неприйнятним на ранніх стадіях проектування. Крім того, подібні нормативні дані мало допомагали в оцінці майбутніх витрат, якщо користувач визначав елементи не так, як у базі даних по роботах.

Говорячи про класифікацію нормативів задля управління не тільки будівництвом, а й життєвим циклом, хочемо зазначити, що в практиці країн СНД застосовується некодована і нежорстка класифікація стосовно елементів об'єктів і кодована система в кошторисній справі для характеристики різних видів будівельних робіт і витрат. В управлінні експлуатацією будівель існує своя класифікація конструктивних елементів, хоча в обліку і управлінні витратами об'єкт розглядається як неподільне ціле. Таким чином, можна стверджувати, що, на відміну від західних країн, в СНД не існує інформаційного забезпечення для ефективного управління ані життєвим циклом об'єктів та конструктивних елементів, ані комплексно процесами будівництва та експлуатації в інтересах споживача.

Історично ідеї стандартизації інформації передували наукові роботи та методичні публікації з аналізу вартості життєвого циклу об'єктів. У результаті, як необхідна умова використання цих методів,

Національним інститутом стандартів і технологій (NIST – National Institute of Standards and Technology) була рекомендована класифікація UNIFORMAT II для економічної оцінки проектів, яка отримала міжнародне поширення[8].

Міжнародний стандарт UNIFORMATII пропонує чотири класифікаційні рівні: укрупнені групи елементів, групи, підгрупи й елементи. Кожному рівню присвоєно свій код (рис. 1). Ця система є так званним шаблоном для наведення фактичних даних за кошторисною вартістю.

UNIFORMAT II			
Рівень 1 УКРУПНЕНІ ГРУПИ ЕЛЕМЕНТІВ	Рівень 2 ГРУПИ ЕЛЕМЕНТІВ	Рівень 3 ПІДГРУПИ	Рівень 4 ЕЛЕМЕНТИ
А ПІДЗЕМНА ЧАСТИНА	A10 ФУНДАМЕНТИ	A1010 Стандартні фундаменти	A1011 Фундаменти під стіни A1012 Фундаменти під колони A1013 Дренаж та гідроізоляція

Рис. 1. Представлення конструктивних елементів в UNIFORMATII

Елементно-функціональна класифікація конструктивних елементів об'єктів у UNIFORMAT II, на відміну від класифікації робіт, застосовуваної в країнах СНД, дозволяє отримати структуру вартості, не залежну від особливостей конструкції, методу будівництва або матеріалів. Це дає змогу керувати проектами капітальних інвестицій на всіх етапах життєвого циклу: планування, проектування, будівництва і особливо – утримання та експлуатації об'єктів.

Кошторис витрат на будівництво складається або на основі класифікації робіт, або елементної класифікації.

Кошториси проектувальників і підрядників складаються подібно до вітчизняних підходів, але на основі 50 розділів класифікації робіт Інституту будівельних специфікацій (Construction Specification Institute) згідно з Master Format 95 з оновленням що кілька років.

Організація інформації про витрати з прив'язкою до елементів, яка використовується на передпроектній стадії, є новим підходом, який надає низку переваг учасникам проекту, зокрема:

- інвестор може відносити наступні витрати на визначені ним на передпроектній стадії елементи;
- залежно від вартості елемента можна оцінити його якість;
- можна поелементно і на різних рівнях укрупнення накопичувати інформацію в базах даних для використання у майбутніх проектах.

Вигляд запропонованого об'єктного кошторису (будівлі та будівельного майданчика) на рівнях 2 і 3 з визначенням загальної вартості об'єкта представлено у табл. 1. Для отримання значень за укрупненими групами елементів на рівні 1 необхідно підсумувати вартості за складовими груп. Отриманий вигляд документу може розглядатися як на передпроектній стадії, так і на стадії будівництва та складання звіту.

В умовах України та СНД класифікація UNIFORMAT II може бути використана насамперед:

- для збору даних про об'єкти за умови, що об'єктні кошториси будуть конвертуватися відповідним чином і накопичуватися в регіональних базах даних (для цього будуть потрібні певні угоди між учасниками інвестиційно-будівельного процесу або розпорядчі державні нормативні акти);
- для використання на передпроектній стадії, наприклад в ТЕО, бізнес-планах, для чого також потрібні відповідні нормативні акти та методичні документи.

Подальші перспективи вдосконалення управління вартістю у будівництві, у тому числі – реновації, пов'язані з використанням концепції життєвого циклу, UNIFORMATII і програмних засобів інформаційного моделювання будівель BIM (Building Information Modeling), що дає можливість працювати всім учасникам з проектними даними як з єдиним цілим, причому внесення змін у якомусь одному місці спричинить за собою зміни у всьому проекті.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Аналіз стану житлового будівництва у радянській Україні показав його інтенсивний характер у 1960-1980 роках, коли було збудовано 40 % наявного житлового фонду, щорічні обсяги близько 20 млн м² у 1985-1991 рр. та подальший спад обсягів у незалежній Україні до рівня менше 10 млн м² на рік, що не забезпечує відтворення житлового фонду за рахунок нового будівництва, а тим більше досягнення європейських показників забезпеченості громадян житлом.

Поряд зі спадом у житловому будівництві спостерігається старіння і небезпечне погіршення технічного стану наявного житлового фонду із урахуванням наближення граничних строків експлуатації будинків, зведених до 1970 р., які складають 67 % житлового фонду і де не проводився капітальний ремонт.

Реновація об'єктів відбувається у формі капітального ремонту, модернізації чи реконструкції. З

урахуванням типового характеру масової забудови обґрунтовано кількісну детермінованість зростання активності на ринку ремонтно-будівельних робіт.

На локальних ринках робіт з реновації об'єктів існує і повинна бути використана можливість типізації проектів як за об'єктами при комплексному капітальному ремонті, модернізації та реконструкції, так і за конструктивними елементами будинків при вибіркового ремонту.

Таблиця 1. Структура та вартість елементів будівлі та ділянки в UNIFORMAT II

Название объекта		Общая площадь здания						
Уровень 2. Уровень 3.		Доля в общей пл.	Характеристики элементов				Стоим. 1 м ²	% в стоимости
			К-во	Ед. изм.	Расценка	Стоимость		
Код	Наименование							
A10	Фундаменты							
A1010	Стандартные фундаменты							
...								
F20	Снос							
F2020	Снижение опасности							
	Стоимость элементов объекта							
Z10	Непредвиденные расходы – %							
Z20	Накладные расходы и прибыль – %							
Z2010	Накладные расходы – %							
Z2020	Прибыль – %							
Z30	Инфляционная надбавка – %							
	Стоимость строительства объекта							

		Общая площадь участка						
Код	Наименование							
G10	Подготовка участка							
G1010	Очистка участка							
...								
G90	Прочие объекты							
G9090	Прочие системы							
	Стоимость по элементам участка							
Z50	Непредвиденные расходы – %							
Z60	Накладные расходы и прибыль – %							
Z6010	Накладные расходы – %							
Z6020	Прибыль – %							
Z70	Инфляционная надбавка – %							
	Стоимость строительных работ на участке							

	Здание		Участок		Всего	
	Стоимость	%	Стоимость	%	Стоимость	%
Стоимость элементов						
Непредвиденные расходы						
Накладные расходы и прибыль						
Инфляционная надбавка						
Общая стоимость строительства						

На противагу підтримці Мінрегіоном України ресурсного нормування у ціноутворенні у формі нових ДСТУ, ми, як і все більше інших науковців і практиків, критикуємо цей підхід як архаїчний і такий, що деформує у бік завищення і в інтересах підрядних підприємств вартість будівництва об'єктів, які фінансуються із залученням державних коштів. Водночас перехід до ринкового регулювання цін загалом у будівництві потребуватиме здійснення тривалих заходів нормативно-правового, організаційного та інформаційного характеру. Враховуючи невідкладність, масовість і типовість проектів реновації житлових об'єктів, вважаємо, що існує можливість удосконалення управління вартістю саме таких проектів.

Удосконалення управління вартістю ремонтно-будівельних робіт пропонується на основі нормування витрат підрядних підприємств-виконавців відповідно до їхніх внутрішньофірмових нормативів витрат ресурсів і вартості робіт, а також витрат у часі на утримання будинків, разом із реновацією. Такий підхід не потребує розробки проектної документації у повному обсязі для визначення орієнтовної і ринково обґрунтованої вартості проектів для замовників, унеможливує застосування недостовірних нормативів. Запропонований підхід стосовно ремонтно-будівельних робіт передбачає відкриття і накопичення інформації про ціни на фактично виконані роботи по об'єктах.

Попри пріоритет замовника у прийнятті проектних рішень, показано, що вихідним пунктом ціноутворення є визначення ринкової вартості робіт. Наявність нормативів в UNIFORMAT II орієнтує не тільки замовника, але й підрядні підприємства, які, використовуючи індивідуальні (внутрішньофірмові) норми і розцінки, прагнуть до отримання контрактів, що стимулює їх до підвищення якості або зниження вартості робіт. Важливим параметром вартості і якості є час. З цією метою стосовно ринку типових ремонтно-будівельних робіт запропоновано нормування вартісно-часових параметрів. Показано, що сучасні програмні комплекси кошторисного нормування передбачають можливість поєднання кошторисних норм і календарних графіків виконання робіт. Однак орієнтація на структуру робіт підрядника, а не на конструктивні елементи, обмежує можливість застосування цього підходу межами підприємства-підрядника.

У сучасних концепціях управління вартістю будівельних об'єктів ключова роль у прийнятті інвестиційних рішень належить замовнику, що вимагає переорієнтації на його потреби системи кошторисного нормування. Багаторічні пошуки зарубіжних фахівців призвели до появи міжнародної класифікації UNIFORMAT II для представлення об'єкта у чотирирівневій кодованій ієрархії конструктивних елементів і накопичення інформації про вартість підрядних робіт у вигляді, прив'язаному до конструктивних елементів. За умови регулярного поповнення відповідних локальних інформаційних баз замовник отримує можливість оперувати достовірними ринковими нормативами вартості будівництва, зокрема ремонтно-будівельних робіт.

Концепція вартості життєвого циклу у поєднанні з класифікацією конструктивних елементів UNIFORMAT II відкриває можливість накопичувати у цьому форматі дані щодо вартості утримання об'єктів по конструктивних елементах з їхніми життєвими циклами і використовувати їх у поєднанні з вартістю будівництва для прийняття замовниками обґрунтованих інвестиційних рішень. Це вимагає, однак, ведення відповідного обліку витрат на утримання і відкриття цієї інформації керуючими компаніями. Тривалий час накопичення і використання даних щодо витрат на утримання об'єктів дозволяє перейти до їхнього нормування із урахуванням експлуатаційних характеристик виробників матеріалів, конструкцій, обладнання, виконавців робіт.

Розглянуті на прикладі масових і типових ремонтно-будівельних робіт положення щодо необхідності управління не тільки вартістю будівництва, але й вартістю життєвого циклу об'єктів є безальтернативною ближчою перспективою реформування управління підприємствами інвестиційно-будівельного комплексу в Україні. Однак, аналізуючи останні тенденції в управлінні будівництвом у найбільш розвинених країнах, що пов'язано з інформаційними технологіями BIM, вимальовуються якісно інші стратегічні перспективи: пошук резервів не в недостатньо прозорій конкуренції проектних підприємств, виробників матеріалів, обладнання, виконавців підрядних робіт, а у їхній взаємодії задля створення і експлуатації максимально ефективних об'єктів. З цією метою створюватимуться бази даних щодо вартості пропозиції, енергоємності, екологічності, вартості та режиму експлуатації матеріалів, конструкцій, обладнання; технологій і вартості виконання робіт; варіантне проектування на цій основі досконалих об'єктів у вигляді інформаційних моделей; використання цих моделей у подальшому управлінні утриманням та експлуатацією об'єктів.

Список літератури

1. Кравченко, В. І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції. Ч. 1 – 2 [Текст] / В. І. Кравченко, К. В. Паливода. – К. : Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2006. – 305 с.
2. Манцевич, Ю. М. Соціально-економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення [Текст] : [монографія] / Ю. М. Манцевич. – К. : Профи-Інформ, 2007. – 388 с.
3. Омельчук, В. О. Механізм державного регулювання ринку доступного житла [Текст] : монографія / В. О. Омельчук. – К. : ТОВ «ПанТот», 2010. – 406 с.
4. Омельчук, В. О. Державне регулювання ринку доступного житла в Україні [Текст] : дис... д-ра екон. наук, спец. 08.00.03 / В. О. Омельчук. – К. : 2012. – 422 с.
5. Олійник, Н. І. Розвиток ринку житла в Україні: теорія та практика державного управління [Текст] : монографія / Н. І. Олійник. НАДУ. – К. : Вид-во НАДУ, 2011. – 288 с.

-
6. *Онищук, Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика [Текст] / Г. І. Онищук. – К. : Науковий світ, 2002. – 506 с.*
 7. *Паливода, К. В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні) [Текст] / К. В. Паливода. – К. : Знання, 2009. – 711 с.*
 8. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
 9. *Bowen, B., Charette, R. P., Marshall, H. E. UNIFORMAT II: A Recommended Classification for Building Elements and Related Sitework [Text] / B. Bowen, R. P. Charette, H. E. Marshall. National Institute of Standards and Technology. – Special Publication 841, August 1992.*
 10. *Master Format. Numbers&Titles. The Construction Specifications Institute, April 2012. – 175 p.*

References

1. *Kravchenko, V. I. & Palyvoda, K. V. (2006). Financing of housing: the latest trends. Kyiv : Publishing House "Kyiv-Mohyla Academy".*
2. *Mantsevych, M. (2007). Socio-economic problems of housing Ukraine and its improvement strategy. Kyiv: Pro-Inform.*
3. *Omelchuk, V. O. (2010). Mechanism of state regulation of market of affordable housing. Kyiv :LLC "PanTot".*
4. *Omelchuk, V. A. (2012). State regulation of affordable housing in Ukraine. Kyiv.*
5. *Oleinik, N. I. (2011). Development of the housing market in Ukraine: theory and practice of public administration. Kyiv : NADU.*
6. *Onischuk, G. I. (2002). Problems of the urban complex of Ukraine: Theory and Practice. Kyiv : Science World.*
7. *Palyvoda, K. V. (2009). Capital investment (for example, housing construction in Ukraine). Kyiv : Knowledge.*
8. *The official website of the State Statistics Committee of Ukraine. (2014). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
9. *Bowen, B., Charette, R. P., Marshall, H. E. (1992). UNIFORMAT II: A Recommended Classification for Building Elements and Related Sitework. National Institute of Standards and Technology. Special Publication 841.*
10. *Master Format. Numbers&Titles. The Construction Specifications Institute. (2012).*

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014 р.

Світлана Вікторівна КАЛАБУХОВА

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РІЗНИХ ТИПАХ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Калабухова, С. В. Методологічні основи аналізу господарської діяльності в різних типах суспільного розвитку [Текст] / Світлана Вікторівна Калабухова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 47-54. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проведено порівняння підходів до методології аналізу господарської діяльності на індустріальній та постіндустріальній стадіях суспільного розвитку. Сформульовано передумови модернізації методологічної основи аналізу господарської діяльності в інформаційній економіці постіндустріального суспільства. В основу трансформації методології АГД в інформаційній економіці постіндустріального суспільства покладено гіпотезу про визнання інформаційних потоків, що циркулюють у обліковій системі управління підприємством. Найважливішим резервом розвитку господарської діяльності в інформаційній економіці визначено наявність цінної інформації і знань для прийняття якісних рішень. В основу запропонованої методології аналізу господарської діяльності економічного суб'єкта в інформаційній економіці покладено метод декомпозиції життєвого циклу облікової інформації. У поняття життєвого циклу облікової інформації залучено всю сукупність етапів обробки інформації, застосовуваних в інформаційній системі бухгалтерського обліку: на етапі первинного обліку, на етапі поточного обліку, на етапі підсумкового обліку. Стратегію осмислення бухгалтерської інформації на всіх етапах її життєвого циклу з метою пошуку нових знань для забезпечення прийняття якісних рішень зацікавленими користувачами покладено в основу технології бухгалтерського аналізу. Запропоновано новий аналітичний інструмент – контент-аналіз облікової інформації: первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності як єдиних регламентованих доказів визначення межі якісних і кількісних характеристик корисної інформації про діяльність підприємства для всіх суб'єктів господарювання у глобальному середовищі. Суть контент-аналізу облікової інформації сформульовано як постійне виконання у комп'ютеризованій системі бухгалтерського обліку вузько окресленої аналітичними завданнями (оцінка показників, діагностика впливу факторів, пошук резервів розвитку) трансформації безперервних інформаційних потоків у нові корисні знання про господарську діяльність. Такий інструментарій в умовах інформаційної економіки постіндустріального суспільства забезпечить додання цінності інформації про діяльність підприємства для прийняття якісних рішень. Схематично узагальнено концептуальні підходи до способу пізнання господарської діяльності економічного суб'єкта в різних типах суспільного розвитку.

Ключові слова: *аналіз господарської діяльності; спосіб пізнання; цивілізаційний підхід до суспільного розвитку; індустріальна економіка; інформаційна економіка; контент-аналіз; прийняття якісних рішень*

Svitlana Viktorivna KALABUKHOVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Accounting in the Credit and Budgetary Organizations and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC ACTIVITY ANALYSIS IN DIFFERENT TYPES OF SOCIAL DEVELOPMENT

Abstract

A comparison of approaches to business analysis methodology in industrial and post-industrial stage of social development is carried out. The prerequisites of modernization of methodological basis of economic activity analysis in the information economy of post-industrial society are formulated. The basis of transformation of methodology AGD in the information economy of postindustrial society is the hypothesis of recognition information flow circulating in the accounting system management. The most important reserve of development of economic activity in the information economy is the presence of valuable information and knowledge for making qualitative decisions. The method of decomposition of accounting information lifecycle is the basis of the proposed methodology for the economic activity analysis of the economic entity in the information economy. Into the concept of life cycle of accounting information it has been involved the totality of the information processing steps which have been applied in accounting information system: the primary account stage, the current account stage, the final account stage. Strategy of understanding of accounting information at all stages of its life cycle in order to seek new knowledge for qualitative decision-making by the users is the basis of accounting analysis technology. It has been proposed a new analytical tool that is a content analysis of accounting information. The essence of content analysis of accounting information is formulated as a constant implementation in a computerized accounting system which is narrowly delineated by analytical tasks (evaluation of indicators, diagnostics of factors influence, search for reserves of development) of transformation of continuous information flows into the new knowledge on economic activity. Such tools in conditions of information economy of postindustrial society will provide adding of information value about the company activity for qualitative decision-making. The conceptual approaches to the way of cognition of economic activity of the economic entity in different types of social development are schematically generalized.

Keywords: *economic activities analysis; mode of cognition; civilizational approach to social development; industrial economy; information economy; content-analysis; qualitative decision-making.*

JEL classification: M490

Вступ

Процес логічного пізнання розвитку явища, якщо він здійснюється з наукової точки зору, знаходиться у нерозривному зв'язку з процесом пізнання історичного розвитку. Сучасна економічна теорія, використовуючи критерій «ступінь індустріального розвитку суспільства», виокремлює три стадії історичного розвитку індустріальної цивілізації: доіндустріальне (аграрне) суспільство, індустріальне та постіндустріальне [1, с. 63], при цьому найважливішою ознакою постіндустріального суспільства визнається вступ людства в інформаційну епоху та зазначається, що сучасна інформаційна епоха заснована не на механічній техніці, а на "інтелектуальній технології" виробництва знань.

У кожную історичну епоху наукове пізнання здійснюється відповідно до визначеної «сітки логічних категорій», тому перехід до дослідження нових об'єктів потребує розробки нового понятійного апарата (нової категорійної сітки), а відтак методології їх дослідження [2, с. 141].

Необхідно підкреслити, що у сфері аналізу господарської діяльності (АГД) до сьогодення часу розвиток методології аналітичної діяльності та аналітичних досліджень розкривається через призму індустріального суспільства у напрямку комплексного пошуку резервів матеріальних ресурсів на етапах життєвого циклу виробництва і реалізації продукції. Це пояснюється тим, що основний каркас аналізу господарської діяльності як науки сформувався за радянських часів, в період масової індустріалізації суспільства та розвитку промислового сектору централізованої економіки.

Варто зауважити, що традиційна методологія АГД вже давно морально застаріла і не відповідає динаміці та реаліям сучасної господарської діяльності. Масштаби та рівень такого "старіння" стали явними у 90-х роках минулого століття, коли наукова спільнота отримала можливість широкого доступу до сучасної західної економічної літератури. Характер зарубіжних економічних публікацій вказує на те,

що саме ідеї постіндустріального суспільства, глобалізації, інституційної економічної теорії та інформаційної економіки зараз розглядаються як такі, що мають найбільший потенціал забезпечення подальшого розвитку економічних відносин. Додамо, що саме глобалізація зумовлює тяжіння економічних зв'язків суб'єктів господарювання до типізації, стандартизації та уніфікації процедур генерування корисної інформації про господарську діяльність для прийняття якісних рішень зацікавленими сторонами.

Актуальність нашого дослідження обґрунтовується тим, що в умовах цивілізаційного переходу від індустріального суспільства до постіндустріального й інтенсивного розвитку інформаційних технологій скорочується значення факторів матеріального виробництва, але підсилюється роль інформації та знань при прийнятті якісних рішень, що забезпечують мобілізацію резервів конкурентних переваг суб'єктами господарювання в глобальному середовищі функціонування.

Оскільки бухгалтерський облік є регламентованою міжнародними стандартами системою інформаційного типу, що забезпечує внутрішні та зовнішні комунікації суб'єктів господарювання в глобальному середовищі, а аналіз господарської діяльності є "інтелектуальною технологією" пошуку якісних управлінських рішень, виникає необхідність поглибленої наукової розробки питань, пов'язаних із методологією аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання, що функціонують у інформаційній економіці постіндустріального суспільства.

Питання методології аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання, що функціонують в індустріальному суспільстві, викладені в більшості підручників і навчальних посібників радянського та пострадянського періоду, виданих під керівництвом визнаних вчених, зокрема М. І. Баканова, С. Б. Барнгольц, Е. В. Долгополова, М. Ф. Дьячкова, Д. А. Ендовіцького, В. В. Ковальова, І. І. Каракоза, А. Ш. Маргуліса, М. В. Мельнік, Е. В. Мниха, М. Я. Коробова, Н. П. Любушіна, Д. А. Панкова, В. Ф. Палія, І. І. Поклада, Г. В. Савицької, В. І. Самборського, В. І. Стражева, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета та інших.

Слід зауважити, що загалом ці вчені, розглядаючи методологічні основи аналізу господарської діяльності, предметом АГД визначають господарську діяльність або причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів суб'єкта господарювання, що відображаються через систему економічної інформації. Відтак, оскільки під господарською діяльністю у всі часи розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, що спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [3], метод АГД цими вченими розкривається через декомпозицію життєвого циклу продукції за умовною структурно-логічною схемою «маркетинговий аналіз – виробничий аналіз – фінансовий аналіз». Такі ж підходи відображені в навчально-методичних виданнях українських вчених останніх років.

У останніх наукових публікаціях піднімаються проблеми розмежування наукового і освітнього методологічних рівнів економічного аналізу господарської діяльності [4]; методологічні проблеми удосконалення аналізу у напрямку використання дедуктивного методу пізнання [5]; впливу на формування методології АГД провідних чинників світового еволюційного процесу – зростання динаміки господарської діяльності та розвитку інформаційних технологій [6], впливу ідей нової інституційної економічної теорії [7]; досліджуються проблеми впливу на методологію АГД глобалізації, у зв'язку з чим підкреслюється необхідність регламентації діяльності у сфері економічного аналізу [8]; досліджуються проблеми методології аналізу діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації [9]; пропонується доповнити методологію АГД, поряд із системним та комплексним підходами, інформаційним підходом, при якому аналіз виступає як генератор аналітичної інформації для потреб управління [10]; описуються напрями розвитку методології економічного аналізу в умовах трансформації управлінської філософії [11].

Формулювання мети статті та завдань

Мета статті полягає у розробці наукової гіпотези про те, що в умовах інформаційної економіки постіндустріального суспільства виникає нова предметна сфера аналізу господарської діяльності, що забезпечує додання цінності інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень на основі здійснення контент-аналізу облікової інформації (первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності) як єдиних регламентованих доказів визначення межі якісних і кількісних характеристик корисної інформації про діяльність підприємства для всіх суб'єктів господарювання у глобальному середовищі.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

- розглянути процес аналізу інформаційних потоків, що генеруються системою бухгалтерського обліку як необхідний елемент прийняття рішень у господарській діяльності;
- сформулювати передумови модернізації методологічної основи аналізу господарської діяльності в інформаційній економіці постіндустріального суспільства;
- порівняти підходи до методології аналізу господарської діяльності на індустріальній та постіндустріальній стадіях розвитку суспільства;

– розкрити методологічні основи бухгалтерського аналізу в інформаційній економіці постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу

Початкового імпульсу прийняттю рішень на етапі ідентифікації симптомів управлінської проблеми в господарській діяльності надає розуміння інформації про стан об'єкту управління, який розкривається у фінансовій звітності. Для діагностики проблемної ситуації в господарській діяльності слід осмислити та узагальнити інформацію про причини змін у стані майна, джерелах його утворення, формуванні доходів та витрат, руху грошових коштів суб'єкта господарювання та визначити фактори, які загрожують безперервності діяльності. Таким чином, прийняття рішень зацікавленими учасниками господарської діяльності розпочинається з осмислення та узагальнення інформації про господарські ресурси та господарські операції суб'єкта господарювання за звітний та попередні періоди. Це дозволяє розглядати об'єкт управління (господарську діяльність), над яким здійснюється прийняття рішень, як у сенсі упорядкованої множини інформації про нього (системи бухгалтерського обліку), так і в сенсі узагальненого розгляду всіх потоків інформації, які визначають його функціонування (системний підхід).

Реалізація процесу управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання повинна відповідати процесу переходу України до постіндустріального суспільства. Тому до передумов модернізації методологічної основи аналізу господарської діяльності в інформаційній економіці постіндустріального суспільства слід зарахувати: 1) глобалізацію економічних зв'язків; 2) вплив інституційного середовища; 3) зміну ідеологічної парадигми в напрямку інноваційного розвитку; 4) змістове оновлення системи гуманітарного знання про цивілізаційний розвиток; 5) зміну загальнонаукової ідеології світогляду в напрямку сталого розвитку; 6) трансформацію управлінської філософії.

Слід зауважити, що термін «методологія» є багатозначним та може використовуватися у різних тлумаченнях. Загалом від теорії пізнання (гносеології), що досліджує процес пізнавальної діяльності загалом, методологія відрізняється тим, що вона акцентує увагу на методах пізнання. Тому під методом науки в широкому сенсі розуміють спосіб дослідження свого предмета. Таким чином, якщо теорія науки є результатом процесу пізнання, то методологія є способом досягнення цього знання і спрямованим початком у дослідницькій діяльності, алгоритмом пошуку мети, набором прийомів, засобів, способів, принципів досягнення мети. У означеному контексті суть методології аналізу господарської діяльності розуміємо як стратегію наукового дослідження предмета та науковий спосіб досягнення мети.

Підходи до методології аналізу господарської діяльності в індустріальному та постіндустріальному суспільстві узагальнено на рис. 1.

З рис. 1. видно, що основна ідея трансформації методології АГД в інформаційній економіці постіндустріального суспільства полягає в тому, що предметом науки визнаються інформаційні потоки, які циркулюють у обліковій системі управління підприємством, а стратегія наукового дослідження предмету будується на звуженні застосування технології “аналізу від досягнутого рівня виробництва” і розширенні застосування технології, побудованої за принципом “аналіз від поставлених цілей”.

Варто зауважити, що в інформаційній економіці найважливішим резервом підвищення ефективності всього суспільного виробництва стає підвищення якості прийнятих рішень. У зв'язку з цим, для пошуку найкращого варіанту господарського рішення основною метою аналізу господарської діяльності стає пошук нових знань та виробництво цінної інформації про резерви розвитку об'єкта управління. Відтак вхідна інформація повинна володіти характеристиками корисності: дохідливістю, доречністю, достовірністю та зіставністю. Ці характеристики, відповідно до вимог облікових стандартів [12], підтверджені в бухгалтерських документах.

Якість прийнятих господарських рішень залежить від багатьох чинників, але одним із основних є методологія сприйняття та осмислення інформації, тобто підходи, принципи, методи. Стратегію осмислення бухгалтерської інформації та пошуку нових знань з метою забезпечення прийняття якісних рішень зацікавленими користувачами пропонуємо вважати ключовим аспектом методології бухгалтерського аналізу.

Оскільки метод у науці — це заданий відповідною гіпотезою шлях осягнення предмета вивчення, при визначенні методу бухгалтерського аналізу врахуємо наступне. В основі аналізу як наукового методу пізнання завжди лежить декомпозиція. Підставою декомпозиції є модель системи. За твердженням В. В. Сопка, бухгалтерський облік може бути представлений як технологічна система, що організаційно формує певну послідовну систему етапів: перший етап – вхід до системи – можна охарактеризувати як первинний облік; другий етап – процес системи – може бути охарактеризований як поточний облік; третій етап – вихід із системи – називають підсумковим обліком [13, с. 19].

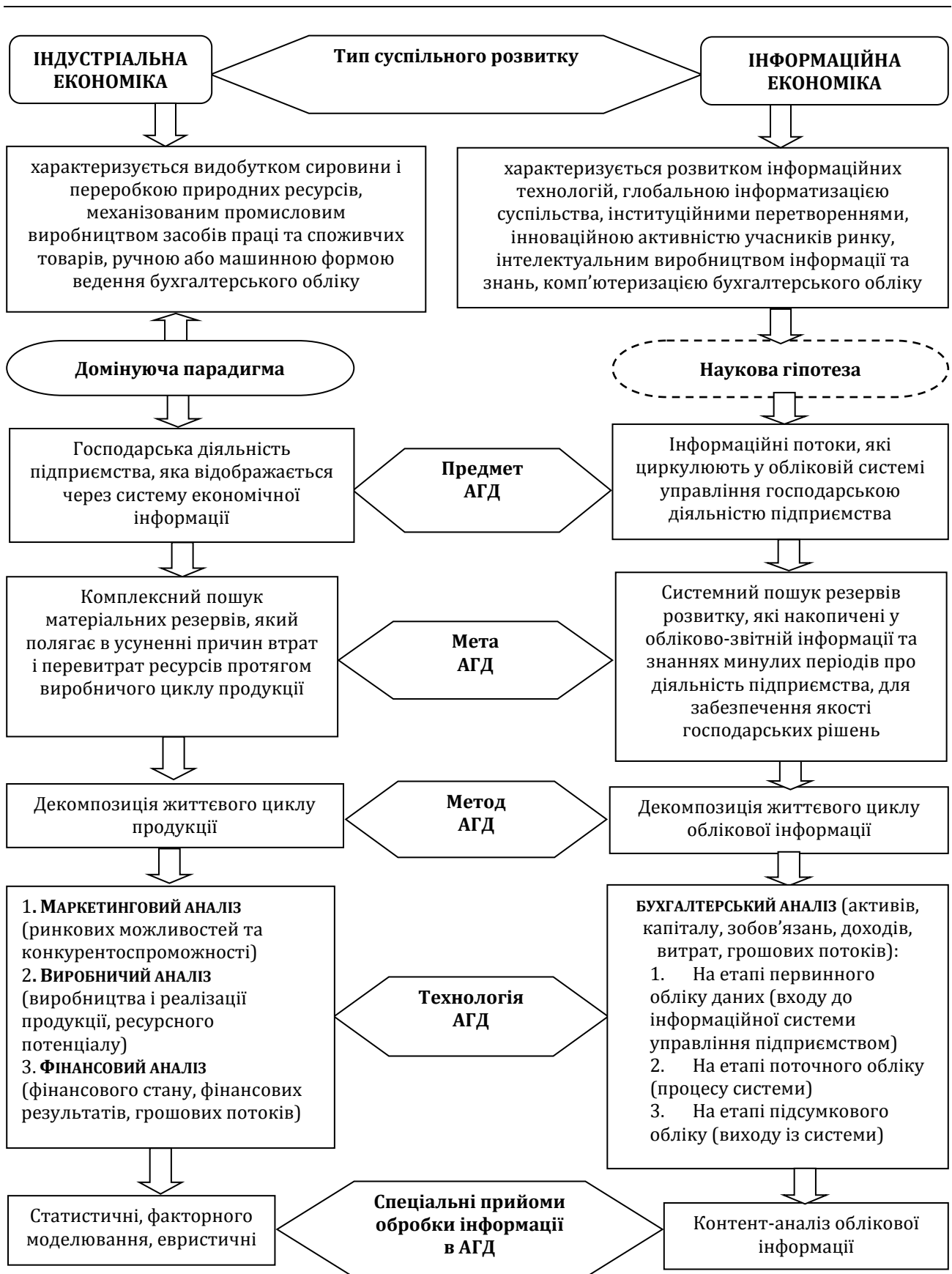


Рис. 1. Методологічні основи аналізу господарської діяльності (АГД) в різних типах суспільно-економічного розвитку (розроблено автором).

Слід зауважити, що однією з найбільш часто вживаних стратегій декомпозиції є декомпозиція за життєвим циклом. Життєвий цикл інформації становить собою модель її створення і використання. Таким чином, у поняття життєвого циклу облікової інформації залучаємо всю сукупність етапів обробки інформації, застосовуваних в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Отже, в основу методології бухгалтерського аналізу покладаємо спосіб пізнання господарської діяльності економічного суб'єкта шляхом декомпозиції життєвого циклу облікової інформації з метою забезпечення прийняття якісних господарських рішень зацікавленими сторонами.

Для виробництва корисної інформації потрібен різноманітний інструментарій. Розвиток комп'ютерних технологій не лише відкриває нові можливості для облікових комунікацій, але й сприяє оперативному вилученню інформації із значних масивів задокументованих, зареєстрованих та узагальнених облікових даних, недоступних традиційному інтуїтивному аналізу. Це дозволяє застосовувати нові аналітичні інструменти у пошуку цінної інформації зовнішніми та внутрішніми користувачами для прийняття якісних господарських рішень. Вважаємо, що для дослідження значних інформаційних облікових потоків та накопичених баз знань минулих періодів найзручнішим для сучасних комп'ютеризованих систем бухгалтерського обліку є застосування контент-аналізу.

Варто зазначити, що до останнього часу методологію контент-аналізу пов'язували лише з політичною і соціологічною науковими сферами. При цьому загалом поняття «контент-аналіз» (від англ. *contents* – зміст) трактують як спосіб якісно-кількісного аналізу змісту інформації з метою виявлення або вимірювання різних фактів і тенденцій, відображених у цій інформації [14, 15].

У найпростішому вигляді ідею контент-аналізу облікової інформації можна сформулювати як постійне виконання у комп'ютеризованій системі бухгалтерського обліку вузько окресленої аналітичними завданнями (оцінка показників, діагностика впливу факторів, пошук резервів розвитку) трансформації безперервних інформаційних потоків у нові корисні знання про господарську діяльність. Підкреслимо, що саме принцип безперервності діяльності, а відтак і безперервності інформаційних потоків, забезпечує такі якісні характеристики корисної інформації, як доречність та зіставність при прийнятті рішень.

Методика контент-аналізу облікової інформації повинна реалізовуватися за допомогою програмного комплексу та передбачати таку послідовність дій при його розробці:

1. Класифікація основних категорій предмета аналітичного дослідження та формування каталогу системи показників господарської діяльності.
2. Об'єднання всіх предметних категорій аналітичного дослідження, одиниць аналізу, одиниць виміру та розрахункових алгоритмів факторних моделей і формування довідника типових взаємозв'язків факторів зміни показників господарської діяльності.
3. Кодування всіх предметних категорій аналітичного дослідження та розробка формалізованого опису показників господарської діяльності, який пропонуємо пов'язувати з номером рахунку у Плані рахунків.
4. Складання протоколу аналізу – таблиці, у яку в ході опрацювання цільового запиту користувача в діалоговому режимі комп'ютером записуються всі знайдені у змісті бухгалтерської інформації, накопиченої за останні 5 років, числові закономірності закодованих предметних категорій, за допомогою яких стає можливим прийняття раціонального рішення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Історія розвитку науки як суспільного інституту свідчить, що нові галузі знання відокремлюються у самостійні науки тоді, коли певне коло питань практичної діяльності набуває важливого самостійного значення і потребує поглибленої наукової розробки. За останні десятиліття методи та технічні засоби аналітичної діяльності у різних наукових сферах (політичній, соціологічній, державного управління, екологічній) динамічно розвиваються, реагуючи на соціально-економічні, політичні та інші зміни в житті постіндустріального суспільства. У сфері аналізу господарської діяльності ці зміни помітні мало.

Оскільки феномен фундаментальних змін та досягнень нового етапу цивілізаційної еволюції людства знайшов відображення у теорії постіндустріального суспільства, вважаємо, що питання модернізації методологічних основ у сфері аналізу господарської діяльності в умовах інформаційної економіки також потребують свого розвитку. У перспективі подальші розвідки передбачатимуть дослідження питань, пов'язаних з удосконаленням наукового інструментарію аналізу господарської діяльності в інформаційній економіці, зокрема імплементації процедур контент-аналізу бухгалтерських документів в інструментарій бухгалтерського аналізу.

Список літератури

1. *Економічна теорія: політекономія [Текст] : підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 7-е вид. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.*

2. Кохановский, В. П. Философия науки: учеб. пособие [Текст] / В. П. Кохановский, В. И. Пржиленский, Е. А. Сергодеева. – Ростов-на-Дону: Издательский центр МАРТ, 2005. – 350 с.
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 16.01.2003 №436-ІУ (із змінами). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Мних, Є. В. До питання визнання методологічних рівнів економічного аналізу [Текст] / Є. В. Мних // Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ. – Тернопіль, 2010. – Вип. 6. – С. 360-362.
5. Стражев, В. И. Теоретико-методологические проблемы совершенствования учета, анализа и контроля [Текст] / В. И. Стражев // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – Беларусь, 2011. – №6. – С. 88-90.
6. Харічкін, О. Г. Методологічні проблеми теорії та практики економічного аналізу [Текст] / О. Г. Харічкін, О. Г. Березняк, О. О. Скорик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ "УАБС НБУ". – Суми, 2004. – Вип. 11. – С. 173-179.
7. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін [Текст] : [монографія] / О. В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
8. Спільник, І. Економічний аналіз і виклики глобалізації [Текст] / І. Спільник // Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ. – Тернопіль, 2008. – Вип. 3 (19). – С. 14-17.
9. Корінько, М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація [Текст] : [монографія] / М. Д. Корінько. – К. : ДП "Інформ-аналіт. агентство", 2007. – 429 с.
10. Зоріна, О. А. Методологічні підходи в економічному аналізі [Текст] / О. А. Зоріна // Вісник ЖДТУ. – Житомир, 2011. – № 1 (55). – С. 89-91.
11. Мороз, С. І. Напрями розвитку економічного аналізу в умовах сучасної еволюції управлінської думки [Текст] / С. І. Мороз // Економічні науки: зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Випуск 8 (29). – Ч. 3. – С. 64-70.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Мінфін України; Наказ, від 07. 02. 2013 № 73 (із змінами). – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
13. Сопко, В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст]: підручник / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.
14. Пашинян, И. А. Контент-анализ как метод исследования: достоинства и ограничения [Текст] / И. А. Пашинян // Научная периодика: проблемы и решения. – Россия, 2012. – Вып. 3 (9). – С. 13-18.
15. Іванов О. В. Класичний контент-аналіз та аналіз тексту: термінологічні та методологічні відмінності [Текст] / О. В. Іванов // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2013. – № 1045. – С. 69-74.

References

1. Bazylevych, V. D. (2008). *The economic theory: Political Economy [Ekonomichna teoriya: Politekonomiya]*. Kyiv: Znannya-Pres.
2. Kohanovskyy, V. P., Przhylenskyu, V. Y., Sergodeeva, E. A. (2005). *The philosophy of science [Filosofiya nauki]*. Rostov-on-Don: Publishing Center MARCH.
3. *Economic Codex of Ukraine [Gospodarsky kodeks Ukrainy]*. Verkhovna Rada of Ukraine; Act of 16.01.2003 №436-IV. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Mnykh, E. V. (2010). *On the question of recognition of methodological levels of economic analysis [Do pytannya vyznannya metodologichnykh rivniv ekonomichnogo analizu]*. *Economic Analysis*, 6, 360-362.
5. Strazhev, V. I. (2011). *Theoretical and methodological problems of improving the accounting, analysis and control [Teoretiko-metodologicheskie problemy sovershenstvovaniya ucheta, analiza i kontrolya]*. Belarus: *Bulletin of Polotsk State University. Series D*, 6, 88-90.
6. Harichkin, O. G., Bereznyak, O. G., Skoryk, O. O. (2004). *Methodological problems in the theory and practice of economic analysis [Metodologichni problemy teorii ta praktyky ekonomichnogo analizu]*. Sumy: *Collection of scientific papers of SHEE "UABS National Bank" "Problems and prospects of the banking system of Ukraine"*, 11, 173-179..
7. Oliynyk, O. V. (2008). *Development of economic analysis in terms of institutional change [Rozvytok ekonomichnogo analizu v umovah instytucyinykh zmin]*. Zhytomyr: State Technological University.
8. Spilnyk, I. (2008). *Economic analysis and the challenges of globalization [Ekonomichny analiz i vyklyky globalizatsii]*. *Economic Analysis*, 3, 14-17.
9. Korinko, M. D. (2007). *Control and analysis of business entities in terms of diversification: theory, methodology, organization [Kontrol ta analiz diyalnosti subyektiv gospodaruvannya v umovah ii dyversyfikacii: teoriya, metodologiya, organizatsiya]*. Kyiv: *Inform-analit agentstvo*.
10. Zorina, O. A. (2011). *Methodological approaches in economic analysis [Metodologichni pidhody v ekonomichnomu analizi]*. *Journal of Zhytomyr State Technological University*, 1, 89-91.

-
11. Moroz, S. I. (2011) *Directions development of economic analysis in the modern evolution of management thought [Napryamy rozvytku ekonomichnogo analizu v umovah suchasnoi evolutcii upravlinskoj dumky]. Collection of scientific papers Lutsk National Technical University "Economic sciences". Series "Accounting and Finance", 8 (29), 3, 64-70.*
 12. *National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Reporting" [Natsionalne polozhennya bukhalterskogo obliku 1 "Zagalni vymogy do finansovoyi zvitnosti]. Ministry of Finance of Ukraine; Order from 07.02.2013 № 73 (as amended). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.*
 13. Sopko, V., Zavorodniy, V. (2000). *Organization of accounting, economic control and analysis [Organizatsia bukhalterskogo obliku, ekonomichnogo kontrolyu ta analizu]. Kyiv: KNEU.*
 14. Pashinyan, I. A. (2012). *Content-analysis as a method of research: advantages and limitations [Kontent-analiz kak metod issledovaniya: dostoinstva i ogranicheniya].russia: Journal "Science periodic: Problems and Solutions", 3 (9), 13-18.*
 15. Ivanov, O. V. (2013). *Classical content analysis and text analysis: terminological and methodological differences [Klasychnyi content-analiz ta analiz tekstu: terminologichni ta metodologichni vidminnosti]. Bulletin of Kharkiv National University named V. N. Karamzin, 1045, 69-74.*

Стаття надійшла до редакції 09.10.2014 р.

Сергій Володимирович КАЛЬЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Таврійський державний агротехнологічний університет
E-mail: swk14336@ua.fm

**МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ОСОБИСТИХ
СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ**

Кальченко, С. В. Моделювання виробництва продукції рослинництва в особистих селянських господарствах [Текст] / Сергій Володимирович Кальченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 55-60. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті аналізуються особливості математичного моделювання виробництва заводу в натуральному сільському господарстві. Визначено роль особистих підсобних господарств у роботі аграрного сектора України. Проаналізовано тенденції сучасних наукових досліджень щодо оптимізації роботи останніх. Наголошено на важливості диференційованої вищої освіти для членів особистих підсобних господарств. У статті обґрунтовано необхідність нових підходів до розробки методів сільськогосподарського виробництва в господарствах населення. Досліджено області застосування математичних методів оптимізації економічної діяльності господарств. Розраховано оптимальну структуру сільськогосподарських угідь для виробництв, заснованих на кооперативних господарствах на основі максимізації цінового ефекту та наведено результати запропонованих схем землекористування. Проаналізовано економічні та соціальні наслідки для господарств від реалізації запропонованих заходів. Обґрунтовано можливі напрямки розвитку особистих селянських господарств на основі запропонованих заходів. У статті підкреслюється необхідність диференційованого системного підходу в стимулюванні розвитку особистих господарств.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво; фермерські господарства; математичне моделювання.

Sergiy Volodymyrovych KAL'CHENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economics,
Taurian State Agrotechnical University
E-mail: swk14336@ua.fm

SIMULATION OF CROP PRODUCTION IN PERSONAL PEASANT FARMS

Abstract

The paper analyzes the features of mathematical simulation of plant production in subsistence agriculture. This article defines the role of private farms within the agricultural sector of Ukraine. The trends of contemporary research activities as for the optimization of farms operation are analysed. The author of the study stresses the importance of the presence of a differentiated higher education for members of the private farms. In the article the necessity of new approaches to the development of methods of agricultural production in households is grounded. The author has researched areas of application of mathematical optimization methods of economic activity farms. It has been calculated the optimal structure of agricultural land for services based on cooperative farms on the basis of maximizing the effect of the price. The author has calculated results of the proposed land use schemes. The economic and social effects for farms from the implementation of the proposed measure are analysed. The possible directions of development of private farms on the basis of the proposed measures are determined. The necessity of a differentiated system approach in stimulating the development of private farms is emphasized in the article.

Keywords: agricultural production; private farms; mathematical modeling.

JEL classification: Q12

Вступ

Питання забезпечення інноваційного розвитку особистих селянських господарств за сучасних умов набувають особливої актуальності, оскільки цей сегмент аграрного підприємництва виконує не лише суто виробничу функцію, формуючи пропозицію в певних сегментах аграрного ринку сільськогосподарської продукції. Господарства, що є дрібнотоварним сектором аграрного виробництва, виконують селотвірну функцію, забезпечуючи існування та розвиток сільських територій у соціальному та адміністративному аспектах. У цьому зв'язку переведення особистих селянських господарств на товарні засади функціонування, які базуються на науково обґрунтованих розроблених рекомендаціях, мають стати основою їхнього подальшого розвитку.

Необхідно зазначити, що дослідження напрямів розвитку селянських домогосподарств у сучасних умовах знайшли своє відображення в працях В. К. Збарського, М. І. Кісіля, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, Т. І. Яворської. Зокрема фахівцями ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААНУ розроблено модель сімейної ферми для селянської родини, що займаються вирощуванням ВРХ та свиней. Слід зауважити, що однією із складових цієї моделі є кваліфікаційні вимоги до членів селянської ферми, а саме обов'язкова наявність у них вищої освіти (економічної та зооветеринарної)[1]. Проте, на нашу думку, потребує подальшого дослідження процес еволюції дрібнотоварних господарств у товарні, наукове обґрунтування поступового характеру даної трансформації.

Мета та завдання статті

Метою статті є наукове обґрунтування використання ресурсного потенціалу селянських домогосподарств у сфері виробництва продукції рослинництва.

Виклад основного матеріалу дослідження

Правильна, науково обґрунтована структура посівних площ обумовлює високу ефективність особистих селянських господарств. Основні параметри структури посівних площ можуть бути визначені на основі вирішення задачі оптимізації всієї структури виробництва в господарстві. Об'єктом дослідження було обрано обслуговувальний кооператив "Холодмаш-1", який функціонує на території Семенівського району Запорізької області. Членами кооперативу є 120 домогосподарств, загальна земельна площа становить 16,01 га. Для сільськогосподарського виробництва використовується близько 10 га. Решта території знаходиться під житловими або господарськими будівлями та спорудами.

Головним питанням, відповідно до потреб кооперативу, є визначення оптимальної структури земельних площ, яка забезпечувала б отримання максимального цінового ефекту від реалізації продукції кінцевому споживачу. Також ставилося завдання визначити оптимальну структуру земельних площ, згідно з обраним критерієм, у випадку запровадження нової технології вирощування овочевих та плодкових культур, яка передбачає активне використання засобів малої механізації, збільшення площ під садовими культурами, що є менш трудомісткими. Нами було обрано типові овочеві та садові культури, що вирощуються в особистих селянських господарствах регіону.

При розрахунку обсягу робочого часу, який може бути використано, нами враховувалися наступні особливості функціонування особистих селянських господарств. Загальна тривалість польових робіт складає 9 місяців (з березня по листопад). У зимовий період члени домогосподарства здебільшого займаються домашньою роботою та відпочивають. За даними анонімних опитувань, у середньому щомісяця у полі (городі) та саду селяни працюють 25 днів. Загальний обсяг безпосередньо польових робіт складає щодня близько 4 годин. Середня кількість членів одного домогосподарства складає 2,8. Таким чином загальний фонд робочого часу кооперативу протягом робочого періоду складає 302,4 тис. люд.-год.

Умовні позначення:

x_1 – земельна площа томатів;

x_2 – земельна площа картоплі;

x_3 – земельна площа моркви;

x_4 – земельна площа черешні;

x_5 – земельна площа яблук;

x_6 – земельна площа персика;

Система нерівностей обмежень для наявної технології:

1) по земельній площі:

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 \leq 1000$$

2) по площі окремих культур:

$$50 \leq x_1 \leq 250$$

$$150 \leq x_2 \leq 500$$

$$20 \leq x_3 \leq 200$$

$$60 \leq x_4 \leq 500$$

$$30 \leq x_5 \leq 200$$

$$60 \leq x_6 \leq 200 \quad x \geq 0$$

3) по виробничих ресурсах

$$43 \cdot x_1 + 52 \cdot x_2 + 27 \cdot x_3 + 23 \cdot x_4 + 35 \cdot x_5 + 29 \cdot x_6 \leq 302400$$

Значення цільової функції завдання визначає структуру земельних площ для заданих культур, для забезпечення максимуму цінового ефекту:

$$f(x) := 41 \cdot x_1 + 190 \cdot x_2 + 36 \cdot x_3 + 500 \cdot x_4 + 78 \cdot x_5 + 574 \cdot x_6$$

Таблиця 1. Матриця змінних для наявної технології*

Обмеження	Змінні						
	томати	картопля	морква	черешня	яблука	персик	
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	
Площа землі, 0,01 га	1	1	1	1	1	1	1000
S посіву томатів, мах	1						250
S посіву картоплі, мах		1					500
S посіву моркви, мах			1				200
S черешні, мах				1			500
S яблук, мах					1		200
S персика, мах						1	200
S посіву томатів, мін	1						50
S посіву картоплі, мін		1					150
S посіву моркви, мін			1				20
S черешні, мін				1			60
S яблук, мін					1		30
S персика, мін						1	60
Затрати праці (люд. -год.)	43	52	27	23	35	29	302400
Ціновий ефект (грн)	41	190	36	500	78	574	мах

*Результати досліджень автора

За результатами розрахунків визначено, що для отримання максимального цінового ефекту рекомендується наступні земельні площі: 0,5га – земельна площа томатів; 2 га – земельна площа картоплі; 0,2 га – земельна площа моркви; 5 га – земельна площа черешні; 0,3 га – земельна площа яблук; 2 га – земельна площа персика. При такому розподілі загальна сума цінового ефекту складатиме 407900 грн.

Система нерівностей обмежень для проектної технологічної схеми має наступний вигляд:

1) по земельній площі:

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 \leq 1000$$

2) по площі окремих культур:

$$50 \leq x_1 \leq 250$$

$$150 \leq x_2 \leq 500$$

$$10 \leq x_3 \leq 200$$

$$60 \leq x_4 \leq 490$$

$$40 \leq x_5 \leq 200$$

$$60 \leq x_6 \leq 195 \quad x \geq 0$$

3) по виробничих ресурсах

$$31 \cdot x_1 + 35 \cdot x_2 + 20 \cdot x_3 + 18 \cdot x_4 + 18 \cdot x_5 + 12 \cdot x_6 \leq 302400$$

Таблиця 2. Матриця змінних для проектної технології*

Обмеження	Змінні						
	томати	картопля	морква	черешня	яблука	персик	
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	
Площа землі, 0,01 га	1	1	1	1	1	1	1000
S посіву томатів, мах	1						250
S посіву картоплі, мах		1					500
S посіву моркви, мах			1				200
S черешні, мах				1			490
S яблук, мах					1		200
S персика, мах						1	195
S посіву томатів, мін	1						50
S посіву картоплі, мін		1					150
S посіву моркви, мін			1				10
S черешні, мін				1			60
S яблук, мін					1		40
S персика, мін						1	60
Затрати праці (люд. -год.)	31	35	20	18	18	12	302400
Ціновий ефект (грн)	62	274	55	764	112	858	мах

*Результати досліджень автора

Значення цільової функції завдання визначає структуру земельних площ для заданих культур, для забезпечення максимуму цінового ефекту:

$$f(x) := 62 \cdot x_1 + 274 \cdot x_2 + 55 \cdot x_3 + 764 \cdot x_4 + 112 \cdot x_5 + 858 \cdot x_6$$

Для отримання максимального цінового ефекту рекомендуються наступні земельні площі: 0,5 га – земельна площа томатів; 2,15 га – земельна площа картоплі; 0,1 га – земельна площа моркви; 4,9 га – земельна площа черешні; 0,4 га – земельна площа яблук; 1,95 га – земельна площа персика. При такому розподілі загальна сума цінового ефекту складатиме 608700 грн.

Як бачимо, шляхом інтенсифікації сільськогосподарського виробництва можливо суттєво скоротити затрати робочого часу в особистих селянських господарствах та збільшити обсяг грошових надходжень від реалізації вирощеної продукції. Останній факт є надзвичайно важливим стимулом еволюції селянських домогосподарств у напрямку товарного способу функціонування. Важливим також є

зіставлення необхідних затрат робочого часу на виробництво продукції рослинництва як за старою, так і за новою технологією із загальним фондом.

За даними затрат робочого часу серед домогосподарств, наведених вище, а саме 9 місяців, 25 днів щомісяця і 4 години щоденно, при зіставленні даних розрахунків із обсягом необхідних витрат робочого часу, зазначених у таблиці, ми приходимо до висновку, що кількість працюючих при використанні земельних та трудових ресурсів за наявною технологією може скласти 35, а за проектною – 25 осіб.

Таблиця 3. Порівняльна характеристика результатів оптимізації структури земельних площ обслуговувального кооперативу "Холодмаш-1"*

Показники	Наявна технологія	Проектна технологія	Проектна до наявної, +-
Кількість домогосподарств, од.	120	120	0
Земельна площа, га	10	10	0
Затрати праці, люд. -год.	31440	21155	-10285
Ціновий ефект, грн	407910	608710	200800
Припадає на 1 господарство			
- затрат праці, люд. -год.	262,0	176,3	-85,7
- цінового ефекту, грн	3399,3	5072,6	1673,3
Припадає на 1 га			
- затрат праці, люд. -год.	3144	2115,5	-1028,5
- цінового ефекту, грн	40791	60871	20080

*Результати досліджень автора

Результати розрахунків, якщо їх розглядати відповідно до перспектив розвитку обслуговувального кооперативу, який складають особисті селянські господарства, свідчать про наступне.

По-перше, запровадження науково обґрунтованих методів виробництва сільськогосподарської продукції, яке має товарне спрямування, звільняє значні обсяги трудових ресурсів, тобто виникає потреба у працевлаштуванні селян. По-друге, єдиним можливим виходом із ситуації, що склалася, є забезпечення диверсифікації господарської діяльності. При цьому цей процес можливо розглядати як у масштабі аграрної галузі (птахівництво, вирощування ягід тощо), так і оцінювати перспективи виходу домогосподарств за її межі (торгівля, надання сервісних послуг тощо). Людський склад кооперативу (120 домогосподарств) у середньому складає 336 осіб, життєдіяльність яких через запровадження науково обґрунтованих заходів цілком реально вивести на якісно інший рівень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного виробництва забезпечення еволюційного переходу особистих селянських господарств на товарний спосіб функціонування має надзвичайно важливе соціально-економічне значення. Водночас цей процес має здійснюватися із застосуванням сучасних технічних засобів, забезпечуючи більш ефективне використання наявного ресурсного потенціалу, насамперед земельних і трудових ресурсів. Запропонована структура землекористування, розроблена на базі сільськогосподарського обслуговувального кооперативу, який сформовано з особистих селянських господарств, дозволяє підвищити рівень оптимізації використання робочої сили, що стимулює їхній якісний розвиток.

Список літератури

1. Кісіль, М. Г. Інвестиційний проект створення міні-свіноферми в особистому селянському господарстві [Текст] / М. І. Кісіль, Д. С. Черненко. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. – 67с.
2. Месель-Веселяк, В. Я. Реформування і трансформаційні зміни в аграрному секторі економіки України [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері. – Матеріали міжрегіон. зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (30 березня 2011р., м. Луганськ); за ред. П. Т. Саблука. – Луганськ: Янтар, 2011. – С. 14 – 34.
3. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока) [Текст] / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, М. І. Кісіль та ін.]. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2014. – 60с.
4. Яворська, Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика [Текст]: монографія / Т. І. Яворська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 386 с.
5. Яворська, Т. Особливості визначення критеріїв малого бізнесу у сільському господарстві [Текст] / Т. Яворська // Аграрна економіка. – 2009, Т. 2, №34.

References

1. *Kisil, M. G. & Chernenko, D. S. (2013). Investment project creation of mini-pig subsistence agriculture. Kyiv : NSC "IAE".*
2. *Mesel-Veselyak, V. Y. (2011). Reform and transformational changes in the agricultural sector of Ukraine. Institutional principles transformations in agriculture. Lugansk: Yantar.*
3. *Lupenko, J. A., Malik, M. J., Kisil, M. I. (2014). Guidelines for the organization of family farms in Ukraine (for example, milk production). Kyiv : NSC "IAE".*
4. *Jaworski, T. I. (2012). Small Business in Agriculture: Theory and Practice. Kyiv : NSC IAE.*
5. *Jaworski, T. (2009). Features of determining the criteria of small business in agriculture. Agricultural Economics, 2 (34).*

Стаття надійшла до редакції 18.10.2014 р.

Марта Іванівна КОПИТКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ
E-mail: marta_kernytska@ukr.net

**НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Копитко, М. І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств [Текст] / Марта Іванівна Копитко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 61-68. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено невизначеність як невід’ємну характеристику середовища функціонування промислових підприємств. У зв’язку з тим, що вона обумовлюється процесом діяльності людей та характером сприйняття, методами передачі та обробки інформації, її класифіковано на невизначеність, передумовою якої є умисне або неумисне викривлення інформації індивідом (працівником), інституційну невизначеність, технологічну та організаційну. Встановлено факт впливу невизначеності умов середовища на сферу гарантування економічної безпеки промислових підприємств, що виявляється через існування викликів, ризиків, загроз та небезпек. З метою побудови процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки промислових підприємств, а також попередження / нейтралізації впливу ризиків / загроз деталізовано структуру процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки з урахуванням впливу ризиків та загроз дотримуватися підходу. Встановлено, що результативність управлінської діяльності щодо мінімізації впливу ризиків та загроз визначається рівнем ризику, рівнем впливу загрози, рівнем можливих втрат та рівнем економічної безпеки промислового підприємства, цю залежність зображено графічно. Для підтримання стабільного рівня економічної безпеки промислового підприємства, що свідчить про високий рівень ефективності діяльності, припустимими є лише низький рівень ризику та низький рівень загрози. За таких умов управлінці можуть приймати рішення, які дозволять підтримувати бажані значення показників діяльності. У випадку вищих значень рівнів загроз та ризиків ускладнюється процес прийняття управлінських рішень, що може призвести до негативних наслідків діяльності та зниження рівня економічної безпеки суб’єкта господарювання. Результатом дослідження є поділ діапазону рівня економічної безпеки на три зони. Зона 1 характеризується низьким рівнем ризику (загрози), що не створює перешкод для підтримки існуючого рівня економічної безпеки промислового підприємства. У зоні 2 рівень ризику (загрози) є вищим, що зумовлює потребу розроблення комплексу заходів щодо їхньої мінімізації. У зоні 3 найдоцільнішим є використання методів антикризового управління, адже тут можлива втрата майна чи зупинка діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: невизначеність; економічна безпека; промислове підприємство; ризики; загрози; управлінська діяльність.

Marta Ivanivna KOPYTKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management,
Lviv State University of Internal Affairs
E-mail: marta_kernytska@ukr.net

UNCERTAINTY AS A PROPERTY OF ENVIRONMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES FUNCTIONING

Abstract

This paper explores the uncertainty as an integral characteristic of environment of enterprises functioning. Due to the fact that it is caused by the process of human activity and the nature of perception, methods of transmission and processing of information, it is classified as the uncertainty. Its precondition is intentional or unintentional distortion of information by the individual (employee), institutional uncertainty, technological and organizational ones. It has been defined the fact of the impact of uncertainty on the scope of environmental conditions to guarantee economic security of enterprises, which is manifested in the existence of challenges, risks and threats. To enable the process of maintaining a stable level of economic security of enterprises, as well as prevention / neutralization of the risks / threats it has been detailed a structure of the process of maintaining a stable level of economic security, taking into account the impact of risks and threats stick approach. It has been established that efficiency of management activity as for the minimization of the impact of risks and threats is determined by the risk-impact threat level of possible losses and the level of economic security of industrial enterprises. This dependence is graphically represented. To maintain a stable level of economic security of industrial enterprises that indicates a high level of performance, it should be noted that low risk and low threat are the only valid ones. Under such conditions, managers can make decisions that will support the desired value of performance indicators. In the case of higher values of the level of threat and risk, the process of decision-making becomes more complicated, which can lead to negative effects of and reducing the economic security of the entity. The separation of range of economic security into three zones is the result of our investigation. Zone 1 is characterized by a low level of risk (threat) that does not interfere with the existing level of support for the economic security of industrial enterprises. In zone 2 the level of risk (threat) is higher, which leads to the need to develop a set of measures for their minimization. Zone 3 is the most appropriate one to use the methods of crisis management, because there can be loss of property or cease of the activity of the industrial enterprise.

Keywords: *uncertainty; economic security; industrial enterprise; risks; threats; management activity.*

JEL classification: L23, L62, M21

Вступ

Функціонування сучасних промислових підприємств відбувається в умовах невизначеності. Економічне середовище містить значну кількість учасників, які характеризуються складною структурою, моделлю поведінки на ринку тощо. Ці фактори зумовлюють появу чинників невизначеності у внутрішньому та зовнішньому середовищі кожного суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим виникає потреба прийняття специфічних управлінських рішень, які дозволять мінімізувати рівень впливу невизначеності та утримати достатній рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання у вітчизняній промисловості.

Невизначеність середовища функціонування досліджується значною кількістю науковців, варто, наприклад, назвати праці [1-4; 6], але нерозв'язаною залишається проблема поєднання впливу невизначеності на рівень економічної безпеки промислових підприємств та розроблення управлінських заходів, які б дозволили її контролювати з огляду на цілі суб'єкта господарювання.

Мета статті

Мета статті – дослідити особливості та структуру невизначеності умов функціонування промислових підприємств та розробити рекомендації для врахування її при прийнятті рішень з метою стабілізації рівня економічної безпеки.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

- розробити класифікацію невизначеності середовища функціонування промислових підприємств;
 - розробити структуру процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки з урахуванням впливу ризиків та загроз;
 - встановити результативність управлінської діяльності щодо мінімізації впливу ризиків та загроз на рівень економічної безпеки промислових підприємств.
-

Виклад основного матеріалу

Невизначеність обумовлюється процесом діяльності людей та характером сприйняття, методами передачі та обробки інформації. З огляду на це невизначеність можна класифікувати наступним чином:

- невизначеність, передумовою якої є умисне або неумисне викривлення інформації індивідом (працівником);
- інституційна невизначеність – обумовлена стереотипним сприйняттям інформації, тобто вона формується на основі системи, яка підтримується діяльністю суспільних інститутів і може суттєво впливати на процес діяльності промислового підприємства;
- технологічна – формується на основі фізичної неспроможності отримати, проаналізувати та використати з метою прийняття управлінських рішень всієї наявної у середовищі інформації;
- організаційна – виникає в результаті невідповідності часу сприйняття, опрацювання і передачі інформації інформаційними каналами всередині промислового підприємства та тривалості терміну, протягом якого вона зберігає свою актуальність для прийняття адекватних управлінських рішень [1].

На промислове підприємство діють усі види невизначеності середовища. Можна зауважити їх тісне переплітання, що значно ускладнює процес їхньої ідентифікації та подолання.

Досліджуючи сферу гарантування економічної безпеки промислових підприємств (ЕБПП), можна встановити факт впливу на неї невизначеності умов середовища, що втілюється в існуванні викликів, ризиків, загроз та небезпек. Структурна схема існування невизначеності у процесі діяльності промислового підприємства наведена на рис. 1.

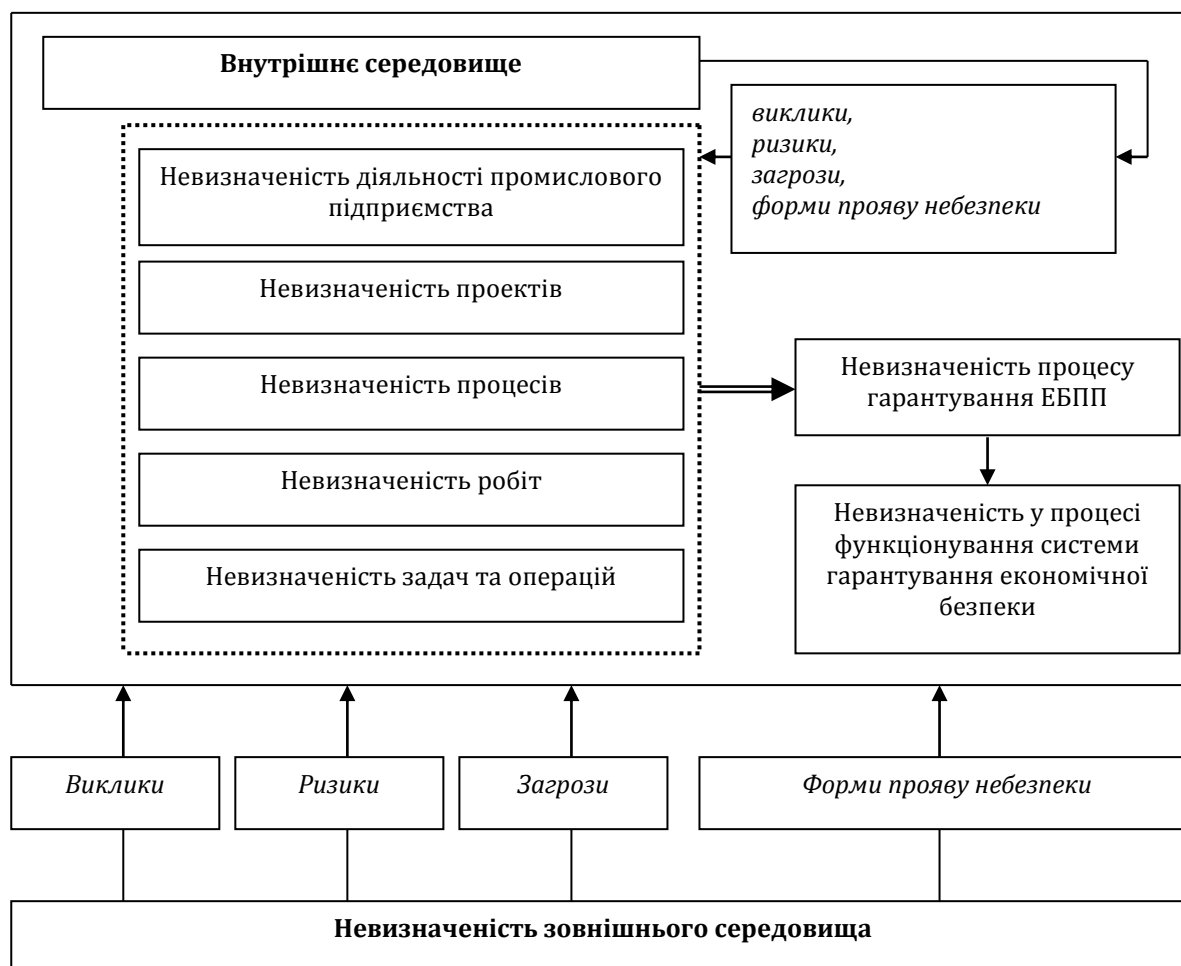


Рис. 1. Структурна схема існування невизначеності у процесі діяльності промислового підприємства*

* Розроблено автором

Важливість невизначеності полягає в тому, що вона є чинником, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності, в тому числі високого рівня гарантування економічної безпеки. Невизначеність характеризують фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, ступінь впливу та/або значення

яких частково відомі або не відомі повністю [2].

Загалом невизначеність у моделях прийняття рішень представлена наявністю декількох можливих розв'язків кожної альтернативної ситуації. Невизначеність характеризується такими поняттями як непередбачуваність, випадковість, неоднозначність, нечіткість. У випадку притаманності зазначених характеристик управлінським рішенням останні не можуть визначати гарантований результат альтернативної ситуації. За таких умов обов'язковим є дослідження або всіх можливих, або найбільш ймовірних результатів.

Невизначеність можна поділити на два види:

- невизначеність середовища;
- невизначеність особистісна [3].

Невизначеність середовища обумовлюється неповнотою інформації про фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, а особистісна – неоднозначністю сприйняття однієї і тієї ж ситуації різними людьми залежно від мотивів, рівня знань та досвіду, думок, емоційного стану тощо.

Здебільшого невизначеність щодо діяльності промислового підприємства втілюється в загрозливих ситуаціях, виникнення яких у процесі гарантування економічної безпеки може мати значні негативні наслідки.

Зважаючи на те, що діяльність підприємства постійно зазнає впливу деструктивних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, виникає необхідність визначення діапазону значень показників тієї чи іншої функціональної складової діяльності, які дозволяють підтримувати належний рівень економічної безпеки, а також при їх впливі настає ситуація, що потребує термінового втручання з метою її стабілізації. Але управлінським рішенням, які приймаються для нейтралізації впливу згаданих факторів, також притаманна невизначеність, що розуміється як форма діалектичного зв'язку необхідного та випадкового [4].

Причинами невизначеності можуть бути:

- випадкові помилки управлінського персоналу;
- непередбачені зміни умов розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища;
- неминучі похибки при аналізі складної системи «природа – суспільство – підприємство – колектив – людина»;
- запізнення у використанні новітніх розробок НТП;
- об'єктивним або суб'єктивним впливом людського фактора тощо [4].

Обов'язковим аспектом при прийнятті управлінських рішень для стабілізації рівня економічної безпеки є чітке розуміння відмінностей між потенційною втратою (зумовлюється появою ризиків) та реальною втратою (зумовлюється появою загрози). Варто пам'ятати, що прийняті управлінські рішення у сфері гарантування економічної безпеки також мають притаманний їм ступінь невизначеності та ймовірного характеру.

З метою побудови процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки промислових підприємств, а також попередження / нейтралізації впливу ризиків / загроз варто дотримуватися підходу, наведеного на рис. 2.

Розроблення сценаріїв прийняття або відхилення змін дозволяє визначити можливий шлях розвитку промислового підприємства в майбутньому на фоні існування впливу ризиків та загроз, а також визначити набір управлінських рішень, що сприятимуть стабілізації ситуації.

Результативність управлінської діяльності щодо мінімізації впливу ризиків та загроз визначається рівнем ризику, рівнем впливу загрози, рівнем можливих втрат та рівнем економічної безпеки промислового підприємства (рис. 3 а), б)).

Для підтримання стабільного рівня економічної безпеки промислового підприємства, що свідчить про високий рівень ефективності діяльності, припустимими є лише низький рівень ризику та низький рівень загрози. За таких умов управлінці можуть приймати рішення, які дозволять підтримувати бажані значення показників діяльності. У випадку вищих значень рівнів загроз та ризиків ускладнюється процес прийняття управлінських рішень, що може призвести до негативних наслідків діяльності та зниження рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Зона 1 (див. рис. 3) характеризується низьким рівнем ризику (загрози), що не створює перешкод для підтримки рівня ЕБПП.

–

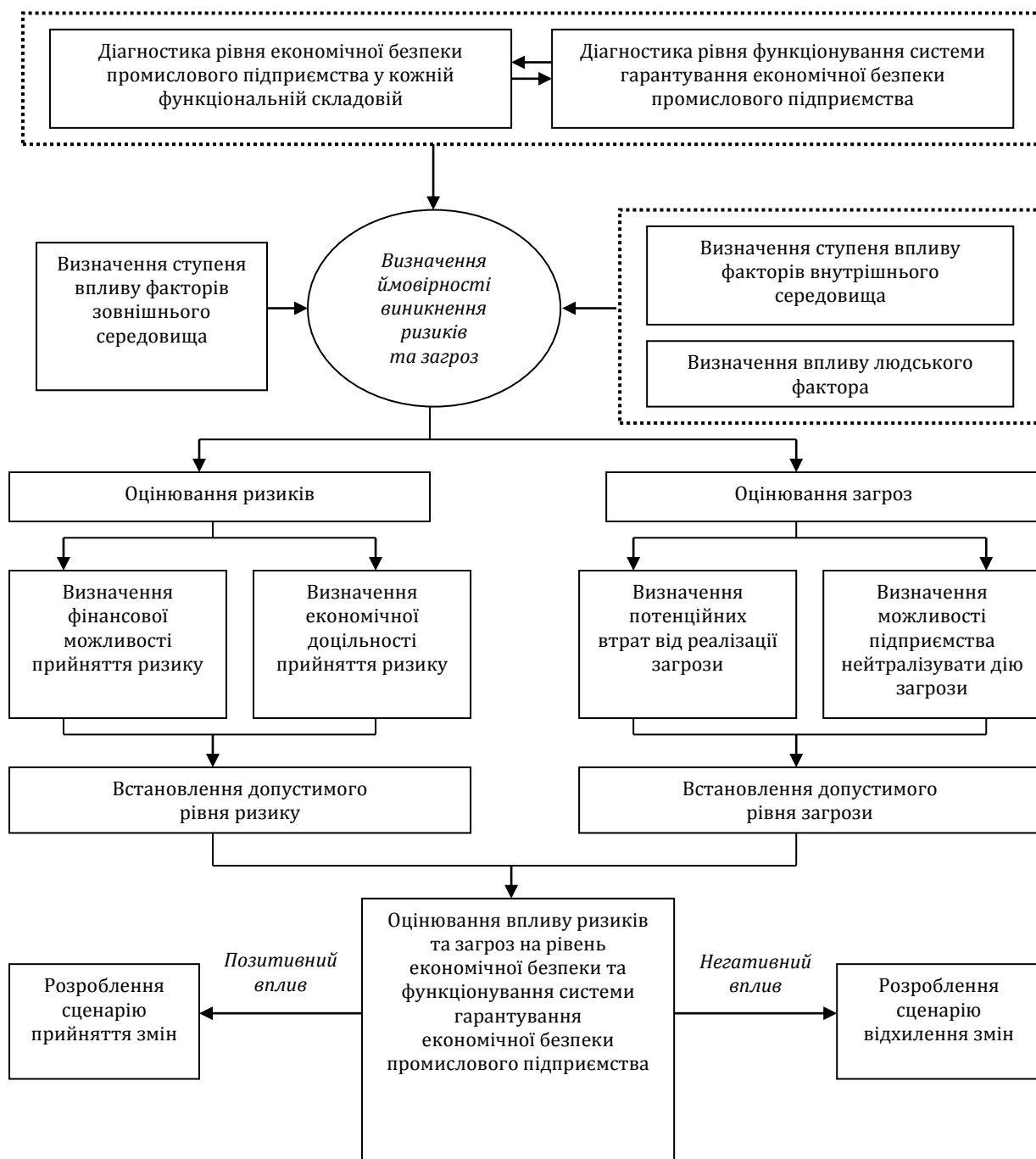
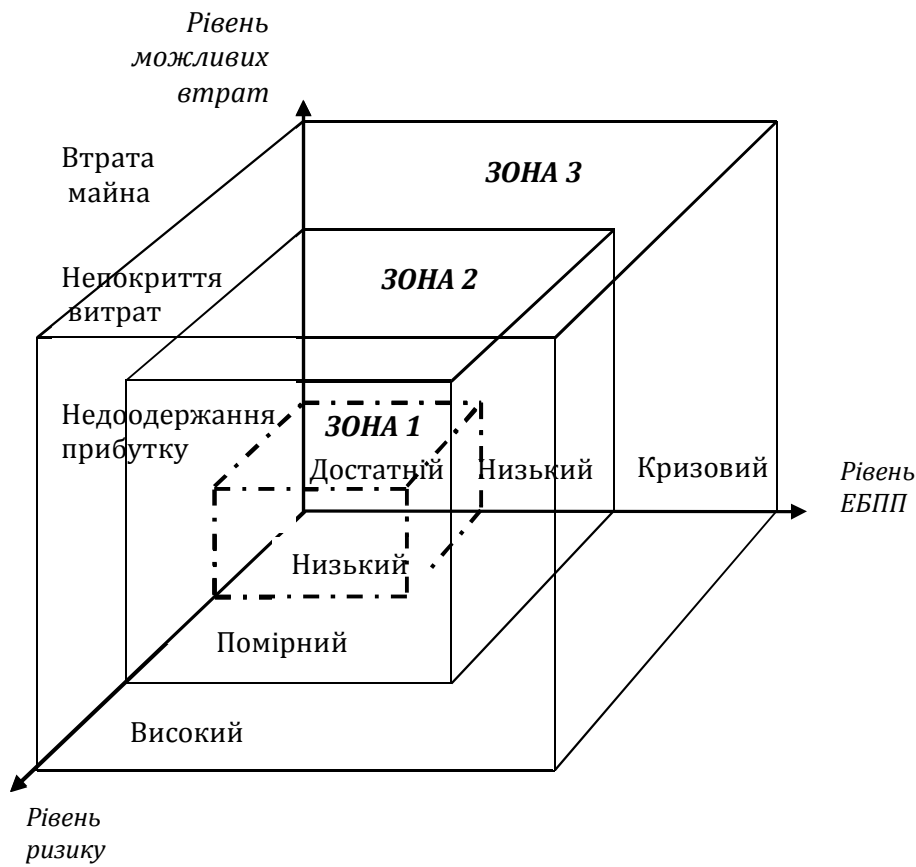
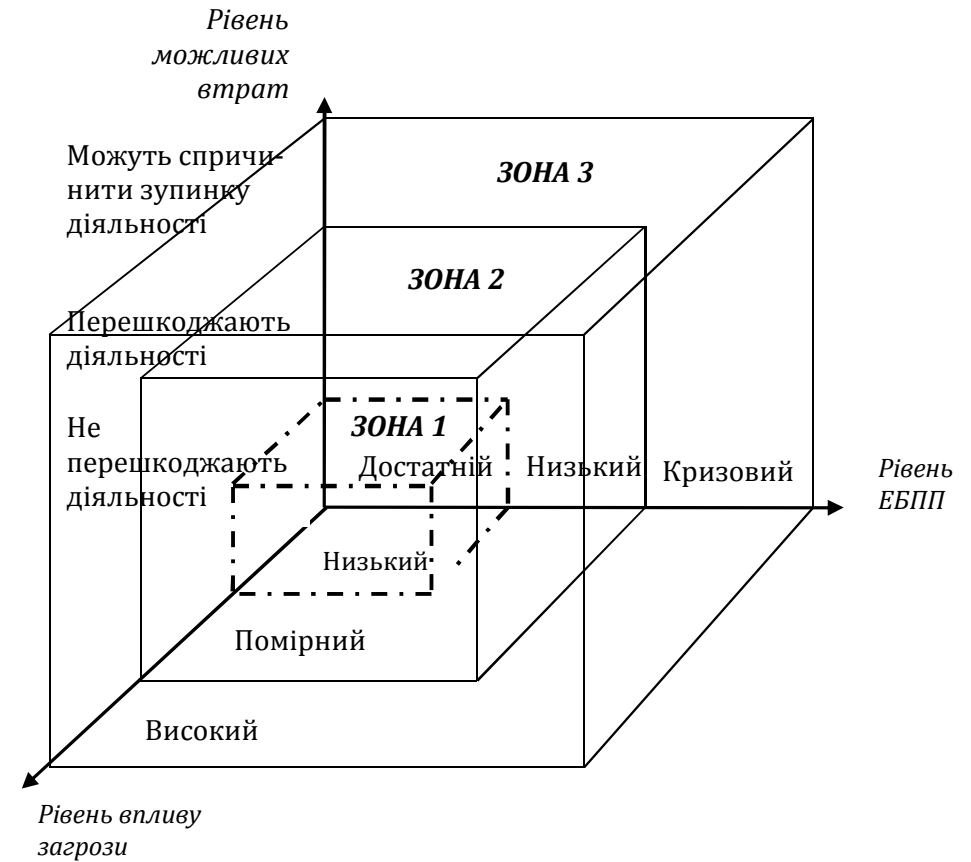


Рис. 2. Структура процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки з врахуванням впливу ризиків та загроз*

* Розроблено автором



а)



б)

Рис. 3. Результативність управлінської діяльності щодо мінімізації впливу ризиків (а) та загроз (б) на рівень ЕБПП*

* Розроблено автором на основі [4-7]

У зоні 2 рівень ризику (загрози) є вищим, що зумовлює потребу розроблення комплексу заходів щодо їхньої мінімізації:

- хеджування – діяльність, яка спрямована на зниження цінних ризиків через укладення ф'ючерських угод (передбачають контрактну домовленість щодо постачання (купівлі) у визначений у майбутньому час певної кількості товару за ціною на момент укладання угоди);
- диверсифікація ризиків – дозволяє так розподілити кошти між проектами, що підвищення рівня ризику одного нівелюється зниженням рівня ризику іншого;
- формування відповідної інформаційної бази, що дозволяє попередити зростання ризиковості;
- формування вищих вимог до процедури підбору кадрів та їхньої атестації;
- організація захисту підприємства, в тому числі фізична безпека, захист комерційної таємниці;
- страхування – передбачає захист від несприятливих змін внутрішнього та зовнішнього середовищ та дозволяє гарантовано отримати запланований економічний ефект;
- постійний моніторинг зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовищ [8];
- виявлення слабких сигналів зовнішнього та внутрішнього середовищ і здійснення на їхній основі антисипативного управління.

У зоні 3 найдоцільнішим є використання методів антикризового управління, адже тут можлива втрата майна чи зупинка діяльності промислового підприємства. Антикризове управління передбачає здійснення низки організаційних, виробничих, економічних, інвестиційних, зовнішньоекономічних, соціальних, екологічних заходів, спрямованих на фінансово-економічне оздоровлення підприємства, неспроможного виконувати свої зобов'язання [9].

Антикризове управління може вводитися лише за умови обґрунтованого висновку служби безпеки, погодженого з керівництвом підприємства.

У структурі служби безпеки залежно від розмірів та специфіки діяльності промислового підприємства повинні бути ризик-менеджери, до повноважень яких належатиме виявлення ризиків та інших дестабілізуючих факторів діяльності, а також управління ними і, що дуже важливо, координації зусиль різних підрозділів підприємства щодо мінімізації наслідків інцидентів унаслідок прояву небезпеки. Крім того, діяльність з управління ризиками та загрозами повинна містити:

- розроблення і реалізацію методики виявлення та оцінювання ризиків (загроз);
- визначення умов зниження рівня ризику (загрози), які адаптовані до особливостей підприємства;
- реєстрацію інцидентів, що трапилися;
- реєстрацію заходів щодо підвищення рівня опірності підприємства впливу дестабілізуючих чинників;
- постійний моніторинг проявів та слабких сигналів дестабілізуючих чинників;
- розроблення (адаптація) організаційної структури управління ризиками, розроблення положень та інструкцій для обумовлення її діяльності;
- постійне підвищення рівня кваліфікації ризик-менеджерів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, досліджено невизначеність умов середовища функціонування промислових підприємств. Розроблено структуру процесу підтримки стабільного рівня економічної безпеки з урахуванням впливу ризиків та загроз як виявів невизначеності середовища. Результативність управлінської діяльності щодо мінімізації впливу ризиків та загроз запропоновано визначати на основі рівня ризику, рівня впливу загрози, рівня можливих втрат та рівня економічної безпеки промислового підприємства. Результатом дослідження є поділ діапазону рівня економічної безпеки на три зони.

Перспективою подальших досліджень можна вважати виявлення та аналіз факторів, які зумовлюють появу невизначеності, з метою впливу на них для стабілізації рівня економічної безпеки суб'єктів промисловості.

Список літератури

1. Мельник, А. В. Антикризисное управление организацией по слабым сигналам [Текст] : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Александр Васильевич Мельник – М. : РГБ, 2003. – 188 с.
2. Холина, А. Г. Управление предприятием в условиях неопределённости [Текст] / А. Г. Холина, О. Н. Миночкина // Материали III Всеукраїнської наукової конференції студентів «Проблеми управління виробничо-економічною діяльністю суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kholina/library/article1.htm>.
3. Кулагин, О. А. Принятие решений в организациях [Текст] : учеб. пособие. – СПб. : Изд. дом «Сентябрь», 2001. – 148 с.

-
4. Донець, Л. І. Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику [Текст] / Л. І. Донець, О. В. Сергеева // Економічний нобелівський вісник, 2014. – № 1 (7). – С. 148-154.
 5. Вербицька, Г. Л. Управління економічним ризиком [Текст] / Г. Л. Вербицька // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 34-40.
 6. Донець, Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання [Текст] : монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 255 с.
 7. Сергеева, О. В. Діагностика економічної стійкості як складова системи управління підприємством [Текст] / О. В. Сергеева // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2007. – Вип. 27 – С. 320-326.
 8. Кокорева, О. В. Вдосконалення управління економічною безпекою туристичних підприємств на основі матриці «економічна безпека туристичних підприємств – ризик» [Текст] / О. В. Кокорева // Економіка Крима, 2012. – №1(38). – С. 274-277.
 9. Крикавський, Є. В. Логістика [Текст] / Є. В. Крикавський. – Львів: ЛДУ «Львівська політехніка», 1999. – 264 с.

References

1. Melnyk, A. (2003). Crisis management organization on weak signals, Abstract of Ph. D. dissertation, Economy and management of a national economy. Moscow.
2. Holina, A. G., Minochkina, O. N. (2012). Enterprise management under uncertainty, Proceedings of the III All-Ukrainian Scientific Conference of Students' "Problems of management of industrial and economic activities of economic entities". Retrieved October, 15, 2014, from : <http://masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kholina/library/article1.htm>.
3. Kulagin, O. A. (2001). Decision-making in organizations. SanktPeterburg : Sentyabr.
4. Donets, L. I., Serheyeyeva, O. V. (2014). Scientific and methodological tools control the economic stability of the enterprise risk. Ekonomichnyy nobelivskyy visnyk, 1, 148-154.
5. Verbytska, G. L. (2004). Managing economic risk. Finansy Ukrayiny, 4, 34-40.
6. Donets, L. I., Barantseva S. M. (2008). Office of formation of company profits in terms of market forms of management. Donetsk: DonNTU.
7. Sergeeva, O. V. (2007). Diagnosis economic sustainability as part of enterprise management system, Visnyk sotsialno-ekonomichnyh doslidzhen, 27, 320-326.
8. Kokoreva, O. V. (2012). Improvement of the economic security of tourism enterprises based matrix "economic security of travel businesses – risk. Ekonomika Kryma, 1(38), 274-277.
9. Krykavskyy, E. V. (1999). Logistics. Lviv : Lvivska Politekhnikha.

Стаття надійшла до редакції 27.08.2014 р.

Ірина Анатоліївна МАРКІНА

доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародного співробітництва
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
E-mail: iriska7@ukr.net

Олександр Олександрович МИХАЙЛОВ

аспірант кафедри менеджменту і адміністрування,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

**ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У
СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ**

Маркіна, І. А. Формування кадрового потенціалу українських підприємств у сучасних реаліях [Текст] / Ірина Анатоліївна Маркіна, Олександр Олександрович Михайлов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 69-75. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню одного із соціальних стандартів суспільства – заробітної плати, яка використовується як кількісний показник оцінки працівників та впливає на їх якісний показник. Остання має значення для формування кадрового потенціалу вітчизняних підприємств. Недостатній рівень опрацювання питань управління кадровим потенціалом підприємства дозволило сформулювати мету дослідження.

Визначено рівень мінімальної заробітної плати провідних країн світу, що дозволив з'ясувати соціальні стандарти життя в кожній державі, які є одним із важливих критеріїв оцінки якості життя, встановити співвідношення рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. На основі вищезазначеного обґрунтовано необхідність посилення впливу держави на формування, реалізацію та контроль політики доходів, у тому числі політики заробітної плати. Зокрема, встановлено, що мінімальна заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум у 1,2-1,5 рази для того, щоб дорівнювати вартості об'єму ресурсів, необхідних для відтворення робітника та його родини. Мінімальну заробітну плату запропоновано розраховувати на основі створення кореляційної моделі, в основу якої мають бути покладені відповідні статистичні критерії – фактори, що істотно впливають на рівень МЗП: бюджет прожиткового мінімуму, товарна частина фонду особистого споживання, розподіл доходів серед економічно активного населення, індекс зростання споживчих цін, зайнятість населення тощо.

Одним із напрямів вирішення проблеми якості кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах є кадрова політика, яка повинна не тільки містити методи і засоби управління кадрами, але і визначати потребу у фахівцях, формувати резерв висококваліфікованих працівників на основі використання аутстафінгу та аутсорсингу.

Вищезазначене закладає системну основу для подолання протиріч між рівнем заробітної плати та прожитковим мінімумом для окремого працівника, що дозволить підвищити ефективність формування та використання кадрового потенціалу як на рівні країни, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Ключові слова: соціальні стандарти; кадровий потенціал; заробітна плата; мінімальна заробітна плата; прожитковий мінімум; кадрова політика; аутстафінг; аутсорсинг.

Iryna Anatoliyivna MARKINA

Doctor of Economics, Professor,
Vice-rector for Scientific and Pedagogical Work and International Cooperation,
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk
E-mail: iriska7@ukr.net

Olexandr Oleksandrovych MYKHAYLOV

PhD Student,
Department of Management and Administration,
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

FORMATION OF HUMAN RESOURCES IN UKRAINIAN COMPANIES IN MODERN REALITIES

Abstract

The article is devoted to one of the social standards of society which is wage. It is used as a quantitative index of evaluation of employees and affects their quality indicator. These factors influence the formation of human resources capacity of domestic enterprises. Insufficient level of researched questions of human resources management of a company has allowed to form a goal of research.

A certain level of the minimum wage of the leading countries of the world has allowed to find out the social standards of life in each country, which is one of the most important criteria for evaluating the quality of life, set the aspect ratio of the minimum wage and living wage. On the basis of above mentioned information it has been substantiated the necessity of strengthening the state's influence on the formation, implementation and control of income policy, including wage policy. In particular, it has been determined that the minimum wage should exceed the cost of living 1.2-1.5 times in order to equal the cost of the resources needed for the worker and his/her family. It is proposed to calculate the minimum wage on the basis of the creation of the correlation model. It should be based on appropriate statistical criteria – factors that significantly affect the level of minimum wage: subsistence wage, commodity part of the collection of personal consumption, income distribution among the economically active population, the growth index of consumer prices, employment and etc.

One of the ways to solve the problem of the quality of personnel potential of the enterprise in modern conditions is the personnel policy. It should not only include the methods and means of human resource management, but also determine the need for specialists, form a reserve of highly qualified specialists through the use of outstaffing and outsourcing.

The above mentioned information provides a system basis for overcoming the contradictions between wages and living wage for a single worker, that will increase the efficiency of formation and use of human resources both at the country level and at the level of individual entities.

Keywords: social standards; human resources; wages; minimum wage; living wage; personnel policy; outstaffing; outsourcing.

JEL classification: J300, J310, J380, M120

Вступ

Прагнення України до євроінтеграції зобов'язує її до запровадження європейських соціальних цінностей, у тому числі – і щодо оцінювання праці. Як зазначає академік Національної академії наук України, доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України Е. Лібанова, декларовані Україною прагнення юридичної, а не тільки фактичної європейської інтеграції, мають на меті і формування європейського способу життя, і перехід на відповідну модель розвитку. До цього ж спонукає і поширення серед українського населення європейських стандартів життя, природно спричинене інтенсивними поїздками наших громадян за кордон. На практиці це означає бажання більшості українців мати таке саме житло, харчуватися, одягатися і відпочивати як середній європеець. Звичайно, для цього потрібні гроші, відповідно, саме рівень оплати праці став сьогодні визначальним критерієм вибору робочого місця. Зокрема, за даними Інституту соціальних досліджень, так вважають 95 % опитаних жителів України [1].

Проблеми формування і реалізації трудового та кадрового потенціалу активно досліджувалися як українськими, так і зарубіжними вченими-економістами. Вагомий внесок у вирішення проблем формування кадрового потенціалу зробили українські вчені: В. Антонюк, І. Бажан, Б. Бачевський, В. Безсмертна, О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Довбенко І. Заблудська, Н. Краснокутська, О. Крушельницька, В. Лич, Е. Лібанова, Н. Лук'яненко, В. Мельник, О. Новікова, О. Решетняк, Л. Шаульська, Л. Шимановська-Діанич, Г. Щокін, М. Якуба та ін. Питанням заробітної плати, вартості

життя населення та заробітної плати присвячують свої наукові праці К. Бондарчук, О. Грішнова, А. Колот, Є. Лібанова, В. Маляєв, М. Шаповал та ін.

Незважаючи на достатній рівень опрацювання питань управління кадровим потенціалом підприємства, в економічній літературі залишаються недостатньо вивченими проблеми формування кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів процесу формування вітчизняного кадрового потенціалу, а саме - рівня оплати праці в сучасних реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження

За висновком Міжнародної комісії, створеної з ініціативи Євросоюзу в 1989 році, справедливою вважається мінімальна заробітна плата, яка сягає 68 % від середньої зарплати по країні. У розвинених країнах намагаються підтримувати це співвідношення, а в деяких воно навіть перевищує рекомендований норматив. У країнах Східної Європи мінімальна зарплата часто визначається як нижня межа оплати праці працівника і не завжди навіть досягає рівня прожиткового мінімуму. Тому Євросоюз закликає країни Східної Європи підняти мінімальну зарплату хоча б до 60 % від середньої по країні [2].

За визначенням експертів Євросоюзу, мінімальна зарплата має становити 2 – 2,5 прожиткових мінімуми, і при цьому вона в більшості країн світу дорівнює 35 – 40 % від середньої. Так у Японії, США, Іспанії це співвідношення є меншим за 40 %, а в Австралії, Бельгії, Франції воно складає 50-57 % [3]. Саме мінімальний розмір заробітної плати дозволяє визначити соціальні стандарти життя в державі і є одним із важливих критеріїв оцінки якості життя. Фактично, за даними Світового банку, відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму у Великобританії становить 6,4:1; Франції – 4,7:1; Латвії, Естонії, Польщі – 1,5:1; Україні – 1:1 [4] (табл. 1).

Таблиця 1. Показники соціальної захищеності населення станом на 1.01.2013 р.

[узагальнено на основі 2-5]

Показник	Світова практика	Величина показника в Україні
Співвідношення доходів 10 % найбагатших і 10 % найбідніших громадян	10:1	30:1
Частка населення, яка живе за межею бідності	10 %	26,7 %
Співвідношення максимального і мінімального розмірів пенсій у системі пенсійного забезпечення	5:1	31:1
Частка доходу, що спрямовується на придбання продуктів харчування	20 %	65 %
Співвідношення максимального і мінімального розмірів пенсій у солідарній системі пенсійного забезпечення	5:1	31:1
Ставка оплати праці за одну робочу годину	3 амер. дол.	20 амер. центів

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що соціально-економічна ситуація в Україні є надзвичайно складною. Як вважає А. М. Харченко, таке співвідношення бідності для України стало не тільки хронічним явищем, але визначаючи спосіб життя більшої частини населення за фактором поляризації суспільства, основним критерієм його поділу на дуже заможних і дуже бідних при катастрофічному зменшенні середнього прошарку суспільства.

За результатами досліджень співвідношення доходів багатих українців до найбідніших складає 30:1. Для прикладу в Китаї – 7:1; Японії – 4,3:1, країнах ЄС – 5,7:1 [5, с. 8]. Це можливо підтвердити аналізом співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні (табл. 2).

З січня 2013 р. цей показник в Україні дорівнює 1147 грн (109,7 євро), тоді як мінімальна заробітна плата в Чехії становить 312 євро, Польщі – 377 євро, США – 998 євро, Великій Британії – 1264 євро, Франції – 1430 євро, Нідерландах – 1469 євро, Бельгії – 1502 євро, Люксембурзі – 1874 євро. Нині низка вітчизняних фахівців та практиків [1; 2; 5; 6; 7] акцентують увагу саме на заробітній платі, тому що вона виступає головним джерелом доходу як тих, хто працює, так і тих, хто вже втратив працездатність за віком (бо лежить в основі формування розміру їх пенсії), а тому є важливим чинником формування якості життя людей, визначаючи можливості людського розвитку, забезпечуючи отримання загальної та професійної освіти, якісного медичного обслуговування і збереження здоров'я, формування загальнокультурних цінностей тощо.

Тобто, як зазначив відомий учений-економіст А. М. Колот, заробітна плата має бути одночасно і «годувальницею», і «пряником», і «батогом», і «кермом». Всі ці функції заробітної плати тісно

взаємопов'язані, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати на будь-якому підприємстві [1].

Сучасна практика організації заробітної плати в нашій країні призвела до зuboжіння значної кількості населення, про що свідчать показники соціальної захищеності. Рівень заробітної плати також впливає на майбутнє пенсійне забезпечення. Тому зростання заробітної плати дозволяє підвищувати продуктивність праці, а відповідно - і якісні показники управління сучасними підприємствами, а не тільки кількісні. На жаль, ми можемо констатувати і низький рівень погодинної оплати за останні роки. Хоча при введенні цієї системи оплати праці намагалися зменшити рівень соціальних розривів у суспільстві та враховувати інтереси певних верств населення, не зайнятого на постійній основі, таких, як жінки з малолітніми дітьми, молодь, що суміщає роботу з навчанням, інваліди, літні працівники, які мають обмежену працездатність і зацікавлені в роботі на умовах неповного робочого часу. Позитивними наслідками практичного впровадження погодинної оплати праці повинні бути: більш ефективне використання наявних та створення нових додаткових робочих місць, що особливо важливо в сучасних умовах суттєвого зростання безробіття, циклічних коливань виробництва, реструктуризації економіки [8].

Таблиця 2. Співвідношення рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму станом у 2010-2014 роках [узагальнено на основі 4; 8]

Період	Розмір мінімальної оплати, грн	Прожитковий мінімум (працездатні особи), грн	Погодинна оплата праці, грн
01.01.2010-31.03.2010	869	825	5,20
01.04.2010-30.06.2010	884	839	5,29
01.07.2010-30.09.2010	888	843	5,32
01.10.2010-30.11.2010	907	861	5,43
01.12.2010-31.12.2010	922	875	5,52
01.01.2011-31.03.2011	941	894	5,66
01.04.2011-30.09.2011	960	911	5,77
01.10.2011-30.11.2011	985	934	5,92
01.12.2011-31.12.2011	1004	953	6,04
01.01.2012-31.03.2012	1073	1017	6,43
01.04.2012-30.06.2012	1094	1037	6,56
01.07.2012-30.09.2012	1102	1044	6,61
01.10.2012-30.11.2012	1118	1060	6,7
01.12.2012-31.12.2012	1134	1095	6,8
01.01.2013-30.11.2013	1147	1108	6,88
01.12.2013-31.12.2013	1218	1176	7,3
01.01.2014-30.06.2014	1218	1218	7,3
01.07.2014-30.09.2014	1250	-	7,49
01.10.2014-31.12.2014	1301	-	7,8

Слід зауважити, що через кризові явища відчутне підвищення заробітної плати є дуже проблематичним, бо криза, що розпочалась наприкінці 2008 р., завдала значної шкоди економіці України. За результатами досліджень, у 2009 році спад промислового виробництва в Україні склав 21,9 % (порівняємо: в Росії - 10,8 %, Білорусі - 2,8 %). І хоча вже за січень-лютий 2010 р. Україна демонструвала економічне зростання у 8,8 %, однак суттєве підвищення доходів працюючого населення за традиційними джерелами буде обмеженим.

Професор А.М. Колот ще у 2003 р. запропонував, на наш погляд, дієві чинники зростання заробітної плати, які виходять із задіяння резервів ресурсозбереження та реструктуризації виробничих витрат [1, с. 26]. На його думку, підвищення частки заробітної плати у собівартості є можливим на основі: зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці; перегляду ставок та відрахувань з доходів підприємств; запровадження системи оподаткування прибутку, яка б стимулювала зниження ресурсовитратності та ін. Сутність цієї ідеї - встановлення диференційованих ставок оподаткування прибутку залежно від того, за рахунок чого цей прибуток отримано: за збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції; одночасного збільшення обсягів та зниження собівартості продукції; завищення собівартості і цін; зростання продуктивності праці та ін. [9-11].

Вважаємо, що у сучасних умовах, як ніколи, є необхідним посилення впливу держави на формування, реалізацію та контроль політики доходів, у тому числі політики заробітної плати. Зокрема, мінімальна заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум у 1,2-1,5 рази для того, щоб дорівнювати

вартості об'єму ресурсів, необхідних для відтворення робітника та його родини; удосконалити методики встановлення розміру прожиткового мінімуму задля забезпечення максимальної відповідності цього стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг; переглянути набір товарів та послуг у бік їхньої відповідності реальним життєвим потребам людини та медичним стандартам; необхідно мінімальну заробітну плату розраховувати на основі створення кореляційної моделі, в основу якої мають бути покладені відповідні статистичні критерії – фактори, що істотно впливають на рівень МЗП (бюджет прожиткового мінімуму, товарна частина фонду особистого споживання, розподіл доходів серед економічно активного населення, індекс зростання споживчих цін, зайнятість населення тощо). Тому роботодавці повинні відчувати турботу держави щодо підтримки гідного рівня заробітної плати працівників, що повинно бути відображеним у державній політиці заробітної плати. Крім того, зацікавленість роботодавців у зростанні доходів працівників виявляється у поширенні в практиці оплати праці так званих соціальних пакетів. Адже якщо не вирішено проблему заробітної плати, то надзвичайно важко вирішити проблему якості кадрового потенціалу сучасних вітчизняних підприємств. Як зазначає Л. Г. Смоляр, «падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх технологій і виробництву конкурентоспроможної продукції» [6, с. 9].

В Україні, на жаль, існує парадоксальна ситуація, коли переважна більшість населення є освіченою, а рівень життя є низьким. Таким чином, низький рівень соціальних стандартів у поєднанні з ринковою системою розподілу доходу призводить до гарантованого зниження якості життя більшої частини населення; зниження якості життя спричиняє скорочення чисельності населення через зниження народжуваності і зростання смертності, а також зниження тривалості життя і негативне сальдо зовнішньої міграції. Найвідчутніше відбувається зниження чисельності найбільш працездатної частини населення України [12, с. 375], оскільки наявність зовнішніх ринків з кращими умовами і вищим рівнем оплати праці приводить до відтоку трудових ресурсів. Проте цю ситуацію можливо врегулювати, коли не тільки держава буде докладати зусилля, але і власники підприємств. Особливо це стосується висококваліфікованого персоналу, який повинен в умовах конкуренції постійно займатися самоосвітою і не лише підвищенням своєї кваліфікації, але і формуванням професійних компетенцій, які дозволятимуть йому вирішувати проблеми, які стоять перед сучасними підприємствами, особливо тими, які займаються інноваційно-інвестиційною діяльністю. При цьому інноваційна діяльність стає важливою складовою всіх підприємств, незалежно від форм власності та виду діяльності.

Нині на світовому рівні процеси глобалізації і інтернаціоналізації, світова фінансова криза, рівень розвитку інформаційних технологій вимагають на рівні важливості інноваційної діяльності, яка відповідає за формування конкурентоспроможності, звернути увагу також на кадровий потенціал, який повинен генерувати креативні ідеї, перетворювати їх у реальність, що дозволить створювати передумови для стійкого розвитку. Однак, як свідчить українська практика господарювання, при низькому рівні соціальних стандартів і заробітної плати досягнути цього буде дуже складно.

Тому на вирішенні проблем матеріального стимулювання працівників повинна зосередитись не лише держава, але і власники та менеджери підприємств. На думку М. Якуби, планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить вирішувати такі задачі [7, с. 304]:

- забезпечення встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками, що сприятиме досягненню максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом. Так відхилення від планової чисельності персоналу (дефіцит чи надлишок працівників) може негативно вплинути на рівень кадрового потенціалу;
- оптимальний ступінь завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їхньої праці;
- оптимізація структури працівників з різним функціональним змістом праці.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На нашу думку, одним із напрямів вирішення проблеми якості кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах є кадрова політика, яка повинна не лише містити методи і засоби управління кадрами, але і визначати потребу у фахівцях, формувати резерв висококваліфікованих працівників. Адже у світовій практиці господарювання, навіть в умовах кризи, власники та менеджери займаються не тільки «переманюванням високопродуктивних фахівців», але і їх продажем («аутстафінгом») та аутсорсингом. Аутстафінг – це одна з форм оптимізації роботи з персоналом, яка полягає у виведенні персоналу за штат компанії. Основними передумовами для використання аутстафінгу на підприємствах є: бажання концентруватися на своєму бізнесі і необхідність зменшити адміністративне і фінансове навантаження при збереженні безпосереднього керівництва співробітниками; необхідність зниження кількості

співробітників у штатному розкладі, бажання зняти з компанії зобов'язання щодо трудових стосунків із співробітником; прагнення забезпечити максимальну гнучкість в управлінні персоналом і відповідність кількості робочої сили реальному об'єму роботи.

Аутсорсинг дозволяє також вирішувати проблеми управління кадровим потенціалом, адже він передбачає передачу частини своїх функцій окремим вузькокваліфікованим провайдером, що сприяє зменшенню апарату управління, зменшенню вартості кадрів та відповідно їх вартості. Проте, як свідчить світова практика господарювання, кожен із визначених інструментів дозволяє не лише усунути недоліки у процесі управління кадровим потенціалом, але і суттєво зменшити. Тому при їх виборі та впровадженні необхідно досить детально прорахувати наслідки такого рішення для підприємства.

Список літератури

1. Колот, А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання доходів працюючих: шляхи вдосконалення [Текст] / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2003. – №2. – С. 25-31.
2. Лагутін, В. Д. Теоретико-методологічні підходи до сучасних проблем оплати праці [Текст] / В. Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 29-38.
3. Луняк, І. В. Підвищення мінімальної заробітної плати – об'єктивний процес упровадження соціального стандарту нормального відтворення зайнятого населення [Текст] / І. В. Луняк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/366.
4. Прожитковий мінімум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/minimum-wage/prozhitochnyi-minimum>.
5. Харченко, А. М. Соціальна проблема глобалізації – бідність: шляхи її подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: fr.cibs.ck.ua/files/1201/12_kamspo.pdf.
6. Роль держави в утвердженні європейських цінностей та стандартів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/35885>.
7. Якуба, М. М. Кадровий потенціал як ключовий елемент потенціалу підприємства в умовах глобалізації [Текст] / М. М. Якуба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 7. – С. 302-305.
8. Про методичні рекомендації щодо запровадження погодинної оплати праці та отримання мінімальних годинних гарантій в оплаті праці [Електронний ресурс]: наказ Міністерства праці та соціальної політики № 69 від 16.04.99 р. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.722.0>.
9. Побережна, Н. М. Удосконалення системи організації оплати праці [Електронний ресурс] / Н. М. Побережна; НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vsri>. – Назва титулу з екрану.
10. Смоляр, Л. Г. Дослідження тенденцій розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України [Текст] / Л. М. Смоляр // Економіка & держава. – 2008. – № 5. – С. 9-96.
11. Соколик, М. П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз [Текст] / М. П. Соколик // Економіка і прогнозування – 2011. – №1. – С. 85-103.
12. Филиппова, І. Г. Інституціональна пастка: моделювання ринку праці в Україні [Текст] / І. Г. Филиппова, Г. С. Балахнін // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. – Спец. випуск: у 3 т. – Т. 3. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 369-377

References

1. Kolot, A. M. (2003). *Organizatsiyno-economicnyi mehanizm reguluvannya dohodiv praccuuchykh: shlyahy vdoskonalennya* [Organizational-economic mechanism of regulation of workers' incomes, ways of improvement], Odessa, Ukraine.
2. Lagutin, V. D. (2010). *Teoretyko-metodologichni pidhody do suchasnyh problem oplaty praci* [Theoretical and methodological approaches to contemporary issues of wages], Economic theory, Ukraine.
3. Lunyak, I. V. (2010). *Pidvyschennya minimalnoi zarobitnoi platy – obektivniy proces uprovadzhennya socialnogo standartu normalnogo vidtvorennya zainyatogo naseleennya* [Increasing the minimum wage - an objective process of implementation of social standard of normal reproduction of the employed population] Retrieved from : ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/366.
4. *Prozhytkoviy minimum* (2010). [The subsistence level. Retrieved from : <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/minimum-wage/prozhitochnyi-minimum>.
5. Kharchenko, A. M. (2012). *Socialni problemu globalizatsii – bidnist, shlyahy podolannya*, [The social problem of globalization - poverty, ways to overcome [electronic resource]. Retrieved from : fr.cibs.ck.ua/files/1201/12_kamspo.pdf.
6. *Rol derzavy v utverdzenni evropeiskih cinnostey ta standartiv v Ukraini*. (2011). [The role of the state in the consolidation of the European values and standards in Ukraine. Retrieved from : <http://buklib.net/books/35885>.

-
7. Yakuba, M. M. (2009). *Kadrovyy potencial yak kluchoviy element potencialu pidpriemstva v umovah globalizatsii* [Human resources as a key element of enterprise potential in the context of globalization], *Scientific Bulletin NLTU, Lutsk, Ukraine*.
 8. *Pro metodychni rekomendatsiyi shchodo zaprovadzhennya pohodynnoyi oplaty pratsi ta otrymannya minimal'nykh hodynnykh harantiy v oplati pratsi. (1999). [About guidelines for the implementation of hourly wages and receive the minimum hourly wage guarantees] Order of the Ministry of Labour and Social Policy number 69 of 16/04/99 p. Retrieved from : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid = 1152.722.0>.*
 9. Poberezna, N. M. (2012). *Udoskonalennya systemy orhanizatsiyi oplaty pratsi* [Improvement of the Organization Wages] [electronic resource], National Library, Vernadsky. Retrieved from : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi>.
 10. Smolar, L. G. (2008). *Doslidzhennya tendentsiy rozvytku kadrovoho potentsialu na promyslovykh pidpryyemstvakh Ukrainy* [Research of trends in the development of human resources in industrial enterprises of Ukraine], *Economy & State, Ukraine*.
 11. Sokolyk, M. P. (2011). *Produktyvnist' ta oplata pratsi za parytetom kupivel'noyi spromozhnosti v Ukraini ta inshykh krayinakh: porivnyal'nyy analiz* [Productivity and wages in purchasing power parity in Ukraine and other countries: a comparative analysis], *Economics and Forecasting, Ukraine*.
 12. Philipova, I. G. (2010). *Instytutsional'na pastka: modelyuvannya rynku pratsi v Ukraini* [Formation of market economy: collection of scientific papers], *Kyiv, Ukraine*.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2014 р.

Олександра Богданівна МАРЦІНКОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: ypire@mail.ru

РОЗВИТОК І РОЗТАШУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ: АНАЛІЗ І ТЕНДЕНЦІЇ

Марцінковська, О. Б. Розвиток і розташування підприємств сфери послуг: аналіз і тенденції [Текст] / Олександра Богданівна Марцінковська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 76-80. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено ключові детермінанти стрімкого зростання сфери послуг, а також підкреслено важливість цієї галузі економіки. Також подано коротку характеристику ринку послуг України, наголошено на його важливості для національної економіки. Тому в статті розкрито сутнісні ознаки сфери послуг, її структуру та особливості розвитку. Досліджено основні теоретичні засади розвитку і розміщення підприємств сфери послуг за різними підходами щодо власне особливостей локалізації кластерів сервісу. Проаналізовано основні положення цих підходів до розміщення вказаної галузі. Розглянуто тенденції розвитку сфери послуг на міжнародному і регіональному рівні. Проведено комплексний аналіз умов і чинників, які впливають на ефективність розташування підприємств сфери послуг, з використанням висновків за даними анкетних досліджень провідних консалтингових компаній світу. Розкрито вплив сфери послуг на розвиток економіки. Розглянуто загальні положення територіальної організації сфери послуг. Обґрунтовано конкурентоспроможність галузі на ринку. Систематизовано чинники розвитку та розміщення підприємств сфери послуг, у тому числі – і в контексті мотивації щодо зміни місця надання послуг суб'єктом господарської діяльності.

Ключові слова: сфера послуг; чинники розміщення; ринок; територіальна організація; споживач; підприємство.

Oleksandra Bohdanivna MARTSINKOVSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Management of Human Resources and Regional Economy
Email: ypire@mail.ru

DEVELOPMENT AND DEPLOYMENT OF SERVICE INDUSTRIES: ANALYSIS AND TRENDS

Abstract

The author notes a sharp increase in the services provided over the past decade; identifies key determinants of this rapid growth; underlines the importance of this sector of the economy. Also it has been provided a brief description of the services of market of Ukraine and emphasized its importance to the national economy. Therefore in the article essential features of the service sector, its structure and characteristics of development are revealed according to different approaches to the actual characteristics of cluster localization service. The basic provisions of these approaches to accommodate the industry are analyzed. The basic theoretical principles of accommodation and service industries are discovered. The main approaches to placement in the industry are analyzed. Tendencies of development of services at international and regional level are unveiled. A comprehensive analysis of the conditions and factors that affect the efficiency of service industries are analysed in order to make the conclusions, using the data statement of research of world leading consulting companies. The impact of services on economic development is revealed. The general provisions of the territorial organization of services are lighted. The competitiveness of the industry in the market is proved. All factors of location and service industries are systematized, including in the context of the motivation for the change of service provision businesses allocation.

Вступ

Послуга є специфічним товаром, а сфера послуг об'єднує підприємства, установи та організації як виробничої, так і невиробничої галузей.

Сфера обслуговування є соціально-економічною системою, розвиток якої визначається функціонуванням двох структур: матеріально-речової (будівлі, устаткування, споруди) і особистісної (робоча сила). Результатом з'єднання робочої сили із засобами виробництва виступають обсяг і якість послуг, які надаються. Питаннями розвитку і розташування сфери послуг займалися такі вчені, як Л. Беррі, В. Кристаллер, К. Полярчик, М. Праудфут, О. Топчієв, В. Юрківський та інші.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз основних умов і чинників розвитку та розміщення підприємств сфери послуг.

Залежно від того, у чому саме втілюються послуги, сферу обслуговування найчастіше умовно ділять на два підсектори:

- виробництво матеріальних послуг (транспорт, торгівля, житлово-побутове обслуговування та ін.);
- виробництво нематеріальних послуг (управління, діяльність армії й органів безпеки, освіта, охорона здоров'я, наука, мистецтво, шоу-бізнес, соціальне обслуговування, маркетинг, аудит, кредитування, страхування і т. п.).

Виклад основного матеріалу

Оцінюючи розвиток сфери послуг двох останніх десятиліть у світовому масштабі, хочемо зазначити, що визначальними чинниками є науково-технічна революція й структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва. Так науково-технічна революція стимулює вихід на ринок широкого спектру нових послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, комп'ютеризацією, новими способами комунікацій. У зв'язку з цим розвиток послуг стимулює проведення в багатьох країнах процесів приватизації і реструктуризації сфер діяльності (транспорту, телекомунікацій, фінансових і страхових послуг). Крім цього, науково-технічний прогрес знімає бар'єри при передачі послуг на відстані, надаючи їм міжнародного характеру [1].

Також існують ще інші причини, які пояснюють швидкий розвиток сфери послуг, а саме:

- перетікання персоналу із виробничої у сферу послуг;
- автоматизація сільського господарства, що сприяє вивільненню робочої сили для сектору послуг;
- зростання доходів на душу населення;
- розширення міжнародної торгівлі;
- розширення спектру послуг, що супроводжують виробництво.

У зв'язку з переходом економіки України до ринкових методів господарювання сфера послуг стає, мабуть, єдиним сектором економіки, що в умовах структурної кризи нарощує обсяги виробництва. Це пояснюється тим, що багато послуг, які раніше надавалися споживачам безкоштовно або за символічну плату (тобто фінансувалися з бюджету), переважно стали платними. Це освіта, охорона здоров'я, спортивні послуги, послуги радіо, телебачення та інші. Крім скорочення державного фінансування, сама трансформація економіки привела до появи багатьох нових видів послуг (фінансово-кредитних і консалтингових, аудиторських, брокерських, трастових та інших). У результаті цього посилилася конкуренція між підприємствами сфери послуг. Ринок послуг став привабливим для підприємців тому, що деякі з них практично не потребують значного стартового капіталу. Це, з одного боку, дозволяє сподіватися на швидке відтворення вкладень, що важливо в умовах інфляції. З іншого боку, розвиток сервісних підприємств створює необхідні умови для використання праці висококваліфікованих працівників, які опинилися під загрозою безробіття.

Так для сучасної структури ВВП України за галузями також властива зростаюча частка сфери послуг, що нині перевищує 40 % і забезпечує робочі місця 55 % зайнятих у господарстві країни людей. Найбільшими секторами сфери послуг в Україні є торгівля й ремонт автомобілів, транспорт та зв'язок, фінанси і кредит. Швидкими темпами розвиваються туристичний сектор (у т. ч. готельне господарство), побутові послуги, послуги швидкого харчування, ремонтно-будівельні послуги та сектор послуг, пов'язаний з розважальними і видовищними заходами [2].

Водночас розвиток сфери послуг в Україні зазнає постійного впливу як позитивних, так і негативних чинників. Негативними є: невисокий рівень конкуренції; слабке реагування підприємств сфери послуг державного сектора економіки на мінливі умови в споживчому попиті; недоліки в нормативно-правових актах, які регламентують діяльність організацій сфери послуг та ін. До позитивних чинників можна зарахувати значне збільшення числа організацій сфери послуг; появу на вітчизняному ринку іноземних

конкурентів, що мають досвід організації сфери послуг у своїх країнах; зміцнення недержавного сектора економіки, у тому числі малого й середнього бізнесу.

За умов ринкової економіки найоптимальнішим із можливих варіантів вивчення розташування послуг є глибокий аналіз ринку, на якому заклад з обслуговування має найбільш відповідне виду послуг місце локалізації, переважно всередині міста чи агломерації. Існує три підходи до визначення особливостей розташування послуг:

- вибір ринку;
- просторовий аналіз;
- оцінка/вибір місця.

Найчастіше дослідження проводились на національному, регіональному, рідше – локальному рівні, вивчення розташування послуг – на рівні міських та сільських поселень.

К. Полярчик, спираючись на різні критерії, визначає багато напрямів дослідження внутрішньоміської структури послуг, у яких найчастіше повторюються три головних моделі їх локалізації, зумовлені найважливішими напрямами дослідження, а саме:

- особливостями концентрації послуг і їх розташування (морфологічний напрям);
- основними засадами раціональної локалізації послуг, починаючи від сектора послуг загалом і завершуючи поодиноким закладом (економічний напрям);
- впливом поведінки користувачів послуг і послугодавців на локалізацію послуг (біжейвіористський напрям);
- тенденціями змін просторової структури послуг (еволюційний напрям) [3].

Варто зауважити, що дослідження проблем розташування послуг у великому місті, які базувалися на аналізі емпіричних даних, майже завжди стосувались тільки одного виду послуг. Це можна пояснити тим, що, з одного боку, охопити вивченням цілий сектор послуг у великому місті є надзвичайно трудомістким завданням з огляду на велику кількість закладів з обслуговування, а з іншого – існує надзвичайно велика диференціація сфери послуг (наприклад, різні способи і територіальний радіус дій закладів з надання послуг, особливості пропонованих послуг, вимоги до їх розташування), що надзвичайно ускладнює розробку загальної просторової моделі.

Однією з основних теорій розташування послуг вважається теорія центральних місць В. Кристаллера (з подальшими модифікаціями). Вчений говорить про те, що, якщо взяти, як основний, поділ економіки на три сектори – землеробський, промисловий і сферу послуг, то саме третій довше за інших очікував своєї локалізації[4]. Перша праця, присвячена цій проблемі, вийшла у 1933 р., але відомою широкій науковій громадськості стала лише в 60-х роках, після того, як була перекладена англійською мовою. Дотепер багато авторів вважають теорію центральних місць В. Кристаллера теорією локалізації третього сектора (послуг).

З'ясування особливостей розташування послуг автор теорії пов'язував із визначенням рівня, на якому виконуються центральні функції надання сукупності благ і послуг, що називались центральними. В. Кристаллер поєднав ці функції у дев'ять груп, виокремлюючи в кожній з них, як правило, ще три підгрупи. До інституцій, які надають послуги і називаються центральними, він зарахував такі:

- адміністрації – від мера чи голови міста до верховної влади;
- культурні заклади – від публічних бібліотек, середніх шкіл до вищих навчальних закладів, музеїв, театрів;
- заклади охорони здоров'я – від лікаря, ветеринара, аптек, лікарень до спеціалізованих великих клінік, санаторіїв, закладів опіки;
- публічні заклади – від ресторанів, місцевих газет до розважальних установ, великих спортивних об'єктів чи радіостанцій;
- організації господарського життя – від правових і нотаріальних структур до торгово-промислових центрів;
- фінансові та торговельні – від магазинів, банків до складів, торгових представництв, гуртівень;
- виготовлення продукції та послуг – від закладів з ремонту, невеликих млинів чи броварень до великих пекарень, електростанцій;
- інституції ринку праці залежно від кількості і величини закладів професійно працюючого населення;
- комунікаційні – від залізничних вокзалів, пошт, телефонних центрів до дирекції залізниць.

Перелічені інституції, які характеризують центральність місця, дали підстави багатьом дослідникам ототожнити теорію В. Кристаллера з теорією розташування послуг. З огляду на створену для статистичних цілей класифікацію господарської діяльності, більшість виокремлених В. Кристаллером категорій (1-6) належать до послуг, а лише інституції ринку праці (категорія 8) не можна розглядати тільки в системі послуг.

Отже, можна зробити висновок, що теорія центральних місць залишається теоретичною основою, на якій базуються дослідження розташування багатьох видів послуг. Водночас при спробах провести на цих засадах аналіз на нижчих рівнях ієрархії виникають проблеми.

Американські дослідники ще задовго до В. Кристаллера встановили існування у великому місті певної ієрархії торгових місць. Ще в 30-х роках ХХ ст. М. Праудфут розробив класифікацію концентрації роздрібною торгівлі, виокремлюючи центральні місця послуг, зовнішні місця та ізольовані скупчення магазинів. У 50-60-х роках ХХ ст. з'явилися дослідження В. Беррі, який зацікавився можливістю застосування теорії центральних місць до дослідження системи послуг у місті. Враховуючи кількість центральних функцій, які виконують лише окремі місця, він визначив види концентрації послуг та їх типи. У великих містах (наприклад, Чикаго) він виокремив п'ять рівнів ієрархії центральних місць: близькі, сусідні, суспільні, регіональні і метрополії [5].

Регіоналісти, які застосували теорію В. Кристаллера в дослідженнях у масштабі міста, дійшли висновку, що існує теорія третього сектору – послуг, заснована на розширенні (модифікації) положень теорії центральних місць.

Пізніше теорія В. Кристаллера зазнала деяких змін. Так Л. Беррі і В. Торрісон пояснюють існування місця отримання блага можливістю “експорту” послуг із місць нижнього ієрархічного рівня поселень до місць, які стоять у їх ієрархії вище [6]. Як наслідок, були отримані ієрархічні системи, що істотно відрізнялися від класичних, тобто було доведено, що місця однакового ступеня ієрархії поселень можуть відрізнятися набором благ і послуг. Але теорія центральних місць залишається і в сучасних дослідженнях корисним інструментом вирішення проблем розташування багатьох видів послуг, особливо тих, які надаються в ієрархічно організованій територіальній структурі. Часто це стосується досліджень роздрібною торгівлі, освіти, медичних послуг, проведених на регіональних, локальних рівнях. Незалежно від виду досліджуваних послуг, рішення про їх розташування на основі теорії В. Кристаллера пов'язується з максимізацією отриманого економічного ефекту.

Також слід виокремити наукову концепцію так званої ступінчастої системи обслуговування, що є близькою до згаданої вище теоретичної конструкції теорії центральних місць. Зокрема, базуючись на теоретичних положеннях В. Юрківського та виходячи з методології теорії центральних місць, О. Топчієв сформував загальні положення територіальної організації сфери послуг:

- що більшим є населений пункт (центральне місто), то більше в ньому підприємств певного виду послуг;
- із зростанням чисельності населення населеного пункту збільшується і набір (перелік) послуг різних видів, але таке збільшення йде дедалі повільніше;
- послуги вищих рангів можна зустріти лише у великих населених пунктах, які є центрами обслуговування (центральними місцями) вищих рангів;
- існує ієрархія центрів обслуговування (центральних місць) за такою схемою:
 - найвищий ранг має один центр обслуговування;
 - центрів обслуговування вищих рангів небагато;
 - кількість центрів обслуговування кожного наступного (нижчого) рангу зростає, згодом, у 6 разів (гексагональна мережа);
 - центри обслуговування (центральні місця) певного рангу мають весь перелік послуг центрів обслуговування всіх попередніх (нижчих) рангів;
- із зростанням населення певного центру розвиток його сфери послуг визначатиметься потребами населення самого центру;
- із розвитком продуктивних сил регіону кількість центрів обслуговування нижчих рангів має тенденцію до скорочення [7].

За сучасних умов з вирівнюванням показників просторової доступності в межах міста зростає свобода вибору розташування об'єктів сфери послуг. Із зменшенням витрат на транспорт (ступінь доступу) зростає значення чинників, які визначають зацікавленість місцем розташування (краєвид, престиж, сусідство).

Надзвичайно важко серед чинників, які істотно впливають на розміщення кожного виду послуг, визначити найважливіші. Кожен вид послуг має особливості, які стосуються розташування, потреб чи принаймні способу дистрибуції. Тому в переліку чинників, які варто враховувати при дослідженні, виокремились такі, вплив яких на локалізацію одних послуг є значним, а на локалізацію інших – неістотним. Для порівняння при аналізі розташування одних і тих самих видів послуг використовують однаковий набір чинників локалізації.

Для аналізу таких чинників можна скористатися результатами анкетного опитування власників (керівників) підприємств, які надають послуги, з метою оцінки знань окремих чинників локалізації їхніх підприємств, проведеного польською дослідницькою інституцією. При цьому враховувалось, що кожна відповідь є суб'єктивною, пов'язаною з відчуттями, поглядами кожного з послугодавців.

Як показало анкетне дослідження, власники консалтингових фірм у виборі місця розташування підприємства керуються певною ієрархією чинників. На думку опитуваних, на рішення про вибір місця для фірми впливають комунікаційна доступність, наближеність до інших закладів, з якими налагоджено зв'язки, а також середовище (оточення), в якому провадиться діяльність [6].

Окрему групу становлять дослідження мотивів змін локалізації підприємств, які надають послуги і які є в більшості великих міст. У дослідженнях такого типу маємо справу з аналізом значущості чинників залежно від того, приваблюють вони підприємців з надання послуг до певних місць чи, навпаки, відштовхують від них.

Серед послуг, які локалізуються переважно в центральних частинах великих міст, слід виокремити надання правових, економічних консультацій, а також агенції нерухомості. Вони розташовані майже винятково в центрі міста або мають тенденцію до концентрації в цій його частині.

Особливості кожного з обраних видів послуг, неповторність міської просторової структури, а також особливості економічної системи держави визначають комплекс найважливіших чинників розташування послуг, а описані концепції слугують основою для аналізу їх просторової структури з урахуванням функціональних і генетичних особливостей, а також економіко-географічних передумов розвитку.

Вдале розташування для виробника послуг має більше значення, ніж для виробника товарів. Якщо споживач не має можливості отримати послугу в той час, коли вона йому необхідна, то він уже втрачений як клієнт цієї фірми. Вдале місце розташування фірми послуг дає значну конкурентну перевагу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Варто зазначити, що підприємства сфери послуг є відкритою соціально-економічною системою, що володіє рядом відмінних ознак.

По-перше, підприємство сфери послуг поряд з підприємствами інших галузей є соціально орієнтованими системами, яким властива цілеспрямована колективна поведінка.

По-друге, ці підприємства створені для надання послуг і тому вбудовані в господарську систему країни. Тому ці системи є також економічними, або, вірніше, соціально-економічними системами.

По-третє, діяльність таких систем вимагає залучення різних ресурсів, для чого необхідна організація ресурсного забезпечення й управління ними для одержання очікуваного результату. Лише обґрунтоване застосування методів організації й управління створює умови для успішної роботи підприємств.

Підприємство сфери послуг є складним комплексом матеріально-технічних, трудових, інформаційних, фінансових та інших ресурсів, призначених для задоволення широкого кола потреб. При його потрібні враховувати велику кількість чинників для того, щоб найбільш повно забезпечити потреби споживача.

Список літератури

1. Лойко, О. Т. *Сервісна діяльність [Текст] / О. Т. Лойко. – М. : Академія, 2008. – 304 с.*
2. *Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації [Текст] : монографія / З. Герасимчук, М. Глядіна – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 161 с.*
3. *Polarczyk, K. Miary zasięgu oddziaływania zakładów usługowych / K. Polarczyk // Sprawozdania PTRN za II polzocze JGPAN, cz. 2, 1970*
4. *Christaller, Walter (1933): Die zentralen Orte in Süddeutschland. Gustav Fischer, Jena // Кристаллер В. Центральні місця в Південній Німеччині. – Йена: "Gustav Fischer", 1933.*
5. *Berry, B. Retail location and consumer behaviour, Papers of Readings in economic geography / Berry B., Barnum H., Tennant R. Retail, Regional Science Association, "The location of economic activity" p.9, Chicago, 1968, 65-106.*
6. *Аванесова, Г. А. Сервісна діяльність: історична і сучасна практика, підприємництво, менеджмент [Текст] / Г. А. Аванесова. – М. : Аспект-Пресс, 2006. – 320 с.*
7. *Топчієв О. Г. Основи суспільної географії [Текст] : навч. посібн. / Топчієв О. Г. Одеса: Астропринт, 2001.*

References

1. *Loiko, O. T. (2008). Service activity. Moscow: Academy.*
2. *Gerasymchuk, Z. & Hlyadina, M. (2006). Regional policy recreation development, formulation and implementation mechanism. Lutsk Nadstyr'ya.*
3. *Polarczyk, K. (1970). Miary zasięgu oddziaływania zakładów usługowych. Sprawozdania PTRN za II polzocze JGPAN, cz. 2.*
4. *Christaller, Walter (1933): Die zentralen Orte in Süddeutschland. Jena: Gustav Fischer.*
5. *Berry, B., Barnum, H., Tennant, R. (). Retail location and consumer behaviour, Papers of Readings in economic geography. Regional Science Association, "The location of economic activity" p.9, Chicago, 1968 , 65-106.*
6. *Avanesova, G. A. (2006). Service activities: historical and current practice, business, management. Moscow: Aspect-Press.*
7. *Topchiev O. G. (2001). Basics of social geography. Odessa: Astroprint.*

Стаття надійшла до редакції 22.10.2014 р.

Дмитро Олегович КРОНІКОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри автоматизації процесів управління,
Національний університет харчових технологій
E-mail: kronikovsky@gmail.com

**АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
УКРАЇНИ**

Кроніковський, Д. О. Аналіз експортно-імпоротної діяльності кондитерської промисловості України [Текст] / Дмитро Олегович Кроніковський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 81-88. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Український ринок кондитерських виробів завершив етап свого формування і знаходиться в стані жорсткої конкурентної протидії. Утримання і заохочення нових споживачів можливе за рахунок новинок продукції, рекламної та маркетингової політики, пошуку нових ринків збуту переважно за рахунок експорту.

Мета. Проаналізувати експортно-імпорتنу політику кондитерської промисловості України. Встановити загальні тенденції, динаміку та фактори впливу, перспективи розвитку.

Метод (методологія). Кондитерська промисловість України експортноорієнтована і, починаючи з 2010 р. по 2012 роки, постачає на зовнішні ринки близько 43-44 % продукції внутрішнього виробництва. У 2012 році експорт кондитерських виробів Україною склав 438,9 тис. тонн, що лише на 1 % більше, ніж у 2011 році. Якщо порівнювати обсяги українського експорту з 2006 роком, то можна зробити висновок про стрімке зростання виробництва та розширення кордонів для вітчизняних експортерів, адже експорт зріс більше ніж у 1,5 рази. У 2012 р. галузь експортувала на суму 1,1 млрд. дол. США, що становить близько 15 % усього обсягу експорту харчової продукції з України. Розглядаючи статистичні дані імпорту України, можна зробити висновок про зворотну тенденцію: обсяги імпортованих кондитерських виробів постійно зменшуються. Обсяги імпорту в Україну за 2012 р. скоротилися на 2 % у вартісному вияві, або на 33 % – у натуральному. Встановлено, що структура імпорту та експорту кондитерської продукції за країнами є незмінною останні 10 років, що саме по собі є гарною тенденцією впевненості вектора розвитку.

Результати. Український експорт усіх видів кондитерської продукції за останні 10 років значно перевищує імпорт. За аналізований проміжок 2006-2012 років, приріст за експортом склав 164 %, у той час, як за імпортом – лише 106 %. При цьому з кожним роком розрив показників стає більшим, що свідчить як про задоволення внутрішнього попиту України різноманітним кондитерською продукцією, так і її відповідність світовим стандартам та вподобанням.

Ключові слова: кондитерська промисловість України; імпорт; динаміка експорту; структура експорту; потенціал розвитку; сегменти кондитерського виробництва.

Dmytro Olegovych KRONIKOVSKYY

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Automatization Processes of Control,
National University of Food Technologies
E-mail: kronikovsky@gmail.com

ANALYSIS OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF UKRAINE'S CONFECTIONERY INDUSTRY

Abstract

Introduction. Ukrainian market of confectionery has completed stages of its formation and is in a tough competitive counteraction. Maintenance and encourage of new customers become possible only in case of introduction of new products, advertising and marketing policies, search of new sales markets, mainly through exports.

© Дмитро Олегович Кроніковський, 2014

Purpose is to analyze the export and import policy of confectionery industry of Ukraine and to establish general trends, dynamics and impact factors and prospects.

Method (methodology). Confectionery industry of Ukraine is export-oriented and since 2010 to 2012 supplies to foreign markets about 43-44% of domestic products. In 2012, export of confectionery industry of Ukraine has been equal to 438.9 thousand tones that is only 1% more than in 2011. Comparing Ukrainian exports to 2006, it is possible to conclude that the rapid growth of production and extension of the domestic exporters as the export has increased more than 1.5 times. In 2012 the industry exported the goods that worth \$ 1.1 billion, representing about 15% of total food exports from Ukraine. Considering the statistics imports of Ukraine, we can conclude the opposite trend: the volume of imported confectionery is constantly decreasing. Imports of confectionery in Ukraine during 2012 has decreased by 2% in value terms. It has been established that the structure of imports and exports of confectionery products stays stable during the last 10 years, which is a guarantee of confidence and further development.

Results. The level of Ukrainian exports of all kinds of confectionery products for the last 10 years is higher than imports. During the analyzed period of 2006-2012, the growth of exports is 164%, while imports - only 106%. Thus every year gap parameter becomes larger. It indicates the satisfaction of domestic demand of Ukraine by the variety of confectionery products, and its compliance with international standards.

Keywords: confectionery industry of Ukraine; import; export dynamics; export structure; development potential; confectionery market segments.

JEL classification: L16, L17

Вступ

Для того, щоб отримати повну картину структури кондитерського ринку України, паралельно для порівняння нами було розглянуто світовий кондитерський ринок. Світовий кондитерський ринок, як і український, також поділяють на три сегменти: шоколадний, борошністий та цукровий. Згідно з проаналізованою інформацією, у 2012 р. світова кондитерська галузь була оцінена майже в 150 млрд дол. США, у той час, як у 2009 р. внаслідок світової фінансової кризи ця величина склала лише 54 млрд дол. США і тільки у середині 2010 року кондитерський ринок зміг досягти колишнього розквіту. Багато в чому таке зростання завдячує розвитку галузі в Західній Європі, США, на ринках Бразилії та Китаю. Але слід зазначити, що, незважаючи на загальний спад у галузі у 2008-2009 роках, попит на кондитерські вироби преміум-класу в цей період зростає [1].

Аналізом розвитку кондитерської галузі займалися такі науковці як Кравчук Н. В., Тюха І. В., зокрема питаннями розвитку кондитерства в Україні – Шестак О. В., Стрельникова Д. та ін. [1-3]. Проте їх праці мали загальний характер та описували питання експорту та імпорту лише загальною, не заглиблюючись у динамічні, структурні та сегментні зрушення.

Мета та завдання статті

Мета статті – проаналізувати експортно-імпорتنу політику кондитерської промисловості України та встановити загальні тенденції, динаміку та фактори впливу і перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

У 2012 році обсяг виробництва кондитерської промисловості України досягнув 1089 тис. тонн з річним оборотом близько 17 млрд грн. Майже половина кондитерських виробів України йде на експорт. У 2012 році експорт кондитерських виробів склав 438,9 тис. тонн, що лише на 1 % більше, ніж у 2011 році. Проте, якщо порівнювати обсяги сучасного українського експорту з 2006 роком, то можна зробити висновок про стрімке зростання виробництва та розширення кордонів для вітчизняних експортерів, адже експорт зріс більш ніж у 1,5 рази (рис. 1).

Розглядаючи статистичні дані імпорту України, можемо зробити висновок про зворотну тенденцію: обсяги імпортованих кондитерських виробів постійно зменшуються. Обсяги імпорту кондитерських виробів в Україну за 2012 р. скоротилися на 2 % за вартісним виявом або на 33 % за натуральним. Якщо в 2006 році нами було імпортовано близько 139 тис. тонн, то у 2012 році цей показник становив 76,5 тис. тонн, тобто на 45 % менше. Це свідчить про задоволення внутрішнього попиту вітчизняною продукцією. Основними постачальниками солодкої продукції в Україну є Росія, Литва, Польща, Італія, Нідерланди та Німеччина.

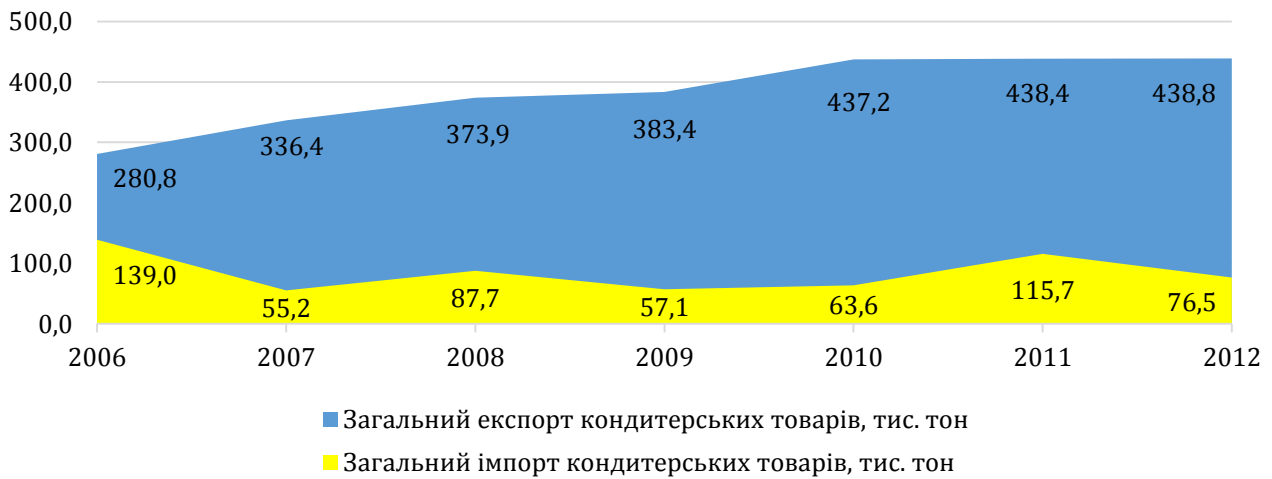


Рис. 1. Загальний експорт кондитерських виробів у кількісному вияві

Обсяги експорту та імпорту у вартісному вияві зображені на рис. 2.



Рис. 2. Загальний експорт кондитерських виробів у вартісному вияві

Так у 2011 році імпорт кондитерських виробів склав у грошовому вияві 298,5 млн дол. США. Вже у 2012 році цей показник зменшився на 2 %. Найменше було витрачено на імпорт у 2009 році, що насамперед пов'язано із кризовою ситуацією в Україні та світі загалом.

Аналіз динаміки приросту експорту кондитерських виробів порівняно з їх імпортом свідчить про швидші темпи зростання експорту, ніж імпорту. Так за аналізований проміжок 2006-2012 років приріст за експортом склав 164 %, у той час, як за імпортом – лише 106 %. При цьому з кожним роком розрив показників стає більшим, що свідчить як про задоволення внутрішнього попиту України різноманітним кондитерською продукцією, так і її відповідність світовим стандартам та вподобанням.

Кондитерська промисловість України експортноорієнтована і, починаючи з 2010 р. по 2012 р., постачає на зовнішні ринки близько 43-44 % продукції внутрішнього виробництва. Так у 2012 р. галузь експортувала на суму \$1,1 млрд, що становить близько 15 % усього обсягу експорту харчової продукції з України (табл. 1).

Експорт з України цукристих кондитерських виробів зменшився на 9 % у грошовому вияві, а хлібобулочних зріс на 9 %, при цьому вартість експорту шоколадних залишилась без змін. Загалом останнє вказує на зміну споживчих переваг зовнішніх споживачів та на швидку реакцію українських виробників. Адже при зміні вектора попиту за видами швидко змінилася пропозиція, що дало змогу зафіксувати загальний рівень експорту на минулорічному показнику.

Опрацювання статистичного матеріалу показало, що український експорт усіх видів кондитерської продукції за останні 10 років значно перевищує імпорт. Так у 2012 році дельта за кондитерськими виробами з цукру в грошовому вияві склала 107 млн дол. США, за шоколадними виробами – 466 млн дол.

США, а за хлібобулочними – 245 млн дол. США, у той час, як у натуральному вияві вона становила 65 тис. т, 157 тис. т та 140 тис. т відповідно.

Таблиця 1. Обсяги експорту кондитерської продукції за основними категоріями

Експорт				
Сегмент виробництва	Кількість, кг	Вартість, тис. дол. США	Структура за кількістю, %	Структура за вартістю, %
Кондитерські вироби з цукру (також білий шоколад), без вмісту какао, в тому числі:	84 817 100,4	172 913,2	19,3	15,5
Жувальні гумки, у цукровій оболонці або без неї	908,0	31,2		
Інші	84 816 192,3	172 882,0		
Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао	194 866 634,1	633 155,1	44,4	56,9
Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби	159 131 586,3	306 113,1	36,3	27,5
Пряники	1 846 561,3	2 670,2		
Печиво солодке сухе	89 429 281,3	144 181,9		
Вафлі та вафельні облатки	22 329 217,9	47 596,2		
ВСЬОГО	438 815 320,8	1 112 181,5	100,0	100,0

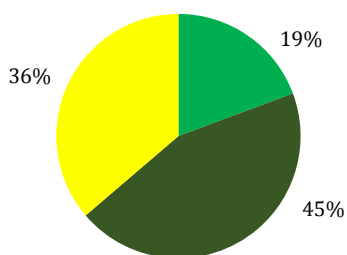
Дослідження структури експорту та імпорту дало змогу окреслити споживчі переваги як внутрішнього споживача, так і зовнішнього. Зроблено висновок, що середньостатистичні вподобання вітчизняних продуктів за кордоном та імпортних продуктів на теренах України збігаються у сегменті шоколадних виробів і складають 57 % загальної кількості спожитої кондитерської продукції. Водночас структура хлібобулочного сегменту різниться приблизно на 6 % (27 % експорту проти 21 % імпорту), а цукрового – 16 % проти 22 % відповідно (табл. 2).

Таблиця 2. Обсяги імпорту кондитерської продукції за основними категоріями у 2012 році

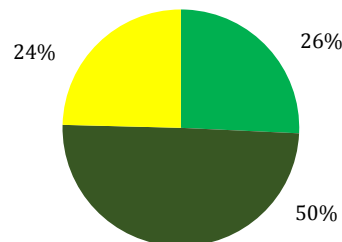
Імпорт				
Сегмент виробництва	Кількість, кг	Вартість, тис. дол. США	Структура за кількістю, %	Структура за вартістю, %
Кондитерські вироби з цукру (також білий шоколад), без вмісту какао:	19 692 300,5	65 134,1	25,7	22,2
Жувальні гумки, у цукровій оболонці або без неї	1 123 016,5	2 229,9		
Інші	18 569 284,0	62 904,2		
Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао:	37 992 706,4	167 002,4	49,7	57,0
Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби	18 820 650,1	60 817,6	24,6	20,8
Пряники	105 186,1	274,4		
Печиво солодке сухе	5 516 943,6	18 089,1		
Вафлі та вафельні облатки	2 179 143,0	10 365,1		
ВСЬОГО	76 505 657,0	292 954,1	100,0	100,0

На рис. 3 зображена структура експорту та імпорту кондитерської продукції за видами. Як в імпорті, так і в експорті переважає шоколадний сектор. Найменші показники у виробів з цукру, які у натуральному та грошовому вияві становлять 19 % та 16 % відповідно. При цьому імпорт цукрових та хлібобулочних кондитерських виробів здійснюється майже на одному рівні.

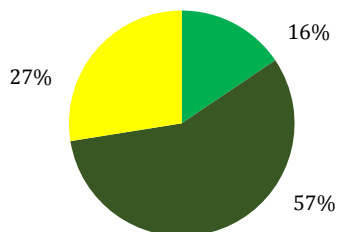
Структура експорту за видами
(натуральне вираження)



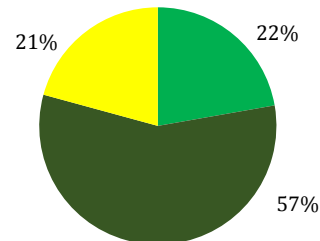
Структура імпорту за видами
(натуральне вираження)



Структура експорту за видами
(грошове вираження)



Структура імпорту за видами
(грошове вираження)



- Вироби кондитерські з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао, тис.т
- Шоколад та інші продукти готові з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках, тис.т
- Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби

Рис. 3. Структура українського експорту та імпорту кондитерських виробів за категоріями

Системний підхід дослідження, якого притримувались, скерував на дослідження не тільки структури за сегментами, але й структури за країнами експорту та імпорту. Встановлено, що структура імпорту та експорту кондитерської продукції за країнами є незмінною останні 10 років, що саме по собі є гарною тенденцією впевненості вектору розвитку. Проте, як вже зазначалося раніше, темп приросту вітчизняного експорту відносно експорту світу в кондитерській промисловості різняться не на користь України, тому політика стабільності в цьому випадку – це недостатній фактор успіху.

Варто зазначити, що найбільшим стратегічним партнером України як за імпортом, так і за експортом кондитерської продукції у 2012 році була Російська Федерація, яка охоплює більше 50 % загального експорту та імпорту за вартісним показником. Продукція вітчизняної кондитерської галузі експортується в 58 країн світу, розташованих на 5 континентах. Основний обсяг поставок кондитерських виробів в Україну традиційно надходить із Російської Федерації та країн Євросоюзу, на які припадає 94,38 % загального їх імпорту. Водночас більша частина експорту (86 %) припадає на країни-члени СНД.

З початку 2012 року ЄС наростив експорт кондитерської продукції і значно збільшив свою частку присутності на українському ринку. Помітно диспропорцію вітчизняної зовнішньої торгівлі: майже половина загального обсягу імпорту цієї продукції надходить до нас із країн ЄС, ми ж постачаємо лише 5 % від загального експорту. Через те сальдо зовнішньоторговельного балансу з ЄС не на нашу користь. Крім того, збільшили свою присутність на українському кондитерському ринку Туреччина й Китай (на 51 % і 27 % відповідно).

Структура імпорту країн ТОП 10 виглядає так: Російська Федерація, Польща, Німеччина, Італія, Нідерланди, Бельгія, Туреччина, Франція, Швейцарія та Австрія (рис. 4). На другому місці після Росії серед імпортерів можна виокремити Німеччину, Польщу та Туреччину залежно від виду продукції, що імпортується. У Росію завозиться 56 % від всього експорту України, що пов'язано з розташуванням деяких фабрик провідних гравців вітчизняного ринку на території сусідньої держави.

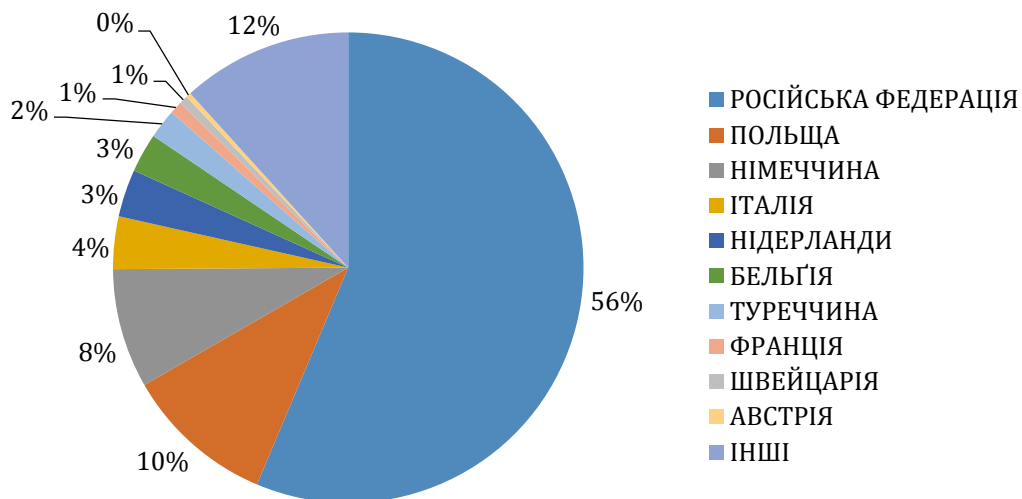


Рис. 4. Географічна структура імпорту Україною у вартісному вияві

Щодо експорту країни ТОП 10 розташувалися наступним чином: Російська Федерація, Азербайджан, Казахстан, Туркменістан, Білорусь, Латвія, Киргизстан, Грузія, Молдова, Монголія (рис. 5).

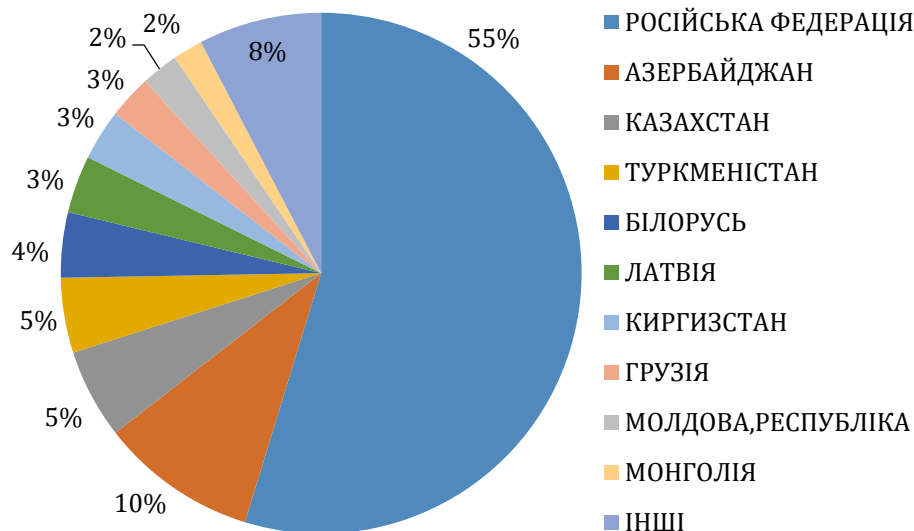


Рис. 5. Географічна структура експорту України у вартісному вираженні

Основним споживачем кондитерських виробів українського походження традиційно є Російська Федерація, куди надходить 55 % українського експорту цього виду продукції у вартісному вияві. Серед інших значних експортерів можна назвати Азербайджан, Казахстан та Туркменістан з частками 10 %, 5 % та 5 % відповідно.

На ринки країн Азії надходить до 10 % українського експорту, на ринки країн ЄС – 5,9 %, Північної та Південної Америки – 0,45 %, Африки – 0,03 %, Австралії та Океанії – 0,02 %.

Із 2008 р. по 2014 р. діють антидемпінгові заходи щодо імпорту карамельної продукції з України в Білорусь. Розмір мита становить 11,76 % та 23,9 %. Лише для трьох українських компаній (корпорацій «Roshen» і «Бісквіт-Шоколад» та ЗАТ «Житомирські ласощі») стягнення антидемпінгового мита призупинено з 7 жовтня 2009 р. за умови виконання прийнятих виробниками цінкових зобов'язань [4].

Ринок Європейського Союзу має найбільший потенціал до збільшення поставок українських кондитерських виробів, оскільки його обсяг, за різними оцінками, у чотири рази перевищує обсяг відповідного ринку Російської Федерації. Однак українському експорту перешкоджають високі ставки ввізного мита, які діють у країнах Європейського Союзу. Вони за окремими кодами УКТЗЕД досягають 50 %. Свідченням значної закритості ринку країн-членів ЄС для українських експортерів кондитерських виробів є низькі обсяги поставок.

Серед передумов розвитку галузі: вирішення внутрішніх економічних проблем (подальше зниження регуляторного тиску, вдосконалення Податкового кодексу, митних процедур тощо); зняття обмежень на постачання українських кондитерських виробів, які запроваджені Росією, Казахстаном і Білоруссю; повна лібералізація торгівлі кондитерськими товарами з Євросоюзом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Український ринок кондитерських виробів завершив етап свого формування і знаходиться в стані жорсткої конкурентної протидії. Утримання і заохочення нових споживачів можливе за рахунок новинок продукції, рекламної та маркетингової політики, пошуку нових ринків збуту (переважно за рахунок експорту).

Для формування висновку про досліджену ситуацію на кондитерському ринку України в розрізі потенціалу експорту було виконано SWOT-аналіз (табл. 3.)

Таблиця 3. SWOT-аналіз кондитерської галузі України з позицій експорту

Сильні сторони:	<ul style="list-style-type: none"> – Україна має багаті агроресурси зерна та цукрових буряків для виробництва борошна і цукру, які належать до основних інгредієнтів для приготування кондитерських виробів; – Споживчі переваги швидко розвиваються і вимагають нових продуктів з більш високою доданою вартістю; – Кондитерський сектор повністю приватизований; – Більшість великих кондитерських фабрик є частиною великих об'єднань, які здатні відстоювати свої економічні та політичні інтереси та відбивати загрози як внутрішні, так і закордонні; – Баланс конкуренції між великими і малими гравцями має позитивний вплив на інноваційну діяльність на ринку та загалом на рівень конкурентоздатності галузі; – Висока якість продукції. Фабрики уважно стежать за технологічними новинками у виробництві шоколаду, постійно здійснюють пошук нових видів сировини та обладнання, які б забезпечили мінімум витрат та високу якість продукції, та купують їх; – Наявність постійного внутрішнього постачальника лівової частки сировини; – Собівартість кондитерських виробів є значно нижчою ніж у ЄС.
Слабкі сторони:	<ul style="list-style-type: none"> – Державне регулювання цін на цукор та борошно порушує розвиток сектора і навряд чи буде скасовано в найближчому майбутньому; – Нестабільність політичного стану на Світовій арені породжує повсякчасні перепони.
Можливості:	<ul style="list-style-type: none"> – З 2010 року українська економіка почала показувати період відновлення після кризи; – Сільське господарство загалом має величезний невикористаний потенціал для подальшого зростання і забезпечення потреб кондитерського сектору, що сприятиме собівартості та розвитку експорту; – Вихід на новий ринок; – Збільшення експорту. Великі українські кондитерські компанії планують закріпити свої лідерські позиції за рахунок експорту продукції в Росію, Грузію, Казахстан, Вірменію, Азербайджан, Балтику, Молдову та інші країни.
Загрози:	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання цін за одиницю продукції призведе до зниження споживання товарів; – Неясності урядової політики стосовно кондитерського сектору може призвести до структурних проблем, зокрема в питаннях експорту; – Збільшення девальвації може негативно вплинути на імпорт кондитерського обладнання; – Втрати товарів при транспортуванні; – Можливе зниження цін на світових ринках; – Природні фактори. На прибутки компаній може негативно вплинути неврожай какао-бобів, цукрових буряків та зернових.

Список літератури

1. Тюха, І. В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів [Текст] / І. В. Тюха, Н. В. Кравчук // Ефективна економіка. – 2012. - №5. - С. 53-58.
2. Стрельникова, Д. Сегментація українського ринку кондитерських изделий [Текст] / Д. Стрельникова // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 69 – 71.
3. Шестак, О. В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі [Текст] / О. В. Шестак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 6(980). – С. 132-137.
4. Обзор рынка кондитерских изделий Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proconsulting.com.ua/analiz/pitanie/kond/index1.html> - 24. 10. 2014 р. – Загл. з екрану.

-
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html/ – 24. 10. 2014 р. – Загл. з екрану.

References

1. Туша, І. В. & Кравчук, Н. В. (2012). *Modern trends in global confectionery market. Efficient Economy*, 5, 53-58.
2. Strelnikova, D. (2010). *Segmentation Ukrainian confectionery market. Ekonomika that power*, 3, 69-71.
3. Shestak, A. (2013). *Current status and trends in the confectionery industry. Vestnik NTU "KPI". Series: Actual problems of the Ukrainian society*, 6 (980), 132-137.
4. *Overview of the confectionery market of Ukraine. (2014). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://pro-consulting.com.ua/analiz/pitanie/kond/index1.html>.*
5. *The State Statistics Committee of Ukraine. (2014). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.*

Стаття надійшла до редакції 24.10.2014 р.

Олена Михайлівна ПАЛИВОДА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: Palyvoda_olena@ukr.net

**ФЕНОМЕН МЕРЕЖЕВОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ:
ІСТОРИЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ**

Паливода, О. М. Феномен мережевої структури підприємств: історичні та економічні передумови [Текст] / Олена Михайлівна Паливода // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 89-94. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах ринкової нестабільності, що спричинена різними обставинами, особливої ваги набуває здатність економічних агентів підтримувати конкурентоспроможність свого бізнесу на основі гнучкості організаційної структури. Зазначене завдання найоптимальніше вирішується в межах мережеских структур, що набули значного поширення у світовій економіці. Саме тому поглиблене дослідження передумов виникнення та успішного функціонування феномену мережі є необхідним для розуміння сутності, специфіки та головних перспектив економічного розвитку.

Мета. Мета статті полягає в аналізі економічних, інституційних, суспільно-історичних закономірностей, що спричинили появу феномену міжорганізаційних мереж підприємств, а також в узагальненні та класифікації їх основних причин для адекватного розуміння сутності, меж, напрямів можливих змін та умов оптимального функціонування.

Метод (Методологія). Дослідження економічних причин формування та успішного функціонування мережеских структур підприємств відбувалося із використанням методів наукового узагальнення, екстраполяції, класифікації, історичного та логічного аналізу фактичних даних господарської практики вітчизняних та зарубіжних бізнес-структур.

Результати. Узагальнено основні економічні та інституційні причини, що зумовлюють переваги мережеских структур. Проаналізовано специфіку впливу на формування останніх таких основних мотивів, як можливість використання комплементарних ресурсів для створення більш насиченої вартості для споживачів; зменшення всіх видів витрат виробництва, насамперед транзакційних; розподіл ризику та зменшення невизначеності; розширення можливостей у навчанні, обміні інформацією, знаннями та технологіями; зниження обмеженої раціональності та опортунізму фірм. Запропоновано класифікаційний поділ закономірностей появи мережеских структур на економічні та суспільно-історичні, розкрито сутність та механізм їх впливу на досліджуваний об'єкт.

Ключові слова: мережева структура; міжорганізаційна кооперація; організаційна структура; класифікація причин появи мереж підприємств.

Olena Mykhailivna PALYVODA

PhD in Economics, Associate Professor
Department of Management of Services Sector
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: Palyvoda_olena@ukr.net

**PHENOMENON OF NETWORK STRUCTURE OF COMPANIES:
HISTORICAL AND ECONOMIC BACKGROUNDS**

Abstract

Introduction. In the conditions of market instability which is caused by various circumstances, special importance is given to the ability of economic agents to maintain the competitiveness of the business through flexible organizational structure. The above mentioned problem is solved within the optimum network structures, which

© Олена Михайлівна Паливода, 2014

have received considerable spread in the world. Therefore, depth study of the prerequisites of successful performance of network phenomenon is essential to understanding the nature, specificity and major prospects for economic development.

Purpose. Aim of this article is to analyze the economic, institutional, social and historical factors that led to the emergence of the phenomenon of inter-enterprise networks, as well as the compilation and classification of the main reasons for an adequate understanding of the nature, limits, and areas of possible changes in conditions of optimum functioning.

Method (methodology). The methods of scientific analysis, extrapolation, classification, historical and logical analysis of evidence of economic practice of domestic and foreign businesses are used to determine the reasons of economic development and successful performance of network structures of enterprise.

Results. The main economic and institutional reasons are generalized. They contribute to the benefits of network structures. The specifics of influence on the formation of network structures is analyzed using such main motives as the use of complementary resources to create a more saturated value for customers; reduction of all types of production costs, especially transaction; allocation of risk and reduce uncertainty; empowerment in education, exchange of information, knowledge and technologies; decrease bounded rationality and opportunism firms. The classification division of patterns of emergence of network structures in economic and socio-historic ones is proposed. The essence and mechanism of their influence on the object under study is revealed.

Keywords: network structure; interorganizational cooperation; organizational structure; classification of causes of enterprise networks.

JEL classification: D85, L14, L22

Вступ

Починаючи з середини ХХ ст., світова економіка зазнала різноспрямованих глобальних змін, що зробили можливим і необхідним розвиток феномену міжфірмової мережі підприємств. Головною ознакою мережевої організації підприємств є формування всебічних, регулярно відтворюваних, формальних та неформальних зв'язків між підприємствами, що ґрунтуються на спільному використанні специфічних ресурсів в інтересах реалізації обопільно вигідної стратегії, а також на основі нових форм кооперації, зокрема аутсорсингу, франчайзингу, ліцензування, довгострокових угод про співпрацю у сфері інновацій, маркетингу, дистриб'юції тощо.

Отже, мережева структура підприємств як об'єкт наукових досліджень з'явилася порівняно недавно. Огляд наукової літератури, присвяченої дослідженню причин формування міжфірмових мереж, показав, що більшість дослідників ототожнює їх, насамперед, з перевагами, що властиві мережам. «Деякі переваги виступають в якості причин активного утворення мереж у сучасній економіці» – вважає, зокрема, М. Ю. Шерешева [1]. На її погляд, усі причини формування мереж можуть бути зведені до двох великих груп: ті, що фокусуються на потенціалі коопераційних зв'язків по створенню вартості, і ті, що розглядають формування мереж як спосіб досягнення економії витрат. Сама М. Ю. Шерешева схильна вважати, що обидва зазначені підходи до встановлення причин утворення міжфірмових мереж доцільно інтегрувати в єдину парадигму на основі неінституціональної теорії [1,2].

Р. Г. Пожидаєв серед спонукальних причин створення мереж взаємодії підприємств називає такі: зниження витрат (економічних, комунікаційних, трансакційних); розширення можливостей у навчанні, обміні інформацією та знаннями; розподіл ризику та зменшення невизначеності; зниження обмеженої раціональності та опортунізму фірм; використання більш досконалих координаційних механізмів влади порівняно з класичним ринком і класичною ієрархічною структурою [3].

Р. Уоллес серед причин вступу у стратегічні альянси називає можливість розширення бізнесу за рахунок спільної з партнером розробки нової продукції для наявних та нових споживачів, а також продажу товарів новим споживачам, яких фірма отримує завдяки проникненню на ринки партнера. «Об'єднання двох організацій породжує синергію і скорочує як терміни розробки нового товару, так і цикл продажів; крім того, воно відкриває перед компаніями можливість експансії на ринку» [4, с. 55].

Мета та завдання статті

Практика показує, що мережева організація підприємств є економічно доцільною у сучасному ринковому середовищі, оскільки сприяє посиленню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів за рахунок генерування синергії від взаємодії та створення додаткових ринкових переваг. У зазначених обставинах виглядає доцільним та необхідним поглиблене вивчення закономірностей виникнення феномену мережевої структури підприємств, оскільки без їх усвідомлення неможливо охарактеризувати сутність цього явища та прогнозувати логіку його еволюції. Отже, мета нашого дослідження полягає в аналізі економічних, інституційних та суспільно-історичних закономірностей, що спричинили появу феномену міжорганізаційних мереж підприємств. Для досягнення визначеної мети було вирішено такі

завдання: узагальнено та класифіковано основні причини формування мережевих структур; проаналізовано механізм їх впливу на досліджуваний об'єкт для адекватного розуміння сутності, меж, напрямів можливих змін та умов оптимального функціонування мережевих структур.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вивчення практики міжорганізаційної мережевої взаємодії підприємств засвідчує, що однією з головних причин її появи є необхідність формування більш адекватної сучасним потребам системи створення споживчої цінності. Варто зазначити, що за останні десятиліття відбулися фундаментальні зміни у способі формування споживчої вартості. Р. Норманн і Р. Рамірес вважають, що сучасна споживча цінність стала більш «насиченою». Вони розуміють «насиченість» як міру кількості інформації, знань та інших ресурсів, якими економічний суб'єкт має володіти в певний момент часу, щоб створити власну вартість [5]. Технологічні зміни зумовили появу таких товарів, які втілюють у собі ознаки як матеріальних продуктів, так і послуг. Це призвело до того, що окрема компанія зараз рідко спроможна створити споживчу цінність повністю автономно. Сучасна система створення споживчої цінності є результатом складної сукупності економічних операцій та узгоджень між постачальниками, споживачами, менеджерами, та спеціалістами і утворюється не лише в послідовних ланцюгах, а і в складних мережах економічних відносин. Таким чином, систему створення споживчої цінності у міжфірмових мережах можна розглядати як набір конкретних видів діяльності, яку здійснюють учасники, спираючись на ресурси, що їм належать, навички, знання та здібності, у тому числі – й щодо оновлення та розвитку. Створення мережевих форм взаємодії дало можливість на основі використання комплементарних ресурсів партнерів досягати стратегічних цілей, які є недосяжними для окремих учасників, і забезпечити економічне зростання.

Реалізувати нову модель створення споживчої вартості неможливо без формування стійких та ефективних каналів комунікацій між фірмами для безперервного обміну інформацією, знаннями та досвідом. Практика засвідчує, що такий обмін між фірмами оптимально реалізується насамперед у мережевих структурах, що зумовлює їх поширення в підприємницькому середовищі.

Підприємства до розвитку міжорганізаційного співробітництва підштовхує потреба у швидкому навчанні та створенні нового знання. У високотехнологічних галузях, де технічні знання часто мають прихований характер, втілюючись, наприклад, у різних ноу-хау, у фірм виникає гостра потреба у пошуку партнерів, які б могли їх доповнювати технологічно. «У сферах, де знання є розсіяним, інновації залежать від об'єднаних зусиль різних типів організацій» [6]. Мережі стимулюють вчитися у партнерів, оскільки вони створюють комплексні канали комунікацій і інформація, яка через них передається, є більш відкритою та різноманітною. У мережах виникає більше можливостей для експериментування порівняно з ієрархічними структурами, де потік інформації є обмеженим і у співробітників не існує стимулів до креативності. «Передача інформації вгору і вниз у ієрархічній структурі чи купівля інформації на ринку передбачають лише її обробку. Потік інформації тут багато в чому знаходиться під контролем, і породження нових смислів чи нового знання не відбувається. Мережі ж, навпаки, забезпечують контекст, у якому можна навчатися протягом виконання роботи» [6, с. 78]. За даними дослідницького центру MERIT, у Нідерландах більше чверті всіх міжфірмових угод про співробітництво передбачають спільне проведення наукових досліджень [6]. Обмін досвідом, доступ до різноманітних інформаційних джерел та спільне створення нових знань для багатьох фірм, особливо тих, що працюють у високотехнологічних галузях, є пріоритетним порівняно з можливостями економії на трансакціях, скороченням часу розробки тощо.

Важливою спонукальною причиною мережевої кооперації фірм справедливо вважається створення додаткових можливостей для економії всіх видів витрат. Особлива увага науковців звернена на дослідження можливостей зменшення насамперед трансакційних витрат. До останніх належать витрати на отримання інформації про ціни, проведення переговорів та укладання контрактів на кожну трансакцію обміну [7]. «Фірма буде розширюватися доти, поки витрати на організацію одної додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або з витратами на організацію її через іншу фірму» [7, с. 41]. Розроблений Р. Коузом підхід виявився плідним і при його застосуванні щодо таких інноваційних організаційних структур, як мережі. Практика формування коопераційних мереж показує, що сьогодні певні ресурси, види діяльності чи бізнес-процеси, які раніше розглядалися як внутрішні, не знаходяться більше під повним контролем організації, і навпаки, ті ресурси і види діяльності, які раніше вважалися зовнішніми, наприклад компетенції та стандарти діяльності партнерів, підлягають впливу і контролю організації [8].

У 1988 р. Дж. Джарілло, досліджуючи економічні умови, за яких доцільним є утворення міжфірмової мережі, дійшов висновку, що важливим є порівняння таких змінних, як внутрішні витрати здійснення певного виду діяльності (IC), ціна певного виду діяльності при здійсненні його зовнішнім постачальником (EP), ринкові трансакційні витрати (TCM). Необхідною, але недостатньою умовою для формування мережі є ситуація, за якої $EP < IC$. Достатньою ж умовою буде, якщо $TCM + EP > IC$. Але при

цьому Дж. Джарілло зазначає, що ця ситуація буде спонукати фірму до вертикальної інтеграції. Лише за умови, коли вона скоротить мережеві транзакційні витрати (ТСп) таким чином, що буде справджуватися нерівність $ТСп + EP < IC$, ці стимули зникнуть.

Зменшення транзакційних витрат фірм при їх коопераційній взаємодії у вигляді мереж відбувається за рахунок формування особливих відносин між учасниками, які будуються на тривалій взаємодії, довірі та виробленні особливих механізмів координації спільної діяльності з постачальниками, споживачами, що сприяє скороченню термінів постачань, запобігає втратам у логістичних ланцюгах, а також перешкоджає опортуністичній поведінці. Проте мережева взаємодія втрачає свої переваги, якщо створена додаткова вартість менша за витрати, які виникають у мережі для забезпечення її керованості та контрольованості. Зростання цих витрат особливо ймовірне на початкових етапах формування мережі і, як правило, зменшується у довгостроковому періоді. Проте така тенденція може сприяти зниженню конкурентоспроможності організацій, які входять у мережу, та сприяти розвитку опортуністичних настроїв. Таким чином, доцільно аналізувати вплив зазначених чинників при прийнятті рішення щодо вибору з альтернатив: мережа, ієрархія, вільний ринок.

Підсумовуючи зазначене вище щодо можливостей зниження транзакційних витрат фірм, об'єднаних у міжфірмову мережу, можна стверджувати, що основними джерелами їх економії є:

- здійснення транзакцій з обмеженим колом учасників ринку, які добре відомі та надійні;
- побудова швидких та регулярних каналів комунікацій;
- зменшення необхідності постійного пошуку інформації щодо нових постачальників та споживачів;
- зменшення кількості та частоти переговорів та укладання контрактів.

Поява мережевих структур спричинена також пошуком ефективних шляхів зниження невизначеності у підприємницькому середовищі, що зумовлена обмеженою раціональністю економічних суб'єктів. Зазначена економічна категорія з'явилася в теорії як намагання приведення до відповідності теоретичних припущень з реальними економічними процесами у пізнанні економічних явищ. Неокласична економічна теорія, яка тривалий час була основою для більшості наукових досліджень, виходила з пізнавальної передумови про те, що всі господарські суб'єкти у своїй діяльності намагаються максимізувати економічну вигоду, приймаючи рішення, які базуються на порівнянні всіх альтернативних варіантів та доступності необхідної інформації. Проте на практиці майже ніколи не спостерігалось такої господарської поведінки.

Обмежена раціональність – це така форма раціональності, яка передбачає, що суб'єкти в економіці намагаються діяти раціонально, але в дійсності володіють цією властивістю лише обмежено. Прагнення до раціональності означає орієнтацію на заощадливе використання обмежених ресурсів, а визнання обмеженості пізнавальних здібностей слугує стимулом до дослідження інститутів [9]. Такими інститутами, які зменшують невизначеність та дають змогу діяти суб'єктам найефективніше в умовах обмеженої раціональності, є контракти. Дослідники зазначають, що укладання контрактів хоча й зменшує невизначеність, проте не ліквідує її повністю. А тому важливим залишається питання про те, до яких організаційних форм мають вдаватися суб'єкти, щоб з найбільшою користю для себе використати свої обмежені пізнавальні здібності і поточні транзакції були захищені від ризику опортуністичної поведінки? «Всі складні контракти неповні, тому будуть спостерігатися такі способи контрактації, які підтримують адаптивний, послідовний процес прийняття рішень, «обіцянки» не підкріплені надійними зобов'язаннями піддаватимуть сторони ризику, тому торговий обмін буде підкріплюватися забезпеченням гарантій ринкового та неринкового характеру» [7, с. 140]

Таким чином, очевидним напрямом розв'язання зазначеної проблеми є спрощення та здешевлення діяльності, яка пов'язана з прийняттям рішень щодо всіх видів транзакцій. Мережева форма функціонування сучасних підприємств у певних межах вирішує це завдання, оскільки завдяки довготерміновому характеру відносин у мережах між учасниками формуються певні норми і правила поведінки, що засновані на довірі, які спонукають рахуватися з інтересами інших і для залагодження конфліктних ситуацій не звертатися до «третьої» сторони, що сприяє стабільності структури та зменшує стимули до опортунізму учасників. Крім того, міцна взаємодія між партнерами забезпечує більш високий рівень інформаційної прозорості, що зменшує раціональну обмеженість суб'єктів.

Узагальнення причин економічного та інституційного характеру, що призвели до створення мережевих форм взаємодії підприємств, наведено на рис. 1.

✓	Можливість використання комплементарних ресурсів для створення вартості, що більшою мірою задовольняє потреби споживачів
✓	Зменшення всіх видів витрат виробництва, насамперед трансакційних
✓	Збільшення виробництва за рахунок розширення збутової мережі
✓	Розподіл ризику та зменшення невизначеності
✓	Розширення можливостей у навчанні, обміні інформацією, знаннями та технологіями
✓	Можливість спільного фінансування інноваційних проектів
✓	Зниження обмеженої раціональності та опортунізму фірм

Рис. 1. Причини появи та поширення феномену мережевої взаємодії підприємств

Переваги функціонування, які виникають у міжфірмових мережах, безумовно створюють спонукальні мотиви до інтеграції різних підприємств, проте вони не пояснюють, чому міжфірмова кооперація у вигляді мереж стала можливою саме з кінця 80-х років XX ст. Виникає питання, чому перелічені вище переваги не могли бути реалізовані фірмами в попередній період? Однак очевидним є й те, що безпосередніми причинами утворення мереж, які ми можемо спостерігати на практиці, є насамперед ті економічні переваги, котрі вони забезпечують.

Для уникнення гносеологічних суперечностей при вивченні закономірностей появи та поширення мережевих форм взаємодії, доцільно, крім економічних причин, що зумовлені перевагами досліджуваних структур, виділяти ще й суспільно-історичні. До останніх варто зарахувати перетворення, які відбулися у суспільному виробництві протягом другої половини XX століття.

На наш погляд, суспільно-історичними причинами широкого розповсюдження міжфірмових мереж були такі фундаментальні зміни, як:

- криза масового виробництва, що виявилася через кризу перевиробництва та спричинене нею падіння норми прибутку;
- монополізація окремих ринків і загострення конкуренції на інших;
- пошук нових ринків збуту та нових джерел зменшення всіх видів витрат, що призвів до глобалізації економічних відносин;
- масове розповсюдження інформаційно-телекомунікаційних технологій;
- перехід до задоволення індивідуалізованого попиту.

Пошук способів виживання в описаних вище економічних умовах і породив феномен мережевих структур, які виявилися найбільш адекватними для забезпечення розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що поява мережевих організаційних форм не є випадковістю. Розвиток цього феномену обумовлений логікою суспільно-історичного та економічного розвитку і є ефективним способом ринкової адаптації підприємств до динамічного підприємницького середовища. Ізоморфізм мережевих структур пояснює їх стійкість та ефективність у сучасній економіці. Досліджувана організаційна форма в результаті одночасного впливу стихійних та керованих процесів стала комплексною відповіддю на цілий перелік економічних, технологічних, інституційних, соціальних викликів. Складність та багатогранність феномену мережевої структури, на якій наголошують більшість науковців, пояснюється, насамперед, різноманітністю причин та мотивів, що зумовили його появу. Подальше їх вивчення зробить наше розуміння сутності мережевих структур підприємств більш глибоким та адекватним реальній економічній практиці.

Список літератури

1. Шерешева, М. Ю. *Форми мережевого взаємодіяння компаній: курс лекцій [Текст] / М. Ю. Шерешева. – М. : НИУ Высшая школа экономики, 2010. – 339 с.*
2. Шерешева, М. Ю. *Межфирменные сети [Текст] / М. Ю. Шерешева. – М. : ТЕИС, 2006.*

-
3. Пожидаев, Р. Г. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям [Текст] / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия : Экономика и управление 2010. –№1 С. 93-102
 4. Уоллес, Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий [Текст] / Р. Л. Уоллес; пер. с англ. Малкова И. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.
 5. Построение цепочки создания стоимости [Текст]: Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2009. – 261с. – (Серия «Классика Harvard Business Review»).
 6. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь [Электронный ресурс] / У. Пауэлл, Смит-ДорЛорель Экономическая социология. – 2003. – Том 4. – № 3. – Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru.
 7. Природа фирмы [Текст] / Под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера; Пер. с англ. М. Я. Каждана. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
 8. Пожидаев, Р. Г. Стратегическое управление межфирменными сетями: концепции и направления исследований [Текст] / Р. Г. Пожидаев//Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2012. – №1. – С. 120-129.
 9. Уильямсон, О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Текст] /Оливер И. Уильямсон. –Thesis, 1993вып. 3.
 10. Williamson, O. *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach* [Text] / O. Williamson // *American Journal of Sociology*. – 1981. – Vol. 87

References

1. Sheresheva, M. Y. (2010). *Forms networking companies: lectures*. Moscow: Higher School of Economic.
2. Sheresheva, M. Y. (2006). *Intercompany network*. Moscow: TEIS.
3. Pozhidaev, R. G. (2010). *Integration Strategy: from vertically integrated companies to inter-firm networks*. *Bulletin of VSU. Series: Economics and Management, Time, 1*, 93-102.
4. Wallace, R. L. (2005). *Strategic alliances in business. Technology to build long-term partnerships and joint ventures*. Moscow: Good Book.
5. *Construction of the value chain: translated from English*. (2009). Moscow: United Press (Series: Classics Harvard Business Review).
6. Powell, W., Laurel. (2003). *Smith-DorNetworks and economic life*. *Economic Sociology*, 4 (3). Retrieved October, 15, 2014, from : www.ecsoc.msses.ru.
7. *Nature of the Firm*. (2001). Moscow: Business.
8. Pozhidaev R. G. (2012). *Stewardship intercompany networks: concepts and research directions*. *Bulletin of VSU. Series: Economics and ManagementTime, 1*, 120-129.
9. Williamson, O. I. (1993). *Behavioral background of modern economic analysis*. Thesis. 3.
10. Williamson, O. (1981). *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*. *American Journal of Sociology*, 87.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2014 р.

Катерина Ігорівна ПІЛІГРІМ

аспірантка, асистент кафедри туризму,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
E-mail: info@donduet.edu.ua

ОБҐРУНТУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Пілігрим, К. І. Обґрунтування мотиваційного механізму туристичного підприємства [Текст] / Катерина Ігорівна Пілігрим // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 95-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток туристичних підприємств на сучасному етапі ускладнюється внаслідок багатьох причин, де однією з головних, на наше переконання, є відсутність дієвих механізмів розвитку мотивації. Відсутність таких механізмів не дозволяє туристичним підприємствам протистояти негативному впливу чинників і проблем макросередовища і вирішувати практичні проблеми.

У механізмі формування мотивації персоналу повинен бути врахованим не лише процес контролю за діями персоналу, який обслуговує клієнтів, але й інше, більш широке коло питань, для вирішення яких він (механізм) й розробляється та впроваджується на туристичних підприємствах.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування мотиваційного механізму туристичного підприємства, для чого вирішено наступні наукові завдання: на основі узагальнення результатів наукових досліджень визначено основу, структуру, мету, суб'єкт та об'єкти, критерії виміру ефекту від упровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах; визначено чинники впливу на мотивацію персоналу та на формування мотиваційного механізму на туристичних підприємствах; репрезентовано зміст мотиваційного механізму туристичного підприємства.

Метод (методологія). Узагальнюючи зміст праць вчених, які вирішують проблеми підприємств інших галузей, вважаємо, що необхідно визначити основу (базис, на який спирається сам механізм), його структуру (основні елементи), мету впровадження, суб'єкт управління та об'єкти, на які зорієнтовано механізм, чинники впливу та формування та одиницю виміру ефекту від упровадження.

Результати. У статті удосконалено класифікацію чинників впливу на мотивацію персоналу та на формування мотиваційного механізму на туристичних підприємствах. Обґрунтовано мотиваційний механізм туристичного підприємства та наведено зміст.

Отже, актуальним науковим завданням є відбір і класифікація чинників розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств. Над цим напрямом наукових досліджень сьогодні працюють вчені-економісти кафедри туризму Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Ключові слова: внутрішнє середовище; зовнішнє середовище; механізм; мотивація; персонал; розвиток; туристичне підприємство; чинник.

Kateryna Igorivna Piligrim

PhD Student,
Assistant,
Department of Tourism,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi
E-mail: info@donduet.edu.ua

JUSTIFICATION OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF TOURIST ENTERPRISE

Abstract

In the article it has been shown the development of scientific approaches to defining the foundations, structure, purpose, subject and object, the criteria for measuring the effect of the introduction of the motivational mechanism for tourism enterprises. The classification of factors that influence the motivation of staff is improved. The formation

of motivational mechanism for tourism enterprises is grounded.

Introduction. Development of tourism enterprises at this stage is complicated due to many reasons. The main reason, in our opinion, is the lack of effective mechanisms of motivation.

The absence of such mechanisms does not allow travel companies to resist the negative impact of factors and macro-environment problems, and solve practical problems.

While grounding the mechanism of formation of personnel motivation we should take into account not only the process of staff control, serving customers, but wider range of issues.

Purpose. The purpose of this research is to study the motivational mechanism of tourist enterprise, which meets the following research objectives: based on a synthesis of research results we have defined foundation, structure, purpose, subject and object, the criteria for measuring the effect of the introduction of the motivational mechanism for tourism enterprises; factors of influence on staff motivation, and the formation of motivational mechanism for tourism enterprises; content presented motivational mechanism tourist enterprise.

Method (Methodology). Summarizing the content of works of scientists that solve problems of companies in other industries, we consider it necessary to define the base (foundation, which is based on the mechanism), its structure (basic elements), the purpose of implementation and management of the subject and the object, which is oriented mechanism, factors in the formation and unit of measure of the effect of the introduction.

Results. The paper improved the classification of factors influencing the motivation of staff, and the formation of motivational mechanism for tourism enterprises. It has been grounded the motivational mechanism of tourist enterprises. Thus, current research task is the selection and classification of personnel motivation factors of tourism enterprises. This area of research today has been working out by the economists of the department of tourism of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi.

Keywords: internal environment; external environment; mechanism; motivation; personnel; development; tourism enterprises; factor.

JEL classification: M12, M54, O15

Вступ

Розвиток туристичних підприємств на сучасному етапі ускладнюється внаслідок багатьох причин, де однією з головних, на наше переконання, є відсутність дієвих механізмів розвитку мотивації. Відсутність таких механізмів не дозволяє туристичним підприємствам протистояти негативному впливу чинників і проблем макросередовища та вирішувати практичні проблеми.

На необхідність впровадження аналогічних механізмів звертає увагу у своїх дослідженнях й О. В. Плугарь. Зокрема, нею «...удосконалено мотиваційний механізм контролювання у частині оцінки дій персоналу за процесами обслуговування шляхом розробки ключових показників ефективності діяльності...» [1, с. 8, с. 141], впровадження якого дозволило «...забезпечити зростання продуктивності праці при підвищенні якості послуг, що надаються, заробітної плати персоналу, що обслуговує...» [1, с. 8]. Але, на наше переконання, у механізмі формування мотивації персоналу повинен бути врахованим не лише процес контролю за діями персоналу, що обслуговує клієнтів, але й інше, більш широке коло питань, для вирішення яких він (механізм) й розробляється та впроваджується на туристичних підприємствах. Вважаємо, що розробка та впровадження механізму повинно стосуватися не лише туристичних підприємств із середньою та великою кількістю персоналу, але й малих, із чисельністю 3-5 осіб, і враховувати працівників різних професій, специфіку сімейних підприємств, що залишається поза уваги вчених.

На жаль, серед сучасних учених-економістів, які займаються проблематикою розвитку туристичних підприємств, недостатня увага звертається на аспекти розвитку мотивації їх персоналу загалом і розробку та впровадження мотиваційних механізмів зокрема.

Хочемо зазначити, що варто розглянути дослідження вчених, які вирішують проблеми підприємств інших галузей. Окремі здобутки цих фахівців мають бути використаними для розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах.

Так, узагальнюючи зміст праць [2-20], вважаємо, що необхідно визначити основу (базис, на який спирається сам механізм), його структуру (основні елементи), мету впровадження, суб'єкт управління та об'єкти, на які зорієнтовано механізм, чинники впливу та формування та одиницю виміру ефекту від впровадження.

Звертає на себе увагу той факт, що за змістом визначених праць ці принципові положення у сукупності не репрезентовані, але, на наше переконання, повинні бути врахованими для розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах.

Мета та завдання статті

Отже, метою нашого дослідження є обґрунтування мотиваційного механізму туристичного підприємства, для чого вирішено наступні наукові завдання: на основі узагальнення результатів наукових досліджень визначено основу, структуру, мету, суб'єкт та об'єкти, критерії виміру ефекту від упровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах; визначено чинники впливу на мотивацію персоналу та на формування мотиваційного механізму на туристичних підприємствах; відображено зміст мотиваційного механізму туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для з'ясування основи мотиваційного механізму варто звернути увагу на результати досліджень Й. С. Завацького [19] і А. Г. Поршнева [20]. Так, вважаємо, що в основі механізму повинні бути закладені: використання суб'єктом управління адекватних конкретній ситуації на підприємстві матеріальних і нематеріальних методів стимулювання задля формування, використання та розвитку вже наявних мотивів персоналу [19, с. 473]; застосування, з огляду на ситуацію, двох видів мотивації з метою досягнення цілей, що стоять перед підприємством – позитивної та негативної мотивації [20, с. 215].

При визначенні структури (основних елементів) мотиваційного механізму звертають на себе увагу результати досліджень І. А. Денисенко і П. Ю. Ткачук [7], Л. Х. Жеглова [12], Л. В. Крищенко та С. В. Крищенко [13], В. М. Данюка та О. О. Чернушкіної [17], О. Л. Єськова [18]. Так, на думку І. А. Денисенко та П. Ю. Ткачук, до структурних елементів мотиваційного механізму належать об'єкт мотиваційної дії, цілі функціонування, критерії діяльності об'єкта, елементи об'єкта мотиваційної дії, мотиваційні інструменти та ресурси, суб'єкт мотиваційної дії [7, с. 101]; Л. Х. Жеглов, Л. В. Крищенко та С. В. Крищенко блоками (структурними елементами) мотиваційного механізму вважають «...колективно-договірну систему, систему забезпечення мінімальних гарантій в сфері оплати праці, гнучку податкову систему регулювання оплати праці та індивідуальних доходів, інформаційно-економічну систему, що відображає стан та динаміку заробітної плати» [12, с. 22]; В. М. Данюк і О. О. Чернушкіна елементами механізму мотивації персоналу вважають «...встановлення сутності ефективності мотивації персоналу, визначення критерію ефективності, домінуючих чинників і показників ефективності мотивації» [17, с. 57]; О. Л. Єськов під структурою мотиваційного механізму розуміє «...комплексно-цільову систему, яка включає сукупність взаємопов'язаних складових компонентів управлінського впливу на мотиваційно-поведінковий процес (засобів, способів, форм і методів) і функціонування якої призначено сприяти узгодженню та гармонізації інтересів підприємства і його персоналу, досягненню їх єдиноспрямованості на вирішення стратегічної мети... розвитку...» [18, с. 12].

Очевидно, що кожен із цих учених має власне уявлення про поняття «структура механізму», але, на наше переконання, жодна з наведених характеристик не може бути використана для розробки мотиваційного механізму туристичного підприємства по суті: у першому випадку [7] не доцільно виокремлювати елементи об'єкту мотиваційної дії при тому, що в механізмі їх (об'єктів) декілька; у другому [12], на наше переконання, наведено не структуру механізму, а лише окремі матеріальні методи розвитку мотивації; у третьому [17] відсутні мета, суб'єкт і об'єкт самого механізму; у четвертому [18] відсутні критерії оцінки механізму.

Отже, як ми вважаємо, у самому мотиваційному механізмі туристичного підприємства в якості структурних елементів повинні бути чітко визначеними базис, мета впровадження, суб'єкт і об'єкт, чинники впливу (зовнішні) та формування (внутрішні), критерії оцінки та ефект від упровадження.

З'ясовуючи мету розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичному підприємстві, ми звернули увагу на результати досліджень таких учених, як В. М. Гончаров [2], Д. В. Зябліцев [5], О. А. Гарват [10], Д. П. Богиня [16] та О. Л. Єськов [18]. Так, зокрема, на думку В. М. Гончарова, «...формування дійсно ефективного мотиваційного механізму в системі управління персоналом підприємств дозволить вирішити важливу практичну проблему відносно браку кваліфікованих кадрів – із одного боку, а з іншого – дозволить підвищити рівень мотивації працівників саме тих підрозділів, які виконують свої службові обов'язки з комплектації підприємства кадрами необхідної кваліфікації, з необхідним рівнем освіти та потенціалом» [2, с. 23]; Д. В. Зябліцев переконує у тому, що «...впровадження мотиваційного механізму забезпечує створення сприятливого логічно-мотиваційного середовища (ЛМС) задля розвитку підприємства» [5, с. 6], а з іншого – «...спонукає працівників до ефективної діяльності на користь підприємства шляхом удосконалення системи управління персоналом з орієнтацією на задоволення потреб працівників..., що забезпечить збалансованість між винагородою за працю та її результатом...» [5, с. 12]; на думку О. А. Гарват, формування мотиваційного механізму на підприємстві дозволяє «...задовольнити різноманітні потреби персоналу..., спонукає працівників до постійної ділової активності... усвідомленої цілеспрямованої діяльності задля досягнення певних цілей і, таким чином, задоволення власних потреб» [10, с. 177]; Д. П. Богиня вважає, що формування мотиваційного механізму спрямовано на «...формування суспільних, групових та особистих інтересів з метою досягнення оптимального рівня якості робочої сили... її конкурентоспроможність...» [16, с. 9]; О. Л. Єськов метою

розробки мотиваційного механізму вважає «...перетворення організації через мотивацію розвитку персоналу...» [18, с. 13], що конкретизується цим ученим, як «...забезпечення конвергенції інтересів підприємства та його персоналу у вирішенні завдань, що стоять перед підприємством...» [18, с. 12].

Вважаємо, що з наведених точок зору вчених щодо мети впровадження мотиваційного механізму найбільш корисними для врахування при розробці відповідного механізму на туристичних підприємствах можна визнати ті, які пов'язані з управлінням підприємством на основі розвитку мотивації персоналу, а саме – ті, в яких урахується збалансованість інтересів персоналу та підприємства одночасно (Д. В. Зябліцева [5, с. 6] та О. Л. Єськова [18, с. 12, 13]). Іншими вченими (В. М. Гончаров, О. А. Гарват і Д. П. Богиня) враховується лише одна складова мети впровадження мотиваційного механізму – кадрова. При цьому точки зору деяких із цих учених мають певну практичну цінність: В. М. Гончаров пов'язує формування мотиваційного механізму з метою розвитку персоналу та забезпечення кадрами необхідної кваліфікації, що для туристичних підприємств є суттєвою проблемою, як це було доведено вище; Д. П. Богиня враховує можливість підвищити якість робочої сили, що, де-факто, дозволить при впровадженні мотиваційного механізму вирішити іншу, не менш значущу для туристичних підприємств – підвищити якість туристичних послуг, які надаються споживачу.

Отже, з урахуванням точок зору цих учених, вважаємо, що метою впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах вирішення проблем розвитку персоналу на основі підвищення його кваліфікації та рівня освіти задля формування високого рівня трудового потенціалу, реалізація якого дозволяє задовольнити власні потреби персоналу за умови підвищення ним якості праці, що відбивається у підвищенні якості туристичних послуг і товарів і, відповідно – збільшенні обсягу їх реалізації, що забезпечує розвиток туристичного підприємства.

Визначаючи суб'єкт та об'єкти мотиваційного механізму, ми розглядали доробок таких учених, як В. М. Гончаров [2], І. А. Денисенко та П. Ю. Ткачук [7], А. Г. Поршнева [20]. На думку В. М. Гончарова, «...суб'єктом мотиваційного механізму є служба управління персоналом, яка виконує не тільки функції мотивації та стимулювання праці персоналу, але й реалізує весь комплекс завдань відносно управління персоналом – від планування до охорони праці...», а «...об'єктом виступає не тільки персонал підприємства, але й потенційні працівники, тобто трудові ресурси або робоча сила на ринку праці...» [2, с. 22]; таким чином, суб'єкт управління, взаємодіючи з зовнішнім середовищем, веде пошук кваліфікованої робочої сили на ринку праці (об'єкт – К. П.) «...задля залучення на підприємство» [там саме, с. 23]. На думку ж І. А. Денисенко та П. Ю. Ткачук, «...суб'єктом мотиваційного механізму може бути безпосередній (лінійний) керівник, керівник кадрової служби або керівник підприємства...» [7, с. 102], у той час, як «об'єктом є конкретний працівник...» [7, с. 102]. А. Г. Поршнева взагалі не визначає суб'єкт, у той час, як об'єктами мотиваційного механізму вважає «...внутрішні біосоціальні чинники мотивації поведінки людей (творчість, потреби, інтереси, ціннісні орієнтації, мотиви та цілі)...» [20, с. 213-214].

З наведених точок зору ми не погоджуємося з думкою А. Г. Поршнева, оскільки суб'єкт мотиваційного механізму повинен керувати персоналом власне для розвитку його мотивації – формувати та розвивати його мотиви та задовольняти потреби. Не можна цілком погодитися з В. М. Гончаровим, І. А. Денисенко і П. Ю. Ткачук, оскільки перший (В. М. Гончаров) вважає суб'єктом лише працівників кадрової служби, що не властиво для більшості туристичних малих підприємств і представників приватного сектору, що мають у штаті персонал у кількості 3 – 5 осіб; другі (І. А. Денисенко і П. Ю. Ткачук), при правильному визначенні керівника підприємства в якості суб'єкта, помилково вважають об'єктом лише наявний персонал – працівника, не враховуючи, при цьому, що об'єктом виступає також робоча сила з необхідною для підприємства кваліфікацією на ринку праці [7, с. 102], на що справедливо вказує В. М. Гончаров.

Отже, на наше переконання, суб'єктом мотиваційного механізму туристичного підприємства, що ним керує, є керівник підприємства, а об'єктами – штатний персонал та трудові ресурси, що не працюють на підприємстві, але мають певний потенціал і кваліфікацію для вирішення завдань, які стоять перед підприємством (як ті, що безробітні, так і ті, що працюють на інших підприємствах і можуть бути залучені суб'єктом на власне підприємство).

Не існує єдиної думки серед учених [7; 14; 15; 21] відносно того, як вимірювати результат впровадження мотиваційного механізму. Так, наприклад, на думку Л. Левашової та Н. Савіної, цей результат вимірюється «розпорядливістю», в якій досягається ефект у співвідношенні між витратами (праці, матеріалів, часу) і результатом, для чого персонал під керівництвом суб'єкта управління механізмом (або – керівника підприємства) повинен бути вмотивованим до «...мінімізації витрат на досягнення цілей...» [21, с. 66-67]; І. А. Денисенко та П. Ю. Ткачук ключовим критерієм для виміру результату впровадження мотиваційного механізму на підприємстві вважають «потенціал працівника» та, відповідно, його підвищення [7, с. 102-103]; з точки зору Д. М. Ядранського ключовим показником для виміру ефекту від впровадження мотиваційного механізму є зміна продуктивності праці [14, с. 12-13], для чого головним інструментом самого механізму обирається нормування праці; на переконання цього вченого, при використанні нормування «...норми трудових витрат мають повністю виконувати функцію

міри праці, бути складовою розподілу результатів праці, основою матеріального заохочення...», а «...принципом побудови системи матеріальної мотивації має стати принцип «однакова компенсація за однакові зусилля...» [там саме, с. 5], що без нормування праці не можливо досягти; О. О. Чернушкіна оцінює вплив від упровадження мотиваційного механізму зміною сукупного показника продуктивності на основі співвідношення витрат ресурсів і досягнутого результату обсягу реалізації [15, с. 9].

На основі точок зору цих учених, вважаємо за доцільне використовувати в якості основного результатного показника від упровадження мотиваційного механізму на туристичному підприємстві підходи Л. Левашової [21, с. 66-67] та О. О. Чернушкіної [15, с. 9]. Попри те, що на відзнаку від виробничих підприємств, для яких ці вчені пропонують використовувати показник «сукупна продуктивність» (або «продуктивність виробництва») в якості основного результатного, на туристичних підприємствах реалізуються споживачу послуги, доцільно використовувати саме цей показник, оскільки: по-перше, у ньому відбиваються як обсяг реалізації послуг, так і витрати усіх ресурсів (як трудових, так і матеріальних і до них прирівняних) на їх виробництво та реалізацію; по-друге, специфіка утворення собівартості туристичної послуги (або туристичного продукту) вимагає упровадження жорсткого контролю за всіма витратами, що зумовлюється наявністю таких проблем розвитку туристичної галузі в Україні, як нестійкий фінансовий стан туристичних підприємств, надлишкові фінансові та матеріальні витрати, зношеність основних фондів, висока фондомісткість, неприбуткова та нерентабельна діяльність, на які вчені звертають увагу; по-третє, саме використання показника «сукупна продуктивність» в якості основного результатного від упровадження мотиваційного механізму дозволить мотивувати персонал туристичного підприємства до вирішення цих проблем, оскільки у ньому відбивається безпосередня залежність між винагородою за працю та отриманим результатом у вигляді як обсягу реалізації туристичних послуг (товарів), так і витрат для їх реалізації споживачу.

При тому, що суттєвою проблемою розвитку туристичної галузі в Україні визнається також несформований кадровий потенціал, вважаємо підхід І. А. Денисенко та П. Ю. Ткачук [7, с. 102-103] не доцільним із точки зору використання в якості результатного показника для оцінки ефекту від упровадження мотиваційного механізму показник «потенціал працівника» – у ньому відбиваються лише результати живої праці та не враховується отриманий підприємством результат – обсяг реалізації. Водночас при тому, що й показник для оцінки ефекту від упровадження мотиваційного механізму на підприємстві, що прогнозується Д. М. Ядранським, також дозволяє оцінити лише витрати живої праці («продуктивність праці»), у підході цього вченого закладена корисна ідея для підприємств будь-якої галузі, так само і туристичної, а саме: використання в якості дієвого інструменту мотиваційного механізму нормованих завдань для різних категорій персоналу та посад – як ступеня оцінки їх праці та встановлення розміру оплати праці, залежно від виконання встановлених норм.

Отже, на основі проведених досліджень вважаємо за доцільне вимірювати ефект від упровадження мотиваційного механізму на туристичному підприємстві на основі показника «сукупна продуктивність», при цьому в якості основного інструменту суб'єкта управління самим механізмом повинна бути впроваджена практика нормування праці персоналу та встановлення для працівників нормованих завдань на виконання певного обсягу робіт.

Найбільш складним як із наукової, так і з практичної точок зору, що зумовлено специфікою туристичної галузі, є визначення чинників впливу на мотивацію персоналу та на формування мотиваційного механізму на туристичних підприємствах. Із метою вирішення цього завдання з наукової точки зору, на основі проведеного контент-аналізу праць, у яких розроблено мотиваційні механізми для підприємств різних галузей [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 10-15; 16; 17; 18; 19; 20], відібрано найбільш цінні для їх використання саме на туристичних підприємствах [3; 6; 19]. З огляду на вищезазначене, чинники, які можуть враховуватися для розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах, наведено у табл. 1. Очевидно (табл. 1), що кожен із учених використовує різні наукові підходи до обґрунтування чинників, які враховуються при розробці мотиваційного механізму. Підхід Т. В. Перегудової до групування чинників витікає з логіки поділу мотивації на види: група чинників адміністративного та нормативно-правового характеру гармонують із адміністративним; економічного характеру – з матеріальним; соціально-психологічного характеру – з соціально-психологічним видом мотивації. У підході О. Попової чинники пов'язуються з загальновідомою змістовою теорією мотивації Абрахама Маслоу («піраміда ієрархії потреб») [22, с. 366-367]. Й. С. Завадський пов'язує підхід до групування чинників на об'єктивні та суб'єктивні відповідно з зовнішнім і внутрішнім видом мотивації – у першому випадку, а у другому – розподіляє фактори за видами, з огляду на принципи мотивації.

Вважаємо, що кожен із розглянутих підходів не позбавлений логіки з точки зору можливості його використання для розробки мотиваційного механізму на туристичному підприємстві.

Таблиця 1. Чинники впливу на мотивацію персоналу, які можна використати для розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах

Автор, джерело	Чинники, які визначено за джерелом
Т. В. Перегудова [3, с. 73-75]	<p>Група чинників адміністративного характеру: відповідальність за порушення трудової дисципліни; покарання за невідповідну якість наданих послуг; виконаних функцій; контроль щодо виконання завдання; проведення своєчасного інструктажу.</p> <p>Група чинників економічного характеру: доведення до працівника обов'язкового для виконання плану; можливість кар'єрного зростання; рівень заробітної плати; установлення залежності між трудовою активністю та розміром заохочення; участь у прибутку організації: (премії, бонуси тощо).</p> <p>Група чинників нормативно-правового характеру: дотримання роботодавцем трудового законодавства; можливість ознайомлення з посадовими інструкціями, правилами трудового розпорядку тощо.</p> <p>Група чинників соціально-психологічного характеру: вияв уваги керівництва до підлеглих; можливість спілкування з людьми; впевненість у роботі; престижність професії; самостійність та відповідальність при виконанні роботи; наявність соціального пакету; цікава робота; можливість самореалізації; можливість підвищення професійних знань та вмінь.</p>
О. Попова [6, с. 53-54]	<p>Чинники визначаються потребами працівника та мають відповідно однаковий вплив на його мотиви: фізіологічні, безпеки та захищеності, соціальні, самовираження, самоствердження.</p>
Й. С. Завадський [19, с. 473-479]	<p>1. Об'єктивні (створюють незалежні від суб'єкта передумови його діяльності) – розглядаються як сфера зовнішніх спонукань до діяльності (стимули); суб'єктивні (пов'язані з ідеальною переробкою зовнішніх умов у свідомості і психіці людей) – розглядаються як основа внутрішніх спонукань (мотивів).</p> <p>2. Фактори за видами:</p> <p>організація виробничого процесу (забезпечення ергономічності, гігієнічності, екологічності, естетичних умов праці, чіткість робочого ритму і т. п.); система стимулювання (дотримання принципів соціальної справедливості, товариської взаємодопомоги, обов'язковості компенсації матеріальних витрат, яких зазнали через недбайливість працівника); індивідуальної міри матеріального і морального спонукання до високопродуктивної праці (грошова винагорода, підвищення професійного розряду, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання, за кордон тощо); особистий приклад і ділові доручення; усвідомлення працівником важливості та корисності своєї роботи, гордість за неї.</p>

Але, на наше переконання, у «чистому вигляді» це не доцільно: по-перше, у кожному з них не враховано вплив зовнішніх чинників, які й спрямовують керівника підприємства до розробки та впровадження мотиваційного механізму, який дозволить спонукати персонал до розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища, протистояти негативному впливу зовнішніх чинників, використовувати на користь розвитку підприємства позитивні; по-друге, більш логічним є групування чинників конкретно за такими видами мотивації, як матеріальна та нематеріальна з метою їх урахування при формуванні стимулів (зовнішня мотивація), та задля задоволення потреб персоналу (внутрішня мотивація); по-третє, групування зовнішніх чинників повинно бути пов'язано з виявом тих чи інших проблем у зовнішньому середовищі, на які, власне, й повинен бути зорієнтований персонал із метою їх вирішення, що передбачає відповідним чином й групувати внутрішні чинники мотиваційного механізму (у нашому випадку, такі (зовнішні) чинники визначають проблеми розвитку туристичної галузі в Україні).

Виходячи з вищевикладеного, для розробки та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах потрібно враховувати чинники, які впливають безпосередньо на мотиви керівника розробляти та впроваджувати такий механізм (зовнішнє середовище) та на персонал, який йому підлеглий (внутрішнє середовище). Виходячи з цього принципового положення, удосконалено наукові підходи щодо визначення чинників, які враховуються при розробці та впровадженні мотиваційного механізму на туристичному підприємстві (рис. 1).

На відміну від традиційних підходів учених, які звертають увагу лише на чинники зовнішньої та внутрішньої мотивації персоналу при розробці мотиваційного механізму, нами враховано й чинники

зовнішнього середовища впливу на керівника (суб'єкта управління) щодо розробки власне цього механізму, що зумовлюється проблемами розвитку туристичної галузі в Україні. За таких умов, урахування чинників за наведеною класифікацією дозволяє розробити мотиваційний механізм, завдяки якому управління підприємством здійснюється на основі розвитку мотивації персоналу туристичного підприємства.

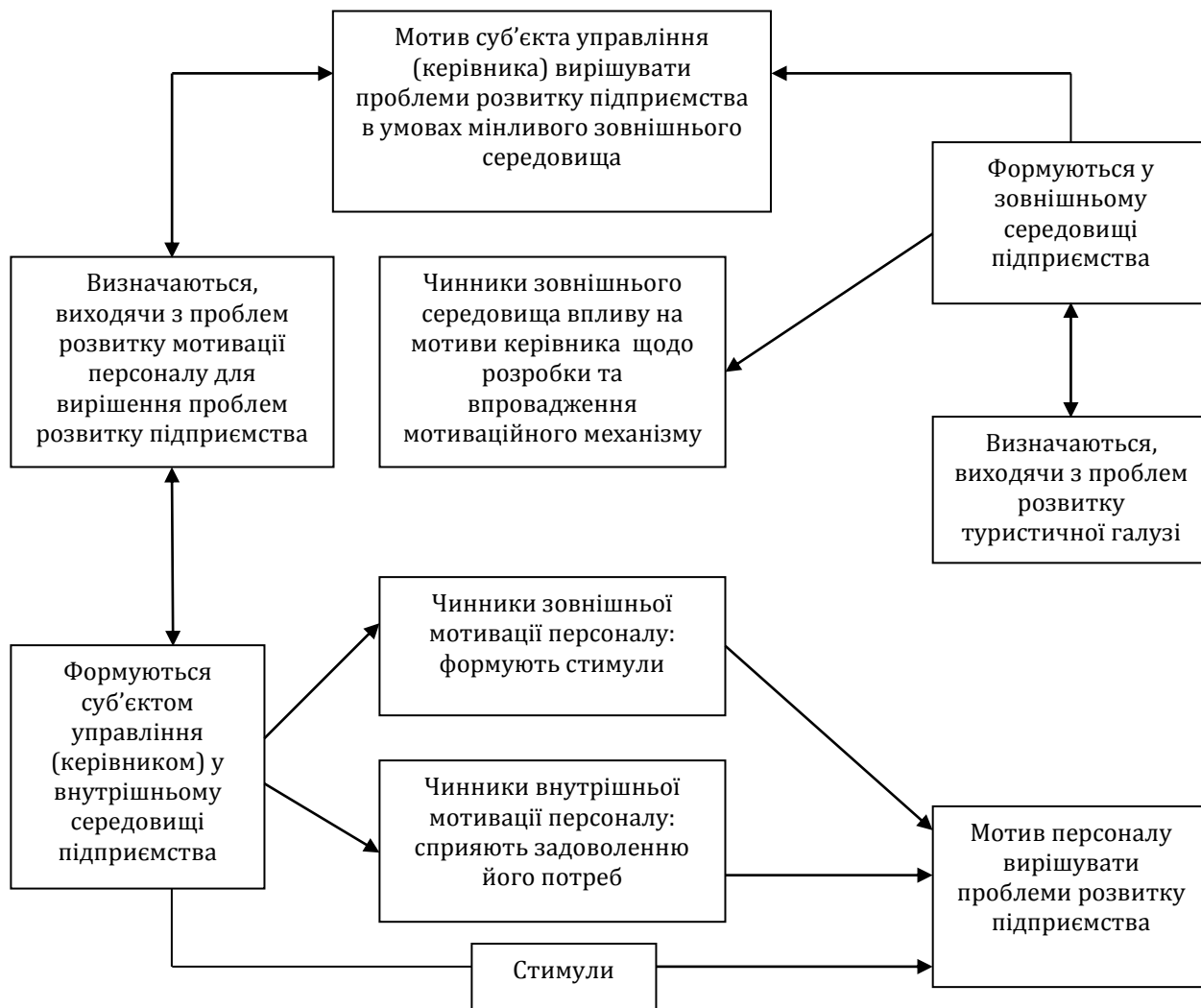


Рис. 1. Чинники мотиваційного механізму туристичного підприємства

Отже, на основі вищевикладеного та з урахуванням необхідності вирішення наукової проблеми відсутності на цей час розроблених ученими мотиваційних механізмів на туристичних підприємствах на рис. 2 зображено зміст такого механізму.

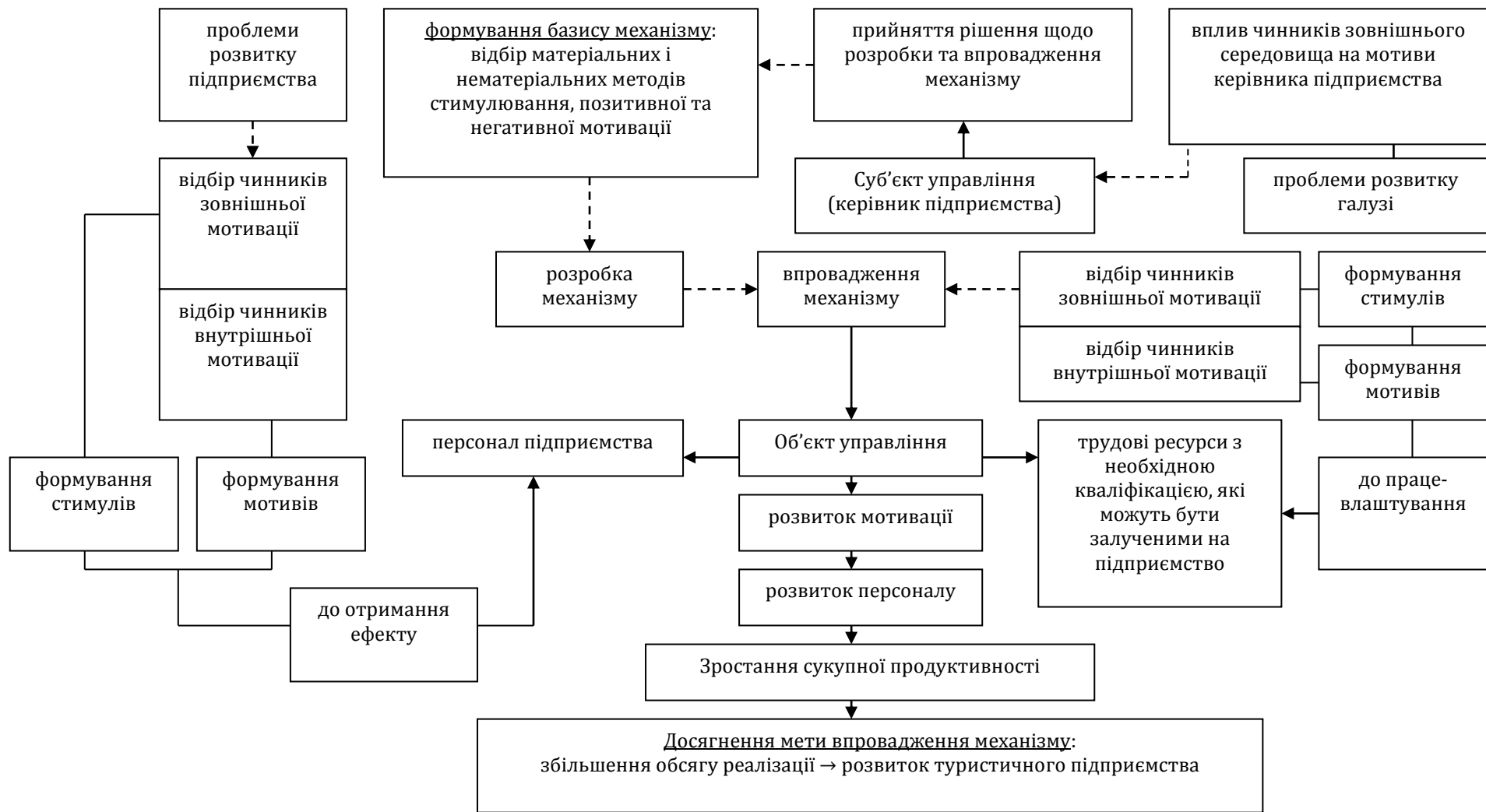


Рис. 2. Зміст мотиваційного механізму туристичного підприємства

Висновки та перспективи подальших розвідок

Зі змісту мотиваційного механізму туристичного підприємства стає очевидним, що управління підприємством здійснюється на основі розвитку мотивації персоналу. При цьому, ключовим і найбільш складним практичним завданням для суб'єкта управління є відбір чинників, що сприятимуть розвитку мотивації персоналу туристичного підприємства.

Отже, на основі проведеного дослідження, з урахуванням особливостей формування мотивації персоналу туристичних підприємств, можна дійти наступних висновків:

- розробка та впровадження мотиваційного механізму на туристичних підприємствах зумовлюються практичними проблемами розвитку туристичної галузі в Україні та науковою проблемою нечіткого сприйняття сутності та ролі мотивації персоналу вченими;
- з урахуванням проблем розвитку туристичних підприємств вважаємо доцільним упроваджувати на них мотиваційні механізми;
- упровадження мотиваційного механізму ґрунтується на збалансуванні мотивів у галузі туризму між персоналом туристичних підприємств і споживачами туристичних послуг;
- на основі уточнення чинників мотиваційного механізму стає зрозумілим, що спонукальними чинниками для керівника туристичного підприємства для розробки та впровадження мотиваційного механізму є чинники зовнішнього середовища впливу, які визначаються проблемами розвитку галузі;
- досягнення мети впровадження мотиваційного механізму неможливо без розвитку персоналу та його мотивації.

Отже, актуальним науковим завданням є відбір і класифікація чинників розвитку мотивації персоналу туристичних підприємств. Над цим напрямом наукових досліджень сьогодні працюють вчені-економісти кафедри туризму Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Список літератури

1. Плугарь, Е. В. Организация контроллинга процессов обслуживания на предприятиях туристско-рекреационного комплекса / Елена Валериевна Плугарь: Дис.канд. экон. наук спец. 08.00.04 – Экономика и управление предприятиями (предприятия туристическо-рекреационного комплекса). – Симферополь: Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского, 2010. – 278 с.
2. Гончаров, В. Н. Совершенствование процесса управления персоналом на основе развития мотивации / В. Н. Гончаров // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров: сб. материалов междунар. науч. -практ. семинара 3-4 ноября 2008 г. – Воронеж; Воронежский гос. ун-т, 2008. – С. 19-23.
3. Перегудова, Т. В. Методичні аспекти оцінювання чинників мотивації трудової активності персоналу методом ранжування з урахуванням ступеню узгодженості їх поглядів / Т. В. Перегудова // Зб. наук. праць міжнар. наук. -практ. конф. «Сучасні проблеми управління людським капіталом». – Луганськ, вид-во СНУ ім. В. Даля. – С. 70-79.
4. Черкасов, А. В. Формування мотиваційного механізму в системі управління персоналом переробних підприємств АПК / Андрій Володимирович Черкасов: автореферат дис... канд. экон. наук, спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Луганськ: Луганський національний аграрний університет, 2010. – 20 с.
5. Зяблицев, Д. В. Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства на принципах логістики / Дмитро Володимирович Зяблицев: автореферат дис... канд. экон. наук, спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2012. – 20 с.
6. Попова, О. Особливості управління системою мотивування в процесі стратегічного управління підприємством / Олена Попова // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 52-54.
7. Денисенко, І. А. Мотивації трудових ресурсів аграрних підприємств / І. А. Денисенко, П. Ю. Ткачук // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Т. 2. Серія В «Економіка і право». – Донецьк, 2009. – С. 101-105.
8. Мороз, О. С. Специфика управления персоналом в условиях экономического кризиса / О. С. Мороз // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Т. 2. Серія В «Економіка і право». – Донецьк, 2009. – С. 224-229.
9. Тужилкіна, О. В. Мотивація праці як інструмент управління людськими ресурсами в умовах сучасного розвитку економіки / О. В. Тужилкіна // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Т. 2. Серія В «Економіка і право». – Донецьк, 2009. – С. 126-131.
10. Гарват, О. А. Регулювання оплати праці управлінського персоналу на промислових підприємствах у сучасних умовах господарювання / Ольга Анатоліївна Гарват: дис... канд. экон. наук, спец. 08.06.01 –

Економіка, організація, та управління підприємствами. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2005. – 211 с.

11. Долішній, М. І. Теоретико-прикладні аспекти формування трудової мотивації / М. І. Долішній, О. Т. Риндзак // *Регіональні перспективи*. – 2002. – № 3-4. – С. 113-115.
12. Жеглов, Л. Х. Мотивація праці в системі ринкової організації економіки / Л. Х. Жеглов, Д. П. Богиня // *Регіональні перспективи*. – 2002. – № 3-4. – С. 22-23.
13. Крищенко, Л. В. Формування нового механізму мотивації праці в умовах транзиції / Л. В. Крищенко, С. В. Крищенко // *Регіональні перспективи*. – 2002. – № 3-4. – С. 216- 217.
14. Ядравський, Д. М. Мотивація праці як складова економічної стратегії підприємства / Дмитро Миколайович Ядравський: автореф. дис... канд.. екон. наук, спец. 08. 06. 01 – Організація, управління, планування і регулювання економікою. – Дн-ськ: Дніпропетровський університет економіки та права, 2004. – 18 с.
15. Чернушкіна, О. О. Мотивація у механізмі підвищення продуктивності виробництва / Оксана Олександрівна Чернушкіна: автореферат дис... канд.. екон. наук, спец. 08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Київ: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2007. – 20 с.
16. Богиня, Д. П. Конкурентоспроможність робочої сили: методологічний аспект / Д. П. Богиня // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – Луганськ. – 2006. – № 11 (105). – С. 6-12.
17. Данюк, В. М. Концептуальні особливості дослідження ефективності мотивації персоналу / В. М. Данюк, О. О. Чернушкіна // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – Луганськ. – 2006. – № 11 (105). – С. 55-62.
18. Єськов, О. Л. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства / Олексій Леонтійович Єськов: автореферат дис... доктора екон. наук, спец. 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Донецьк: Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2006. – 35 с.
19. Завадський, Й. С. Менеджмент: підручник / Й. С. Завадський. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.
20. Менеджмент: теорія і практика в Росії: учебник / под ред. А. Г. Поршнева, М. Л. Разу, А. В. Тихомировой. – М. : ФБК, 2003. – 528 с.
21. Левашева, Л. Вплив системи мотивації на залучення працівників / Л. Левашева, Н. Савіна // *Зб. наук. праць міжн. наук. -практ. конф. «Сучасні проблеми управління людським капіталом»*. – Луганськ, вид-во ЧНУ ім. В. Даля. – С. 55-69.
22. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

References

1. Plugar, E. V. (2010). *Organization of control of service processes in enterprises of tourist-recreational complex: Dis .. PhD. ehkon. Sciences specials. 08.00.04 - Economy and management of enterprises (enterprises of tourist and recreational complex)*. - Simferopol : Tauride National University named after V. I. Vernadsky.
2. Goncharov, V. N. (2008). *Improved human resource management through the development of motivation. Human Resource Management in the training of managers: Sat. international materials. scientific. -prakt. Seminar 3-4 November 2008 (pp. 19-23)*. Voronezh; Voronezh State. University Press.
3. Peregudova, T. V. (n. d.). *Methodological aspects of evaluation factors motivate staff by work activity ranking based on the degree of coherence of their views. Collection. Science. Intern works. Science. -prakt. Conf. "Modern problems of human capital management."*, 70-79.
4. Cherkasov, A. (2010). *Formation of motivational mechanism in the management of staff processing enterprises of APC: Abstract dis Candidate of Economics. Science, spec. 08.00.04 - Economics and business management. Luhansk: Luhansk National Agrarian University.*
5. Zyablytsev, D. V. (2012). *Office staff motivation trading on the principles of logistics: Abstract dis Candidate of Economics. Science, spec. 08.00.04 - Economics and business management. Donetsk, Donetsk National University of Economics and Trade after M. Tugan-Baranovsky.*
6. Popova, O. (2006). *Features of the system of motivation in the process of strategic management. The Economist*, 12, 52-54.
7. Denisenko, I. A. & Tkachuk P. Y. (2009). *Workforce motivation farms. Bulletin of Donetsk National University. Donetsk*, 101-105.
8. Moroz, O. S. (2009). *Specifics of personnel management in the context of the economic crisis. Bulletin of Donetsk natsional universitet*, 224-229.
9. Tuzhylkina, A. V. (2009). *Motivation work as a tool for human resource management in today's economic development. Bulletin of Donetsk National University. - Donetsk, 2009, 126-131.*

-
10. Harvat, O. A. (2005). *Regulation of payment of the administrative staff at industrial enterprises in the modern business environment: dis Candidate of Economics. Science, spec. 08.06.01 - Economics, organization and management of enterprises.* - Khmelnytsky, Khmelnytsky National University.
 11. Dolishniy, M. I. & Ryndzak, O. T. (2002). *Theoretical and applied aspects of formation of motivation. Regional perspective, 3-4, 113-115.*
 12. Zheglov, L. H. & Bogynya, D. P. (2002). *Motivation of labor in the economy market organization. Regional perspective, 3-4, 22-23.*
 13. Kryschenko, L. V. & Kryschenko, S. V. (2002). *Formation of a new mechanism of labor motivation in terms of transitions. Regional perspective, 3-4, 216-217.*
 14. Yadravskyy, D. M. (2004). *Motivation work as part of the economic strategy of the enterprise: Abstract. dis Candidate of Economics. Science, spec. 08.06.01 - The organization, management, planning and regulation of economy.* Dnipropetrovsk: Dnepropetrovsk University of Economics and Law.
 15. Chernushkina, O. (2007). *Motivation in the mechanism to increase productivity: Abstract dis ... Candidate of Economics. Science, spec. 08.00.07 - demography, labor economics, social economics and politics.* Kyiv: Kyiv National Economic University.
 16. Bogynya, D. P. (2006). *Competitiveness of labor: methodological aspects. Journal of East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, 11(105), 6-12.*
 17. Danyuk, V. M. & Chernushkina, A. A. (2006). *Features Conceptual study the effectiveness of personnel motivation. Journal of East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl, 11 (105), 55-62.*
 18. Yeskov, O. L. (2006). *Development of motivational mechanism of labor in the production management of large enterprises: Abstract dis ... Dr. Sc. Science, spec. 08.09.01 - demography, labor economics, social economics and politics.* - Donetsk Institute of Economics and Legal Studies National Academy of Sciences of Ukraine, 2006.
 19. Zawadzki, J. S. (1998). *Management.* Kyiv: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business.
 20. Porshneva, A. G., Razu, M. L., Tikhomirov A. V. (2003). *Management: Theory and Practice in Russia.* Moskow: FBK.
 21. Levasheva, L. (n. d.). *Influence of motivation system to attract workers / Levasheva L., N. Savin // Collection. Science. Intern works. Science. -prakt. Conf. "Modern problems of human capital management."* - Lugansk, VNU.
 22. Meskon, M., Albert, M., Hedouri, F. (1992). *Principles of Management.* Moskow: Business.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2014 р.

Ірина Володимирівна СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mail.econa@gmail.com

Ольга Михайлівна ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mail.econa@gmail.com

**АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 2. – С. 106-120. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства». Висвітлено зміст та послідовність процесу управління конкурентоспроможністю. Розкрито важливість аналізу як прикладної діяльності в контексті управління нею. Охарактеризовано та доповнено основні аспекти зміцнення конкурентних позицій підприємства. Обґрунтовано пріоритетність виробничо-збутової діяльності у зміцненні конкурентоспроможності підприємства. Систематизовано показники оцінки і фактори виробничо-збутової діяльності і дано вичерпну їх характеристику. Запропоновано методику діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки. З'ясовано значення та завдання аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства. Охарактеризовано склад інформаційного забезпечення та форми організації аналізу виробництва і збуту продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкурентні позиції; конкурентні переваги; управління; функції управління; аналіз; виробничо-збутова діяльність; ефективність; діагностика; оцінка; пошук; показники; вимірники; фактори; резерви; номенклатура; асортимент; структура; ритмічність; рівномірність; місткість ринку; частка ринку; ринкові сегменти; проблемні зони; темпи зміни; коефіцієнти; інформаційне забезпечення аналітичної роботи; організаційні форми проведення аналітичних робіт.

Iryna Volodymyrivna SPILNYK

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Audit, Revision and Analysis
Ternopil National Economic University
E-mail: mail.econa@gmail.com

Olha Mykhaylivna ZAHORODNA

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Audit, Revision and Analysis,
Ternopil National Economic University
E-mail: mail.econa@gmail.com

ANALYSIS OF PRODUCTION AND MARKETING ACTIVITIES IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

Abstract

The essence of the "entity's competitiveness" concept is considered. The content and sequence of competitiveness management process is considered. The importance of analysis as an applied activity in the management contest is revealed. Basic aspects of strengthening of the company's competitive position are characterized and completed. The priority of production and marketing activities for strengthening of the enterprise's competitiveness is grounded. The evaluation indexes and factors of production and marketing activities are systematized. Their detailed description is given. The method of problem areas diagnosing of production and marketing activities by the key indicators is offered. The importance and objectives of the analysis of the company's value are clarified. The content of informational providing and the organizational forms of production and marketing analysis are characterized.

Keywords: *competitiveness; competitive position; competitive advantages; management; management functions; analysis; production and marketing activities; the effectiveness; diagnosis; evaluation; search; indicators; parameters; factors; reserves; range; structure; rhythm; uniformity; capacity market; market share; market segments; problem areas; the rate of change ratios; analysis informational providing; the organizational forms of analytical work.*

JEL classification: G30, G32

Вступ

У сучасних умовах запорукою досягнення фінансового успіху підприємства є підвищення його конкурентоспроможності, під якою слід розуміти здатність створювати, виробляти і збувати товари та послуги, споживчі та цінові характеристики яких привабливіші за аналогічну продукцію конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати і як його порівняльну перевагу стосовно інших підприємств цієї галузі економіки. Така перевага підприємства відіграє важливу роль для національної економіки, адже підвищення конкурентоспроможності окремого суб'єкта господарювання сприяє зростанню конкурентоспроможності держави загалом, на зовнішньому ринку дозволяє збільшити обсяг експорту та врівноважити платіжний баланс. З іншого боку, як правило, конкурентоспроможним є таке підприємство, яке тривалий час здатне забезпечувати прибутковість господарської діяльності.

Управлінню конкурентоспроможністю і його аналітичному забезпеченню присвячено чимало наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних авторів, таких, як: І. Ансофф [1], Ю. Іванов [3; 11], О. Кузьмін [4], І. Отенко [5], В. Павлова [6], М. Портер [7], Г. Савицька [8], О. Тищенко [11], М. Спіріна [10], Р. Фатхутдінов [12] та інші. Проте, зважаючи на практичну значущість конкурентоздатності підприємства, важливість удосконалення теорії та практики аналізу виробничо-збутової діяльності, вкрай актуальними є подальші дослідження у цій царині, що потребують розробки нових підходів, адже значна кількість проблем як методологічного, так організаційного характеру є предметом наукових дискусій і залишаються досі невіршеними. Вищевикладене зумовлює актуальність теми, її теоретичне і прикладне спрямування.

Мета статті та завдання

Метою нашої статті є висвітлення теоретичних засад аналізу виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

-
- дослідити сутнісні характеристики поняття «конкурентоспроможність підприємства»;
 - висвітлити роль, зміст та послідовність процесу управління конкурентоспроможністю підприємства;
 - розкрити цінність аналізу як прикладної діяльності в контексті управління конкурентоспроможністю;
 - доповнити та охарактеризувати суттєві аспекти конкурентних позицій підприємства;
 - обґрунтувати пріоритетність виробничо-збутової діяльності у підвищенні його конкурентоспроможності;
 - розглянути систему показників виробничо-збутової діяльності та здійснити їх економічну інтерпретацію;
 - охарактеризувати фактори формування обсягу виробленої та реалізованої продукції;
 - розкрити принципові підходи до діагностування проблемних зон у виробничо-збутовій діяльності;
 - з'ясувати значення та завдання аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства;
 - описати склад інформаційного забезпечення та форми організації аналізу виробництва та збуту продукції.

Виклад основного матеріалу

Оскільки конкурентоспроможність підприємства характеризує рівень реалізації його потенційних можливостей щодо створення та збереження впродовж тривалого терміну конкурентної переваги, то конкурентоспроможність варто розглядати не лише як поточну ефективність, але і як потенційну спроможність адаптації до мінливого зовнішнього середовища. Таким чином з позицій системного підходу конкурентоспроможність може бути охарактеризована як властивість організованої системи, якою і є підприємство, змінювати пріоритети розвитку або окреслений режим функціонування у процесі пристосування до зовнішнього оточення з метою збереження і розвитку потенційно існуючих або формування нових перспективних конкурентних переваг.

Провідна роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства належить управлінню, яке передбачає цілеспрямовану, упорядковану і злагоджену діяльність системи, спрямовану на підтримання об'єкта управління в межах певних параметрів для досягнення поставленої мети, або коригування його розвитку для більш ефективного функціонування.

Отже управління конкурентоспроможністю можна розглядати як систему, що складається з двох основних підсистем: керуючої (суб'єкт управління – керівні органи) і керованої (об'єкт управління – конкурентоспроможність підприємства; процес виробництва і т. д.).

Керуюча підсистема виробляє мету і програму функціонування керованої підсистеми, контролює і регулює виробничі процеси. Це обумовлює її активну роль у системі управління. Вона виконує певний набір функцій. Економічний аналіз тісно пов'язаний з іншими функціями управління і забезпечує їх виконання, а тому, як вважають, є всезагальною функцією управління.

Аналіз дає можливість кількісно і якісно оцінити зміни, що відбуваються у керованому об'єкті відносно заданої програми. За результатами проведеного аналізу вибираються варіанти управлінських рішень, спрямовані на усунення причин негативних відхилень і створення сприятливих умов для розвитку прогресивних змін, розкриваються невикористані чи додатково виявлені можливості для прискорення розвитку керованого об'єкта або переведення його у оптимальний режим функціонування.

В управлінській діяльності аналіз посідає проміжне місце між збором і обробкою інформації з одного боку та прийняттям управлінських рішень – з іншого (рис. 1.). Таким чином, прийняттю кожного управлінського рішення передуює робота щодо оцінки його доцільності та ефективності. Адже непродумані, неефективні рішення можуть завдати непоправної шкоди і навіть призвести до фатальних наслідків [9, с.19].

Отже, кожне управлінське рішення визначається глибиною, якістю і своєчасністю проведеного аналізу, тобто що він ретельніший, то ґрунтовніше управлінське рішення. У цьому і полягає суть аналізу і як функції управління, і як виду управлінської діяльності.

Водночас управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює такі принципові кроки:

- вивчення зовнішніх та внутрішніх умов і чинників функціонування підприємства, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства;
- групування чинників, їх ранжування та оцінка значущості, відбір найсуттєвіших;
- оцінка та кількісний вимір впливу чинників на рівень конкурентоспроможності підприємства;
- з'ясування потенційних можливостей підвищення конкурентоспроможності та розробка комплексу заходів щодо їх використання;
- оцінка витрат на реалізацію розроблених заходів та їх ефективності;
- прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства;
- прийняття управлінського рішення.

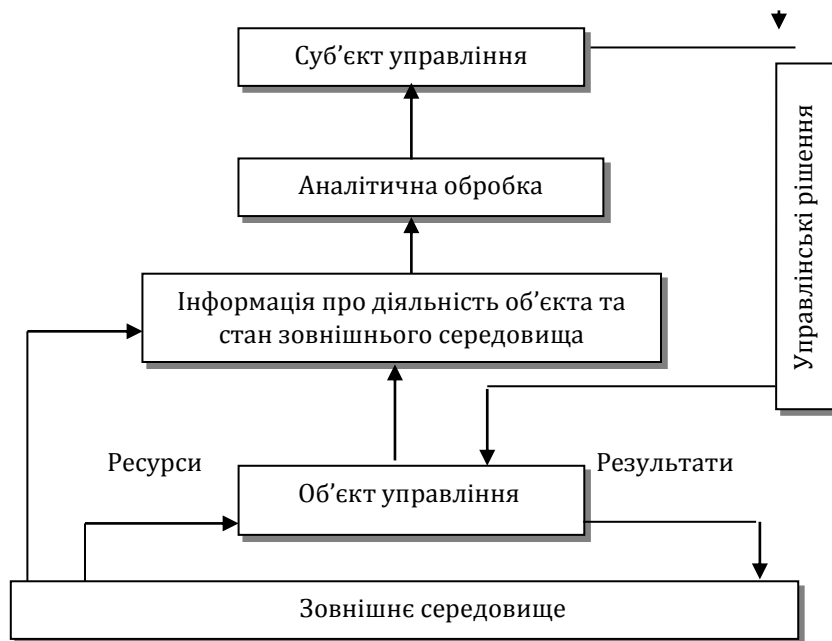


Рис. 1. Місце економічного аналізу в системі управління

З перерахованого вище випливає, що кожен крок на шляху до підвищення конкурентоспроможності містить аналітичну складову, тобто є за своїм характером і змістом аналітичною діяльністю.

Значення економічного аналізу в умовах нестабільності та непрогнозованості змін ринкового середовища суттєво зростає, адже він є засобом обґрунтування та вибору доцільних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкого та раціонального функціонування суб'єкта господарювання (рис. 2).

Значення аналізу в мінливих і нестабільних умовах функціонування зростає пропорційно до ціни помилки, допущеної внаслідок відмови від його застосування.

Цінність економічного аналізу як прикладної діяльності в контексті управління конкурентоспроможністю полягає в досягненні нею основної *мети* – забезпечення об'єктивної оцінки стану аналізованого об'єкта та сприяння прийняттю управлінських рішень, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності.

Для досягнення довготривалого успіху робота щодо підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися в усіх сферах та за всіма напрямками його діяльності.

У забезпеченні конкурентоспроможності підприємства виокремлюють такі аспекти:

- маркетинговий – провідна роль належить дослідженню й прогнозуванню ринку, системі просування та збуту товару, ціноутворенню, рекламній діяльності, обслуговуванню споживачів;
- інноваційний – особливого значення набувають науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, вивчення і використання передового досвіду, рівень оновлення продукції, прогресивність техніки та технології, ступінь використання інформаційних технологій;
- фінансовий – важливими є загальний фінансовий стан підприємства, рівень його забезпеченості фінансовими ресурсами, доступність зовнішнього фінансування, прибутковість, ділова й інвестиційна активність, платоспроможність;
- кадровий та організаційний – ключового значення набувають кількісний та якісний склад персоналу, його раціональне розташування та використання, підходи до участі персоналу в управлінні та прибутках підприємства, рівень корпоративної свідомості і культури, характер організаційної поведінки, комунікації та процедури;
- виробничий – основну увагу звертають на обсяги виробництва, номенклатуру, асортимент та структуру продукції, її якість, характер технології, забезпеченість основними видами ресурсів, їх якість, ритмічність і гнучкість виробництва;
- збутовий – характеризується обсягами відвантаження, динамікою обсягу доходу від реалізації продукції; повнотою, своєчасністю та ритмічністю виконання зобов'язань перед споживачами;
- організаційно-управлінський – визначальним чином впливає тип організаційної структури управління, її гнучкість та раціональність, методи і стиль управління, адаптаційні можливості, гнучкість та стійкість підприємства щодо мінливих ринкових умов господарювання;
- іміджевий – формування у свідомості споживачів та контрагентів стійкої позитивної репутації підприємства як виробника якісної продукції, що користується високим попитом, та надійного

ділового партнера; у тому числі завдяки участі у культурних, освітніх, спортивних і соціально-значущих проектах (доброчинність, спонсорство, працевлаштування тощо) [3].

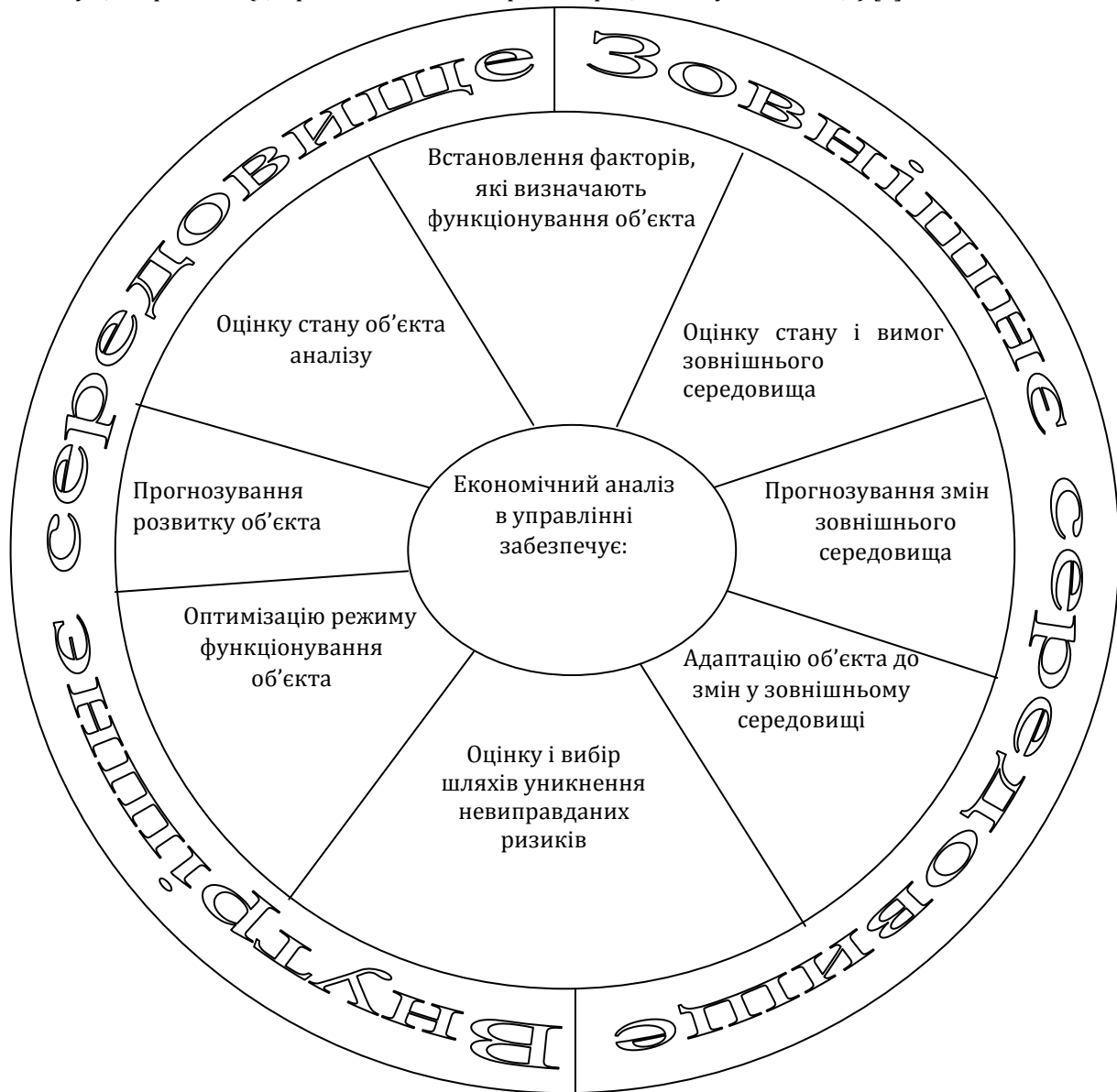


Рис 2. Роль економічного аналізу в підвищенні ефективності управління [9]

Незважаючи на важливість усіх перерахованих аспектів, слід визнати, що ключову роль у формуванні та зміцненні конкурентоспроможності підприємства відіграють виробництво і збут.

У процесі здійснення аналізу виробничо-збутової діяльності реалізуються основні його функції – оцінка, діагностика та пошук.

Стосовно виробництва і збуту завдання, які висувуються перед економічним аналізом в межах його функцій, можна сформулювати таким чином:

1. Об'єктивна оцінка :

- досягнутих масштабів виробництва і збуту підприємства, пропорційності та динамічності їх зміни;
- економічної ефективності використання всіх видів ресурсів;
- стану ринкового середовища;
- позицій підприємства у ринковому середовищі.

2. Діагностика виробничо-збутової діяльності підприємства:

- фіксація і встановлення суттєвості відхилень за показниками виробництва і збуту стосовно базового рівня, програми виробництва і реалізації, договірних зобов'язань, дотримання норм, нормативів і квот;
- визначення стадії життєвого циклу продукції і проблемних зон у виробничій та збутовій діяльності;

-
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків виробництва і реалізації продукції та побудова відповідних факторних моделей;
 - визначення впливу факторів на зміну результативних показників;
 - дослідження причин, що породжують і сприяють дії певних факторів.

3. Діагностика перспектив виробничо-збутової діяльності:

- прогнозування обсягів виробництва і збуту та тенденцій ринкового середовища;
- надійності прогнозованих обсягів виробництва і збуту та тенденцій ринкового середовища;
- зіставності потенціалу підприємства та ємності зовнішнього середовища;
- обґрунтованості економічними розрахунками запланованих показників щодо обсягів виробництва і збуту продукції;
- напруженості виробничої і збутової програми.

4. Пошук і мобілізація потенційних можливостей підвищення ефективності діяльності:

- вивчення передового вітчизняного та світового досвіду;
- вироблення рішень, спрямованих на усунення негативних і створення умов для підсилення дії позитивних факторів;
- обґрунтування вибору найоптимальнішого з варіантів управлінських рішень.

Тому предметом нашого дослідження є теоретико-методологічні засади аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства, а саме: оцінка стану; діагностика проблемних питань і факторів виробництва і збуту продукції; пошук напрямків і вироблення рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Проведення аналітичного дослідження немислиме без використання економічних показників, які відображають кількісну і якісну сторону економічних явищ і процесів.

Обсяг виробництва промислової продукції характеризують показники валової та чистої продукції, а обсяг випуску – готової та товарної продукції, збуту (реалізації) – відвантаженої або оплаченої продукції. Схему формування показників виробництва і реалізації продукції наведено на рис. 3.

До обсягу товарної продукції належать готові вироби, деталі, вузли, напівфабрикати, які призначені для реалізації на сторону, а також роботи і послуги промислового характеру для зовнішніх споживачів.

Показник валової продукції у вартісному вираженні відрізняється від показника товарної продукції на зміну залишків незавершеного виробництва та внутрішньовиробничого обороту.

Чиста продукція показує величину новоствореної вартості (заробітна плата і прибуток); для її одержання від обсягу товарної продукції слід відняти матеріальні витрати та амортизаційні відрахування.

Вартість обробки містить такі складові вартості, як заробітну плату робітників та комплексні накладні витрати виробництва.

Відвантажена продукція – це відчужена підприємством продукція, що перебуває в дорозі і є неоплаченою.

Реалізованою вважається продукція:

- при касовому методі, у випадку надходження її оплати (попередня чи наступна оплата);
- при методі нарахування – за фактом її відвантаження (відчуження).

У податковому обліку діє порядок визнання факту реалізації продукції за подією, що настала скоріше:

- за фактом відчуження (відвантаження продукції);
- надходження оплати за неї (попередня плата).

Обсяг продукції підприємства може бути вимірний:

1) у натуральних одиницях (маси, площі, об'єму, довжини, потужності і т. д.);

2) за допомогою умовно-натуральних вимірників (умовних пар взуття, умовних банок, умовних ремонтів);

3) в одиницях трудомісткості (нормо-година, нормована заробітна плата, нормативна вартість обробки);

4) за вартістю (у грошовому вимірнику):

а) при повновартісній оцінці – в гуртових цінах підприємства, промисловості, роздрібних, договірних (зіставних, планових, діючих у звітному періоді – фактичних);

б) при елементно-вартісній оцінці, до уваги беруть поєднання певних складових ціни (за виробничою собівартістю, прямими матеріальними витратами, за новоствореною вартістю – чистою продукцією тощо).

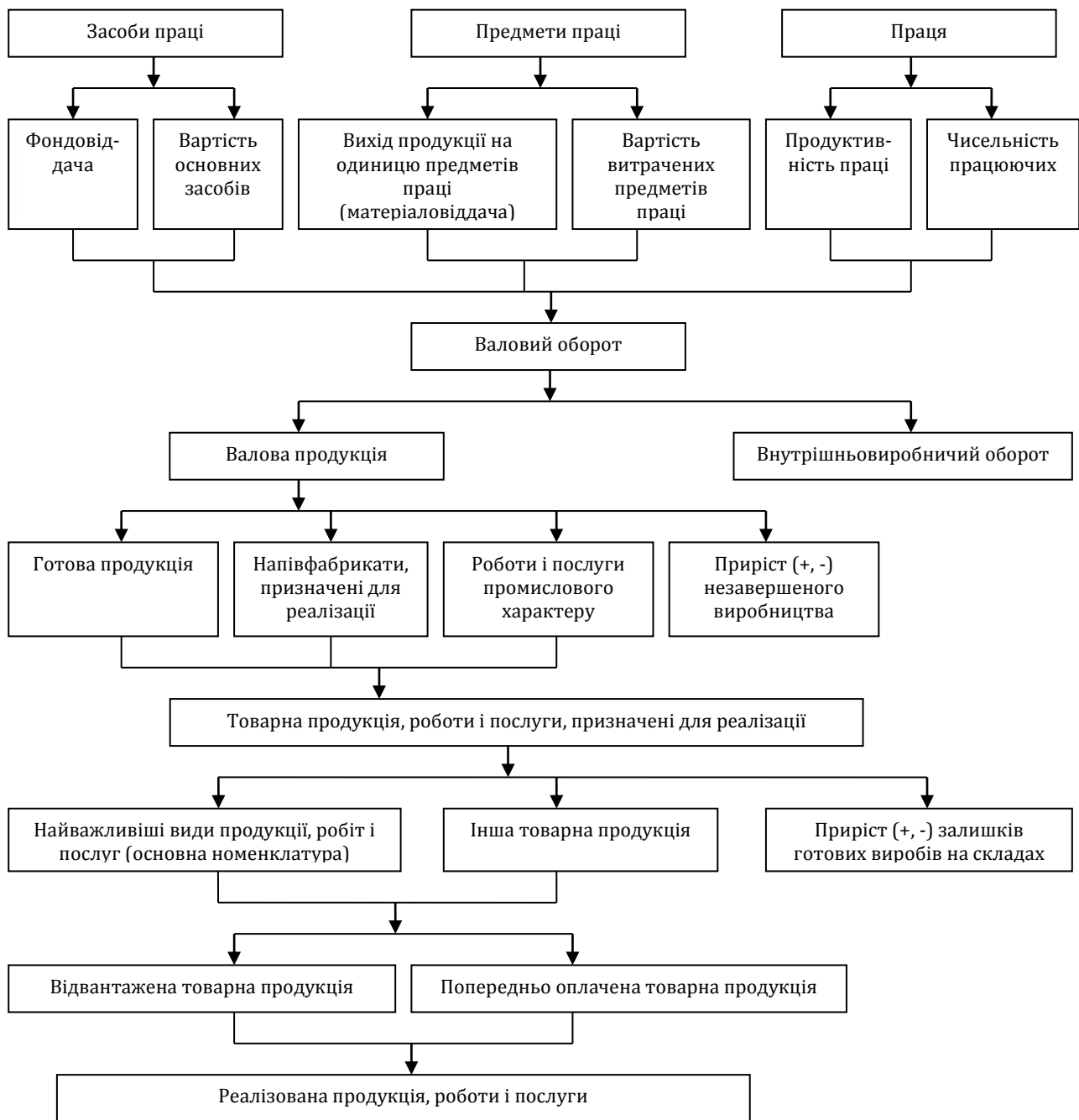


Рис. 3. Схема формування показників випуску та реалізації продукції

Застосування різних вимірників дозволяє прослідкувати вплив різних факторів на результати виробничої діяльності. Водночас окремі вимірники відзначаються певними перевагами і недоліками.

Безумовною перевагою натурального вимірника є його простота і доступність одержання, однак у використанні натуральних вимірників існують свої нюанси. Оскільки різноманітна продукція відрізняється за такими характеристиками, як тривалість технологічного процесу, витрати на сировину і матеріали, оплату праці, амортизаційні відрахування, якість, рентабельність і ціна, то порівнювати і сумувати обсяги випуску такої продукції є некоректним.

Тому для формулювання правомірних висновків щодо обсягів продукції вдаються до перерахунку в умовні одиниці виміру, беручи до уваги відмінності в індивідуальних характеристиках її видів. Перерахунок здійснюють шляхом застосування перевідних коефіцієнтів, які визнаються для кожного різновиду (гатунку) продукції, виходячи із тривалості технологічного процесу стосовно до витрат різних ресурсів на виготовлення виробу-еквівалента.

При проведенні аналізу переважно використовують грошову (вартісну) оцінку, а використання інших

вимірників має допоміжний характер.

Вартісні вимірники володіють певною універсальністю, а саме – дозволяють однозначно характеризувати різні сторони і стадії процесу відтворення у будь-яких межах – від окремого виду продукції і підприємства до валового внутрішнього продукту держави. На відміну від натуральних показників, які відображають предмети і явища, що володіють постійними параметрами і вимірниками, вартісні показники оперують змінними складовими (норма оплати праці, ціна на продукцію тощо). Через мінливість як об'єкта вимірювання, так і самих вимірників обсяги продукції у вартісному вимірнику є дещо умовними і не абсолютно точними.

Наприклад, обсяг продукції у вартісному вираженні після зниження цін на неї зменшується, хоча фізичний обсяг і кількість витраченої праці на її виробництво залишаються незмінними. У реальному економічному житті, як правило, спостерігається зворотна тенденція щодо подорожчання продукції, внаслідок якої зростають вартісні показники продукції при незмінності або навіть зниженні фізичних обсягів їх виробництва або реалізації. Тому вдосконалення вартісних показників, наближення умов їх формування до об'єктивного характеру процесів з метою достовірного їх відображення – одне з важливих завдань економічної науки і практики.

На вирішення цього завдання спрямоване застосування так званих зіставних (порівняльних цін), які дозволяють здійснювати оцінку динаміки показників випуску і реалізації за різні часові проміжки у додатковому до зіставлення вигляді, що нівелює спотворювальний вплив інфляційних процесів. І хоча ці додаткові обрахунки потребують певних зусиль для їх одержання, проте сприяють підвищенню рівня достовірності і об'єктивності таких зіставлень.

Виробництво і збут продукції є першочерговими завданнями щодо реалізації місії промислового підприємства. Ці завдання можна розглядати як дві взаємопов'язані і взаємозалежні складові поняття «виробнича діяльність». Слід розуміти, що показники, які характеризують цю діяльність, є відмінними. Результатом виробництва є обсяг продукції, випущеної в обіг з метою реалізації, а результатом реалізації, – є обсяг продукції, яка знайшла свого споживача.

З позицій причинно-наслідкового зв'язку обсяг реалізації продукції є наслідковим (результативним) показником стосовно обсягу випуску продукції, який є причинним (факторним) стосовно першого показника. Однак відсутність перспектив для реалізації продукції позбавляє сенсу її виробництво, що є свідченням внутрішньо зумовленого зворотнього зв'язку між цими показниками.

Тому підприємству слід виробляти тільки таку продукцію і стільки, щоб змогти її реалізувати.

Тобто перед формуванням виробничої програми підприємство повинно здійснити маркетингові дослідження попиту на продукцію; ринків її збуту, їх місткості; реальних і потенційних конкурентів та споживачів; можливостей виробництва за конкурентною ціною; доступності всіх видів ресурсів; сегментування ринку продукції для орієнтації з пропозицією товарів і послуг на своїх споживачів.

Як економічна категорія, попит характеризує обсяг товарів, які споживач може придбати за певну ціну протягом певного проміжку часу на ринку.

Наповненість портфеля замовлень визначає повноту використання виробничих потужностей підприємства. Зниження попиту призводить до спаду виробництва, зростання собівартості продукції, збитків, ускладнення фінансового стану.

У разі зниження обсягів реалізації продукції через відсутність належного попиту слід проаналізувати обставини та фактори, що визначають попит.

Попит на продукцію формується під впливом таких факторів: ціна; якість товару; рівень доходів населення; уподобання покупців; ціни на взаємозамінні (субститути) та взаємодоповнюючі (компліментарні) товари; очікувані споживачами зміни у доходах і цінах; насиченість ринку; зміна відсоткових ставок за вкладками тощо.

У цьому контексті важливими характеристиками є місткість товарного ринку, окремих його сегментів, структура ринку збуту, частка підприємства на ринку.

Місткість ринку визначається обсягом товарів (у натуральному або вартісному вираженні), які реалізуються на ньому протягом певного періоду часу. Загальну місткість ринку певного товару або продукції визначають як суму обсягів виробництва цих товарів, залишків товарних запасів, імпорту товарів за мінусом їх експорту.

Частка ринку визначається як питома вага обсягів продажу виробника у загальному обсязі продажу даного товару (продукції) усіма агентами ринку [12].

Виробнича і збутова політика підприємства формуються, як правило, різними службами і підрозділами підприємства під дією різних факторів, тому результати аналізу цих двох аспектів діяльності можуть відрізнятися. При цьому, якщо на деяких незначних відтинках часу виробництво і реалізацію можна розглядати як незалежні одна від одної функції, то в перспективі вони виявляються доволі тісно пов'язаними: якщо нічого не виробляти, то що тоді реалізовувати, і, навпаки, якщо немає можливостей реалізації, то як можна говорити про виробництво?

Для кожного окремого підприємства ці поняття мають індивідуальне наповнення, зумовлене

галузевими особливостями і масштабами виробництва. Наприклад, у галузях з коротким виробничим циклом півроку – це значний строк, тоді як у машинобудуванні чи сільському господарстві виробничий цикл може тривати рік і більше.

Ритмічна, успішна діяльність підприємства передбачає, що загалом за не дуже короткі для даного підприємства проміжки часу (квартал) обсяги виробництва і реалізації співпадають. Однак у межах цих періодів ситуація може бути іншою, – динаміка виробництва і реалізації відрізняється. Наприклад, за умови виробництва нової продукції, коли для ринку і споживачів товар є маловідомим, обсяги виробництва можуть суттєво перевищувати його реалізацію. Із зростанням попиту темпи зростання виручки можуть дорівнювати до темпів росту обсягів виробництва. У цьому випадку, щоб уникнути хибних висновків, слід взяти до уваги особливості життєвого циклу продукції, яку виробляє підприємство.

Протилежною динаміка виробництва і реалізації може бути тільки випадково і протягом коротких проміжків часу, адже падіння виробництва при збільшенні реалізації дуже швидко призведе до зниження реалізації також, оскільки реалізовувати буде нічого. Зниження ж реалізації негативно вплине на виробництво через нестачу оборотних засобів. Тому далекосяжних наслідків така інверсія не має. Виробництво майже ніколи не відстає від реалізації.

Показником відповідності темпів виробництва і реалізації може слугувати коефіцієнт реалізації, що є співвідношенням обсягів реалізованої і товарної продукції за відповідний період часу. Що ближче значення цього коефіцієнта до одиниці, і що стійкішою є така відповідність, то більш синхронною і ритмічною є діяльність виробничої і збутової підсистем підприємства.

Невідповідність у темпах зміни різних показників виробництва і реалізації дає можливість виявити певні проблеми у діяльності окремих служб, а саме:

- якщо темпи зростання валової продукції вищі за темпи зростання товарної продукції, то це свідчить про зростання обсягів незавершеного виробництва;
- якщо темпи зростання товарної продукції вищі за темпи росту реалізованої продукції, то це є ознакою зростання залишків нереалізованої або готової продукції на складах;
- якщо темпи зростання товарної продукції вищі за темпи зростання чистої продукції, – зростає матеріаломісткість і відбуваються структурні зрушення в обсязі випуску;
- якщо темпи зростання валової продукції вищі за темпи зростання реалізованої продукції, то це свідчить про зниження оборотності оборотних засобів підприємства [9].

У ході аналізу достатньо показовим є застосування коефіцієнтів – відносних показників координації, що характеризують обсяги виробничо-збутової діяльності підприємства загалом та його структурних підрозділів зокрема.

Так коефіцієнт внутрішньовиробничого обороту характеризує узгодженість виробничого циклу підприємства і визначається як відношення валової продукції підприємства до внутрішньовиробничого обороту. За умови, що значення коефіцієнта дорівнює 1, між різними підрозділами підприємства відсутній зовнішньовиробничий оборот.

Коефіцієнт товарності, що визначається як співвідношення товарної продукції до валової продукції, характеризує частку товарної продукції в обсязі валової. Якщо показник становить 1, то на підприємстві відсутнє незавершене виробництво і напівфабрикати або їх залишки є сталими.

Коефіцієнт готовності застосовують при оцінці складу продукції. Цей показник розраховують шляхом ділення готової продукції на товарну. Значення коефіцієнта коливається від 0 до 1 і характеризує частку готової продукції в загальному обсязі випуску. Якщо значення коефіцієнта має тенденцію до зниження протягом декількох періодів, то це свідчить про збільшення частки напівфабрикатів та іншої, відмінної від основної, продукції підприємства, в обсязі товарної. У цьому випадку споживачів все менше цікавить основна продукція підприємства, а вищим попитом характеризуються ті види продукції, які є допоміжними, супутніми.

На проблеми, пов'язані зі збутом продукції вказують значні обсяги готової продукції в складі оборотних активів підприємства, їх зростаюча динаміка свідчить про скорочення частки ринку продукції, загострення конкуренції, низьку платоспроможність покупців, її неконкурентну ціну, зумовлену високою собівартістю, про проблеми з ритмічністю виробництва і відвантаження продукції, недостатнє стимулювання збуту тощо.

Унаслідок зростання залишків готової продукції сповільнюється оборотність оборотних активів, а відтак і сукупного капіталу, відчувається брак готівки, зростає потреба запозичень і витрат на обслуговування боргу, збільшуються зобов'язання перед постачальниками, бюджетом, робітниками щодо оплати праці і т. п. На сьогодні це – головна причина спаду виробництва, зниження його прибутковості, нестійкого фінансового стану підприємств, їх банкрутства. У такий спосіб обсяг продажу впливає на інші сторони діяльності – собівартість і рентабельність продукції, фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Фінансові ресурси, що надходять від продажу продукції, використовуються підприємством для придбання сировини і матеріалів, виплати заробітної плати і

здійснення інших витрат. Таким чином реалізацією завершується колообіг засобів підприємства. Тому в сучасних умовах надзвичайно важливим є налагодження ефективної системи аналізу реалізаційних процесів на підприємстві.

Підприємство, як правило, випускає певну різновидність продукції, що відрізняється за споживною вартістю, тому невиконання програми за одним видом продукції не повинно бути компенсоване випуском іншого виду. Крім того, виконання плану за структурою і асортиментом є необхідною умовою виконання завдання з реалізації, враховуючи зобов'язання щодо поставок продукції (виконання договірних зобов'язань підприємства). Це зумовлює необхідність дослідження випуску за номенклатурою, асортиментом і структурою.

Під номенклатурою розуміють перелік найменувань виробів однакового призначення відвідно до загальнодержавного класифікатора продукції.

Асортимент – це деталізований перелік виробів у межах однієї номенклатурної позиції.

Поняття структури передбачає розрахунок частки (питомої ваги) окремих видів продукції у загальному обсязі випуску. Зрушення в асортименті та структурі продукції впливають на динаміку узагальнюючих показників господарської діяльності: обсяг випуску і реалізації продукції, її собівартість, прибуток, продуктивність праці тощо.

При аналізі структури продукції здійснюють групування виробів за галузевими сегментами на продукцію, що відповідає і не відповідає профілю підприємства; на основну продукцію і товари масового вжитку; зіставну і незіставну (нову) продукцію та ін. Найбільш поширеними причинами невиконання плану за асортиментом і структурою є:

- порушення термінів виготовлення технічної документації;
- несвоєчасне встановлення нового устаткування;
- зміна умов виробництва;
- зміни у запитах покупців;
- порушення поставок і незабезпеченість сировиною і матеріалами;
- зміна якості окремих виробів.

Якщо підприємство перевиконує план з усіх видів продукції, але ступінь перевиконання різний, то порушується структура випуску (асортимент і номенклатура виконуються), якщо з одних виробів перевиконується, а з інших недовиконується, то порушується і структура, і асортимент. Якщо з якоїсь причини по певній позиції випуску не здійснювалось, або навпаки, випускалась непередбачена продукція, то констатують порушення номенклатури і структури.

Зміну структури випущеної продукції (питомої ваги окремих груп виробів у загальному обсязі) прийнято називати структурними зрушеннями. Вони впливають на узагальнюючі показники господарської діяльності, в першу чергу – на вартісні показники обсягу товарної продукції, прибутку, собівартості, рентабельності, їх динаміку, відсоток виконання плану. Цей вплив відбувається через зміни в структурі оптових цін. При сталій структурі випуску залишається незмінною структура оптових цін, тобто співвідношення матеріальних, трудових витрат і прибутку в загальній сумі випуску. У такому випадку динаміка обсягу продукції і відсоток виконання плану при вимірі продукції в оптових цінах або в елементно-вартісному виразі (заробітна плата, чиста продукція) повинні бути однаковими. Розбіжність у відсотках свідчить про наявність структурних зрушень.

Тобто зростання обсягу виробництва може відбутися не тільки за рахунок збільшення фізичних обсягів випуску, але і за рахунок структурних зрушень. Це може призвести й до хибних висновків про ступінь виконання плану і темпи зміни обсягів виробництва, а також про рівень показників ефективності, що розраховуються на їх основі: продуктивність, фондовіддача.

Важливою характеристикою виробничо-збутової діяльності підприємства є якість його продукції [8].

Під якістю продукції розуміють сукупність властивостей, що зумовили її здатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення. Якість продукції залежить від низки факторів, передусім від організаційно-технічного рівня виробництва, кваліфікації робітників.

Оцінка якості продукції здійснюється за допомогою системи показників, які поділяються на одиничні, комплексні та узагальнювальні.

Одиничні показники якості характеризують одну властивість продукції і поділяються за місцем вияву на експлуатаційні (здатність зберігати параметри продукції під час експлуатації) та виробничо-технологічні (вантажопідйомність, теплопровідність). Одиничні показники зумовлені характером продукції і відрізняються за галузями промисловості.

Комплексні показники характеризують сукупність технічних, експлуатаційних, економічних та інших властивостей. Їх використовують як загальні об'єктивні показники якості:

- сортність (легка, харчова, хімічна промисловість, інші галузі);
- марочність (харчова, промисловість будівельних матеріалів);
- вміст корисних речовин або шкідливих домішок;
- строк служби (ресурс) і надійність;

-
- призначення одного з часткових показників як провідного (міцність металів, калорійність продуктів, теплотворність палива тощо)
 - конкурентоздатність продукції.

Зокрема, конкурентоздатність як комплексний показник якості дає порівняльну характеристику товару за всією сукупністю параметрів стосовно вимог ринку чи властивостей товару-еталону.

Узагальнювальні показники характеризують якість всієї продукції підприємства, яка випускається, незалежно від її виду і призначення. До них належать:

- питома вага сертифікованої (експортної) продукції;
- питома вага продукції, що належить до певного рівня якості (категорія, сорт, марка, відповідність світовим стандартам та ін.);
- коефіцієнт сортності продукції, що випускається;
- середньозважена ціна виробів.

У процесі аналізу вивчають також побічні показники якості:

- гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб;
- наявність і обсяги виробничого браку;
- кількість рекламаций і претензій, виставлених і визнаних підприємством;
- сума штрафів, сплачених за поставку недоброякісної продукції.

Основними можливими причинами зниження якості є:

- помилки в кресленні;
- низький рівень організації проміжного контролю;
- недосконалість і недотримання технології;
- низька якість сировини, матеріалів та комплектуючих;
- низька кваліфікація та дисципліна праці;
- технічна несправність устаткування.

Важливими превентивними заходами виробництва неякісної продукції є:

- висока культура та організація виробництва;
- стабільний ритм роботи і постачання;
- впровадження у виробництво сучасних технологій та устаткування;
- кваліфікація персоналу, дисциплінованість, відповідальність.

Ритмічна робота є основною умовою своєчасного випуску та реалізації продукції. Під ритмічністю розуміють випуск продукції згідно з графіком в обсязі та асортименті, що передбачені планом.

Неритмічна робота погіршує всі економічні показники: знижується якість продукції, зростає обсяг незавершеного виробництва та наднормативні залишки готової продукції на складах; неповно використовується устаткування, і, як наслідок, – сповільнюється оборотність капіталу; не виконуються зобов'язання перед партнерами і сплачуються штрафні санкції; перевитрачається фонд заробітної плати за рахунок здійснення оплат за простой та роботу понаднормово. Це призводить до зростання собівартості, зниження прибутку, погіршення фінансового стану та негативно впливає на роботу партнерів.

Слід розрізняти поняття ритмічності та рівномірності. В окремих випадках, якщо планом передбачений однаковий обсяг випуску за рівні проміжки часу, ці поняття можуть збігатися, однак часто планом передбачається нерівномірність. Тому ритмічність постає мірилом відповідності фактичного випуску запланованому. Для оцінки ритмічності діяльності використовують прямі та непрямі показники. До прямих належать:

- коефіцієнт ритмічності (показує питому вагу випуску продукції без порушення графіка роботи);
- коефіцієнт варіації (ступінь нерівномірності випуску);
- коефіцієнт аритмічності (питому вагу недоодержаної продукції за рахунок порушення ритму роботи);
- питома вага виробництва продукції за кожну декаду (добу) у місячному випуску;
- питома вага виробництва продукції за кожен місяць у кварталному випуску;
- питома вага виробництва продукції за кожен квартал у річному обсязі виробництва;
- співвідношення випуску продукції першої декади звітнього місяця до обсягу третьої декади попереднього місяця.

Непрямими показниками оцінки ритмічності є:

- наявність доплат за роботу понаднормово;
- оплата простоїв;
- втрати від браку;
- сплата штрафів за недопоставку та несвоєчасне відвантаження продукції;
- наявність понаднормативних залишків незавершеного виробництва та готової продукції на складах.

Коефіцієнт ритмічності розраховують як частку від ділення суми фактичних обсягів у межах,

передбачених планом, до планового обсягу випуску.

Коефіцієнт варіації визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартал) до середньодобового (середньодекадного, середньомісячного, середньоквартального) планового випуску продукції.

Коефіцієнт аритмічності розраховується відношенням обсягу продукції, недоодержаної внаслідок порушення ритму роботи, до запланованого обсягу виробництва.

Причини аритмічності бувають:

- зовнішніми: несвоєчасне постачання матеріалів; перебої з енергопостачанням;
- внутрішніми: складний фінансовий стан, низький рівень організації, технології та матеріально-технічного забезпечення, планування та контролю.

Ритмічність тісно пов'язана з комплектністю. Комплектне виробництво забезпечує нормальний процес складання готових виробів і запобігає затримкам у зв'язку з відсутністю комплектуючих виробів.

Оскільки виробництво і реалізація продукції є важливими стадіями колообігу капіталу і від динаміки цих показників залежать витрати, прибуток та рентабельність, а відтак і конкурентоспроможність підприємства, то аналітичне забезпечення управління цими сторонами діяльності має винятково важливе значення.

Метою аналізу виробництва і реалізації продукції є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зростання конкурентних переваг підприємства, поліпшення його довгострокової позиції на ринку [9].

Досягнення цієї мети передбачає вирішення наступних завдань:

1. Проведення маркетингових досліджень і обґрунтування виробничої програми підприємства.
2. Оцінка виконання виробничої програми, динаміки обсягу виробництва і реалізації продукції загалом, у тому числі за окремими структурними підрозділами, а також за номенклатурою і асортиментом.
3. Оцінка впливу структурних зрушень у виробництві продукції на формування узагальнювальних показників ефективності.
4. Виявлення і розрахунок факторів, які впливають на виконання виробничої програми підприємства та зміну обсягу продажу.
5. Оцінка якості продукції.
6. Оцінка ритмічності виробництва і відвантаження продукції.
7. Виявлення резервів зростання обсягу виробництва і реалізації продукції.

Для того, щоб з'ясувати важливі фактори зміни основних показників господарської діяльності, необхідно дослідити, як здійснювалося виробництво продукції і якими були його результати. Обсяги випущеної визначаються матеріально-технічною базою підприємства, його організаційно-технічним рівнем, раціональністю використання виробничих ресурсів, фінансовими можливостями підприємства тощо. Фактори, що впливають на обсяги виробництва, узагальнено у таблиці 1.

Від того, як організована система збуту і реалізації продукції, залежить неперервність виробничого процесу, оборотність оборотних активів, фінансові результати діяльності підприємства. Несвоєчасна реалізація негативно впливає на споживачів продукції, оскільки викликає порушення їх нормальної діяльності і супроводжується штрафними санкціями, які позначаються на діловій репутації та показниках фінансового стану. Фактори, що впливають на обсяги реалізації, можна поділити на внутрішні і зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні. Систематизацію факторів впливу на обсяги реалізації продукції наведено у таблиці 2.

Вирішення поставлених перед економічним аналізом завдань вимагає залучення широкого кола джерел, у яких відображається багатогранна діяльність підприємства і його структурних підрозділів та зміни зовнішнього стосовно суб'єкта господарювання середовища. Залежно від поставлених цілей і завдань впливу на керований об'єкт економічна інформація може бути класифікована за певними ознаками. За змістом, характером виникнення та функціональним призначенням у інформаційному забезпеченні виділяють:

- законодавчо-правову (інституційну), яка окреслює правове поле створення і функціонування об'єктів аналізу, становить сукупність законів та інших нормативних актів, що регламентують права і відповідальність підприємства, постанови уряду з питань економіки, інструктивні матеріали, положення і правила, які впорядковують взаємини підприємства з кредитними та фінансовими установами, партнерами;
- нормативно-планову, яка об'єднує дані різнострокових планів, самостійно розроблених та доведених зверху, норми витрачання сировинних ресурсів, розцінки, тарифні ставки, норми виробітку, амортизаційних відрахувань, дані технічних паспортів, проектно-кошторисних документів. Планові джерела, що належать до цієї групи, окреслюють програмний рівень показників, які відображають ту чи іншу сторону діяльності підприємства і використовуються в аналізі для бази порівняння реально досягнутого рівня з програмованим і оцінки відхилень від нього. Нормативна інформація

використовується в якості довідкової і відзначається відносною постійністю даних. Ця група характеризується високим рівнем агрегації, в зв'язку з чим обсяги її відносно незначні;

Таблиця 1. Фактори формування обсягу виробництва продукції

<p>I. Фактори, пов'язані з технічним рівнем виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рівень технічного забезпечення виробництва – рівень технології; – технічна озброєність праці; – рівень механізації та автоматизації виробництва і праці.
<p>II. Фактори, пов'язані з організаційним рівнем виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рівень спеціалізації, концентрації та кооперування виробництва; – організація виробництва і праці; – рівень управління; – стан трудової дисципліни.
<p>III. Фактори, пов'язані з ресурсним забезпеченням та використанням:</p> <ul style="list-style-type: none"> – стан та ефективність використання засобів праці; – забезпеченість та ефективність використання предметів праці; – кадрове забезпечення та ефективність використання праці.
<p>IV. Інші фактори, пов'язані з виробництвом:</p> <ul style="list-style-type: none"> – зміна залишків незавершеного виробництва; – зміна якості сировини і матеріалів; – перебої в енергопостачанні; – зміни кваліфікаційного рівня персоналу; – зміни у виробничій програмі.
<p>V. Фактори, пов'язані з фінансовим забезпеченням:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вибір форм фінансування; – раціональність структури інвестицій в активи підприємства; – наявність власних оборотних активів; – доступність кредитування.

- обліково-звітну інформацію, яка містить дані статистичного та бухгалтерського обліку і звітності, первинних документів, реєстрів синтетичного і аналітичного обліку, у яких відображено факти і зміни у господарській діяльності підприємства; ці джерела інформації містять значні обсяги часто неагрегованої інформації, які дозволяють глибоко і детально дослідити діяльність підприємства у різних аспектах;
- позасистемна інформація значною мірою доповнює наведені вище джерела. До складу цієї групи слід віднести проектно-конструкторську, технічну і технологічну документацію; дані ревізій, перевірок і обстежень, здійснених керівними та контролюючими органами, ділового листування, протоколів балансових комісій, економічних рад, нарад; результати спеціальних спостережень (фотографій робочого часу, хронометражу), усних опитувань, анкетувань; матеріали преси, радіо, телебачення тощо.

Інформаційним забезпеченням для проведення аналізу виробничо-збутової діяльності слугують:

1. Закони України та інші нормативно-правові акти, які регламентують діяльність суб'єкта господарювання.
2. Державні замовлення, господарські договори, календарні графіки виробництва продукції цехами, бригадами, дільницями, паспорт підприємства.
3. Дані обліку і звітності, зокрема:
 - звіти про виконання планів з виробництва продукції цехами, дільницями, бригадами за день, п'ятиденку, декаду, місяць, квартал, рік;
 - накладні на здачу готової продукції на склад; акти приймання;
 - товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури;
 - картки складського обліку готової продукції; накопичувальні відомості відвантаженої продукції; виписки з розрахункового рахунку підприємства;
 - акти, повідомлення про брак, звіти відділу технічного контролю якості, звіти майстерень по гарантійному ремонту виробів;
 - дані рахунків – 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 70 «Дохід від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 90 «Собівартість реалізації», 24 «Брак у виробництві»;

Таблиця 2. Фактори формування обсягу реалізації продукції

<p>I. Фактори, пов'язані з маркетинговою діяльністю:</p> <ul style="list-style-type: none"> – стратегія маркетингу та її вплив на діяльність підрозділів підприємства; – місткість ринків збуту; – стратегія та методи основних конкурентів; – цінова політика; – методи розповсюдження товарів; – рекламна діяльність.
<p>II. Виробничі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рівень виконання плану виробництва продукції; – асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції; – ритмічність випуску продукції; – якість продукції.
<p>III. Фактори, пов'язані зі збутом і складуванням:</p> <ul style="list-style-type: none"> – організаційно-технічний рівень навантажувально-розвантажувальних та складських робіт; – обсяг договорів і замовлень на продукцію; – стан і комплектність залишків готової продукції на складі; – забезпеченість тарою і пакувальними матеріалами.
<p>IV. Фактори, пов'язані з транспортуванням продукції:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність і рівень забезпеченості транспортними засобами; – ритмічність подання транспортних засобів; – придатність транспортних засобів для відповідної продукції; – дотримання термінів перевезень та інших договірних умов.
<p>V. Фактори, пов'язані з роботою фінансових та інших підрозділів підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вибір форм розрахунків із покупцями; – своєчасність та якість оформлення платіжних документів та стан контролю за їх оплатою; – платоспроможність покупців; – своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення договірних зобов'язань.
<p>VI. Інші фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> – терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку; – відмова від придбання потенційними споживачами; – рішення арбітражних судів щодо позовів; – зміна митних правил, загального законодавства тощо.

- реєстри аналітичного і синтетичного обліку готової продукції: журнал 3 «Облік розрахунків за товари, роботи, послуги»; відомість аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками (відомість 3. 1), журнали 5, 5А, 6;
- фінансова звітність – ф. №1 «Баланс», ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності»; ф. 6 «Інформація за сегментами діяльності»
- статистична звітність: ф. №1-п «Звіт підприємства з продукції», ф. №1 – підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства», ф. №1-Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість».

4. Бізнес-план.

5. Технічна документація, яка регламентує параметри всіх видів продукції підприємства, сертифікат відповідності державній системі сертифікації, реклаमाції споживачів.

6. Матеріали спостережень, обстежень, соціологічних досліджень.

Важливою складовою успіху аналітичного забезпечення управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства є його належна організація. Організаційними формами аналітичної роботи на підприємстві можуть бути:

- централізована – за умови наявності у структурі управління підприємством спеціального підрозділу з проведення аналізу (бюро, відділу);
- децентралізована – за умови виконання аналітичних робіт працівниками окремих функціональних підрозділів;
- на засадах аутсорсингу – при виконанні аналітичних робіт зовнішніми аналітиками (консультаційними, аудиторськими фірмами і окремими консультантами);
- змішана – при поєднанні різних вищезгаданих форм організації аналітичної діяльності у певних пропорціях.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи сказане вище, можна стверджувати, що розглянуті нами теоретичні засади аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства є необхідними і надзвичайно важливими з позиції методології економічного аналізу в управлінні його конкурентоспроможністю. Перспектива подальших розвідок у вирішенні порушеної проблеми пов'язана з критичною оцінкою наявного методичного інструментарію аналізу виробництва і реалізації продукції та розробкою напрямків його удосконалення.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – Экономика, 1989. – 518 с.
2. Воронкова, А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства [Текст] / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
3. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия [Текст] / Ю. Иванов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
4. Кузьмін, О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : навч. посібник [для студ. спец. „Міжнародна економіка”] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
5. Отенко, І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.
6. Павлова, В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення [Текст] / В. А. Павлова. - Донецьк : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
7. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
8. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – Київ : "Знання", 2007. – 668 с. – (Вища освіта XXI століття).
9. Спільник, І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) [Текст] / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432 с.
10. Спіріна, М. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] / М. В. Спіріна // Актуальні проблеми економіки, – 2004. – №8. – С. 176-182.
11. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства [Текст] : монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
12. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.

References

1. Ansoff, I. (1989). *Strategic Management*. Moscow: *Economica*.
2. Voronkova, A. (2007). *The concept of enterprises competitive potential*. *Economist*, 8, 14-17.
3. Ivanov Y. B. (2004). *Competitiveness of the enterprise: estimation, diagnostic, strategy*. Kharkiv: KhNEU.
4. Kuzmin, A. E. & Gorbali, N. *Management of enterprise international competitiveness*. Lviv: *Compact-LW*.
5. Otenko, I. P. & Poltavskaya, E. O. (2005). *Management of competitive advantage*. Kharkiv: KhNEU.
6. Pavlova, V. A. (2006). *Enterprises competitiveness: estimation and implementation strategy*. Donetsk: *DUET*.
7. Porter, M. (2005). *Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability*. Moscow: *Alpina Business Books*.
8. Savytska, G. V. (2007). *Economic analysis of the company*. Kyiv: *Znannya*.
9. Spilnyk, I. V. & Zahorodna, O. M. (2012). *Economic Analysis*. Ternopil: *TNEU*.
10. Spirina, M. V. (2004). *Strategic management of enterprises competitiveness*. *Actual Problems of Economics*, 8, 176-182.
11. Ivanov, Y. & Tishchenko, A. (2006). *The theoretical basis of competitive business strategies*. Kharkiv: *INZHEK*.
12. Fathutdinov, R. A. (2004). *Management of organization competitiveness*. Moscow: *Eksmo*.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2014 р.

Олена Олександрівна ШУМАЄВА

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту та господарського права,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
E-mail: ea.shumaeva@gmail.com

Наталя Володимирівна ГОРОДНИЧУК

аспірантка кафедри менеджменту та господарського права,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
E-mail: natalina2007@mail.ru

**ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Шумаєва, О. О. Дослідження інтенсивності професійного розвитку персоналу промислових підприємств [Текст] / Олена Олександрівна Шумаєва, Наталя Володимирівна Городничук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 121-127. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено інтенсивність професійного розвитку персоналу промислових підприємств на основі аналізу розрахованих показників, які відображають динаміку його якісного складу на макроекономічному рівні. Обґрунтовано використання показника, який характеризує питому вагу працівників із вищою освітою у загальному складі персоналу підприємства як індикатора освіти та бази формування якості та результативності професійного розвитку. Проаналізовано показник питомої ваги попиту на робітничі місця у загальному попиті на персонал підприємств. Розраховано рівень періодичності підвищення кваліфікації працівників та проведено порівняльний аналіз з його нормативними показниками. Проаналізовано ланцюгові темпи зростання питомої ваги працівників у обліковій чисельності штатних працівників, які пройшли професійне навчання, з метою виявлення тенденції та її впливу на якість та результативність діяльності підприємств.

Ключові слова: професійне навчання; результативність; якість навчання; підвищення кваліфікації; процес; продуктивність праці.

Olena Oleksandrivna SHUMAYEVA

PhD in Public Administration,
Associate Professor,
Department of Management and Business Law,
Donetsk National Technical University
E-mail: ea.shumaeva@gmail.com

Natalia Volodymyrivna GORODNYCHUK

PhD Student,
Department of Management and Business Law,
Donetsk National Technical University
E-mail: natalina2007@mail.ru

**INVESTIGATION OF EMPLOYEE'S PROFESSIONAL DEVELOPMENT INTENSITY AT
INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Abstract

The intensity of employee's professional development at industrial enterprises on macro economical level is investigated. The analysis of the intensity based on calculated indicators that reflect the dynamic of staff qualitative

© Олена Олександрівна Шумаєва, Наталя Володимирівна Городничук, 2014

composition is carried out. The index that characterizes the share of high-educated employees in total composition of personnel is defined. The usage of this index as an indicator of education and the basis of quality formation and effectiveness of professional growth organization are justified. The index that characterizes the share of job market demand in general enterprise's staff demand is analyzed. The level of staff qualification improvement periodicity is calculated and afterwards the comparison analysis with its normative indices is done. With the goal to identify tendency and its influence on the quality and effectiveness of enterprise activity the chain rates of the employee's increasing share in account number of employees who have participated in professional training are analyzed.

Keywords: professional training; effectiveness; education quality; advanced training; process; labor productivity.

JEL classification: J21

Вступ

За сучасних умов функціонування економіки України важливого значення набуває якість та результативність професійного розвитку персоналу промислових підприємств, які, за відсутності достатнього за обсягами та інтенсивністю інвестування на цілі матеріально-технічного та технологічного оновлення, модернізації і переозброєння виробництва, виступають ключовими факторами реалізації стратегії досягнення ефективності виробничої діяльності, забезпечення якості і конкурентоспроможності продукції та зростання кінцевих фінансово-економічних результатів основної дієвої ланки у справі забезпечення стабільності економіки країни – промисловості. Довгостроковий характер та синергетична властивість продуктивної віддачі від якісного процесу професійного розвитку персоналу мають забезпечувати поступове підвищення продуктивності праці персоналу, обсягу виготовленої і реалізованої продукції, прибутковості підприємства, що має супроводжуватися соціальною складовою ефективності інвестування у людський капітал – підвищенням середнього рівня заробітної плати та мотивації праці.

Питанням розвитку персоналу присвячено праці таких видатних зарубіжних та українських вчених, як О. А. Грішнова, А. Я. Кібанов, В. М. Колосок, Т. В. Кулініч, Й. М. Петрович та ін. Проте, незважаючи на досить активне висвітлення сутності та методології різних аспектів розвитку персоналу, поза увагою науковців залишаються окремі важливі питання. Так насамперед додаткових досліджень потребує розв'язання проблеми організаційно-методичного забезпечення якості розвитку персоналу, що має створити умови для постійного поліпшення й вдосконалення процесу управління персоналом та стати підставою для забезпечення поступового зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Мета та завдання статті

Метою роботи є проведення дослідження інтенсивності та результативності професійного розвитку персоналу промислових підприємств на національному та регіональному рівнях, що дозволить встановити реальний стан системи професійного навчання та підвищення кваліфікації і можливості його інтенсифікації та окреслити, у разі потреби, напрями покращення ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Базою формування якості та результативності професійного розвитку персоналу, а отже, і підґрунтям нагромадження людського капіталу підприємства, є рівень освіти, отриманої працівниками. Як індикатор рівня освіти, пропонується використати показник, який характеризує питому вагу працівників із вищою освітою у загальному складі персоналу підприємства. Слід зауважити, що на сучасному етапі промислового розвитку цей показник визначає не лише частку працівників – представників розумової та управлінської діяльності, а й питому вагу носіїв робітничих професій, зайнятих виконанням найбільш складних і кваліфікованих робіт на високотехнологічному обладнанні. Саме тому зростання значення цього показника у часі має супроводжуватися підвищенням загального рівня професійної компетентності персоналу, який має забезпечити покращення якості продукції та виконуваних робіт, зростання продуктивності праці та підвищення основних результуючих показників діяльності підприємства.

Попри скорочення тенденцій оновлення персоналу підприємств України за рахунок прийому нових працівників, що було викликано світовою економічною кризою 2008 р. та спостерігається і досі, протягом 2008-2012 рр. відбувалося поступове зростання питомої ваги працівників із вищою освітою у загальному складі персоналу як підприємств України і Донецької області, так і відповідних промислових підприємств, табл. 1 [1-5].

Така тенденція могла бути викликаною або зростанням якості набору персоналу, або підвищенням уваги підприємств до процесів професійного розвитку працівників, або одночасною дією цих двох чинників. Водночас констатувати про різкі позитивні зміни у досягнутій якості професійного розвитку

персоналу немає підстав, оскільки щорічне зростання значення досліджуваного показника є незначним та не виходить за межі 2-5 %. Найбільші позитивні зрушення у динаміці питомої ваги працівників із вищою освітою протягом досліджуваного періоду були характерними для промислових підприємств України (базисні темпи зростання показника у 2012 р. становили 123,2 %) та промислових підприємств Донецької області (базисні темпи зростання показника у 2012 р. становили 118,6 %). Зростання значення цього показника у 2012 р. порівняно з базисним рівнем 2008 р. для всіх підприємств України та Донецькій області було практично однаковим – біля 115 %. Отже, можна зробити висновок, що професійний розвиток персоналу у промисловості здійснюється більш швидкими темпами, що має, як мінімум, забезпечувати відповідні тенденції нарощування результируючих показників діяльності промислових підприємств.

Таблиця 1. Питома вага працівників із вищою освітою у загальному складі персоналу підприємств

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Усього в Україні, %	29,9	31,3	32,6	33,5	34,5
Промисловість в Україні, %	19,4	20,6	21,7	22,8	23,9
Усього у Донецькій області, %	24,9	26,1	26,4	27,5	28,6
Промисловість у Донецькій області, %	17,2	18,4	18,3	19,4	20,4

При цьому спостерігається така закономірність, що питома вага працівників із вищою освітою у загальному складі персоналу є більшою для підприємств всіх видів діяльності, ніж для промислових підприємств, а значення цього показника на рівні Донецької області є нижчим за аналогічні національні рівні показника. Поясненням цієї закономірності може бути той факт, що серед облікової чисельності штатних працівників підприємств Донецької області понад 40 % займає персонал промислових підприємств (у 2008 р. – 44,4 %, у 2012 р. – 41,8 %), а на рівні України цей показник коливається у діапазоні від 27,3 % у 2008 р. до 25,8 % у 2012 р. [1-5]. До того ж промисловість Донецької області має переважно працевитратний характер із високим змістом ручних або маломеханізованих робіт здебільшого важкого характеру (добування паливно-енергетичних корисних копалин, металічне виробництво та виробництво готових металевих виробів, хімічне виробництво тощо). До виконання перелічених видів робіт здебільшого залучаються працівники робітничих професій без вищої освіти, що і пояснює виявлені тенденції.

Інтенсивність процесів професійного розвитку персоналу в Україні загалом у промисловості України та у Донецькій області можна проаналізувати за допомогою показника, який характеризує питому вагу працівників, які пройшли певний вид професійного навчання в обліковій чисельності штатних працівників. Аналіз значень цього показника підтверджує попередній висновок відносно того, що інтенсивність процесів професійного розвитку персоналу у промисловості є значно більшою, порівняно із всіма підприємствами, табл. 2 [1-5].

Таблиця 2. Питома вага працівників, які пройшли професійне навчання в обліковій чисельності штатних працівників

Показник	Навчено новим професіям					Підвищили кваліфікацію				
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Усього в Україні, %	2,6	1,9	2,0	2,1	2,0	9,0	8,3	8,6	9,1	9,5
Промисловість в Україні, %	6,6	5,2	5,4	5,6	5,4	14,0	12,3	13,4	14,0	14,6
Усього у Донецькій області, %	3,9	3,0	3,6	3,6	3,6	11,8	10,4	11,5	13,1	13,5
Промисловість у Донецькій області, %	7,2	5,8	6,7	6,5	6,9	17,4	15,3	16,8	20,0	20,9

Протягом 2008-2012 рр. середня питома вага працівників, яких було навчено новим професіям в обліковій чисельності штатних працівників усіх підприємств України, складала 2,1 %, усього у Донецькій області – 3,6 %, по промисловості України – 5,6 % і по промисловості Донецької області – 6,6 %. Підвищені рівні досліджуваного показника для промисловості пояснюється тим, що цей показник

характеризує інтенсивність професійного розвитку представників саме робітничих професій, які, відповідно до технологічних умов, мають найбільшу питому вагу у структурі персоналу промислових підприємств. При цьому у Донецькій області спостерігається більш висока інтенсивність процесів освоєння нових професій робітничим персоналом, що очікувано має супроводжуватися підвищенням продуктивної віддачі від інвестування у людський капітал порівняно з середньоукраїнським рівнем.

Серед п'яти досліджуваних років найкраща ситуація з інтенсивністю навчання новим професіям спостерігалась у 2008 р., далі кризові явища в економіці України, викликані наслідками світової економічної кризи, призвели до різкого падіння значення досліджуваного показника. Починаючи з 2010 р., питома вага працівників, яких було навчено новим професіям, незначно зросла та залишалася на достатньому рівні до кінця досліджуваного періоду. При цьому слід зазначити, що значення всіх обраних для аналізу рівнів показника є відносно невисокими, що викриває досить низьку зацікавленість підприємств України та Донецької області щодо можливості забезпечити достатню конкурентоспроможність та полівалентність власного робітничого персоналу через професійне навчання. Поясненням такої тенденції, серед іншого, може бути досить високий рівень руху низькокваліфікованого робітничого персоналу на українському ринку праці, основними причинами чого слід вважати недостатній рівень оплати та важкі умови праці, створені на більшості промислових підприємств. Підтвердженням цієї тези можна вважати наявність високого попиту на представників робітничих професій у загальній потребі підприємств на заміщення вільних робочих місць на промисловому сегменті ринку праці України і Донецької області (рис. 1) [1-5].

Загалом за всіма підприємствами України рівень попиту на робітничі професії був дещо нижчим і у середньому протягом досліджуваного періоду дорівнював 45,8 % та при цьому мав тенденцію до скорочення з 48,0 % у 2008 р. до 45,5 % у 2012 р. По Донецькій області середній рівень цього показника дорівнював 52,5 % та поступово скорочувався із 59,4 % у 2008 р. до 50,0 % у 2012 р. Слід зазначити, що виявлені тенденції скорочення значення показника свідчать здебільшого не про падіння виробничого попиту на представників робітничих професій, а про більш глибоку проблему поступового скорочення кількості робочих місць на промислових підприємствах. Такі перетворення, задля досягнення та утримання переваг перспективного розвитку підприємства, мають засновуватися на принципах постійного зростання якості та безперервності процесів професійного навчання персоналу.

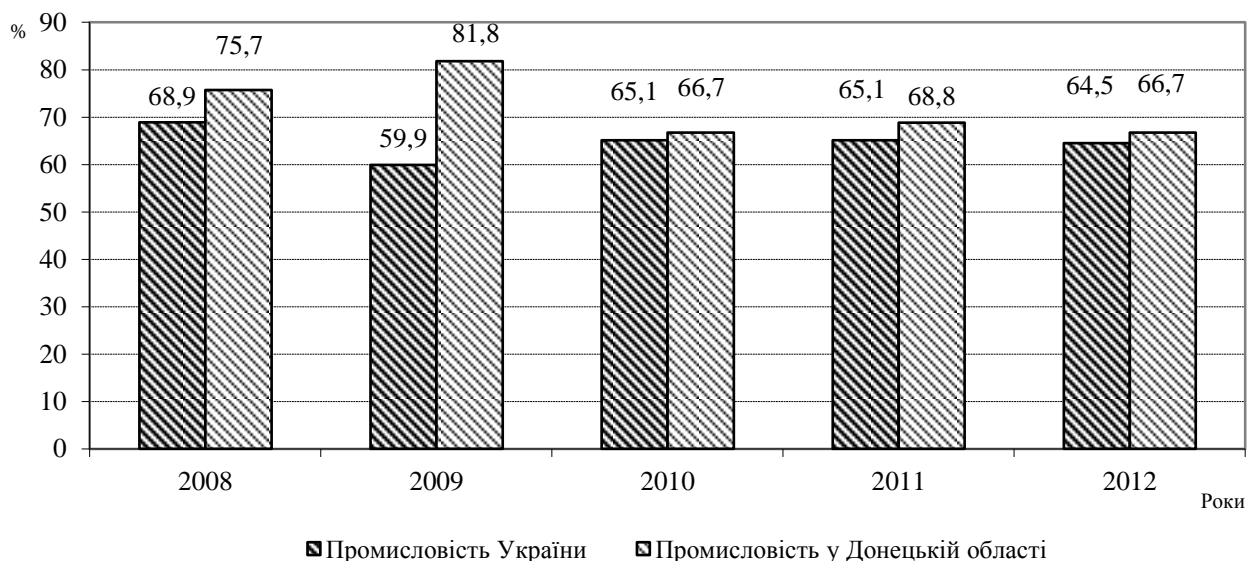


Рис. 1. Питома вага попиту на робітничі місця у загальному попиті на персонал підприємств

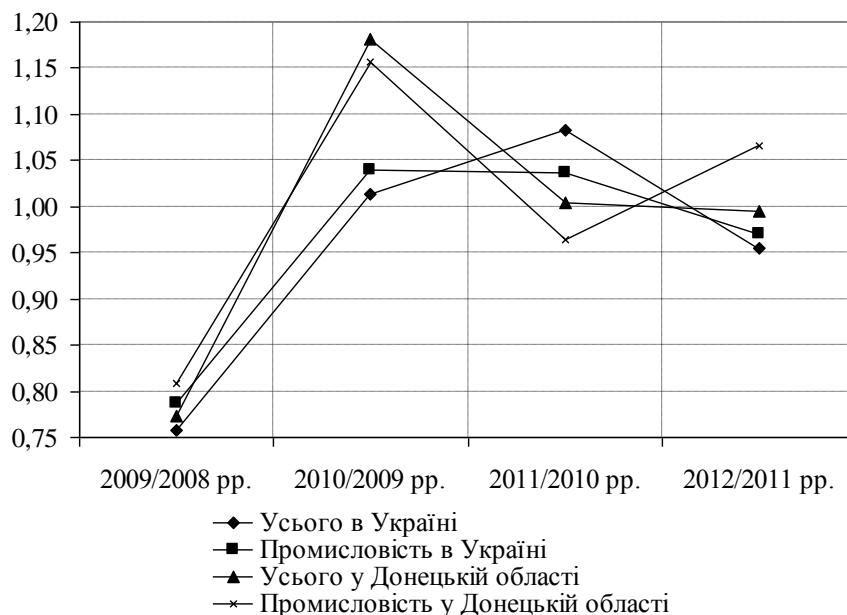
Натомість проведений аналіз дозволив зробити висновки, що сучасні промислові підприємства з метою мінімізації ризиків інвестування у людський капітал, замість інтенсифікації процедур професійного навчання, найчастіше обирають можливість оновлення робітничого персоналу за рахунок зовнішнього ринку праці. Однією з підстав для такого вибору є офіційний рівень безробіття серед економічно активного населення України, який після різкого зростання у 2009 р. із 6,4 % (рівень 2008 р.) до 8,8 %, надалі мав тенденцію до незначного скорочення і становив у 2012 р. 7,5 % [1-5]. Проте вибір підприємствами описаної тактики ще більше посилює бажання робітничого персоналу шукати за межами підприємства більш гідні умови праці, що посилює інтенсивність процесів вивільнення робітників, спричиняє за собою нові фінансові витрати і втрати підприємств, збільшує рівень безробіття та соціальної напруженості у суспільстві.

З огляду на той факт, що під процеси підвищення кваліфікації підпадають всі категорії персоналу,

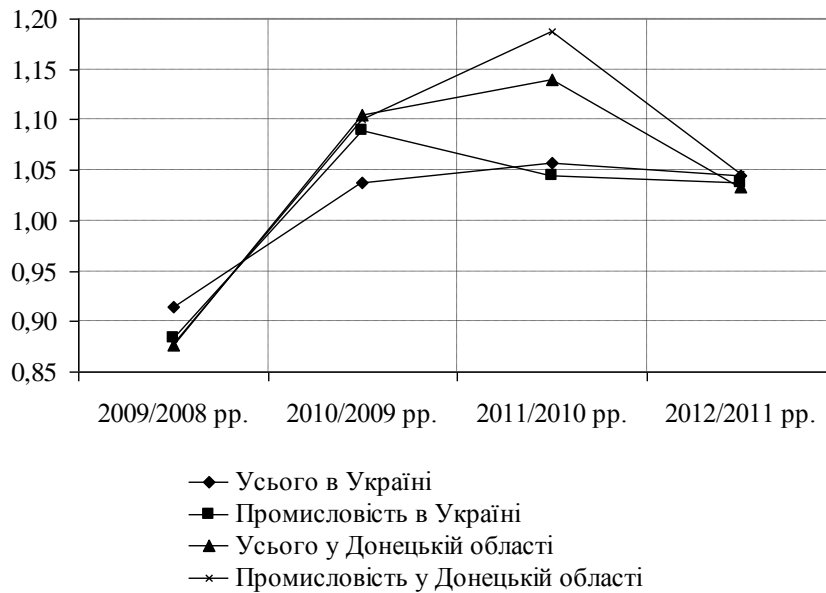
середня питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію є дещо вищою та протягом досліджуваного періоду складала: усього в Україні – 8,9 %, у промисловості України – 13,7 %, у Донецькій області – 12 %, у промисловості Донецької області – 18,1 %. Тенденції зміни значень зазначеного показника є несуттєво іншими: спочатку, як і значення попереднього показника, у 2009 р. його рівень мав тенденцію до різкого падіння – від 7 % до попереднього року (всього по Україні) до 12 % (по промисловості та Донецькій області), потім, починаючи з 2010 р., спостерігалось щорічне зростання його рівня. При цьому найбільше зростання було характерним для підприємств Донецької області як одного з найбільших промислових регіонів України. Так у 2012 р. зростання питомої ваги працівників, які підвищили рівень професійної кваліфікації у обліковій чисельності персоналу підприємств, порівняно з 2009 р. становило 30 %. Проте, незважаючи на наявні позитивні тенденції зміни значень досліджуваного показника, його рівень все ще залишається досить низьким, що не дозволяє забезпечити достатню конкурентоспроможність персоналу, підприємству, економіки регіону та країни загалом.

Недостатня інтенсивність процесів професійного розвитку персоналу обумовлює відповідний низький рівень періодичності підвищення кваліфікації працівників українських підприємств. Так за період 2008-2012 рр. середній рівень періодичності підвищення кваліфікації загалом для підприємств України становив 11,2 року, для промисловості України він був нижчим та дорівнював 7,3 року. Дещо кращою, але теж незадовільною, є ситуація із періодичністю підвищення кваліфікації працівників підприємств Донецької області: середня періодичність для всіх підприємств становила 8,3 року, а для підприємств промисловості – 5,5 років. Отже, незважаючи на таку позитивну динаміку, фактична середня періодичність підвищення кваліфікації персоналу перевищує рекомендовану нормативну вимогу, відповідно до якої кожен працівник промислового підприємства має проходити підвищення кваліфікації не рідше, ніж один раз на 5 років. Перевищення нормативної періодичності підвищення кваліфікації протягом певного часу є досить небезпечною тенденцією через високий ризик скорочення у найближчому майбутньому продуктивності і падіння якості праці.

Аналіз ланцюгових темпів зростання двох складових показника професійного розвитку персоналу українських підприємств дозволив зробити висновок про наявність позитивної тенденції, яка намітилася починаючи з 2010 р., рис. 2. Водночас щорічний приріст значень показників був мінімальним і не перевищував 15 %, що свідчить про необхідність підвищення інтенсивності процесів професійного розвитку персоналу. Максимальне значення ланцюгових темпів зростання питомої ваги працівників, яких було навчено новим професіям, спостерігалось у 2010 р. у Донецькій області, зростання цього показника також було характерним і для всіх підприємств України та промисловості загалом, рис. 2 (а). Проте надалі темпи зростання цього показника в Україні, Донецькій області та промисловості набули тенденції до поступового скорочення, що вкрай негативно впливає на інтенсивність та підвищення результативності процесів професійного розвитку персоналу.



а)



б)

Рис. 2. Ланцюгові темпи зростання питомої ваги працівників у обліковій чисельності штатних працівників, що у період з 2008 по 2012 рр. було навчено новим професіям (а) та які підвищили рівень кваліфікації (б)

Аналіз ланцюгових темпів зростання питомої ваги працівників, які підвищили кваліфікацію, дозволив виявити аналогічні тенденції. Починаючи з 2010 р., спостерігалось різке зростання значення досліджуваного показника, при цьому найвищий його рівень був характерним для всіх та особливо промислових підприємств Донецької області, рис. 2 (б).

Спостерігаючи позитивну тенденцію зростання значення показника у часі, можна зробити висновок, що роботодавці поступово збільшують розмір інвестицій у професійний розвиток персоналу, що має на меті підвищення якості робочої сили, якості праці та, як результат, якості діяльності підприємства загалом. Натомість у 2012 р. темпи зростання питомої ваги працівників, які підвищили рівень кваліфікації у обліковій чисельності штатних працівників або значно скоротилися, або сповільнилися для всіх досліджуваних підприємств. Збереження у тривалій перспективі тенденції, що окреслилася, при відсутності впровадження дієвих заходів із активізації процедур професійного навчання, поступово буде унеможлилювати постійний перспективний розвиток персоналу, що згодом може призвести до падіння результативності його діяльності як через відсутність можливості оновлення та набуття інноваційних знань, так і через недостатність мотиваційних важелів до високопродуктивної праці.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, з метою стабілізації діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання важливого значення набуває забезпечення достатнього рівня інтенсивності та якості процесу професійного розвитку персоналу, що сприятиме зростанню вартості людського капіталу та забезпеченню фінансово-економічної стабільності підприємству. Набуття такої динаміки поступово дозволить досягти й соціальної складової ефективності інвестування у людський капітал як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України: Праця України 2008 р. [Текст] / Держкомстат України; [Відп. за вип. Н. В. Григорович]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 321 с.
2. Статистичний щорічник України: Праця України у 2009 році [Текст] / Держкомстат України; [Відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 341 с.
3. Статистичний щорічник України: Праця України у 2010 році [Текст] / Держкомстат України; [Відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – 324 с.

-
4. Статистичний щорічник України: Праця України у 2011 році [Текст] / Держкомстат України; [Відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2012. – 343 с.
 5. Статистичний щорічник України: Праця України у 2012 році [Текст] / Держкомстат України; [Відп. за вип. І. В. Сенік]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2013. – 321 с.

References

1. Grigorovich, N. V. (2009). *Statistical Yearbook of Ukraine: Ukraine Work 2008 r. [Statistical Bulletin: 2008]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
2. Senik, I. V. (2010). *Statistical Yearbook of Ukraine: Ukraine Work 2009 r. [Statistical Bulletin: 2009]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
3. Senik, I. V. (2011). *Statistical Yearbook of Ukraine: Ukraine Work 2010 r. [Statistical Bulletin: 2010]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
4. Senik, I. V. (2012). *Statistical Yearbook of Ukraine: Ukraine Work 2011 r. [Statistical Bulletin: 2011]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
5. Senik, I. V. (2013). *Statistical Yearbook of Ukraine: Ukraine Work 2012 r. [Statistical Bulletin: 2012]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 28.10.2014 р.

Дзянбо Юй

здобувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
БУДІВЕЛЬНИХ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Юй, Дзянбо. Особливості управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання [Текст] / Дзянбо Юй // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 128-135. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою роботи є виявлення особливостей управління фінансово-економічною безпекою на будівельних корпоративних підприємствах з урахуванням сучасних складних умов господарювання в Україні. У результаті дослідження виокремлено елементи, які впливають на формування фінансово-економічної безпеки на будівельних корпоративних підприємствах: організаційна структура управління, суб'єкти управління, об'єкт управління, що характеризує фінансово-економічну безпеку, функції управління, процес управління, механізм управління. Обґрунтовано, що фінансово-економічна безпека будівельних корпоративних підприємств містить механізм управління фінансово-економічною безпекою і складається із сукупності принципів, методів, інструментів та стимулів, спрямованих на зростання ефективності та результативності заходів щодо формування та використання фінансово-економічної безпеки. Доведено необхідність створення власної служби безпеки будівельних корпоративних підприємств, яка базується на наступних ознаках: комплексність, самостійність, унікальність, неупередженість тощо. Визначено принципи формування фінансово-економічної безпеки на будівельних корпоративних підприємствах. Обґрунтовано, що концепція (політика) безпеки визначається як система поглядів, рішень та дій у сфері безпеки, які створюють умови для досягнення цілей бізнесу. Для управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств запропоновано наступні напрями: виявлення пріоритетних фінансових інтересів та розробка їх системи; аналіз наявних загроз фінансово-економічній безпеці; оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі; розробка заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки, формування рекомендацій із застосування їх у діяльності підприємств; планування бюджету реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки; реалізація заходів; здійснення контролю за ходом реалізації заходів; оперативне управління фінансово-економічною безпекою. Визначено напрями та особливості здійснення контролю за провадженням заходів щодо реалізації фінансово-економічної безпеки на будівельних корпоративних підприємствах.

Ключові слова: будівельні корпоративні підприємства; фінансово-економічна безпека; управління; принципи; методи; служба безпеки; моніторинг; контроль.

Dzyanbo YUY

PhD Student,
Department of Finance and Economic Security, Accounting and Auditing,
Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov
E-mail: kostia_mamonov@mail.ru

FEATURES OF MANAGEMENT BY FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF BUILDING CORPORATE ENTERPRISES IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Abstract

The purpose of the research is to identify the features of management by financial – economic security of building corporate enterprises taking into consideration the current mixed business conditions in Ukraine. As a result of the research the elements that influence the formation of financial – economic security of building corporate enterprises have been discovered. They are the organizational management structure, the subjects management, the object management, which characterizes the financial – economic security, management functions, process management, management mechanism. It is grounded that the financial – economic security of building corporate enterprise includes management mechanism of financial – economic security and consists of a set of principles, methods, tools and incentives. Their aim is to increase efficiency and effectiveness of the measures as for the creation and usage of financial – economic security. It is proved the necessity of creation of building corporate enterprises security service, which is based on the next criteria: comprehensiveness, independence, uniqueness, fairness, etc. The principles of formation of financial – economic security for building corporate enterprises are identified. It is substantiated that the concept (policy) of security is defined as the system of beliefs, decisions and actions in the field of security that create the conditions for achieving business objectives. To manage the financial – economic security of building corporate enterprises the following areas are proposed: identification of priorities and financial interests in the development of their systems; analysis of existing threats to the financial – economic security; evaluation of the financial – economic security of corporate enterprises of building industry; development of measures to ensure financial – economic security, development of recommendations from their use in the enterprise; planning of the budget of implementation of developed set of measures to ensure financial – economic security; implementation of measures; monitoring the progress of implementation of the measures; operational management of the financial – economic security. The directions and characteristics of monitoring the implementation of measures to realize the financial – economic security for building corporate enterprises are determined.

Keywords: building corporate enterprises; financial and economic security; management; principles; methods; security; monitoring; control.

JEL classification: D210, G390, J280, L740

Вступ

Складність ситуації, динамічність та непередбачуваність процесів, які відбуваються у ринковому середовищі, неоднозначний вплив зовнішнього середовища на будівельні корпоративні підприємства обумовлюють необхідність визначення особливостей управління фінансово-економічною безпекою (ФЕБ) в системі управління суб'єктами господарювання.

Узагальнення та систематизація теоретичних і практичних положень щодо формування й реалізації фінансово-економічної безпеки на підприємствах представлені у розробках: І. Бланка, Т. Васильцева, О. Захарова, О. Мороза, О. Новікової, П. Орлова, І. Сорокіної, Л. Шамаєвої та ін.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є визначення особливостей формування та реалізації фінансово-економічної безпеки на будівельних корпоративних підприємствах (БКП), з урахуванням сучасних умов господарювання в Україні.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

- визначити елементи управління фінансово-економічної безпеки будівельних корпоративних підприємств;
- охарактеризувати сутнісні та структурні характеристики фінансово-економічної безпеки БКП;
- сформувані інструментарій щодо реалізації ФЕБ будівельних корпоративних підприємств;
- визначити напрями моніторингу і контролю за формуванням фінансово-економічної безпеки на БКП.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління ФЕБ будівельних корпоративних підприємств містить структурні підрозділи управління, кадровий потенціал, який виконує покладені на них завдання у межах делегованих повноважень, сукупність методів та інструментів, що забезпечують цей процес.

Для управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств необхідні наступні елементи:

- організаційна структура управління, до якої належать склад і підпорядкованість елементів, напрями та рівні управління;
- суб'єкти управління, які здійснюють управлінські функції і належать до апарату управління;
- об'єкт управління, який характеризує ФЕБ як функціональні ознаки управління;
- функції управління – цілеспрямований вплив суб'єктів управління на об'єкти через особливі види діяльності корпоративних підприємств будівельної галузі;
- процес управління – вплив суб'єктів управління на об'єкти управління за допомогою обраних методів та інструментів у контексті досягнення поставлених цілей;
- механізм управління – сукупність заходів, методів, інструментів, елементів впливу на процес прийняття та впровадження управлінських рішень для забезпечення фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі.

Таким чином, управління ФЕБ корпоративних підприємств будівельної галузі передбачає механізм управління фінансово-економічною безпекою і складається із сукупності принципів, методів, інструментів та стимулів, спрямованих на зростання ефективності та результативності заходів щодо формування та використання ФЕБ.

У цьому контексті слід вказати, що І. Бланк характеризує структуру механізму управління фінансовою безпекою підприємства, який складається з системи державного нормативно-правового регулювання, ринкового та внутрішнього механізму регулювання фінансової безпеки підприємства, системи методів та інструментів управління фінансовою безпекою підприємства [1].

Окрім фінансової та економічної складових безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі, важливим є забезпечення постійного моніторингу, діагностика та прогнозування складових безпеки, які мають чітку взаємозалежність і обумовленість. Слід вказати, що зростання рівня техніко-технологічної безпеки дозволяє збільшити рівень виробничої потужності підприємств та фондівіддачі, знизити собівартість робіт та послуг, забезпечити отримання фінансового результату та рентабельності будівельного виробництва.

Зміцнення інтелектуально-кадрової безпеки забезпечує зростання продуктивності праці та доходу. При цьому, важливе значення мають сутнісні характеристики фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі у контексті визначення видів економічної діяльності, секторів підприємництва, формулювання принципів та завдань безпеки, розробки механізму її забезпечення. Зокрема для корпоративних підприємств будівельної галузі пріоритетними є завдання щодо зростання ефективності матеріального забезпечення, зростання результативності взаємодії із зацікавленими особами.

При цьому для забезпечення стабільності, розвитку та безпеки будівельних корпоративних підприємств фокусується також увага на управлінні інноваційно-інвестиційною, об'єктною, інституційно-правовою, інформаційною та силовою складовими фінансово-економічної безпеки.

Слід зазначити, що на будівельні підприємства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності впливає широке коло негативних факторів, які формуються у зовнішньому середовищі, а саме: недосконалість законодавчої бази, низька платоспроможність населення та посилення конкуренції на будівельному ринку, високий рівень податкового навантаження та недосконалість відповідного законодавства, негативний вплив різних груп зацікавлених осіб, що взаємодіють із будівельними корпоративними підприємствами.

Фінансово-економічна безпека також виступає внутрішньою характеристикою підприємств, проте її необхідно розглядати з позиції захищеності всіх складових технологічного процесу та гарантування функцій окремого виду економічної діяльності. Процес будівництва у загальному вигляді визначається етапами: укладання договору на виконання будівельних робіт, проведення проектних розробок, складання калькуляцій та кошторисів, замовлення та отримання необхідних будівельних матеріалів, виконання робіт (будівництва), здача об'єктів замовнику та отримання коштів. Кожен із цих етапів потребує здійснення заходів щодо забезпечення безпеки. Зокрема при укладанні договору необхідно визначити широке коло питань, які стосуються забезпечення будівництва. При здійсненні проектних робіт визначаються можливі варіанти забудови та обирається найбільш оптимальний. У процесі складання кошторису дуже важливо дотримуватися норм та нормативів, при цьому орієнтуючись на вимоги замовника та інтереси самого будівельного корпоративного підприємства, визначаючи оптимальні цінові параметри. Для матеріального забезпечення особливе значення має здійснення безпекових процедур щодо створення умов для своєчасного і повного забезпечення матеріальними

цінностями. У процесі діяльності будівельні корпоративні підприємства створюють та реалізують будівельні об'єкти, при здачі яких фокусується увага на якісних, цінкових та документальних факторах.

Важливим аспектом управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств є забезпечення виконання завдань і функцій будівельної діяльності, найважливішими з яких є будівництво об'єктів, реалізація замовникам, вплив на процес будівництва у частині обсягів замовлень та виконання робіт, скорочення витрат шляхом використання інноваційних технологій та сучасних матеріалів.

У межах кожного з джерел загроз фінансово-економічній безпеці можливе погіршення життєздатності підприємства або його функціональних складових, що потребує їх моніторингу та управління.

Тому визначаються завдання і принципи забезпечення фінансово-економічної безпеки будівельних корпоративних підприємств залежно від загроз його фінансово-господарській діяльності, які можна згрупувати за наступними ознаками: напрям діяльності підприємства; етап виробничого (будівельного) процесу; ресурсне забезпечення та етапи життєвого циклу підприємства. Дотримання визначених принципів та виконання поставлених завдань повинно дати змогу протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та є основою для створення механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки будівельних корпоративних підприємств. Загалом механізм управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств містить методи, інструменти та заходи з їх реалізації. З іншого боку, механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки є невід'ємним елементом системи його безпеки і базується на тих самих методах, принципах, завданнях, що і система гарантування безпеки підприємств загалом, які взаємопов'язані між собою.

Слід вказати, що, на думку деяких експертів, для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств важливе значення має розробка додаткових механізмів гарантування безпеки, які містять: 1) методи, заходи та інструменти системи ризик-менеджменту; 2) заходи суб'єктів вищого рівня в ієрархічній системі економічної безпеки; 3) використання асоціативних підприємницьких механізмів; 4) застосування неекономічних механізмів та методів [2, с. 59].

Для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств передбачено створення власної служби безпеки. Служба безпеки будівельних корпоративних підприємств базується на наступних ознаках: комплексність, самостійність, унікальність, неупередженість тощо. Стан та перспективи безпеки підприємств є залежними від розміру підприємства, організаційно-правової форми господарювання, галузевої приналежності, характеру конфіденційної інформації тощо. Створення системи управління фінансово-економічної безпеки будівельних корпоративних підприємств можна ототожнити із запобіганням можливим збиткам унаслідок негативного впливу на систему безпеки підприємства за різними аспектами фінансово-господарської діяльності.

У результаті аналізу сучасних наукових розробок [4; 7; 9; 10] визначено принципи управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств:

- необхідність розробки, затвердження і реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки;
- визначення сукупності власних фінансових інтересів будівельних корпоративних підприємств у складі його місії, критеріїв оцінки стану фінансово-економічної безпеки і прогнозу кількісних значень індикаторів системи управління безпекою на перспективу;
- забезпечення збалансованості фінансових інтересів будівельних корпоративних підприємств, окремих його підрозділів і персоналу;
- необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз фінансово-економічній безпеці з метою своєчасного їх виявлення та розроблення заходів щодо їх нейтралізації;
- відповідність заходів щодо забезпечення фінансово-економічною безпекою стратегії розвитку, його місії;
- своєчасність розробки та реалізація заходів із нейтралізації загроз фінансово-економічній безпеці і власним фінансовим інтересам будівельних корпоративних підприємств;
- формування стимулів для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних проєктів;
- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності будівельних корпоративних підприємств;
- характеристика організаційних напрямів та методичних засад управління фінансово-економічної безпеки.

Управління фінансово-економічною безпекою повинно формуватися відповідно до концепції та стратегії безпеки, що впроваджені на будівельних корпоративних підприємствах. У наукових дослідженнях концепція (політика) безпеки визначається як система поглядів, рішень та дій у сфері безпеки, які створюють умови для досягнення цілей бізнесу [2; 3; 5; 6; 8; 11]. Стратегія управління

фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств характеризується сукупністю найбільш значущих рішень, які спрямовані на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємств [2]. Стратегія фінансово-економічної безпеки визначається довгостроковим планом (програмою) дій суб'єкта фінансової безпеки щодо її забезпечення. У межах управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств визначаються наступні стратегії:

1. Миттєва стратегія, згідно з якою система безпеки підприємств реагує на несподівані реальні загрози його діяльності. Тоді, з одного боку, спеціально створені підрозділи на підприємствах для уникнення несподіваних загроз у короткостроковому періоді можуть послабити дію цих загроз, а з іншого, – можуть виникнути ситуації, коли підприємство зазнає збитків у довгостроковому періоді.

2. Попереджувальна стратегія, згідно з якою суб'єкти господарювання завчасно проводять роботу щодо виявлення і прогнозування впливу та наслідків потенційних загроз. Працівники (підрозділи), які займаються цими проблемами, цілеспрямовано проводять роботу із забезпечення сприятливих умов діяльності будівельних корпоративних підприємств.

3. Компенсаційна стратегія, згідно з якою будівельним корпоративним підприємствам доцільніше компенсувати втрати від настання загроз безпеці, ніж утримувати в штаті працівників служби безпеки. Ця стратегія допустима у тому випадку, коли збитки від потенційних загроз є невеликими або неможливо реалізувати попередні дві стратегії.

Не менш важливим аспектом при здійсненні управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств є вивчення управлінських функцій. До основних функцій управління фінансово-економічною безпекою входить планування (програмування, прогнозування), організація, регулювання, стимулювання і контроль.

При цьому управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств спрямовано на досягнення фінансової стійкості та захист його фінансово-економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз для забезпечення стабільності та стійкого розвитку у довгостроковому періоді.

Основними завданнями управління фінансово-економічною безпекою є:

- виявлення і прогнозування дії внутрішніх і зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці підприємств;
- прогнозування і попередження кризових явищ;
- встановлення системи пріоритетних інтересів, які необхідно захистити і в процесі розвитку суб'єктів господарювання;
- забезпечення ефективного механізму протистояння загрозам фінансово-економічній безпеці підприємств, розробка заходів щодо їх ліквідації та методів оцінки ефективності цих заходів.

З огляду на задачі, що ставляться перед системою фінансово-економічної безпеки, процес управління можна поділити на наступні етапи:

1. Виявлення пріоритетних фінансових інтересів та розробка їх системи, що передбачає стратегію розвитку підприємства та його місію.

2. Аналіз існуючих загроз фінансово-економічній безпеці, у межах якого проводяться операції з відбору загроз безпеці, оцінювання ймовірності настання цих загроз, розрахунок розміру можливих збитків та втрат від дії потенційних або реальних загроз, дослідження чинників, які зумовили збитки.

3. Оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі:

- визначення «безпечного стану» підприємств та вибір критеріїв ефективності фінансово-економічної безпеки відповідно до цього стану;
- характеристика граничних значень показників (індикаторів) стану безпеки підприємства;
- дослідження та моніторинг обраних показників, зіставлення їх фактичних значень із граничними;
- визначення рівня фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі за обраними показниками.

4. Розробка заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки, формування рекомендацій із застосування їх у діяльності підприємств.

5. Планування бюджету реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки корпоративних підприємств будівельної галузі.

6. Реалізація заходів відповідно до розробленої стратегії у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

7. Здійснення контролю за ходом реалізації заходів із забезпечення фінансово-економічної безпеки.

8. Оперативне управління фінансово-економічною безпекою, яке передбачає коригування наявної системи або розробку нової, що гарантуватиме належний рівень безпеки.

Для організації ефективного управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств необхідне створення адекватної системи управління фінансовими ресурсами, яка б збалансувала інтереси розвитку суб'єктів господарювання, достатній рівень наявних

грошових коштів та платоспроможність. При цьому основними стратегічними цілями діяльності корпоративних підприємств будівельної галузі є максимізація прибутку, забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості, створення оптимальної структури капіталу, зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Характер небезпек, що постають перед корпоративними підприємствами будівельної галузі, є відмінним залежно від етапу життєвого циклу та економічної ситуації в країні. Головними загрозами у кризовому періоді є знищення його виробничого, технічного, кадрового потенціалу як чинника життєдіяльності суб'єктів господарювання. Одним із джерел формування фінансових ресурсів є власний капітал, позикові кошти, тому в умовах кризи ці засоби інвестування у діяльність підприємства можуть бути недостатніми, що веде до гальмування розвитку суб'єктів господарювання та накопичення негативних явищ. У період стійкого функціонування підприємства основну увагу звертають на підтримання нормальних обсягів виробництва, на їх розширення, на запобігання збитку, на захист службової інформації, посилення комп'ютерних баз даних, на протидію недобросовісній конкуренції. Крім того, для забезпечення фінансово-економічної безпеки загалом необхідно звернути увагу на рівень ліквідності, підтримання позитивного значення та зростання показника рентабельності, недопущення банкрутства. Слід зазначити, що величина впливу загрози фінансово-економічній безпеці корпоративних підприємств будівельної галузі залежить від чинників, які виникають через невизначеність середовища, в якому знаходиться суб'єкт господарювання.

У межах управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств передбачається використання певних методів та заходів, у тому числі їх взаємодії, для створення системи безпеки. Організаційні та фінансові можливості суб'єктів господарювання залежать від їх розміру, типу, та обсягів діяльності. Також різним є рівень ризику, що впливає на фінансово-господарську діяльність корпоративних підприємств будівельної галузі. Впровадження заходів щодо управління фінансово-економічною безпекою здійснюється на основі формування й функціонування організаційних структур, що забезпечують безпеку.

Слід зазначити, що для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою на корпоративних підприємствах будівельної галузі застосовується матричний підхід, із створенням служби із організації управління фінансово-економічної безпеки та делегуванням деяких функцій іншим відділам. При цьому проблеми фінансування відповідних безпекових дій знаходиться у фокусі уваги планово-економічного відділу, інституційно-правових – юридичної структури тощо.

У разі зниження та недостатності фінансових ресурсів для забезпечення фінансово-економічної безпеки застосовується договірний підхід.

Будівельні корпоративні підприємства, які мають значний обсяг фінансових ресурсів, можуть спрямовувати їх на створення і забезпечення функціонування окремого відділу, який буде займатись оцінюванням ризиків діяльності, визначенням та інтегруванням ймовірних загроз, здійснювати розробку та реалізацію заходів щодо їх попередження, використовують матричний або комплексний підхід до управління фінансово-економічної безпеки. У цьому контексті визначається рівень управління безпековими процесами на кожному з етапів будівництва. Для створення служби безпеки здійснюються організаційні, інституційні, економічні, мотиваційні та ін. заходи.

Вихідною передумовою адаптації підприємства до змін є формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо аналізу зовнішнього середовища функціонування будівельних корпоративних підприємств. При цьому управління визначається як безперервний процес забезпечення належного рівня життєздатності суб'єктів господарювання шляхом пристосування до мінливого зовнішнього середовища та внесення оперативних змін у фінансово-господарську діяльність. Причому ці зміни відносяться до стратегічних цілей діяльності, що можуть супроводжуватися змінами у внутрішніх системах і підрозділах як відповідь на зміни у зовнішньому середовищі.

Для забезпечення адаптації будівельних корпоративних підприємств до змін зовнішнього середовища, внутрішніх трансформацій формування та реалізація фінансово-економічної безпеки є важливим напрямом шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, взаємодії із зацікавленими особами, забезпечення конкурентоздатності та ін.

Забезпечення управління фінансово-економічною безпекою на корпоративних підприємствах будівельної галузі реалізуються через інституційні та організаційні заходи.

Далі здійснюється впровадження та реалізація організаційно-економічного механізму фінансово-економічної безпеки підприємств, розробляються економічні заходи у сфері безпеки. При цьому основною метою реалізації цієї групи заходів є підвищення економічної ефективності за пріоритетними напрямками та складовими фінансово-господарської діяльності підприємства.

Важливе місце у системі управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств посідають економічні заходи, які спрямовані на покриття збитків, визначення та усунення причин їх виникнення, підтримку або відновлення належного рівня платоспроможності й ліквідності, зниження рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей, оптимізацію структури оборотних

коштів тощо. Формування надійної системи управління фінансово-економічною безпекою передбачає здійснення економічних заходів:

- зниження витрат діяльності корпоративних підприємств будівельної галузі;
- зростання рівня використання матеріальних та трудових ресурсів;
- скорочення дебіторської заборгованості;
- удосконалення системи взаєморозрахунків;
- упровадження мотиваційних заходів для стимулювання праці;
- удосконалення процесу ціноутворення;
- оптимальний підбір джерел фінансування поточної діяльності суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи наведені вище дані, ми визначили, що для оптимізації процесу управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств вирішуються завдання:

- визначення та класифікація індикаторів, які формують фінансово-економічну безпеку, прогнозування критеріїв та показників безпеки;
- оптимізація рівня фінансово-економічної безпеки відповідно до стратегії управління;
- визначення та характеристика показників рентабельності, виявлення відхилень та своєчасне реагування на них;
- оцінка стану загроз фінансово-економічній безпеці у динаміці шляхом зіставлення темпів зростання показників діяльності будівельних корпоративних підприємств, забезпечення своєчасного реагування на них.

Отже, контроль є заключним етапом процесу забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств. Він дозволяє сконцентрувати увагу управлінського персоналу на значних відхиленнях фактичних показників від запланованих, що дає змогу оперативно приймати управлінські рішення, спрямовані на виконання поставлених перед системою завдань. Забезпечення контролю дозволяє підвищити ефективність безпекових дії у контексті формування й реалізації стратегії управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, у результаті дослідження запропоновано напрями та окреслено особливості управління фінансово-економічною безпекою на будівельних корпоративних підприємствах, виявлено елементи, які впливають на цей процес, охарактеризовано зовнішні і внутрішні загрози, що створює підґрунтя для формування й реалізації стратегії управління фінансово-економічною безпекою.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – [2-е изд., стер.]. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
2. Васильців, Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Текст]: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Текст]: навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст]: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
5. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства [Текст]: монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 241 с.
6. Новікова, О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення [Текст]: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
7. Орлов, П. І. Основи економічної безпеки фірми [Текст]: навчальний посібник / П. І. Орлов, В. Є. Духов. – Х.: ТОВ «Прометей-Прес», 2004. – 284 с.
8. Сорокіна, І. В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / І. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114–122.
9. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности [Текст]: монографія. / Захаров О. І., Пригунов П. Я., Гнилицкая Л. В. // К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.
10. Шемаєва, Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст]: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Л. Г. Шемаєва. – Київ, 2010. – 42 с.
11. Экономическая безопасность [Текст] / А. И. Архипов, Р. А. Белоусов, А. Н. Быков и др.; под. ред. В. К. Сенчагова. – Москва: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.

References

1. Blank, I. A. (2009). *Management of Enterprise Financial*. Kyiv: Elga.
2. Vasylytsiv, T. G., Voloshin, V. I., Boykevych, A. R., Karkavchuk, V. V. (2012). *Financial and economic security of Ukraine: strategies and mechanisms to ensure*. Lviv: Publishing.
3. Ortynsky, V. L. & Kernytsky, I. S. (2009). *The economic security of enterprises, institutions and organizations*. Kyiv: Pravova yednist.
4. Kozachenko, G. V., Ponomarev, V. P., Lyashenko, O. M. (2003). *Economic security of the enterprise: the nature and mechanism to ensure*. Kyiv: Libra.
5. Moroz, O. V., Karachyna, N. P., Shiyan, A. A. (2011). *The concept of economic security of modern enterprise*. Vinnytsya: VNTU.
6. Novikova, O. F. & Pokotylenko, R. V. (2006). *Economic security: conceptual definitions and mechanisms to ensure*. Donetsk, Ukraine National Academy of Sciences, Institute of Industrial Economics.
7. Orlov, P. I. & Duhov, V. E. (2004). *Principles of Economic Security firm*. Kharkiv : Prometheus Press.
8. Sorokina, I. (2009). *Theoretical aspects of forming the system of economic security*. *Actual problems of economy*, 12, 114-122.
9. Zakharov, O. I., Prigunov, P. Y., Gnilitckaya, L. V. (2011). *Theoretical and methodological and practical foundations of economic security of business entities*. Kyiv: Dorado-Druk.
10. Shemayeva, L. G. (2010). *Economic security in a strategic interaction with the subjects of the environment*. *Abstract. Thesis ... Dr. Sc. Sciences: 21.04.02 "The economic security of business entities"*. Kyiv.
11. Arkhipov, A. I., Belousov, R. A., Bikov, A. N. (1998). *Economic Safety*. Moscow: ZAO "Fynstatynform".

Стаття надійшла до редакції 01.10.2014 р.

Олексій Вікторович ЯРОЩУК

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mail.econa@gmail.com

Ірина Дмитрівна ЯРОЩУК

кандидат педагогічних наук, доцент,
кафедра іноземних мов та професійної комунікації,
Тернопільський національний економічний університет

**АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО ЗАХИСТУ
БІЗНЕСУ ВІД ПОГЛИНАНЬ**

Ярощук, О. В. Аналітичне обґрунтування рішень в системі корпоративного захисту бізнесу від поглинань / Олексій Вікторович Ярощук, Ірина Дмитрівна Ярощук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 136-154. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток корпоративного сектору економіки та фондового ринку, різкий економічний спад значно активізували процеси злиттів та поглинань в Україні.

Недооцінка більшості українських підприємств ринком і акціонерами, неефективна практика застосування норм законодавства в сфері регулювання процесів злиттів і поглинань, нерозвиненість використання норм ділової і корпоративної етики, а також відсутність в більшості компаній превентивної системи захисту є важливими факторами, які визначають сьогодні популярність названого вище виду операцій.

Мета статті. Метою статті є систематизація методів захисту підприємств від ворожого поглинання, які використовуються в міжнародній фінансовій практиці, виявлення особливостей їх застосування на вітчизняному ґрунті та визначення методики аналізу системи захисту від поглинань.

Результати. В статті розглянуто поняття та види «корпоративного контролю» і «ворожого поглинання», визначено інструменти, що використовуються в боротьбі за корпоративний контроль, систематизовано методи захисту від ворожого поглинання, визначено особливості їх застосування у вітчизняній практиці, визначено послідовність проведення аналізу системи захисту підприємства.

Ключові слова: корпоративний контроль; вороже поглинання; методи захисту; акціонерне товариство; аналіз.

Oleksii Viktorovych YAROSHCHUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Audit, Revision and Analysis
Ternopil National Economic University
E-mail: mail.econa@gmail.com

Iryna Dmytrivna YAROSHCHUK

PhD in Pedagogics, Associate Professor,
Department of Foreign Languages and Professional Communication,
Ternopil National Economic University

ANALYTICAL SUPPORT OF DECISIONS IN THE SYSTEM OF CORPORATE BUSINESS PROTECTION AGAINST TAKEOVERS

Abstract

Introduction. The development of the corporate sector of economy and the stock market, a sharp economic downturn have significantly intensified the mergers and acquisitions in Ukraine.

Underestimation of the majority of Ukrainian enterprises by market and shareholders, inefficient practice of application of legislation in the sphere of regulation of mergers and acquisitions, underdevelopment of use of business and corporate ethics norms, and lack of preventive protection system in most of the companies are the important factors that determine the popularity of the above mentioned type of operations.

The purpose. The aim of the article is to systematize the protection methods of companies against hostile takeovers that are used in international financial practice; to classify the features of their use in domestic practice; to identify the method of analysis of protection system against takeovers.

Results. The paper considers the concept and types of "corporate control" and "hostile takeover". The instruments that are used in the struggle for corporate control are defined. The methods of protection against a hostile takeover are systematized. The peculiarities of their use in domestic practice are determined. The sequence of analysis of company protection system is shown.

Keywords: corporate control; hostile takeover; protective measures; stock company; analysis.

JEL classification: G340

Вступ

Для багатьох українських компаній, які отримали контроль над активами в ході приватизації та перерозподілу власності, питання захисту бізнесу є актуальним, оскільки від цього залежить їх майбутнє.

Стрімке падіння економіки України спричинило скорочення доходів діючого бізнесу, а отже веде до різкого зниження вартості підприємств. В такій ситуації вітчизняний бізнес стає легкою здобиччю для агресорів-поглиначів. В недалекому майбутньому ми зможемо спостерігати за сплеском «сірого» та «чорного» рейдерства. Так звані недружні поглинання, тобто встановлення контролю над компанією всупереч інтересам основного акціонера або акціонерів – охоплюють істотну частку ринку злиттів і поглинань. За даними дослідницької компанії Dealogic світовий ринок злиттів і поглинань в 2014 році досяг максимального рівня з 2007 року [1].

Найчастіше недружнє поглинання здійснюється шляхом консолідації певного пакету акцій компанії-жертви в руках агресора і, тим самим, отримання можливості участі в прийнятті корпоративних рішень і управлінні компанією відповідно до своїх цілей і завдань.

Недооцінка більшості українських підприємств ринком і акціонерами, неефективна практика застосування норм законодавства в сфері регулювання процесів злиттів і поглинань, нерозвиненість використання норм ділової і корпоративної етики, а також відсутність в більшості компаній превентивної системи захисту є важливими факторами, які визначають сьогодні популярність названого вище виду операцій.

У іноземній літературі досить широко описані питання захисту корпоративного контролю, які базуються на теоріях, що лежать в галузі ефективності, інформаційних, агенських проблем, формування ринкової частки та зниження рівня оподаткування. Серед вагомих праць іноземних вчених, які займалися даною проблематикою необхідно відзначити наукові дослідження А. Бекенштайна, М. Бредлі, М. Горта, М. Кінена, Д. Мюллера, К. Чанга та інш.

Мета та завдання дослідження

Для вітчизняної науки та практики сучасного періоду ця тема є відносно новою, що пов'язано із недостатнім розвитком фондового ринку та повною відсутністю напрацювань в правовому полі. Тому метою даного дослідження є побудова методики аналізу системи захисту компанії від поглинань. Завданнями дослідження систематизація методів захисту підприємств від ворожого поглинання, які використовуються в міжнародній фінансовій практиці, виявлення особливостей їх застосування на вітчизняному ґрунті та визначення методики аналізу системи захисту від поглинань.

Виклад основного матеріалу дослідження

Існує декілька характеристик, які роблять компанію бажаною жертвою для ворожого захоплення. Серед них:

- відповідність цілі поглинання стратегічній меті компанії-поглинача (далі – поглинач, агресор);
- недооціненість активів компанії, яка поглинається (далі – компанія-жертва);
- наявність у компанії-жертви високоліквідних грошових активів або ліквідних цінних паперів;
- наявність недовикористаного боргового потенціалу компанії-жертви;
- існування в компанії-жертви дочірніх фірм, які можуть бути продані без значного впливу на розмір грошових потоків;
- слабкий управлінський контроль компанії-жертви над своїми акціями.

Під «ворожим поглинанням» необхідно розуміти встановлення особою або групою осіб корпоративного контролю над акціонерним товариством всупереч волі та в умовах жорсткої протидії з боку менеджерів чи власників акцій, які забезпечують такий контроль.

Захист від «ворожого поглинання» передбачає систему заходів менеджерів чи власників фірми, які спрямовані на превентивне запобігання спробам її купівлі або отримання певного контролю над активами.

Проміжною метою та інструментом реалізації планів поглинача щодо активів жертви є отримання корпоративного контролю. Кінцевою метою ж будь-якого поглинання є отримання права розпорядження активами компанії-жертви на користь компанії-поглинача.

В таблиці 1 виділено види корпоративного контролю, який може отримати агресор при спробі здійснення поглинання жертви.

Інструменти, які використовували поглиначем в боротьбі за корпоративний контроль над компанією-жертвою:

- тендерна пропозиція (*tender offer*);
- скупка акцій на фондовому ринку (*stock market acquisitions*);
- боротьба за довіреності (*proxy fight*).

Якщо одна фірма хоче заволодіти контрольним пакетом іншої, то звичайно вона намагається домовитися з менеджментом і радою директорів компанії-жертви. В тих випадках, коли переговори завершуються успішно, можна говорити про дружнє придбання (*friendly takeover*).

Результати емпіричних досліджень випадків злиття і поглинань в США свідчать, що більше 50 % придбань є дружніми, тобто закінчуються на стадії первинної пропозиції. Інша ж частина поглинаючих фірм поводить більш агресивно.

Одна з найбільш часто обраних тактик поглинання є так звані «ведмежі обійми» (*bear hug*). В її основі – розсилка листів директорам компанії-жертви з повідомленням про передбачуване поглинання і вимогою ухвалити швидке рішення (іноді протягом декількох годин) з приводу даної пропозиції. Якщо поглинаюча фірма не одержує позитивної відповіді на свою пропозицію, вона може звернутися безпосередньо до акціонерів компанії-жертви з тендерною пропозицією. Подібна ситуація є свідченням ворожого поглинання (*hostile takeover*). При цьому «загарбник», що досягає успіху в отриманні контролю, прагне заміни директорів і менеджерів, які не бажають співпрацювати.

В зарубіжній практиці ворожих поглинань (*hostile takeover*) прийнято виділяти три основних їх види.

Тендерна пропозиція є, звичайно, прямою пропозицією поглинача акціонерам жертви про придбання їх акцій за грошові кошти, шляхом обміну на інші цінні папери або за комбінацію цих активів з метою отримання корпоративного контролю над жертвою. При цьому, як правило, дотримуються наступні умови:

- пропозиція здійснюється для всіх акціонерів і носить публічний характер;
 - сукупно купується значний пакет акцій;
 - пропозиція містить премію (надбавку) понад ринкову ціну акцій, що склалася на момент такої пропозиції;
 - умови пропозиції фіксовані;
 - як умова укладення операцій з акціонерами, в пропозиції про придбання міститься обумовлення відносно мінімально необхідної кількості акцій, які повинні бути сукупно запропоновані поглиначу для придбання;
-

– пропозиція дійсна протягом певного короткого проміжку часу.

Таблиця 1. Характеристика основних видів корпоративного контролю

Вид корпоративного контролю	Умови контролю загальної кількості акцій	Основні шляхи досягнення	Наслідки	
Відносний	менше 50 % + 1 акція	<ul style="list-style-type: none"> – укладання домовленостей поглинача з рядом незалежних від нього акціонерів про консолідоване голосування по даному пункту повістки дня загальних зборів акціонерів; – наявності в поглинача відповідних довіреностей на участь і голосування на загальних зборах акціонерів; – врахування інертності незалежних акціонерів (особливо, Фонду Державного майна або іншого державного органу, уповноваженого управляти державним пакетом акцій компанії-жертви, якщо такий є), яка виражається в регулярній низькій явці акціонерів на загальні збори акціонерів і їх пасивності при голосуванні; – скупка акцій. 	Наявність відносного корпоративного контролю дає можливість більшістю голосів призначити власну раду директорів.	
Оперативний	більше або рівна 50 % + 1 акція		Наявність відносного корпоративного контролю дає можливість зібрати повноважне загальні збори акціонерів незалежно від волі інших акціонерів і провести на ньому будь-які рішення; заблокувати проведення будь-яких загальних зборів акціонерів на невизначений час і, таким чином законсервувати ту структуру управління жертвою, яка склалася або була створена поглиначем на попередніх загальних зборах акціонерів.	
Стратегічний	відносний		більше або рівна 60 % + 1 акція і менше 75 %	Така частка в статутному капіталі жертви дає поглиначу можливість гарантовано зібрати повноважні збори акціонерів незалежно від волі інших акціонерів і провести на ньому будь-які рішення, ухвалення яких вимагає переважної більшості голосів або кваліфікованої більшості голосів (не менше, ніж 75% голосів акціонерів) акціонерів (внесення змін в статут товариства; ліквідації товариства).
	повний		більше або рівна 75 % і менше 90 %	ніхто, окрім поглинача не може скликати загальні збори акціонерів.
	абсолютний	більше або рівна 90 %		

Тендерна пропозиція (*tender offer*) при ворожому захопленні може бути реалізована різними способами. Дворівнева пропозиція (*two-tier offer*) – той випадок, коли ціна, за якою поглинаюча компанія обіцяє купити акції, диференціюється. Ціна першого, більш високого, рівня платиться за певну максимальну кількість акцій, оголошувану одночасно з тендерною пропозицією. Решта акцій купує за більш низькою ціною.

Часткова пропозиція (*partial offer*) характеризується тим, що поглинаюча компанія визначає максимальне число акцій, якого вона хоче набути, але не оголошує своїх планів щодо їх решти. Придбання акцій при дворівневій або частковій пропозиції часто обумовлена тією мінімальною кількістю акцій, якої необхідно набути для отримання контролю над фірмою. Такі схеми були винайдені для того, щоб дати акціонерам стимул для швидкого ухвалення тендерної пропозиції – хто продає акції першим, той одержує за них більш високу ціну.

Пропозиція «все або нічого» (*any-or-all*). Зроблена в такій формі пропозиція означає наступне: поглинаюча компанія визначає ціну, але не максимальну кількість акцій, яку вона бажає набути, і одночасно з цим декларує, що жодна з цих акцій не буде куплена до тих пір, поки певні умови пропозиції не будуть виконані.

Особливості застосування тендерних пропозицій, які широко використовуються у міжнародній фінансовій практиці, регулюється відповідними правовими актами (наприклад, акт Вільяма у США) [1, с. 29-40]).

Скупка акцій на фондовому ринку у вигляді крупних пакетів без яких-небудь публічних оголошень, адресованих всім акціонерам компанії-жертви, звичайно, є альтернативою тендерній пропозиції. З метою приховання істинних цілей поглинач, як правило, не займається безпосередньо скупкою акцій, а

використовує для цього ряд дружніх або пов'язаних з ним фірм. Ті ж функції можуть виконувати і професійні учасники ринку цінних паперів, зокрема брокерські компанії, які купують акції компанії-жертви під гарантії їх подальшого викупу поглиначем (так звана «парковка акцій»).

Боротьба за довіреності має на меті акумуляцію поглиначем значної кількості голосів незалежних від нього акціонерів за допомогою отримання від них довіреностей, які уповноважують поглинача представляти їх інтереси на загальних зборах акціонерів жертви з правом голосу по всіх або певних питаннях порядку денного. Боротьба за довіреності є підготовкою поглинача до так званої «боротьби за представництво», яка розвертається на загальних зборах акціонерів. В зарубіжній практиці ворожих поглинань прийнято виділяти дві основні форми боротьби за представництво:

- боротьба за місця в раді директорів;
- боротьба за затвердження пропозицій менеджменту.

В результаті перемоги в боротьбі за місця в раді директорів компанії-жертви поглинач вводить до цього органу своїх кандидатів, що дозволяє йому встановити корпоративний контроль над діяльністю жертви. Як правило, рада директорів відповідає за визначення основних напрямів діяльності фірми, виносить на затвердження загальними зборами акціонерів ключові питання, у тому числі пропозиції про крупні придбання, призначає генерального директора, т. п.

Боротьба за затвердження на зборах акціонерів пропозицій менеджменту має значення для поглинача, оскільки менеджери, зокрема, можуть виносити на затвердження загальними зборами акціонерів пропозиції поглинача про набуття корпоративного контролю над компанією-жертвою або, навпаки, виступити з ініціативою ухвалення поправок до статуту, спрямованих на захист від ворожого поглинання.

Українська практика ворожих поглинань цілком відрізняється від зарубіжного досвіду. З одного боку, арсенал правових і фінансових інструментів, створених для цих цілей на розвинутих фондових ринках світу, застосовується в Україні в дуже обмеженому вигляді. Проте, з іншого боку, вітчизняні поглиначі широко й успішно використовують «унікальні» технології, які практично не мають аналогів в світовій практиці.

Очевидно, що така ситуація склалася через специфічні риси українського фондового ринку, до яких, в першу чергу, можна віднести наступні:

- відносна молодість та незрілість корпоративного руху;
- недосконалість корпоративного законодавства України, зокрема:
 - відсутність нормативного регулювання ряду правовідносин;
 - суперечливість;
- незавершеність процесів приватизації державної власності;
- значна заполітизованість економіки та широке адміністративне втручання держави в діяльність підприємств, зокрема:
 - наявність у власності держави великих пакетів акцій;
 - широкі повноваження органів державної влади і управління в економічній сфері;
 - корупція серед урядовців;
- недосконалість судової системи, зокрема:
 - низька кваліфікація суддів, що розглядають корпоративні спори, в сфері корпоративного права;
 - відсутність спеціалізації суддів по корпоративному праву;
 - корупція;
 - заполітизованість.

В Україні практично не використовуються такі методи ворожого поглинання як тендерна пропозиція і боротьба за довіреності. Застосування тендерної пропозиції як способу придбання акцій компанії-жертви потребує детального законодавчого регулювання, яке все ще відсутнє у вітчизняному корпоративному правовому полі.

Перш за все, тендерна пропозиція спричиняє за собою виникнення значних фінансових ризиків, як для поглинача, так і для акціонерів компанії-жертви. Тому для захисту інтересів учасників тендерної пропозиції законодавець повинен встановити чіткі правила їх проведення, зокрема, що стосуються:

- терміну, протягом якого тендерна пропозиція залишається відкритою (прикладом є регулювання тендерних пропозицій в фінансовій практиці зарубіжних країн);
- умов переходу акцій у власність поглинача;
- порядку розрахунків між поглиначем і акціонерами компанії-жертви, що прийняли тендерну пропозицію.

Очевидно, що в українських корпоративних реаліях великі шанси перемогти в боротьбі за довіреності має скоріше менеджмент, ніж поглинач. Згідно частини 3 статті 41 Закону України «Про господарські товариства» довіреності акціонерів можуть завірятися правлінням або реєстратором акціонерів акціонерного товариства. Це надає менеджменту велику матеріальну та процесуальну перевагу.

Звичайно, правління або контрольований менеджментом реєстратор завіряють такі довіреності безкоштовно і заочно. В той же час поглинач вимушений звертатися за завіренням довіреностей акціонерів – фізичних осіб до нотаріуса, що стягує платню за цю послугу. До того ж необхідна особиста явка акціонера до нотаріуса з документами, які підтверджують особу акціонера і права власності на акції компанії-жертви. Крім того, разом з повідомленням про майбутні збори акціонерів правління часто розсилає акціонерам бланки довіреностей та марковані конверти для повернення заповнених довіреностей правлінню. Природно, що повернені довіреності завіряються правлінням або реєстратором без будь-якої перевірки особи і правильності оформлення довіреностей. Трапляються і фальсифікації правлінням або реєстратором таких довіреностей.

Очевидно, що не буде проблем і з подальшою реєстрацією менеджера-представника для участі в загальних зборах акціонерів компанії-жертви, яка проводиться тими ж особами, які «завіряли» ці довіреності. При цьому довіреності, видані акціонерами поглиначу, уважно перевіряються і використовується будь-який формальний привід, щоб відмовити в такій реєстрації.

Мабуть, єдиним випадком, коли поглинач реально може розраховувати на перемогу над менеджментом в боротьбі за довіреності, є довіреність державного органу, що управляє державним пакетом акцій компанії-жертви.

В переважній більшості випадків ворожі поглинання здійснюються за допомогою скупки акцій компанії-жертви на організованому фондовому ринку, у фінансових посередників на позабіржовому ринку, а також в акціонерів-фізичних осіб, включаючи працівників компанії-жертви. В останньому випадку менеджмент прагне максимально утрудняти для поглиначу скупку акцій, належних членам трудового колективу. На таких акціонерів чиниться адміністративний тиск аж до звільнення працівника за надуманою підставою у випадку продажу ним акцій поглиначу. Часто менеджмент звертається до почуття патріотизму працівників, закликає не продавати акції «чужинцям», при цьому образ поглиначу подається менеджментом як конкурент або спекулянт, який закряє підприємство, розпродасть його майно і звільнить працівників негайно після захоплення корпоративного контролю над компанією-жертвою.

Звичайно, в такій ситуації поглинач використовує наступні методи стимулювання продажу акцій дрібними акціонерами і нейтралізації протидії цьому з боку менеджменту:

- побудова індивідуальної цінової і кількісної стратегії скупки (як правило, поступове зниження ціни купівлі акцій, яке може супроводитися збільшенням мінімально необхідної кількості акцій, які поглинач згоден придбати в одного акціонера);
- підкуп працівників реєстратора з метою отримання інформації з реєстру акціонерів компанії-жертви і сприяння таких працівників у перереєстрації права власності на акції на ім'я поглиначу;
- попереднє придбання поглиначем компанії-реєстратора;
- організація різного роду перевірок господарської діяльності компанії-жертви і менеджменту контролюючими органами (податкова інспекція, правоохоронні органи, територіальне управління НКЦПФР, Антимонопольного комітету України, Товариства по захисту прав споживачів, т.п.);
- публікація різного роду відомостей, які компрометують менеджмент, в засобах масової інформації;
- політичний тиск на менеджерів компанії-жертви, які займаю виборні посади в органах місцевого самоврядування і центральних органах влади.

У випадку якщо поглинач акумулював значну кількість акцій жертви, що надає йому відносний або оперативний корпоративний контроль, то для встановлення стратегічного корпоративного контролю поглинач може ініціювати додатковий випуск акцій. Використовуючи різні правові та технічні хитрощі, поглинач може значно утруднювати реалізацію недружніми акціонерами їх переважного права на придбання акцій додаткової емісії. Після додаткового випуску акцій частка недружніх акціонерів може бути «розмита» до прийнятної для поглиначу рівня. При цьому засоби, витрачені поглиначем на придбання акцій додаткового випуску в компанії-жертви, залишаються під контролем поглиначу і можуть бути відносно легко вилучені з компанії-жертви за допомогою різних комерційних операцій між жертвою та дружніми поглиначу особами.

Ще одним методом отримання корпоративного контролю, хоча достатньо складним, тривалим і ризикованим, є скуповування боргів компанії-жертви, яка відчуває фінансову скруту, з перспективою шантажу менеджменту банкрутством підприємства. Якщо такий шантаж не приносить бажаних результатів, поглинач може ініціювати процедуру банкрутства компанії-жертви для подальшого:

- придбання цілісного майнового комплексу підприємства на публічних торгах при ліквідації компанії-жертви;
- санації підприємства, при якій поглинач виступить санатором, і «під нього» буде проведений додатковий випуск акцій, що дає поглиначу корпоративний контроль над компанією-жертвою.

Зарубіжна практика ворожих поглинань напружувала значну кількість способів захисту компанії-жертви від перехоплення корпоративного контролю над нею компанією-агресором. Як правило, захисні механізми створюються менеджментом для збереження за собою посад в компанії, які дають можливість

розпоряджатися її активами, зокрема, встановлювати високі винагороди топ-менеджерам компанії-жертви.

В умовах значного «розпорошення» акцій великих компаній серед дрібних інвесторів в розвинутих країнах Заходу менеджмент таких компаній часто виявляється єдиною організованою силою, здатною протистояти атакам поглиначів і матеріально зацікавлених в збереженні існуючої структури акціонерного капіталу та корпоративного управління компанією. Найбільш популярні захисні механізми описані нижче.

За багаторічну практику злиття і поглинань на фінансових ринках були вироблені певні технології захисту від «недружніх поглинань». Всі методи захисту, які може використовувати компанія-жертва, можна поділити на «захист до пропозиції» (*pre offered defense*) і «захист після пропозиції» (*post offered defense*). Методи «захисту до пропозиції» передбачають встановлення положень-умов в статутних документах та угодах із найманими працівниками і т.д. (так звані «відлякувачі акул» (*shark repellents*)). Метою цих положень, як правило, є встановлення певних обмежень щодо переходу корпоративного контролю над компанією-жертвою або обтяження такого переходу певними зобов'язаннями. Методи «захисту після пропозиції» спрямовані на зниження привабливості купівлі поглиначем компанії-жертви.

Розглянемо способи захисту від «недружнього поглинання» більш детально.

1. Умова про супербільшість (*supermajority amendment*) передбачає встановлення високого процентного бар'єру акцій, який необхідний для схвалення поглинання (звичайно 80-90 %).

Умова про супербільшість є таким способом захисту, що передбачає внесення в статут компанії-жертви положення, що передбачає встановлення високого відсотка голосів, необхідного для ухвалення рішення про злиття. У багатьох випадках це обмеження одночасно поширюють і на такі операції, як ухвалення рішень про ліквідацію компанії, її перебудову, продаж або фінансовий лізинг крупних активів, які належать компанії і т.п. Більшість компаній, що застосовують цей метод захисту, встановлюють кількісний бар'єр голосів для ухвалення рішення про злиття на рівні від 2/3 до 80 %. Умови супербільшості автоматично застосовуються до всіх операцій, в яких беруть участь зацікавлені сторони або крупні акціонери. На додаток, умова супербільшості поширюється на випадки спроби зняття захисту з компанії. Природно, що подібне обмеження значно обмежує можливості недружнього поглинання – для забезпечення контролю «агресору» потрібні значно великі ресурси.

2. Умова «справедливої ціни» (*fair price amendment*) – внесення в статут компанії-жертви визначальної умови викупу більше 20-ти % (30-ти %) голосуючих акцій. Реально умова справедливої ціни є посиленням умови супербільшості і, як правило, не застосовується окремо від нього. Справедлива ціна визначається як однакова ціна викупу для будь-якої акції компанії-жертви. Основна мета цього прийому захисту – запобігання двухстадійним тендерним пропозиціям компанією-покупцем. Двухстадійна (*two-tier*) пропозиція означає, що спочатку робиться пропозиція на покупку тільки крупних пакетів акцій (більше 5%), потім пропонується купити дрібні пакети, але за більш низькою ціною. Природно, що така схема ущемляє інтереси міноритарних акціонерів. Крім того, існує можливість купити компанію за ціною нижче ринкової. Більшість компаній, що застосовували цей метод захисту, встановлювали «справедливу ціну» на основі історичної вартості своїх акцій за останні 3-5 років. Якщо компанія-покупець виконує умову справедливої ціни, в більшості випадків знімається умова супербільшості. Захист «справедливою ціною» може бути знятий в наступних випадках: якщо зняття захисту буде схвалено 95 % акціонерів компанії-жертви; при дружньому злитті.

3. Умова про переобрання ради директорів (*classified board amendment, staggered board amendment*). Така умова встановлює обмеження на зміну складу ради директорів. Поділ ради директорів означає, що в статут компанії – жертви для поглинання вноситься пункт, в якому обумовлюється порядок поділу ради директорів на три рівні частини; при цьому кожна частина ради директорів може бути обрана загальним збором акціонерів на один рік і так протягом трьох років. Таким чином, обмежуються можливості «агресора» отримати негайний контроль над компанією-жертвою безпосередньо після придбання контрольного пакету акцій: компанія-покупець буде вимушена чекати ще два роки для отримання необхідної більшості в раді директорів. На практиці ж подібне обмеження у великій кількості випадків знімається, якщо «агресор» має реальні шанси отримати контроль над ціллю поглинання. Проте, більше половини компаній, що входять в індекс Standard&Poog's 500, використовуює такий спосіб захисту, оскільки це реально ускладнює і здорожує поглинання.

4. Положення про санкціонування випусків нових цінних паперів (*authorization amendments*). Такі положення дозволяють раді директорів компанії-жертви створювати новий клас цінних паперів-«отруйних пілюль» (*poison pills*), які у разі ворожого поглинання надають право голосу. Ці цінні папери можуть бути випущені для дружніх компаній і, таким чином, служити захистом від ворожих поглинань.

«Отруйні пілюлі» в самому загальному вигляді представляють собою емітовані компанією-жертвою права, розміщені між її акціонерами і надаючи право на викуп додаткової кількості звичайних акцій компанії при настанні певної події. Каталізатором виконання права викупу може стати будь-яка спроба зміни контролю над даною компанією, не узгоджена з радою директорів. Нижче подано наступні основні

шість видів «отруйних пілюль» (*Preferred stock plans, Flip-over plans, Flip-in plans, Flip-out plans, Back-end plans, Voting plans*).

Preferred stock plan по суті є емісією компанії-жертви конвертованих привілейованих акцій, які розподіляються між акціонерами як дивідендів. Ці привілейовані акції прирівнюються по праву голосу до звичайних акцій. Випуск подібних привілейованих акцій приводить до зниження дивідендів по звичайних акціях, крім того, розмір дивідендів по привілейованих акціях встановлюється на значно вищому рівні, ніж за звичайними акціями: тут переслідують ціль того, щоб власники привілейованих акцій утримувалися від їх конвертації в звичайні. Емітент залишає за собою право викупу привілейованих акцій через певний період (на практиці – не менш 15 років).

Принцип захисту реалізується таким чином. В умовах розподілу привілейованих акцій міститься пункт, в якому обумовлюється, що у разі покупки іншим інвестором «значного» пакету звичайних акцій власники привілейованих акцій мають право зажадати від своєї компанії викупу цих привілейованих акцій, якщо власник «значного» пакету акцій протягом невеликого часу не оголосить рішення про дружнє злиття з емітентом. Після отримання вимоги про викуп компанія повинна викупити привілейовані акції за ціною, не нижче: (1) максимальної ціни, сплаченої власником «значного» пакету за привілейовані акції, придбані ним протягом попереднього року, або (2) максимальної ціни, сплаченої власником «значного» пакету акцій за звичайні акції, придбані ним протягом попереднього року, помноженій на коефіцієнт конвертації.

Якщо ж рішення про поглинання ухвалюється, то власники привілейованих акцій позбавляються права їх викупу своєю компанією. В результаті привілейовані акції повинні будуть конвертуватися в звичайні акції компанії, яка поглинула.

Flip-over plan є наступним. Фірма-жертва оголошує про виплату дивідендів за звичайними акціями у формі прав на купівлю певного класу своїх цінних паперів, як правило, звичайних акцій. Ціна виконання права встановлюється на рівні, який значно перевищує ринкову вартість цінних паперів, на купівлю яких надано це право. На додаток, ці права не можуть бути реалізовані до настання певної емісійної події. Такою подією може бути придбання компанією-покупцем значного пакету голосуючих акцій або отримання пропозиції на придбання такого пакету. Після настання подібної події акціонери компанії-жертви не можуть реалізувати свої права протягом короткого проміжку часу (як правило, 10 днів). Після закінчення вказаного часу права можуть бути реалізовані, і компанія-жертва розподіляє сертифікати цих прав. До цього моменту звичайні акції і права не можуть торгуватися окремо один від одного. Достроковий викуп можливий, але він проводиться із значним дисконтом. В результаті у разі ухвалення рішення про поглинання акціонери поглиненої компанії будуть мати нагоду дуже вигідно купити акції компанії, що виникла після поглинання, що може виявитися дуже дорогим для поглинаючої сторони.

Flip-in plan за суттю є доповнення до попереднього способу захисту. Суть його полягає в наступному: якщо компанія-покупець буде переводить активи купленої компанії на дискримінуючих її акціонерів умовах або на умовах, що знижують вартість вкладення, то акціонери компанії-жертви мають право викупити акції компанії-покупця із значним дисконтом їх ринкової вартості. Таким чином забезпечується захист акціонерів сторони, що поглинається; крім того, покупка може стати більш дорогою для компанії-покупця.

Flip-out plan – спосіб захисту, при якому акціонери компанії-жертви поглинання одержують право на викуп акцій «агресора», що по суті є контрнапад на цього «агресора». Це нагадує захист Пекмена, про який піде мова нижче. Зрозуміло, для реалізації подібного способу захисту потрібні значні фінансові ресурси.

Процедура захисту *Back-end plan* майже повністю повторює *Flip-over plans*, за винятком того, що розподіляються права на покупку боргових інструментів, а не звичайних акцій. Компанія-покупець після проведення поглинання стикається з проблемою обслуговування великого обсягу боргових зобов'язань (основний борг і відсотки). Борг створюється з метою захисту компанії-жертви.

Основне завдання *Voting plan* в тому, щоб запобігти спробі отримання контролю над компанією однієї особи або групи осіб шляхом простої більшості голосів. Суть методу полягає в тому, що компанія-жертва оголошує своїм акціонерам про виплату дивідендів у вигляді привілейованих акцій. У випадку якщо окрема особа або група осіб стає власником «значного» пакету звичайних і привілейованих акцій, власники привілейованих акцій, за винятком володаря «значного» пакету, одержують право суперголосу, що не дає можливість отримати контроль над компанією власнику цього «значного» пакету.

5. Положення, що обмежує відміну раніше прийнятих поправок (*Lock-in amendment*). Ці положення утруднюють видалення із статуту компанії-жертви раніше схвалених поправок, створюючи механізм протидії ворожим поглинанням.

6. Рекапіталізація вищого класу (*Dual class recapitalization*) як метод захисту зводиться до наступного. Всі емітовані компанією акції діляться на два класи: акції зі звичайним правом голосу (низький клас акцій) і акції з підвищеним правом голосу (вищий клас акцій). Звичайно акції низького класу голосують

за принципом «одна акція – один голос», а акції вищого класу – «одна акція – десять голосів». Акції вищого класу розміщуються тільки серед акціонерів компанії – жертви. Вони можуть бути через певний час обміняні на акції низького класу (звичайні акції). Як правило, дивіденди по акціях вищого класу встановлюються на більш низькому рівні, чим по акціях низького класу; крім того, акції вищого класу завжди низьколіквідні, і можуть взагалі не обертатися на фондовому ринку. Головна мета випуску акцій вищого класу – якнайскоріше примусити їх власників обміняти їх на акції низького класу. Також встановлюється, що менеджери компаній-аутсайдерів не можуть бути учасниками подібного обміну (рекапіталізації). Після проведення подібної рекапіталізації менеджмент компанії-жертви, навіть володіючи відносно невеликим пакетом звичайних акцій, буде здатний ефективно блокувати спроби зміни контролю над компанією. Практика показує, що даний метод вельми ефективний.

7. Компенсаційними парашутами називають в контракти менеджерів умови, що включаються і гарантують значні виплати цим менеджерам у випадку «недружнього поглинання» або не узгодженого з менеджерами поглинання. Природною практикою поглинаючої компанії є заміна ключових менеджерів компанії-жертви.

Компенсаційні парашути бувають:

- золотими (компенсаційні угоди укладаються з вищим менеджментом);
- срібними (компенсаційні угоди укладаються з менеджментом середньої ланки);
- олов'яними (компенсаційні угоди укладаються з менеджментом нижньої ланки і деякими рядовими працівниками компанії).

Якщо компенсаційні угоди складені юридично бездоганно, а сума компенсації істотна, то у поглинаючої компанії можливі проблеми. Крім того, наявність подібних контрактів є стимулом для менеджменту компанії проводити ефективні захисні дії, якщо цього вимагають акціонери.

Як правило, подібні контракти рідко перевищують 1 рік. Звичайною практикою вважається укладення таких контрактів за 6-8 місяців до «недружнього поглинання».

8. При цільовому викупі компанія-жертва робить пряму тендерну пропозицію зовнішньому інвестору або групі інвесторів, які вже володіють крупним пакетом її звичайних акцій і можуть представляти потенційну загрозу. Викуп здійснюється із значною премією в порівнянні з ринковим курсом акцій. За допомогою цього методу ліквідується потенційна загроза «недружнього поглинання». Природно, що успіх даного методу захисту найбільше визначається величиною пропонованої премії над поточним ринковим курсом.

9. Угода про невтручання (стоп-угода) є контрактом, який укладається між менеджментом компанії-жертви для поглинання і крупним акціонером, згідно якому цей крупний акціонер зобов'язується не володіти контрольним пакетом акцій протягом певного періоду часу.

10. Судовий позов – один з найпопулярніших видів захисту після отримання пропозиції про поглинання. Більш 1/3 всіх тендерних пропозицій, зроблених в США за період з 1962 по 1980 рік, супроводжувалися порушенням різних судових позовів з боку компанії-жертви. При цьому компанія-покупець звинувачувалася в порушенні всіляких видів законодавства, включаючи природоохоронне. Більшість позовів подаються у зв'язку з антимонопольним законодавством і законодавством, яке регулює фондовий ринок. В результаті початку судового позову компанія-жертва може затримати проведення «недружнього поглинання» (судові процедури, слухання, перегляд справи і т.п.) і одночасно збільшити вартість поглинання (більш цікаво збільшити розмір тендерної пропозиції, ніж нести значні судові витрати). Крім того, можлива така технологія, коли позов чинить «дружня» компанії, що поглинається, фірма або приватна особа на основі попереднього збору інформації компанією-жертвою.

11. Реструктуризація активів – продаж і придбання активів, які здійснюються для зменшення привабливості об'єкту поглинання. Можливий продаж привабливих активів («коштовності корони») знижує інвестиційну привабливість компанії, яка поглинається, а придбання такого бізнесу може привести до проблем з органами державного регулювання.

11.1. «Коштовності корони» (*crown jewels*). Якщо менеджмент компанії-жертви вважає, що поглиначка привертають певні активи компанії-жертви, то менеджмент може спробувати продати ці «коштовності корони», або передати дочірнім формально незалежним компаніям.

11.2. «Випалена земля» (*scorched earth*). Якщо менеджмент заходить в справі продажу привабливих для поглиначки активів компанії-жертви дуже далеко, позаду залишається лише «випалена земля», тобто компанія, що не володіє якими-небудь істотними активами.

Також менеджмент може зробити і зворотні дії: набути нові активи, які будуть економічно невіддільними для поглиначки, або виключити в нього проблеми з антимонопольними органами, але в той же час можуть бути корисні (а можуть і не бути) для самої компанії-жертви.

11.3. «Зелена пошта» (*green mail*), зворотний викуп з премією (*premium buyback*), угода про бездіяльність (*standstill agreement*). При загрозі ворожого поглинання компанія-жертва може піти на викуп своїх акцій з премією по відношенню до їх ринкової ціни. Викуп організується за допомогою конфіденційних переговорів менеджменту з крупним акціонером або групою акціонерів.

Часто таким акціонером є і сам поглинач. В цьому випадку (і часто одночасно з викупом) між жертвою і агресором укладається угода про бездіяльність. Згідно такої угоди поглинач, в якого перекуплялися акції, зобов'язується не купувати акцій компанії-жертви протягом певного періоду часу.

12. Реструктуризація пасивів здійснюється через:

- проведення додаткової емісії звичайних акцій, які повністю розміщуються серед дружніх зовнішніх інвесторів (або акціонерів), тобто осіб, які підтримують існуючий менеджмент компанії-жертви у разі спроби «недружнього поглинання»;
- проведення крупної емісії боргових зобов'язань (короткострокових або довгострокових облігацій); одночасно засоби, отримані від проведення емісії, спрямовують на викуп своїх звичайних акцій, що обертаються на ринку або знаходяться в крупних, але «ненадійних» акціонерів.

В першому випадку подібний захист забезпечує більше шансів менеджменту на збереження статусу при голосуванні на загальних зборах акціонерів.

В другому випадку збільшення зовнішньої заборгованості компанії знижує її інвестиційну привабливість; крім того, викуп, що додатково проводиться, значно ускладнює процес придбання контрольного пакету акцій компанії за рахунок зниження кількості акцій, доступних для придбання «агресором».

13. Рекапіталізація з використанням фінансового важеля (*leveraged recapitalization, LCO*), викуп з використанням фінансового важеля (*leveraged buyout, LBO*). Метою цих операцій є збільшення кількості акцій, які належать менеджменту.

Для цього компанія-жертва залучає значні засоби. При рекапіталізації з використанням фінансового важеля компанія-жертва за рахунок позичених ресурсів виплачує великі одноразові дивіденди своїм «зовнішнім акціонерам» (*outside shareholders, outsiders*) грошима, тоді як менеджери-«внутрішні акціонери» (*inside shareholders, insiders*) – одержують ці дивіденди у вигляді акцій. У разі викупу з використанням фінансового важеля компанія-жертва за рахунок позикових засобів купує в зовнішніх акціонерів всі або значну частину належних їм акцій компанії-жертви. В результаті зазначених операцій «питома вага», тобто загальна частка акцій компанії-жертви, належних менеджменту, значно збільшується.

Після рекапіталізації або викупу з використанням фінансового важеля компанія-жертва стає менш привабливою із двох причин. По-перше, поглиначу стає складніше досягти угоди з існуючими акціонерами, оскільки в руках менеджменту сконцентровано велику кількість голосуючих акцій. По-друге, збільшення боргу компанії-жертви робить її економічно менш привабливою для агресора.

Одним з результатів викупу з використанням фінансового важеля може бути зникнення компанії-жертви як публічної компанії. Менеджмент може знайти партнерів для залучення боргового капіталу і викупу всіх акцій компанії-жертви, що обертаються на ринку. Часто для цього компанією-жертвою випускаються так звані «сміттєві облігації» (*junk bonds*).

14. «Отруйний опціон» (*poison put*). Даний інструмент надає утримувачам облігацій компанії-жертви право пред'явити їх до оплати до настання терміну погашення та підвищеною викупною вартістю у разі ворожого поглинання, тобто застосувати так званий «макаронний захист» (*macaroni defense*). Звичайно, таке право неможливо реалізувати при дружньому поглинанні, навіть якщо таке поглинання завдає шкоди утримувачам облігацій.

У ряді випадків оплата облігацій може бути для потенційного поглинача дуже дорогим зобов'язанням компанії-жертви. Як правило, агресор активно позичає ресурси для проведення поглинання. В той самий час, коли в нього виникає брак коштів, пов'язаний з проведенням поглинання компанії-жертви, оплата облігацій починає здійснювати на поглинача додатковий фінансовий тиск.

15. «Білий лицар» і «білий сквайр» – способи захисту, коли для поглинання запрошується дружній акціонером інвестор. При виборі способу захисту «білий лицар» компанія-жертва намагається перешкодити «недружньому захопленню» шляхом здійснення дружнього поглинання, продаючи свій контрольний пакет акцій дружньої менеджменту компанії. Розмір пропозиції, яку робить «білий лицар», визначається, головним чином, тим, наскільки подібна операція вписується в його стратегію. Якщо ж існує відповідність стратегії, то ціна може бути вище від запропонованої «агресором», якщо ж рівень відповідності стратегії невеликий, то ціна буде нижче. На практиці ж можлива ситуація, коли «агресор» буде підвищувати ціну, не відмовляючись від спроби «недружнього захоплення» навіть після появи «білого лицаря» – тоді ціна буде зростати.

Захист «білий сквайр» відрізняється від захисту «білий лицар» тим, що «білий сквайр» не одержує контролю над компанією-жертвою. Дружня до менеджменту компанія – білий сквайр купує за пропозицією жертви крупний пакет акцій на умовах «невтручання» (звичайно це означає зобов'язання голосувати за пропозиції менеджменту). Таким чином, «агресор» позбавляється можливості отримати більшість голосів на зборі акціонерів і, отже, вирішити проблему поглинання. Як винагороду «білий сквайр» звичайно одержує місця в раді директорів або підвищені дивіденди на куплені акції.

8. Захист Пекмена (*PacMan defense*) полягає в контрнападі компанії-жертви на компанію-агресора у разі спроби жорсткого поглинання (компанія-жертва робить зустрічну тендерну пропозицію акціонерам фірми-покупця на викуп контрольного пакету її акцій). Подібна практика зустрічається дуже рідко, оскільки основна проблема з її застосуванням – значний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для проведення контрнаступу на покупця. Тому тільки компанія-жертва, яка значно перевершує компанію-поглиначу вільними фінансовими ресурсами, може розраховувати на успішне проведення такого захисту.

10. Реінкомпанія означає переоформлення реєстраційних документів в інший регіон (перенесення юридичної адреси), де існують більш жорсткі антимонопольні вимоги, чим по поточному місцю реєстрації. Подібний захист може значно утруднювати поглинання реінкорпорованої компанії, проте процес оформлення документів може вимагати багато часу.

За роки становлення ринкової економіки в Україні процес злиття і поглинань майже не розглядався в наукових роботах і публікаціях, а «недружні поглинання» підприємств практично не згадуються. В той же час практика «недружніх поглинань» українських промислових і торгових компаній достатньо широка. Розглянемо рекомендації, які вітчизняні практики дають в частині протистояння недружньому поглинанню:

1. Захист реєстру акціонерів від несанкціонованого доступу.
2. Статут повинен із самого початку передбачати можливості захисту від поглинань.
3. Укладення трудових договорів з керівництвом компанії, в яких обумовлюються значні компенсації у разі звільнення.
4. Консолідація розпорошеного пакету (при відсутності грошей можливий пошук партнера для злиття).
5. Найбільш значні активи компанії або підприємства переводяться в дочірні структури. Дочірні компанії у свою чергу відділяються від материнської, а агресор купує «пустушку».
6. Якщо агресора цікавить саме участь у виробничому ланцюжку, то, не маючи нагоди домовитися з менеджером або власниками підприємства, він намагається його купити. В такій ситуації можливо, доцільно буде дозволити агресору користуватися активами, ніж втратити корпоративний контроль.
7. PR-захист. Формування іміджу компанії. Організація інформаційної війни проти агресора. Якщо компанію поглинають, а влада вирішить її підтримати, то шанси агресора істотно зменшуються.
8. Проведення закритої емісії акцій із закритим розміщенням.
9. Компанія укладає договори з додатками, які набувають чинності у випадку, якщо хтось одержує контроль за нею, і різко погіршують загальний фінансово-економічний стан компанії. В цьому випадку агресор ризикує отримати безліч штрафів і боргів.
10. Свідоме «навішування» боргів на підприємство.
11. У випадку якщо агресора цікавить не вся компанія, а якась група устаткування, система продажів, то такий актив можна вивести за межі підприємства, виділити його в окрему компанію, а надалі відділити від материнської компанії. Якщо такого активу в підприємства немає, то інтерес до поглинання в агресора зникає.
12. Оскільки найпоширенішим методом поглинання в Україні є скупка боргів, то потрібно спробувати домовитися з кредиторами.

Українські реалії не дозволяють ефективно використовувати ряд із описаних вище способів протидії ворожим поглинанням. В першу чергу, причиною цього служить система права, на якій побудоване вітчизняне законодавство.

Відмінність полягає у тому, що ряд антизагарбних прийомів, які використовуються, наприклад, в США, були узаконені не нормами статутного права, а судовими прецедентами в справах, пов'язаних з корпоративними суперечками. Законодавство України ж розвивається в системі континентального статутного права, яке надає менше свободи в юридичному закріпленні подібних корпоративних правовідносин.

Використовувані українськими компаніями-жертвами способи захисту від недружнього поглинання можна умовно розділити на 2 групи: пов'язані з акціями акціонерних товариств та пов'язані з активами акціонерних товариств.

Щодо акцій компанії-жертви менеджментом можуть бути використані наступні прийоми:

- часткова скупка акцій;
- відмова дружнього до компанії-жертви реєстратора від перереєстрації на ім'я поглинача придбаних останнім акцій;
- втрата дружнім до компанії-жертви реєстратором реєстру з внесеним в нього поглиначем і подальше відновлення реєстру без поглинача або із зменшенням кількості належних йому акцій компанії-жертви;
- отримання менеджментом довіреностей від дрібних акціонерів, зокрема, членів трудового колективу компанії-жертви, на представлення їх інтересів на загальних зборах акціонерів;

-
- відмова в реєстрації поглинача (для участі в загальних зборах акціонерів);
 - маніпулювання кворумом загальних зборів акціонерів;
 - маніпулювання результатами голосування загальних зборів акціонерів;
 - проведення додаткової емісії акцій для нарощення частки статутного капіталу, належної менеджменту, і «розмивання» частки поглинача;
 - «фіксація» акцій компанії-жертви, які належать членам її трудового колективу, шляхом внесення їх в статутний капітал новоствореного і контрольованого менеджментом закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Щодо активів компанії-жертви менеджмент може застосувати наступні тактичні ходи:

- «вивід» ліквідних активів компанії-жертви в створені з її участю та контрольовані менеджментом господарські товариства;
- відчуження ліквідних активів компанії-жертви у власність контрольованих менеджментом осіб;
- обтяження активів компанії-жертви зобов'язаннями перед контрольованими менеджментом особами;
- укладення компанією-жертвою з контрольованими менеджментом особами «ексклюзивних» довгострокових договорів на реалізацію продукції компанії-жертви, поставку сировини і комплектуючих, т.п.

Зупинимось докладніше на деяких вітчизняних способах захисту від ворожих поглинань.

Зустрічна скупка акцій менеджментом може бути ефективною тільки у випадку, якщо вона організується оперативним, проходить за ціною і на умовах, привабливіших для акціонерів ніж ті, які пропонує поглинач. Така скупка може супроводжуватися адміністративним тиском менеджменту на акціонерів-членів трудового колективу, від яких, часто під загрозою звільнення, вимагають продавати акції тільки «своїм».

Якщо в менеджменту не вистачає фінансових ресурсів, щоб скуповувати необхідну кількість акцій компанії-жертви, іноді достатньо буває пообіцяти дрібним акціонерам заплатити за акції дещо пізніше і за більш високою ціною, ніж та, яку пропонує поглинач. Це може серйозно загальмувати темпи скупки акцій поглиначем, так як психологічний чинник на фондовому ринку відіграє далеко не останню роль.

На спори з реєстратором, у тому числі судові, поглинач може витратити багато часу. За цей період менеджмент може організувати зустрічну скупку, провести необхідні йому рішення на позачерговому загальних зборів акціонерів.

Відмова в реєстрації поглинача і, таким чином, позбавлення його можливостей реалізувати корпоративні права, здійснюється контрольованими менеджментом компанії-жертви працівниками або реєстратором, який здійснює реєстрацію. Стандартним варіантом недопуску поглинача на загальні збори акціонерів є його відсутність в реєстрі, згідно якому в день проведення зборів проводиться реєстрація. Наприклад, реєстр складений реєстратором не на дату проведення зборів, а на яку-небудь попередню цій події дату, в яку поглинач ще не був внесений в Реєстр. Проте, законним слід рахувати проведення реєстрації тільки відповідно до реєстру, складеного саме на дату проведення зборів акціонерів.

Маніпулювання кворумом загальних зборів акціонерів з використанням реєстрації відбувається шляхом:

- неправомірної відмови в реєстрації небажаного акціонера або акціонерів, що володіють в сукупності не менше ніж 40 % від загальної кількості акцій;
- проведенням множинних реєстрацій по ходу загальних зборів акціонерів;
- навмисно неправильного підрахунку голосів акціонерів, прибулих для реєстрації, контрольованим менеджментом членом мандатної комісії, уповноваженим проводити такий підрахунок.

Якщо в першому випадку кворум загальних зборів акціонерів не збирається, то відповідно до статті 41 Закону України «Про господарські товариства» такі збори визнаються неправомочними, тобто такими, які не відбулися.

В другому випадку Реєстрації проводяться після перерв в загальних зборах акціонерів або перед голосуванням по важливих пунктах порядку денного. Якщо така додаткова Реєстрація показує відсутність кворуму, загальні збори акціонерів оголошується закінченим або голосування по такому пункту порядку денного не проводиться.

Маніпулювання результатами голосування загальних зборів акціонерів за допомогою реєстрації здійснюється шляхом:

- неправомірної відмови в реєстрації небажаного акціонера або акціонерів, що володіють значною кількістю простих (голосуючих) акцій акціонерного товариства;
- проведення множинних реєстрацій в ході зборів акціонерів;
- навмисно неправильного підрахунку голосів акціонерів контрольованим менеджментом членом рахункової комісії, уповноваженим проводити такий підрахунок.

В перших двох випадках змінюється загальна кількість присутніх на загальних зборах акціонерів голосів, виходячи з якого визначається переважна або кваліфікована більшість голосів, необхідних для ухвалення рішення по певному пункту порядку денного.

Слід визнати, що множинні реєстрації є неправомірними. Очевидно, що статті 41 Закону України «Про господарські товариства» передбачає проведення тільки однієї реєстрації: в день проведення загальних зборів акціонерів і до його початку.

Вельми популярна зараз є «фіксація» акцій компанії-жертви, належних членам її трудового колективу, шляхом внесення їх в статутний капітал новоствореного і контрольованого менеджментом закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Очевидно, що для реалізації плану такого захисту менеджмент повинен володіти великим авторитетом в трудовому колективі, можливостями підкупу або адміністративним ресурсом шантажу непокірних акціонерів. Наприклад, менеджмент може піти на виплату крупних дивідендів акціонерам безпосередньо до або після внесення ними акцій в статутний капітал новоствореного товариства.

Після внесення акцій в статутний капітал закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю акціонер компанії-жертви втрачає правовий зв'язок з такими акціями, які переходять у власність новоствореного товариства. Акціями компанії-жертви тепер розпоряджається таке товариство, органи управління якого контролюються менеджментом. У разі виходу учасника – колишнього акціонера компанії-жертви з такого товариства учаснику виплачується грошова компенсація його частки в статутному фонді товариства. При цьому акції компанії-жертви залишаються власністю такого закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

При «виводі» ліквідних активів компанії-жертви в створені з участю компанії-жертви і контрольовані менеджментом господарські товариства такі активи вносяться в статутний капітал такого товариства по мінімальній (звичайно, залишковій балансовій) вартості. В той же час менеджмент вносить в статутний капітал товариства деякі активи за істотно завищеною вартістю (наприклад, ноу-хау, торговий знак, патент, «сміттєві акції», т. п.), і одержує пакет корпоративних прав, що забезпечує йому корпоративний контроль над таким товариством.

Типова схема відчуження ліквідних активів компанії-жертви у власність контрольованих менеджментом осіб полягає у продажу таких активів іншому підприємству з подальшою передачею цих активів таким підприємством в короткострокову оренду компанії-жертви. Зустрічається варіант, при якому компанія-жертва не продає майно, а передає його у фінансовий лізинг контрольованій менеджментом особі. Часто, такими активами є майно (наприклад, який-небудь цех або виробництво), без якого компанія-жертва не може завершити виробничий цикл випуску своєї продукції.

Обтяження активів компанії-жертви зобов'язаннями перед контрольованими менеджментом особами як спосіб захисту від ворожого поглинання полягає, звичайно, в передачі компанією-жертвою своїх ліквідних активів в заставу підприємствам, що знаходяться під контролем менеджменту. Застава забезпечує виконання компанією-жертвою яких-небудь зобов'язань перед такими підприємствами, наприклад, по поверненню позики.

У разі загрози ворожого поглинання менеджмент організує невиконання компанією-жертвою забезпечених заставою зобов'язань. При цьому, відповідно до положень Закону України «Про забезпечення вимог кредиторів і реєстрації застав» № 1255-15 від 18 листопада 2003 р., закладене майно передається компанією-жертвою у власність підприємств-заставодержателів в рахунок погашення забезпечених заставою зобов'язань. Ринкова вартість закладеного майна може у багато разів перевищувати розмір таких забезпечених зобов'язань.

Укладення компанією-жертвою з контрольованими менеджментом особами «ексклюзивних» довгострокових договорів на реалізацію продукції компанії-жертви, поставку сировини і комплектуючих, т.п., припускає, що компанія-жертва не може звернутися за продажем або придбанням таких товарів, наданням таких послуг або виконанням робіт до яких-небудь інших осіб. Виконання таких зобов'язань компанії-жертви, як правило, забезпечується величезними неустойками. Крім того, у разі невиконання компанією-жертвою цих зобов'язань «ексклюзивні» контрагенти маю право примусити компанію-жертва виконувати договірні зобов'язання в судовому порядку (стаття 16 Цивільного кодексу). Також, такі договори можуть передбачати негайну передоплату компанією-жертвою товарів, робіт або послуг таких «ексклюзивних» контрагентів в повному обсязі на багато років вперед.

Мабуть, єдиним дієвим захистом, який може протиставити поглинач вказаним вище договорам по розпорядженню активами компанії-жертви, є заперечення їх в суді як недійсних. Підставою недійсності операції може служити її фіктивність (стаття 234 Цивільного кодексу), удаваність (стаття 235 Цивільного кодексу), укладення без необхідного дозволу (стаття 227 Цивільного кодексу). В останньому випадку, який стосується, в основному «ексклюзивних» договорів, на допомогу поглиначу можуть прийти норми антимонопольного законодавства України (стаття 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-14 від 11 січня 2001 р.).

Для побудови ефективної системи захисту бізнесу від ворожих поглинань аналітикам необхідно детально вивчити систему організації та діяльність досліджуваного об'єкту.

В літературних джерелах зазначається, що така перевірка проводиться, як правило, на замовлення інвестора для обґрунтування рішень щодо вкладання капіталу. Проте, на нашу думку, її варто поширити і на розробку системи захисту бізнесу від ворожих посягань.

Основною метою проведення такої перевірки для акціонерів та менеджменту підприємства є отримання інформації про недоліки в організації, юридичному забезпеченні та фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання.

У вітчизняних наукових колах ще досі панують погляди на використання комплексного аналізу діяльності суб'єкта господарювання як інструменту пояснення використання ресурсів. Однак, в сучасних умовах його роль кардинально змінюється – від пояснення ретроспективних подій до розробки стратегій та можливих варіантів поведінки підприємства в майбутньому.

Відсутність наукових досліджень щодо аналітичного обґрунтування рішень і варіантів адекватного захисту від ворожих зазіхань на майно суб'єкта господарювання та спроб отримання корпоративного контролю зумовлює актуальність розвідок в даному напрямку.

Вибір ефективних методів захисту бізнесу повинен базуватися на вивченні недоліків в системі управління та фінансово-господарської діяльності.

Для здійснення даної процедури звичайно використовують послуги високопрофесійних консалтингових компаній, що мають в своєму складі аудиторів, фінансових аналітиків, юристів, бізнес-технологів. Саме в результаті спільної роботи такої групи фахівців можна сформулювати реальне уявлення про фінансовий стан підприємства та його перспективи. За наслідками дослідження формується звіт і висновок експертів, який і допомагає створити адекватну систему захисту.

Ініціаторами проведення аналізу можуть бути як акціонери чи менеджмент компанії, так і сторонні зацікавлені особи, в якості яких, як правило, виступають інвестори, які бажають придбати цінні папери компанії або частку в статутному фонді. Акціонери можуть вимагати проведення аналізу для розробки механізму захисту від ворожого поглинання чи підготовці випуску цінних паперів.

Головною метою аналізу формування для акціонерів повного уявлення:

- про реальний фінансовий стан об'єкту інвестування;
- про всі ризики, які можуть значно погіршити фінансовий стан об'єкту інвестування;
- про ринкову вартість акцій об'єкту інвестування.

Мета проведення аналізу визначає коло питань, відповіді на які необхідно отримати, напрями перевірки, обсяг, аналізований період і ступінь детальності (рівень істотності операцій, що підлягають дослідженню).

Спроби сформулювати «стандартний план» для проведення дослідження можна порівняти з підготовкою «типового висновку» на всі випадки життя, тому для кожного суб'єкта господарювання методика організації перевірки є строго індивідуальна. Досліджуваному етапу перевірки передують співбесіди із персоналом компанії щодо найважливіших аспектів організації та діяльності компанії, в ході якої і визначаються напрями проведення аналізу.

1. Аналіз організаційно-правових документів

На цьому етапі експерти визначають:

- наявність в підприємства реєстраційних документів;
- відображення в реєстраційних документах всіх змін, що підлягають обов'язковій державній реєстрації (зміна місцезнаходження, керівника, організаційно-правової форми і т. д.);
- відповідність організаційно-правової форми підприємства, форми та змісту статуту й установчого договору вимогам чинного законодавства;
- відповідність галузевих кодів підприємства, а також видів діяльності передбачених статутом підприємства, стратегічним із цілями суб'єкта господарювання;
- склад акціонерів (засновників) з метою виявлення:
- частки держави в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованій);
- частки нерезидентів в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованій);
- виявлення угруповань акціонерів (засновників) і фактичного розподілу голосів (у тому числі і через представництво інтересів акціонерів);
- впливи менеджерів компанії на процес ухвалення рішень на зборах акціонерів (засновників) як через пряме й опосередковане володіння акціями (частками, паями) так і через представництво інтересів інших акціонерів (засновників) на зборах акціонерів (засновників);
- історію консолідації (розпорошеність) пакетів акцій (часток, паїв);
- наявність належним чином оформленої участі нерезидентів (легалізований пакет документів, що складається з сертифіката інкорпорації, рішення уповноваженого органу про придбання акцій, довіреності уповноваженої особи);

-
- повноваження органів управління і відповідність їх статусу, прав і обов'язків вимогам чинного законодавства.

2. Аналіз організаційної структури та органів управління компанією.

На даному етапі фахівці визначають:

- відповідність порядку формування органів управління вимогам чинного законодавства;
- визначення групи осіб, що здійснюють визначальний (у тому числі й істотний) вплив на операційну діяльність підприємства і на управління ним в перервах між зборами акціонерів (засновників);
- відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом (правлінням, дирекцією), наглядовою радою, зборами акціонерів (засновників) вимогам чинного законодавства;
- відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом (правлінням, дирекцією), наглядовою радою інтересам акціонерного товариства та всіх акціонерів;
- ступінь контролю з боку ревізійної комісії над виконавчим органом в інформуванні акціонерів (наглядова рада) про реальний фінансовий стан підприємства та зміст окремих господарських операцій, що здійснили (або здатних чинити) істотний вплив на вартість акцій (часток, паїв).

3. Аналіз кадрового забезпечення підприємства.

На цьому етапі дослідження вивчається:

- кадровий ресурс підприємства;
- рівень фактичної заробітної плати та систему оплати праці;
- якість системи управління підприємством;
- права й обов'язки менеджерів відносно підприємства;
- політику підприємства (власників) щодо найму персоналу, політику в сфері підвищення кваліфікації.

4. Експрес-аналіз фінансового стану та окремих корпоративних моментів по підприємствах, інвестиції в які враховуються за методом участі в капіталі.

По підприємствах, в які здійснені інвестиції аналізованим суб'єктом господарювання, (в даному контексті – дочірньому підприємству), експерти визначають:

- легітимність здійснення даних інвестицій з погляду чинного законодавства;
- легітимність здійснення даних інвестицій з погляду внутрішніх нормативних документів підприємства (у тому числі й установчих документів);
- наявність документів, що свідчать про державну реєстрацію дочірнього підприємства;
- відображення в реєстраційних документах дочірнього підприємства всіх змін, що підлягають обов'язковій державній реєстрації (зміна місцезнаходження, керівника, організаційно-правової форми і т.д.);
- відповідність організаційно-правової форми, форми і змісту статуту та установчого договору дочірнього підприємства вимогам чинного законодавства;
- склад акціонерів (засновників) дочірнього підприємства з метою виявлення:
- частки підприємства в статутному фонді;
- частки держави в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованої);
- частки нерезидентів в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованої)»
- виявлення угруповань акціонерів (засновників) і фактичного розподілу голосів (у тому числі і через представництво інтересів акціонерів);
- впливи менеджерів компанії на процес ухвалення рішень на зборах акціонерів (засновників) як через пряме й опосередковане володіння акціями (частками, паями), так і через представництво інтересів інших акціонерів (засновників) на зборах акціонерів (засновників);
- повноваження органів управління дочірнього підприємства та відповідність їх статусу, прав і обов'язків вимогам чинного законодавства;
- поточний фінансовий стан дочірнього підприємства та його капіталізацію.

Якщо:

- історична вартість здійснених інвестицій в дочірнє підприємство перевищувала 10% сукупних активів підприємства на момент здійснення інвестицій;
- справжня вартість інвестицій в дочірнє підприємство, врахована за методом участі в капіталі, перевищує 10% справжніх сукупних активів підприємства,
- то необхідним є проведення повної процедури «due diligence» по даному дочірньому підприємству.

5. Аналіз інвестицій в цінні папери (за винятком векселів) і корпоративні права (які не враховуються за методом участі в капіталі).

На цьому етапі експерти визначають:

- легітимність здійснення даних інвестицій;
- поточну ринкову вартість даних інвестицій.

6. Аналіз фінансової і податкової звітності (за останні 3 роки).

- При дослідженні звітності експерти визначають:

- облікову політику підприємства та відповідність її національним стандартам бухгалтерського обліку;
- існуючі податкові зобов'язання підприємства (за вже виставлені податковим повідомленням);
- розповсюдження податкової застави на активи підприємства;
- можливі податкові зобов'язання підприємства (в результаті помилок допущених підприємством в податковому обліку окремих господарських операцій);
- достовірність відображення господарських операцій підприємства в реєстрах бухгалтерського обліку і, як результат, достовірність наданої фінансової звітності. При цьому не аналізується відображення господарських операцій, грошовий еквівалент яких не досяг порогу значущості інформації. Поріг значущості інформації по господарських операціях визначається керівником групи консультантів за узгодженням із замовником.

7. Аналіз документів по земельній ділянці, на якій розміщене майно суб'єкта господарювання.

Експерти визначають:

- наявність в підприємства документів, встановлених чинним законодавством, для отримання права користування (оренди, власності) земельною ділянкою, на якій розміщено дане підприємство;
- розміри та контури земельної ділянки, що знаходиться в підприємства на правах користування (оренди, власності);
- розміри та періодичність належних сплаті платежів, пов'язаних із земельною ділянкою (податок на землю, орендна ставка).

8. Аналіз основних засобів.

Експерти визначають:

- кількісний склад основних засобів, що знаходяться у власності підприємства (по об'єктах);
- ринкову вартість основних засобів, що знаходяться у власності підприємства:
- по об'єктах нерухомості – по окремих об'єктах;
- по об'єктах незавершеного будівництва – по окремих об'єктах;
- по об'єктах основних засобів, попередня ринкова вартість яких перевищує пороговий показник значущості інформації – по окремих об'єктах;
- по об'єктах основних засобів, попередня ринкова вартість яких не перевищує пороговий показник значущості інформації, за ринкову вартість приймається їх залишкова балансова вартість.
- Поріг значущості інформації по основних засобах визначається керівником групи консультантів за узгодженням із замовником.
- ринкову вартість основних засобів, наданих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства;
- ринкову вартість основних засобів, отриманих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства.

9. Аналіз нематеріальних активів.

Експерти визначають:

- правомірність визнання нематеріальних активів і їх склад;
- ринкову вартість визнаних нематеріальних активів;
- економічну обґрунтованість умов (у тому числі і грошових) встановлених підприємством за право користування власними нематеріальними активами іншими особами;
- економічну обґрунтованість умов (у тому числі і грошових) пред'явлених підприємству за право користування нематеріальними активами належними іншим особам.

10. Аналіз оборотних активів.

Експерти визначають:

- склад і грошовий еквівалент (ліквідність) наступних оборотних активів:
- товарні та сировинні запаси (у тому числі і місцезнаходження);
- дебіторська заборгованість (у тому числі характер виникнення, терміни погашення і дебіторів);
- векселі, враховані підприємством (у тому числі вексельний ряд, товарність векселів).

11. Аналіз боргових зобов'язань.

Експерти визначають:

- кредитну історію підприємства:
- в яких банках, під які програми бралися кредити;
- як обслуговувалися узяті кредити;
- що було забезпеченням за отриманими кредитами;
- по кредитах, не погашеним підприємством:
- мета отримання кредиту;
- цільове використання;

- забезпечення;
- обслуговування основного боргу і відсотків за кредитом;
- вексельну історію підприємства, у тому числі:
- товарний характер виданих векселів;
- наявність вексельних обмовок;
- терміни платежу за векселями.
- кредиторську заборгованість (у тому числі характер виникнення, терміни погашення і кредиторів);
- зобов'язання (платіжний календар) за договорами фінансового лізингу, укладеним підприємством як лізингоотримувача.

12. Аналіз забалансових зобов'язань і вимог (протягом останніх 3-х років).

Експерти визначають:

- зобов'язання підприємства як учасника індосаментного ряду за врахованими та проданими векселями;
- зобов'язання підприємства за виданими гарантіями, поручительствами (у тому числі і вексельними). Економічну обґрунтованість і легітимність виданих гарантій і поручительств;
- зобов'язання підприємства за гарантіями, поручительствами (у тому числі і вексельним) виданим на користь підприємства третіми особами протягом 3-х останніх років.

13. Аналіз страхової політики.

Експерти визначають:

- об'єкти страхування, визначені підприємством;
- економічну обґрунтованість існуючих договорів страхування (в частині страхових сум, страхових премій і страхових випадків).

14. Аналіз ліцензій і дозволів.

Експерти визначають наявність в підприємства всіх дозвільних документів для здійснення існуючої діяльності, а також перспективної для інвестора діяльності.

15. Аналіз судових і арбітражних справ.

Експерти визначають суть судових справ, в яких однією із сторін є підприємство (в першу чергу, з погляду можливості виникнення в підприємства яких-небудь матеріальних зобов'язань).

16. Аналіз акцій і облігацій підприємства.

Експерти визначають:

- наявність в підприємства дозволів на випуск власних акцій/облігацій;
- результати розміщення власних акцій/облігацій.

17. Аналіз виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг.

Експерти визначають ефективність процесу виробництва і реалізації продукції (послуг) підприємства (рентабельність, диверсифікацію джерел доходу і т. д.).

За результатами проведеного дослідження аналітик формує звіт.

Висновки

Наведені вище положення свідчать, що аналітичне вивчення системи захисту підприємства є важливою ланкою в побудові превентивної системи заходів щодо захисту компанії від ворожих поглинань. Проведення досліджень за запропованою вище схемою дає можливість зрозуміти всі аспекти діяльності фірми та рівень захищеності корпоративного контролю в руках керівництва.

Список літератури

1. *Мировой рынок слияний и поглощений в 2014 году достиг уровня 2007 года.* – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/markets/Mirovoy_rynok_sliyaniy_i_pogloscheniy_v_godu_dostig_urovnya_goda-80470.
2. *Beattie, A. Bloodletting And Knights: A Medieval Guide To Investing / A. Beattie.* – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/articles/03/090303.asp>.
3. *Beattie, A. War's Influence On Wall Street [Електронний ресурс] / A. Beattie.* – 2003. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/articles/03/072903.asp>.
4. *Logue, D. E. Handbook of modern finance / Dennis E. Logue.* – Boston, New York: Warren, Gorham & Lamont, 1984.
5. *Mergers And Acquisitions: Understanding Takeovers [Електронний ресурс] .* – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/articles/01/050901.asp>.
6. *Про господарські товариства [Електронний ресурс] : закон України № 1576-12 від 28.03.2014 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, № 49, ст.682.* <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12/page>
7. *Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] : закон України № 448/96 від 26.10.2014.* <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>

8. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради, 2003, № 40-44, ст.356.
9. Что есть недружественное поглощение и как с этим бороться? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uslugy.ru/doc/articles/id_8308/index.aspx.
10. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты : Слияния, поглощения, гринмэйл / Максим Геннадьевич Ионцев. – М. : Ось-89, 2003. – 176 с.
11. Ионцев, М. Г. Акционерные общества : Правовые основы: Имущественные отношения: Управление и контроль: Защита прав акционеров / Максим Геннадьевич Ионцев. – М. : Ось-89, 2003. – 752 с.
12. Арутюнова, К. Г. Способы защиты от недружественных поглощений в США / К. Г. Арутюнова // Право и политика. – 2007. – № 9. – С. 46-55.
13. Гетьман-Павлова, И. В. Меры защиты от враждебных поглощений / И. В. Гетьман-Павлова, Е. В. Цыганкова, В. В. Шахова // Юрист. – 2008. – №8. – С. 18-29.
14. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан, - М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 218.
15. Седин А. И. Защита от враждебного поглощения и риск-менеджмент [Электронный ресурс] / А. И. Седин. – Режим доступа: http://www.cgi-bin/common/static.pl?id_text=pract_asp_pogl_2/.
16. Демидова, Е. С. Регулирование приемов защиты от поглощений в России, Европейском Союзе и США / Е. С. Демидова // Современное право. – 2007. – № 6. – С. 112-116.
17. Лукашов, А. Защита от враждебных поглощений при IPO // Консультант. – 2005. – № 5. – С. 45.
18. Ярошук, О. В. Аналітичне обґрунтування вибору об'єкту злиття або поглинання / О. В. Ярошук // Перспективи та пріоритети розвитку економічного аналізу: Тези доповідей і виступів III Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів і молодих учених (18-20 квітня 2006 року). – Донецьк: Юго-Восток, 2006. – С. 208-210.
19. Ярошук, О. В. Злиття і поглинання корпорацій в Україні: аналітичний аспект / О. В. Ярошук // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез третьої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (23-24 лютого 2006 року). – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – С.631-634.
20. Ярошук, О. В. Корпоративний контроль та методи його захисту // Наукові записки. Збірник наукових праць Кафедри економічного аналізу ТДЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – Випуск 15. – С. 142-154.
21. Зелениця, І. М. Захист прав учасників корпорацій від недружніх поглинань / І. М. Зелениця // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. – 2012. – Випуск 2(14). – С. 146-150.

References

1. The global market for mergers and acquisitions in 2014 reached the 2007 level. (2014). Retrieved from: http://www.business.ua/articles/markets/Mirovoy_rynok_sliyaniy_i_pogloscheniy_v_godu_dostig_urovnya_goda-80470.
2. Beattie, A. (2014). Bloodletting And Knights: A Medieval Guide To Investing. Retrieved from: <<http://www.investopedia.com/articles/03/090303.asp>>.
3. Beattie, A. (2003). War's Influence On Wall Street. Retrieved from: <<http://www.investopedia.com/articles/03/072903.asp>>.
4. Logue, D. E. (1984). Handbook of modern finance. Boston, New York: Warren, Gorham & Lamont.
5. Mergers And Acquisitions: Understanding Takeovers. (2001). Retrieved from: <<http://www.investopedia.com/articles/01/050901.asp>>.
6. About Corporations: the law of Ukraine from 28.03.2014 № 1576-12 (2014). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12/page>.
7. On State Regulation of Securities Market in Ukraine: the law of Ukraine from 26.10.2014 № 448/96. (2014). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Civil Code of Ukraine of 16.01.2003 № 435-IV. (2003). Bulletin of Verkhovna Rada, 40-44, 356.
9. What is a hostile takeover and how to fight it? (n. d.). Retrieved from: http://www.uslugy.ru/doc/articles/id_8308/index.aspx.
10. Iontsev, M. G. (2003). Corporate takeovers: mergers, acquisitions, greenmail. Moscow: Os-89.
11. Iontsev, M. G. (2003). Company: Legal basis: Property relations: Management and Control: Protecting the rights of shareholders. Moscow: Os-89.
12. Arutiunova, C. G. (2007). Methods of protection against hostile takeovers in the US. Law and Politics, 9, 46-55.
13. Getman-Pavlova, I. V., Tsygankova, E. V. & Shahova, V. V. (2008). Measures of protection against hostile takeovers. Lawyer, 8, 18-29.
14. Gohan, P. A. (2010). Mergers, acquisitions and corporate restructuring. Moscow: Alpina Publishers.

-
15. Sedin, A. I. (n. d.). *Protection against hostile takeovers and risk management*. Retrieved from: http://www.cgi-bin/common/static.pl?id_text=pract_asp_pogl_2/.
 16. Demidova, E. S. (2007). *Regulation of methods of protection against takeovers in Russia, the European Union and the US*. *Modern Law*, 6, 112-116.
 17. Lukashou, A. (2005). *Protection against hostile takeovers at IPO*. *Consultant*, 5, 45.
 18. Yaroshchuk, O. V. (2006). *Analytical justification of the choice of object M & A. Perspectives and Priorities of Economic Analysis: Abstracts and presentations III Ukrainian scientific conference of students, graduate students and young scientists (18-20 April 2006)*. Donetsk: South-East, 208-210.
 19. Yaroshchuk, O. V. (2006). *M & A of corporations in Ukraine: analytical aspect. Economic and social development of Ukraine in the XXI century: national identity and globalization trends. Abstracts of the Third International Scientific Conference of Young Scientists (23-24 February 2006)*. Stockholm: *Economic thought*, 631-634.
 20. Yaroshchuk, O. V. (2006). *Corporate control and methods of protection*. *Scientific Notes*, 15, 142-154.
 21. Zelenytsya, I. M. (2012). *Protection of rights of corporations from hostile takeovers*. *Visnyk NTU "KPI". Political science. Sociology. Law*, 2 (14), 146-150.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2014 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 336

Олександр Степанович ГАВРИЛОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: gavrilovskiy@mail.ru

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПОПЕРЕДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Гавриловський, О. С. Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз [Текст] / Олександр Степанович Гавриловський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 155-159. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасному світі особливо гостро постає проблема економічних криз локального та глобального характеру. Бухгалтерський облік є унікальним інститутутом, що забезпечує порозуміння та керуваність у соціально-економічних середовищах різних рівнів. Тому в розвинутих країнах ця спеціальність є необхідною складовою розв'язання глобальних проблем і посідає важливе місце в наукових дослідженнях з економіки. Останнє підтверджується як наявністю в них напрямів, за якими надається ступінь PhD in Accounting, так і широким визнанням та застосуванням її наукових рекомендацій. Як приклад, можна навести рекомендації С. А. Діпіази-мол. та Р. Дж. Екклза, підготовлені ще після краху «Enron». Однак останні події з розміщенням акцій компанії «Facebook» на біржі NASDAQ переконливо засвідчують необхідність посилення наукового забезпечення управління розвитком економіки саме з боку бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту. Адже вагомим підґрунтям загрозливих для світової економіки «віртуальних бульбашок» є маржинальні прогнози й очікування, що мали б бути збалансовані фінансовою звітністю, вдосконаленням облікової оцінки активів (і не тільки їх). Останнє перебуває у сфері відповідальності саме «бухгалтерської» спеціалізації економічних наук.

Мета. Метою вибору стратегії розвитку підприємств за результатами діагностики їх економічного потенціалу є обґрунтування проблеми оцінки теорії та практики бухгалтерського обліку, який є одним з основних елементів, що дає змогу отримати інформацію про майно підприємства, його зобов'язання.

Метод (методологія). Методологічним підґрунтям нашого дослідження є ключові положення сучасної економічної теорії, обліку, наукові концепції вітчизняних і зарубіжних вчених, які розглядають закономірність стратегії розвитку підприємств за результатами діагностики їх економічного потенціалу. Нами використано діалектичний метод для проведення моніторингу основних результатів попередніх наукових досліджень, а також методи: теоретичного узагальнення і порівняння – для з'ясування суті основних положень і понять; наукової абстракції та групування – для визначення критеріїв класифікації за результатами стратегії розвитку економічного потенціалу.

Результати. Здійснено критичний аналіз поняття «економічного потенціалу» та досліджено вартісний вимірник об'єктів бухгалтерського обліку з моменту виникнення подвійної бухгалтерії. У процесі їх проведення постійно змінювалися розуміння і значимість самої оцінки. Передусім це пов'язано з історичним розвитком бухгалтерської науки, розширенням сфери застосування облікової інформації, збільшенням можливостей самого обліку. Завдяки оцінці працівники бухгалтерії зводять гроші, матеріали, ліцензії, іноземну валюту, основні засоби, борги, витрати, нестачі в одну загальну суму (актив) і працюють з нею; і все це завдяки єдиному вимірнику: умовному і безумовному одночасно.

Ключові слова: економічна криза; вартісна оцінка; бухгалтерський облік; міжнародні стандарти; оцінка за справедливою вартістю; соціально-економічне середовище; фінансова звітність; світова економіка.

Oleksandr Stepanovych HAVRYLOVSKYY

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: gavrilovskiy@mail.ru

ROLE OF ACCOUNTING IN ECONOMIC CRISIS PREVENTION

Abstract

Introduction. *In today's world a problem of economic crises of local and global character becomes more urgent. Accounting is a unique institution that provides understanding and handling of the socio-economic environments of different levels. Therefore, in developed countries, this profession is a necessary part of solving global problems and takes an important place in research works of the economics. The latter is confirmed by the presence of the areas which provide PhD in Accounting and by wide recognition and application of its scientific advice. As an example, we can consider recommendations of S.A. DiPiazza Jr. and R. J. Eklz which have been prepared even after the collapse of "Enron." However, recent events as for the placement of shares of the company «Facebook» on the NASDAQ stock exchange clearly show the need to strengthen the scientific maintenance of economics development, especially from the position of accounting, analysis and audit. The important background of threatening "virtual bubbles" for the world economy are marginal forecasts and expectations that should have been balanced by financial reporting, improving of accounting valuation of assets (and not only by them). The latter is in the sphere of the responsibility of "accounting" specialization of economic sciences.*

Purpose. *The purpose of selection of the enterprise development strategy based on the results of their economic potential diagnostic is the grounding of the problem of assessing the theory and practice of accounting, which is a key element that makes it possible to obtain information about the property of the company, its liability.*

Method (methodology). *The methodological basis of our research is the key principles of modern economics, accounting, scientific concepts of domestic and foreign scholars who consider the regularity of enterprise development strategy according to the results of diagnostics of their economic potential. We used the dialectical method to monitor the main results of previous research works, and methods of theoretical generalization and comparison in order to determine the merits of the main terms and concepts; methods of scientific abstraction and grouping in order to determine the criteria for the classification of the results of the development strategy of economic potential.*

Results. *The critical analysis of the concept of "economic potential" is carried. Value measure of objects of accounting since the emergence of double-entry bookkeeping has been investigated. In the process of their conducting the understanding and importance of the assessment itself have been constantly changing. First of all, this is due to the historical development of financial science, expansion of the use of accounting information, increase opportunities of accounting. Through assessment the accountants calculate money, materials, licenses, foreign currency, fixed assets, debts, costs. All these operations can be done due to the onle measure which can be conditional and unconditional simultaneously.*

Keywords: *economic crisis; valuation; accounting; international standards; valuation at fair value; socio-economic environment; financial statements; world economy.*

JEL classification: M410

Вступ

У сучасній Україні, як і за радянських часів, домінують погляди на оцінку як на методичний інструмент вартісного вираження господарських процесів і явищ. На думку професора В. Ф. Палія, «оцінка об'єктів бухгалтерського обліку – найбільш важливий фактор, що забезпечує достовірність бухгалтерського обліку та звітності» [7]. Професор В. Г. Швець під оцінкою розуміє «спосіб вартісного вимірювання господарських засобів, джерел їх утворення» [8], а професор В. В. Сопко вважає, що «вартісна оцінка господарських фактів – явищ і процесів – є передумовою їх запису в системі бухгалтерських доказів – документів, реєстрів (рахунків) та звітності. Вартісна оцінка в бухгалтерському обліку виступає загальним вимірником, який дає змогу узагальнити всі господарські факти: явища та процеси як сукупності. Вартісна оцінка є також складовою методу бухгалтерського обліку та його принципом, без наявності якої бухгалтерський облік за двоїстою (подвійною) системою не може здійснюватися». У низці праць з питань теорії та практики такої оцінки розглядається її мотиваційна природа.

Мета статті та завдання

Метою статті є дослідження проблеми оцінки та її ролі у висвітленні фінансово-майнового стану суб'єктів господарювання, а також глобального впливу облікової оцінки на економіку, які залишаються недостатньо викладеними в загальнотеоретичному аспекті. Така ситуація пояснюється надто вузьким сприйняттям сфери використання методології оцінки, що зумовлено, насамперед, консервативним трактуванням сутності бухгалтерського обліку, його завдань та впливу на економіку. Усвідомлення ж бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту дає новий поштовх і можливість розвитку методології оцінки, що визначає її актуальність і нові підходи в таких дослідженнях.

Виклад основного матеріалу

Вартісна оцінка виступає базисом побудови бухгалтерської системи, тобто знаходиться в тісній взаємодії зі змінами та доповненнями до змісту бухгалтерського обліку. Оскільки бухгалтерський облік – це значно ширша система, ніж прийнято вважати сьогодні, а оцінка – його базис, то цілком логічним є припущення про її теперішнє звужене сприйняття. Нині бухгалтерський облік – це не просто реєстрація інформації, її обробка та систематизація, а специфічна система комунікацій між учасниками господарських відносин на мікро- та макрорівнях. Раніше, розкриваючи зміст облікової оцінки, розглядали лише окремі її сторони. Сьогодні доцільно посилити дослідження її більш вагомої якісної характеристики.

З відповідним розширенням меж існуючої теорії бухгалтерського обліку розширюються також межі сприйняття облікової оцінки, її місця, місії та розвитку методології. Сучасне суспільство неможливо уявити без бухгалтерського обліку, а саме – без відповідної інтерпретації явищ господарського життя. Бухгалтерський облік реалізує свою здатність до тлумачення інформації насамперед за допомогою оцінки, перетворюючи вхідний потік у певну структуровану сукупність даних.

Інституційна сутність розвитку методології облікової оцінки останнім часом набуває більш чітких та очевидних рис. Це зумовлено процесом переведення національних систем обліку на міжнародні стандарти (МСФЗ), де домінують підходи до оцінки за справедливою вартістю. Поширення в бухгалтерській системі терміна «справедлива вартість» завдячує американським стандартам.

Схожі тенденції спостерігались і в розвитку міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та фінансової звітності (МСФЗ). У березні 1995 р. Комітет оприлюднив МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації», у грудні 1998 р. – МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Перший стандарт встановлював правила розкриття інформації про фінансові активи та фінансові зобов'язання, у тому числі про їх справедливу вартість, другий – оперував поняттям «справедлива вартість» при відображенні в обліку майже всіх фінансових інструментів у портфелі компанії.

Вперше оцінка щодо нефінансових активів за справедливою вартістю була використана як основний, а не альтернативний підхід в МСФЗ 40 «Інвестиційна нерухомість». Прийнятий у 2003 р. МСБО 41 «Сільське господарство» впровадив справедливу вартість у бухгалтерський облік навіть аграрних підприємств. Метод оцінки елементів фінансової звітності згадується в багатьох міжнародних стандартах.

У травні 2011 р. Рада з Міжнародних стандартів фінансової звітності прийняла новий МСФЗ 13 «Оцінка за справедливою вартістю», який є результатом спільного з Комітетом проекту. Цим було задекларовано єдину систему вимог щодо того, як визначати справедливу вартість. МСФЗ (IFRS) 13 набирає чинності для річних періодів, що починаються з 1 січня 2013 р., при цьому допускається і дострокове застосування стандарту.

Отже, запровадження в облікову практику оцінки за справедливою вартістю пов'язано з появою таких об'єктів обліку, як фінансові інструменти.

Облікова оцінка є вираженням інституціональних інтересів не стільки тих чи інших суб'єктів господарювання, скільки інституціональних груп національного і навіть глобального масштабу.

При цьому міжнародна стандартизація обліку не є негативним явищем. Проблема в іншому: якщо МСФЗ відобразатимуть інтереси лише однієї інституціональної групи, то, швидше за все, не зможуть запобігти кризовим явищам. Їх підготовка останнім часом для малого бізнесу і державного сектору не змінює сутність виявленої проблеми. Вона полягає не в активності транснаціонального капіталу щодо підготовки МСФЗ, а в пасивності інших інституціональних груп. І якщо бухгалтери-практики можуть не розуміти, що їхніми руками (через МСФЗ) реалізуються інтереси «глобального» інституту, то науковці зобов'язані протидіяти небажаному для розвитку обліку монополізму.

Виявлена проблема визначального впливу «глобального» інституту на формування сучасної методології облікової оцінки спонукає нас до розгляду наукової гіпотези щодо необхідності розв'язання цієї проблеми в єдності та боротьбі різних інтересів протилежних інститутів та їх об'єднань. Такий підхід у формуванні розвитку методології оцінки потребує вдосконалення теоретичного підґрунтя і пояснюється інституціональною теорією бухгалтерського обліку. До появи цієї теорії була відсутня

фундаментальна платформа, яка б наголошувала на важливості конкуренції у формуванні методології МСФЗ, у тому числі методології оцінки. Адже окремо національні суб'єкти не формують методологічного впливу у сучасному світі. МСФЗ створюються через організації впливових інститутів.

За новою теорією, реалізація місії бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз базується на врахуванні інтересів інститутів, що відображають максимально широкий спектр соціально-економічного середовища. Вона націлює наукову спільноту бухгалтерів на необхідності відображення в МСФЗ інтересів різних інститутів не стільки для відстоювання інтересів малих підприємств, скільки для дотримання закону діалектики єдності та боротьби протилежностей у МСФЗ. Проте потенційно такі можливості є також в урядів країн із зростаючою економікою, світової професійної громадськості малого, середнього та великого реального бізнесу. Нова теоретична база пояснює та мотивує розвиток методології облікової оцінки в інтересах різних інститутів з метою поступового нівелювання протиріччя між ними в узгоджених МСФЗ.

Інституціональна теорія і запропонована наукова гіпотеза змінюють уявлення про формування методології та місію оцінки. Облікову оцінку сьогодні необхідно усвідомлювати не стільки як відображення якого-небудь конкретного факту в грошових одиницях, скільки як величину змістовного вираження інституціональних інтересів.

Інтереси інститутів реальної та віртуальної економіки в оцінці є протилежними. Вони функціонують в єдиному соціально-економічному середовищі, а отже, нерозривно пов'язані один з одним. Крім того, вони взаємообумовлені. Саме в цьому реалізується єдність протилежностей. Вони взаємодіють між собою від простого пасивного протистояння до активного впливу. Саме полярність інтересів кожного із згаданих вище інститутів та їх опонентів спонукає до боротьби у вигляді протистояння, яке полягає в тому, що різні інституціональні групи, протидіючи, прагнуть усунути одна одну або розширити свій вплив за рахунок мінімізації впливу інших. У нашому випадку об'єктом впливу є методологія оцінки. Слід пам'ятати, що протиріччя існують у будь-якій системі — від початку до кінця її розвитку. Змінюються лише стан, кількісні параметри, характер протиріч і значущість їх у системі. Але, щоб бути справжнім джерелом розвитку, протиріччя повинні вирішуватися.

Вирішення протиріч у науковому пізнанні не зводиться до простого усунення формально-логічних суперечностей у міркуваннях інституціональних груп.

Україна здатна і зобов'язана сформувати якісно нову участь бухгалтерського обліку в соціально-економічному просторі. У фінансовій звітності транснаціональних корпорацій (ТНК) більше третини вартості активів стосується нематеріальних активів.

Інституціональна теорія бухгалтерського обліку слугує основою вирішення цього завдання. Вона спонукає Україну, її бухгалтерську спільноту не до імплементації МСФЗ, а до їх адаптації (як мінімум) та участі в розробках і дискусіях, пов'язаних з їх формуванням (як максимум). У теоретичному аспекті висунута наукова гіпотеза зводиться до того, що з позиції інституціональної теорії бухгалтерського обліку на методологію оцінки вирішальний вплив мають інтерес інститутів та інституціональне середовище. Масштаби цього впливу стають дедалі менш національними та більш світовими. Така теорія пояснює, що без урахування в розвитку методології оцінки єдності та боротьби інституціональних інтересів неможливо досягти «точки рівноваги», досконалості міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку. Отже, проблемним стає і попередження економічних криз за участі бухгалтерського обліку. Має велике значення те, хто формує методологію та розробляє МСФЗ.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Бухгалтерський облік є важливим соціально-економічним інститутом, який не тільки інформаційно забезпечує управління на всіх рівнях, але й здатний сигналізувати про економічні кризи та знаходити шляхи виходу з них.

Посилення науково-теоретичного забезпечення розвитку методології оцінки, звітності та інших складових інституту бухгалтерського обліку є основою бухгалтерського попередження економічних криз.

Залучення бухгалтерської науки до вирішення проблем попередження та подолання економічних криз першочергово пов'язано з розвитком саме методології оцінки.

Оцінка є обліковою категорією, яка найбільше залежить від інституційних впливів. Оцінка в обліку – це система професійного трактування процесів та явищ життєдіяльності суб'єктів господарювання у вартісному вираженні.

Дієвість методології оцінки, її позитивний вплив на соціально-економічне середовище забезпечуються діалектичною єдністю і боротьбою протилежних інститутів та їх організацій.

Проведене дослідження спрямоване на переосмислення й розширення сприйняття сутності та місії оцінки в бухгалтерському обліку і соціально-економічному середовищі, а також на здатність обліку попереджувати економічні кризи.

Список літератури

1. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003 р.
2. Податковий кодекс України №2756-IV від 02.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» № 996-XIV від 16.07.99 р. <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Грачева, Р. Е. *Энциклопедия бухгалтерского учета [Текст] / Р. Е. Грачева.* – К. : Галицкие Контракты, 2008. – 832 с.
5. Жук, В. М. *Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту [Текст] / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК.* – 2012. – № 2. – С. 14-22.
6. Малюга, Н. М. *Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи [Текст] : [монографія] / Н. М. Малюга; ред. Ф. Ф. Бутинець.* – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.
7. Палий, В. Ф. *Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии [Текст] / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет.* – 2004. – № 9. – С. 5-10.
8. Швець, В. Г. *Теорія бухгалтерського обліку [Текст] / В. Г. Швець:– 3-тє вид., перероб. і доп.* – К. : Знання, 2008. – 535 с.

References

1. *Commercial Code of Ukraine №436-IV from 16.01.2003. (2003).*
2. *Tax Code of Ukraine №2756-IV of 02.12.2010. (2010).* Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. *The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting Ukraine» № 996-XIV of 16.07.99 p.* Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. *Gracheva, R. E. (2008). Encyclopedia of accounting.* Kyiv.: Galytski Kontrakty.
5. *Zuk, V. M. (2012). Scientific hypothesis interpretation of accounting as a social and economic institution. Accounting and Finance of AIC, 2, 4-22.*
6. *Malyuga, N. M. (1998). Ways to improve the evaluation of accounting: theory, practice and prospects.* – Zhutomyr: ZHITI.
7. *Paliy V. F. (2004). Accounting: subjective judgments and objective realities. Accounting, 9, 5-10.*
8. *Shvets, V. G. (2008). Accounting theory.* Kyiv: Znannya.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014 р.

Інна Василівна МЕЛЬНИЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: inna.meln@mail.ru

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

Мельничук, І. В. Формування внутрішнього документообігу в процесі створення ефективної системи управління інноваціями [Текст] / Інна Василівна Мельничук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 160-167. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто значення раціонального документообігу в частині інновацій з метою створення необхідної обліково-аналітичної бази для ефективного управління інноваційними процесами на підприємствах. Визначено проблеми та основні засади формування в обліку інформації про інновації, а саме порядок створення єдиної інформаційної бази щодо інновацій у внутрішніх первинних документах і звітності для визнання інноваційних витрат та їхньої оцінки з подальшим відображенням на рахунках бухгалтерського обліку.

Мета. Провести аналіз наявної методики та організації обліку інновацій в частині створення ефективної системи оцінки й обліку інноваційних витрат, доходів та результатів у процесі здійснення інноваційної діяльності та запропонувати комплекс заходів щодо організації інформаційного забезпечення управлінського персоналу про реалізацію інноваційної діяльності на підприємстві.

Метод (методологія). У процесі дослідження проблем обліку інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах використано метод формалізації – для вдосконалення первинних документів, реєстрів та форм звітності з метою відображення інформації про інновації, та спостереження й анкетування – для розробки пропозицій щодо покращення організації обліку інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах.

Результати. Запропоновано основні підходи до облікового забезпечення управління інноваційними процесами та розроблено реєстри й форми внутрішньої звітності для прийняття управлінських рішень у частині оптимізації інноваційних витрат та джерел їхнього покриття, а саме: картки обліку раціоналізаторських пропозицій працівників підприємства; тест-опитування; Відомість аналітичного обліку інноваційних витрат, Відомість аналітичного обліку витрат майбутніх періодів інноваційного характеру. Розроблені первинні документи та реєстри для збору та обробки інформації про інноваційну діяльність на підприємствах дозволять: дати достовірну оцінку інноваційних витрат у процесі реалізації інноваційних проектів та програм; визначити джерела покриття цих витрат протягом усього життєвого циклу інновацій на основі експертних оцінок; скласти плановий кошторис інноваційних витрат відповідно до нормативних показників та спрогнозувати майбутні доходи на основі моделювання; проводити аналіз фактичних інноваційних витрат у поточному періоді та розробляти інноваційно-інвестиційні проекти стратегічного значення.

Ключові слова: інновації; методика обліку інновацій; обліково-аналітичне забезпечення управління інноваціями; організація обліку; внутрішньогосподарський (управлінський) облік; внутрішня документація; внутрішня звітність.

Inna Vasylivna MELNYCNUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting in the Manufacturing Sector,
Ternopil National Economic University
E-mail: inna.meln@mail.ru

FORMATION OF THE INTERNAL DOCUMENT FLOW IN THE PROCESS OF CREATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT

Abstract

Introduction. In the article it has been considered the importance of efficient document flow in the sphere of innovation with the aim to create the necessary accounting and analytical framework for the effective management of innovation processes in enterprises. The problems and the basic principles of formation of innovation information are determined. Namely, we defined the procedure of creation a single information base for innovation in the internal primary documents and reporting in order to recognize the innovation expenditures and their estimation with further reflection on the accounts.

Purpose is to analyze the existing methods of accounting and innovations in the sphere of creation of an effective system of evaluation and accounting innovation expenditures, revenues and results in the process of innovation activity; to propose a set of measures to provide information implementation of management as for the realization of innovation activity in enterprises.

Method (methodology). In the course of study of innovation processes accounting problems in domestic enterprises it has been used the method of formalization with the aim to improve primary documents, registers and reporting forms to reflect information about innovations and observations and questionnaires. It has been also used with the aim to develop proposals to improve the organization of accounting innovation processes in domestic enterprises.

Results. The basic approaches to account management by the innovative processes are proposed. The registers and forms of internal reporting for management decisions in optimization of innovation expenditures and sources of their coverage are developed. Among them there are the cards of counting of employees innovations proposals, test survey; Statement of analytical accounting of innovation expenditures, Statement of analytical accounting of prepaid expenses of innovative character. The primary documents and registers to collect and process information about innovation in enterprises are developed. They will give a reliable estimation of innovation expenditures in the implementation of innovative projects and programs; identify the sources of these costs throughout the life cycle of innovation based on expert assessments; make a planned estimation of innovation expenditures in accordance with standard indicators and forecast future income on the basis of modeling; analyze actual innovation expenditures in the current period and develop innovative investment projects of strategic importance.

Keywords: innovation; method of accounting innovations; accounting and analytical support of innovation management; organization of accounting; management accounting; internal documentation; internal reporting.

JEL classification: C81, D24

Вступ

Розвиток економіки підприємства, галузі, країни можуть бути реалізовані через органічний взаємозв'язок модернізації й інновацій. І хоча найефективнішою є модернізація, однак актуально нині зосереджуватись на нових технологічних інноваціях, які визначають еволюцію економічних систем. Відтак, якщо підприємство обирає інноваційно-технологічний напрямок розвитку, без якого в сучасних умовах господарювання неможливо ефективно функціонувати і отримувати прибутки, то під впливом вищеперахованих факторів необхідно змінювати на більш сучасний (новий) рівень виробничий процес. Саме через упровадження нових технологій, високопродуктивного обладнання, оновлення технологічних ліній з'являється новий операційний цикл та інноваційна продукція, яка характеризується зміною факторів виробництва або ж нової ідеї (інновації).

Питання обліково-аналітичного забезпечення управління в частині інновацій розглядаються в наукових працях О. В. Кантаєвої, Я. Д. Крупки, О. В. Мінакова, М. С. Пушкаря, П. Я. Хомина, Т. Шири та ін. Водночас досі існують проблеми відображення інноваційної діяльності в системі бухгалтерського обліку як відокремленого об'єкта. Крім того, мало дослідженими є питання відображення інноваційних процесів у первинних документах та регістрах бухгалтерського обліку з подальшим перенесенням їх у систему синтетичних та аналітичних рахунків, оскільки нормативними актами і методичними розробками не визначено порядок відокремленого обліку інноваційної діяльності.

Мета та завдання статті

Метою написання статті є розроблення науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення порядку накопичення і відображення інформації про інноваційні процеси у внутрішній документації з метою формування інформаційної бази за рахунок запровадження нових підходів до облікового забезпечення в частині інновацій відповідно до сучасних вимог управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Процес випуску інновацій складається умовно з п'яти етапів, які є втіленням інноваційних перетворень у виробничо-господарській діяльності підприємства. У процесі запровадження інновацій у виробництво залучаються різні категорії працівників, які мають певні обов'язки та завдання: від працівників науково-дослідного і конструкторського (НДК) відділу і до працівників, зайнятих основним виробництвом. Етапи інноваційного процесу є центрами відповідальності, які формують певні витрати, що мають особливість в перенесенні їх або на результат звітнього періоду або на собівартість випущеної продукції (рис. 1).

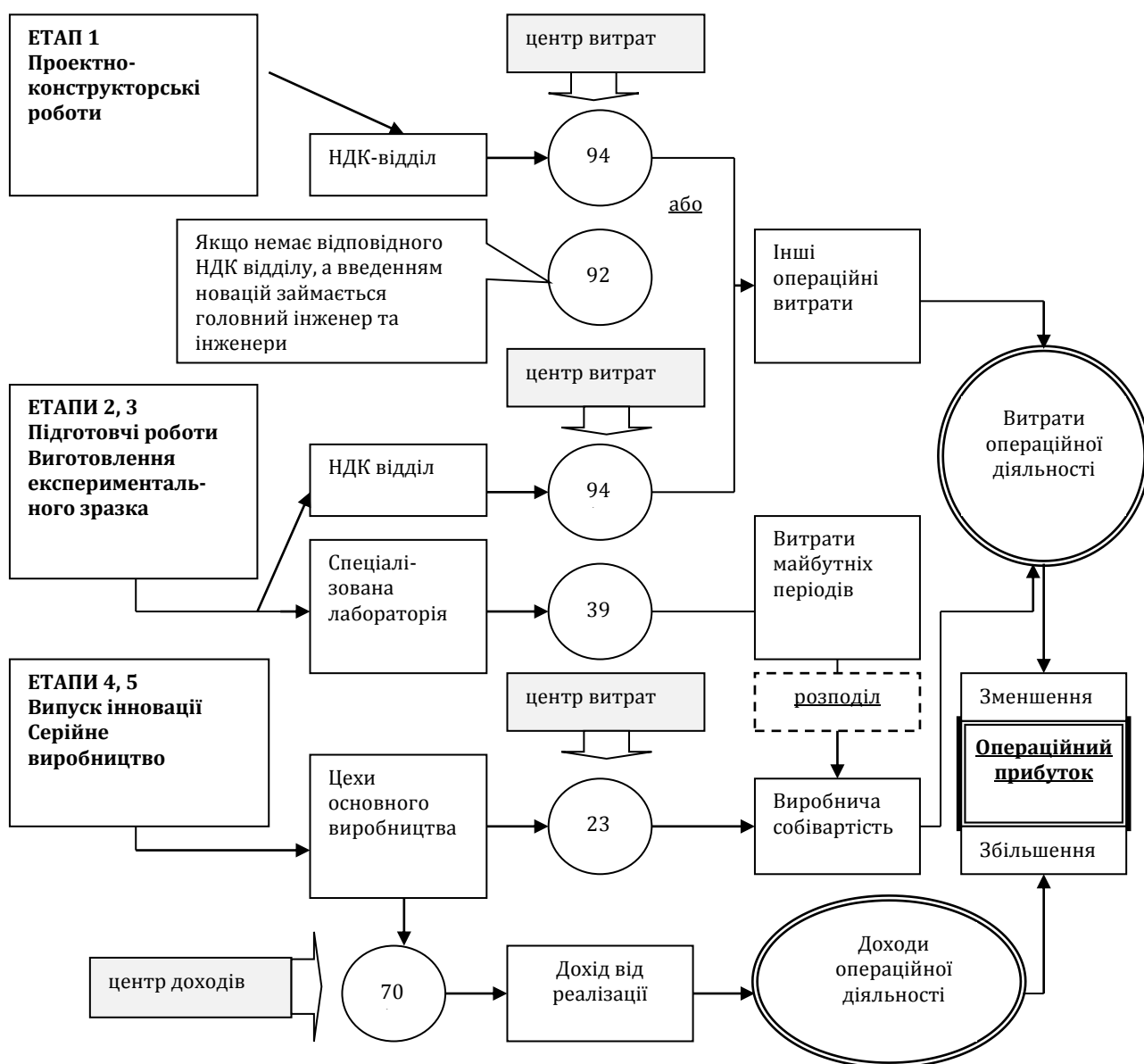


Рис. 1. Облік випуску і збуту інновацій

Отже, від стадій інноваційного процесу залежить облік інноваційних витрат та порядок їх списання. Так на перших стадіях витрати списуються на рахунок зменшення результату періоду (витрати періоду), і що ближче до запуску нової продукції, витрати змінюються з непрямих на прямі (витрати, що вносяться в собівартість).

У результаті втілення НТП на вітчизняних підприємствах реалізація інноваційних заходів

відбувається за двома напрямками:

- через формування витрат у частині науково-дослідних робіт з наступною капіталізацією на рахунках нематеріальних активів;
- через формування витрат дослідно-конструкторських та технологічних робіт на рахунку витрат майбутніх періодів та поступовим списанням цих сум на поточні витрати підприємства.

В першому випадку інноваційні заходи мають теоретично-науковий характер та інтелектуальну спрямованість, а в другому – є поточними витратами.

Облік інноваційних витрат підприємства повинен вестись у розрізі витрат на проведення заходів науково-технічного прогресу з виокремленням:

- обліку витрат на підготовку, виготовлення та освоєння нової техніки;
- обліку витрат на впровадження науково-технічних досліджень.

За загальноприйнятою методикою обліку облік витрат на науково-дослідні розробки ведеться на субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки», який призначений для обліку іншої операційної діяльності.

Істотно ближчими до операційної діяльності є витрати на освоєння нових виробництв, нових видів продукції, технологій, що мають більше прикладний характер. На практиці інноваційні заходи щодо впровадження нових виробництв випереджають капітальні витрати на реалізацію інвестиційно-інноваційної програми або ж науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Однак сам процес виробництва починається саме з цих витрат на пускові періоди під час освоєння нових цехів або виробництв, агрегатів, нових видів продукції, технологій. За загальноприйнятою методикою обліку ці витрати обліковують на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», який призначений для обліку витрат, які не можуть бути віднесені до виробництва поточного періоду, хоча і проводяться в цьому періоді. Зазвичай ці витрати здійснюють до початку виробничого процесу, а потім шляхом розподілу списуються на собівартість оновленої продукції у відповідних сумах, з огляду на тривалість періоду, на який розраховані ці витрати.

Доцільно групувати витрати майбутніх періодів за окремими статтями, основними з яких є оплата праці з нарахуваннями, матеріальні затрати, роботи допоміжних виробництв тощо. Варто також номенклатуру статей вказати в обліковій політиці підприємства. Відтак, на основі первинних документів, які підтверджують факти освоєння випуску нової продукції, та аналітичних відомостей до рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» щодо оновлення виробництва проводиться запис на суму списання витрат майбутніх періодів: Дт 23 «Основне виробництво» Кт 39 «Витрати майбутніх періодів». При цьому пропонується використовувати Відомість аналітичного обліку витрат майбутніх періодів. Ця відомість повинна розкривати інформацію про такі види витрат: витрати на освоєння нових виробництв та агрегатів; витрати на дослідно-конструкторські роботи в цехах; витрати на монтаж та демонтаж дослідно-конструкторського обладнання; витрати на конструкторську доробку устаткування; витрати на впровадження новацій технічного характеру і т. д.

Такий порядок первинного та аналітичного обліку дозволить списувати ці витрати не лише на один вид продукції, а на весь асортиментний ряд нових видів продукції у міру їхнього освоєння виробництва, оскільки розмір понесених витрат буде вказано в аналітичній відомості. Базою розподілу суми цих витрат у собівартість продукції необхідно брати запланований загальний обсяг виробництва продукції за розрахунками бізнес-плану за певний термін (два-три роки).

Без створення нового операційного циклу з відповідними центрами витрат, доходів та інвестицій випуск інноваційної продукції неможливий. Однак існує проблема синтетичного відображення інноваційної діяльності, оскільки нормативними та методичними актами України не визначено порядок відокремленого обліку інноваційної діяльності на спеціально призначених рахунках. Як відомо, вся діяльність підприємства згідно з національними положеннями бухгалтерського обліку поділяється на операційну (основну та іншу операційну) та іншу звичайну (фінансову, інвестиційну). Саме таким чином розкривається інформація і на рахунках витрат та доходів. Можливості обліковувати інноваційну діяльність на зазначених рахунках немає, тому необхідно змінювати та доповнювати інформаційну базу внутрішньогосподарського (управлінського) обліку шляхом доповнення робочого плану рахунків відповідними субрахунками до рахунків 15 «Капітальні інвестиції», 23 «Виробництво», 39 «Витрати майбутніх періодів».

Виділення спеціального субрахунку на рахунку 23 дасть можливість вести облік витрат, пов'язаних з випуском інновацій, формуванням їхньої виробничої собівартості тощо. Крім того, облік повинен забезпечуватись і відповідним документальним оформленням, а саме за типовими первинними документами щодо обліку матеріалів, оплати праці, але з реєстрацією цих витрат у спеціальній відомості аналітичного обліку витрат інноваційної діяльності за звітний період (табл. 1).

Цей спосіб акумулювання інноваційних витрат у внутрішній звітності є важливим елементом ефективного управління інноваційним розвитком підприємства, який забезпечить інформацією про безперервне оновлення та вдосконалення продукції, стан резервування коштів на спеціальних рахунках для подальшого використання на інноваційні заходи.

Доцільність використання різних підходів прояву інноваційної активності серед учасників виробничого процесу обумовлюється специфікою конкретного підприємства, його стратегічних планів та завдань. Як результат, метод стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві може дати: ґрунтовні удосконалення технологічних процесів, підвищення продуктивності праці, раціоналізаторство щодо ресурсозбереження чи ресурсозабезпеченості, створення тимчасових творчих колективів і аж до створення самостійних спеціалізованих підрозділів НДДКР на підприємстві.

На підприємстві може виникнути ситуація, коли структурною одиницею інноваційної діяльності буде спеціально створений для здійснення наукових та експериментальних розробок – лабораторія, служба, експериментальний цех. Ці підрозділи є окремим об'єктами обліку витрат, центрами витрат. Ці структурні підрозділи, крім прямих, можуть містити комплексні статті, які підлягають розподілу між видами робіт, замовлень. Для їх оцінки використовують фактичну собівартість, разом із комплексними статтями витрат.

У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на такі питання обліку інтелектуальних інновацій:

- необхідність у сучасних умовах реалізувати потребу у визначенні в межах обліку інтелектуального обліку в якості автоматизованих систем управління інноваційною діяльністю, а саме – процесами впровадження та виробництва інновацій та їх реалізації;
- виокремити пункти, які стосуються обліку інновацій інтелектуального характеру, які повинні містити:
 - обрану бухгалтерську, податкову, амортизаційну політику щодо облікових способів відображення інноваційного процесу;
 - науково-дослідні та конструкторські роботи, якщо вони є об'єктом управління, на підприємстві повинні бути відображені і облікової політиці, і в інноваційній політиці;
 - в інноваційних витратах вагому частку повинні мати витрати на дослідження та розробки, а також організацію нових систем управління, що можливо лише при створенні спеціалізованого резерву;
 - в основі обліку інноваційних витрат вважати управлінський облік (оперативно-технічний та стратегічний облік) і первинний облік.

Таким чином, інноваційні проекти та програми у сфері виробництва і збуту не можуть обмежуватись лише основною діяльністю та інвестуванням. На виготовлення інноваційної продукції значний вплив має інтелектуальний капітал підприємства (рис. 2). Отже, без обліку витрат на розвиток науки й інновацій підприємство позбавляється можливості знайти вихід із скрутного становища. Витрати на дослідження і розробки втілюються в певні концепції, форми і методи управління, певні зразки техніки нового покоління тощо.

З огляду на інноваційну спрямованість підприємства у створенні певних видів інновацій, необхідно сформувати обліково-інформаційне забезпечення кожного з етапів інноваційного проекту через:

- планування (прогнозування) інноваційних витрат відповідно до конкретних калькуляційних статей;
- бюджетування інвестицій та фінансового забезпечення за кожним етапом створення новацій;
- створення системи обробки первинної документації та реєстрації інноваційних витрат;
- розробку методики оцінки нововведень та визначення їх первинної вартості;
- обліково-аналітичну обробку даних про впровадження нововведень у виробництво та збут інноваційної продукції;
- облікове забезпечення даних про комерціалізацію знань та об'єктів інтелектуальної власності. При створенні інтелектуальних новацій на підприємстві можуть використовуватись наступні первинні документи та реєстри для збору та обробки інформації про інноваційну діяльність:
 - картки обліку раціоналізаторських пропозицій працівників підприємства (табл. 2);
 - тест-опитування (з вивчення проблемних питань у виробництві продукції), який періодично проводиться управлінським апаратом середньої й нижчої ланки з питань організації, наявності вузьких місць у процесі виробництва й сфері обігу;
 - перелік та групування вартості виконання НДДКР-нововведень, які перебувають у розробці з метою подальшої їхньої капіталізації.



Рис. 2. Облік інновацій інтелектуального характеру

Таблиця 2. Картка обліку раціоналізаторських пропозицій (інновацій)

№з/п	Дата	Відділ	Працівник	Характер інноваційної пропозиції	Об'єкт упровадження	Пропозиція (інновація)	Мета упровадження	Переваги	Недоліки	Джерело покриття	Стадія упровадження
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
..											

Упровадження цих первинних документів та реєстрів у документообіг підприємства дозволить: а) дати достовірну оцінку інноваційних витрат науково-дослідного та конструкторського відділу; б) знайти джерела фінансового забезпечення майбутніх розробок та конструкторських робіт по запланованих етапах удосконалення інновацій протягом усього життєвого циклу інновацій на основі експертних оцінок; в) розробити програму виконання інноваційних кроків у поточному періоді та інноваційно-інвестиційних проектів стратегічного значення; г) скласти кошторис інноваційних витрат відповідно до нормативних показників; д) спрогнозувати майбутні доходи на основі моделювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження показало, що у затверджених типових формах первинних документів для обліку активів не враховано особливостей обліку інновацій, те ж саме стосується обсягів розкриття інформації про інноваційні витрати і джерела їх покриття в реєстрах та формах внутрішньогосподарської звітності. З огляду на це, для вдосконалення первинного обліку інновацій доцільно запровадити такі форми первинних документів та реєстрів, серед яких: «Картка обліку раціоналізаторських пропозицій (інновацій)», «Тест-опитування з вивчення проблемних питань у виробництві продукції», «Відомість аналітичного обліку інноваційних витрат», «Відомість аналітичного обліку витрат майбутніх періодів інноваційного характеру». Доведено, що їхнє використання дасть змогу: а) дати достовірну оцінку щодо

інноваційних витрат на науково-дослідні й конструкторські роботи; б) виявити джерела фінансового забезпечення майбутніх розробок відповідно до запланованих етапів протягом всього життєвого циклу інновацій; в) розробити послідовність інноваційних кроків у поточному і майбутніх періодах; г) отримати та контролювати вартісну оцінку інноваційних процесів на підприємстві.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій – Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30. 11. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.

References

1. On Innovation Activity. Law of Ukraine, No. 40-IV from 04.07.2002 (2002). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organization, and instruction on the use of the Chart of Accounts assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organization, The order of the Ministry of Finance of Ukraine, No. 291 from 30. 11. 1999. (1999). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2014 р.

Віра Вікторівна МИХАЛЬСЬКА

аспірантка кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: veramiha@meta.ua

**ОБЛІК ЗМЕНШЕННЯ КОРИСНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ
САДІВНИЦТВА**

Михальська, В. В. Облік зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва [Текст] / Віра Вікторівна Михальська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 168-175. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Втрати від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва можуть бути зумовлені природно-кліматичними умовами, залежними від часу біологічними процесами, відсутністю системи управління якістю продукції та контролю за її показниками, науковими дослідженнями і розробками в галузі, а також іншими економічними факторами. Водночас наголошено, що потреба у розрахунку втрат від зменшення корисності продиктована: принципом обачності, який використовується при підготовці фінансової звітності; вимогами стандартів бухгалтерського обліку, які передбачають їх урахування при визначенні залишкової вартості довгострокових біологічних активів садівництва; можливістю планування щорічного переліку та розміру витрат, необхідних для відновлення корисності та своєчасного відтворення багаторічних насаджень.

Мета. Метою статті є вивчення стану й удосконалення організації та методики обліку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва.

Методологія. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. У постановці проблем статті використано методи причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний для визначення факторів, які зумовлюють зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва. Методи узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу застосовано при розробці методики обчислення втрат від зменшення корисності та субрахунків аналітичного обліку.

Результати. Виходячи із вищезазначеного, розглянуто і удосконалено методика оцінки втрат та розроблено форму розрахунку на основі використання витратного підходу. Зокрема, розкрито та обгрунтовано порядок коригування вартості відшкодування на індекс цін на промислову продукцію та тарифи на послуги, спожиті в сільському господарстві, вартість загиблих дерев (кущів) та коефіцієнт фактичного стану багаторічних плодово-ягідних насаджень. У зв'язку з цим запропоновано субрахунки аналітичного обліку втрат від зменшення корисності та вказано на необхідність внесення змін в облікову політику госпрозрахункових підприємств та бюджетних установ.

Ключові слова: довгострокові біологічні активи садівництва; вартість відшкодування; втрати від зменшення корисності; залишкова (балансова) вартість; зменшення корисності активів; уцінка вартості довгострокових біологічних активів садівництва.

ACCOUNTING OF DECLINE OF USEFULNESS OF LONG-TERM BIOLOGICAL ASSETS OF HORTICULTURE

Abstract

Introduction. Losses from decline of usefulness of gardening long-term biological assets can be predetermined by climatic conditions, time-dependent biological processes, absence of product quality management system management system and monitoring its indicators, scientific research and developments in the industry, and other economic factors. At the same time it should be noticed that the need for calculation of losses of usefulness reduction are caused by prudence principle which is applied in preparing the financial statements; requirements of Accounting Standards, which should be included while determining the residual value of horticulture long-term biological assets; ability to plan annual list and amount of losses which are necessary to restore the usefulness and timely replenishment of perennial plants.

Purpose. The article aims to study the condition and improve the organization and methods of accounting losses from the usefulness reduction of horticulture long-term biological assets.

Methodology. The methodological basis of the study is general scientific and special methods of cognition. The methods of causation and abstract logic are used to determine the factors that cause the usefulness reduction of horticulture long-term biological assets. Methods of synthesis, comparison, analysis and synthesis techniques are used in the development of technique of usefulness reduction calculation and sub analytical accounting.

Results. The methodology for assessing the losses is reviewed and improved. The technique of losses calculation is developed. In particular, it has been disclosed and justified the order of value refund adjustments on the price index for industrial goods and tariffs for services consumed in agriculture, the cost of dead trees (bushes) and the ratio of the actual state of perennial fruit trees. It has been proposed the subaccount of analytical record of losses. It has been indicated the need for changes in accounting policy of self-supporting enterprises and budget institutions.

Keywords: long-term biological assets of gardening; compensation value; losses of decline utility; remaining value; decline utility; reduction of value of long-term biological assets of gardening.

JEL classification: M41

Вступ

Однією з визначальних ознак довгострокових біологічних активів садівництва є здатність приносити економічні вигоди у вигляді прибутку від реалізації плодово-ягідної продукції або в інший можливий спосіб, тобто їх корисність. Але через дію різноманітних факторів може відбуватись зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва. Так М. І. Герун і М. П. Герасим зазначають, що багаторічні насадження як живі організми протягом циклу свого існування проходять етапи зростання, розвитку, вступу в плодоношення, повне плодоношення та його згасання. Його тривалість залежить від видових і сортових особливостей культур багаторічних насаджень, комплексу зовнішніх факторів і технологій вирощування [1]. На нашу думку, зменшення корисності довгострокових біологічних активів також може бути наслідком неправильної політики підприємства щодо забезпечення якості продукції. Оскільки, наприклад, невиконання заходів, спрямованих на боротьбу із шкідниками та хворобами, може зумовити ушкодження або загибель багаторічних насаджень, а отже, скорочення валового збору плодів та ягід і, відповідно, зменшення виручки від їх реалізації.

Водночас визначення розміру втрат від зменшення корисності є необхідним, адже, по-перше, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [10] і Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [3] їх враховують при обчисленні залишкової вартості довгострокових біологічних активів садівництва, що оцінені за первісною вартістю. Так у пункті 11 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» зазначено, що довгострокові біологічні активи, справедливую вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, або якщо підприємство є платником податку на прибуток, можуть визнаватися та відображатися за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності [9]. По-друге, обчислення втрат від зменшення корисності на кожну звітну дату необхідно з огляду на принцип обачності, якого слід дотримуватись при підготовці фінансової звітності відповідно до п. 6 ст. 3 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] і п. 1 ст. 3 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [4]. Зокрема, принцип обачності передбачає, що

методи оцінки, застосовувані в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат і завищенню оцінки активів і доходів [4].

Водночас аналіз фінансової та внутрішньогосподарської звітності окремих досліджуваних господарств Інституту садівництва Національної академії аграрних наук (далі – ДГ ІС НААН) свідчить, що в активі їх балансів наявні майже зношені довгострокові біологічні активи садівництва, а деякі сади і зовсім списані, проте використовуються для вирощування плодово-ягідної продукції у зв'язку з браком грошових коштів, необхідних для відтворення багаторічних насаджень. Проведене анкетування головних бухгалтерів ДГ ІС НААН підтвердило відсутність методики розрахунку та відображення в обліку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва. Враховуючи вищезазначене, необхідно точно встановити вартісну величину втрат від зменшення їх корисності з метою:

- правильної та достовірної оцінки залишкової вартості цих активів;
- планування щорічного переліку та розміру витрат, необхідних для відновлення корисності та своєчасного відтворення багаторічних насаджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо обраної проблеми свідчить, що наявні нормативно-правові акти як для госпрозрахункового, так і державного секторів економіки, які регламентують облік зменшення корисності активів: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [8] і Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 127 «Зменшення корисності активів» [5]. Вивченню проблемних питань щодо зменшення корисності, зокрема основних засобів і нематеріальних активів, госпрозрахункових підприємств, присвятили праці С. Ф. Голов, О. П. Гузенко, Л. Р. Джаферова, О. В. Значкова, І. Павлюк, О. С. Яцунська й інші [11]. На підставі цього можна зробити висновок про відсутність: чітко визначеної методики розрахунку вартісної величини втрат, її документального оформлення, а також субрахунків аналітичного обліку, а тому ці питання є актуальними та вимагають подальшого дослідження.

Мета та завдання статті

На основі вищевикладеного мета дослідження полягає у вивченні стану й удосконаленні організації та методики обліку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва, насамперед для правильної та достовірної оцінки їх залишкової вартості. А отже, завданнями дослідження є: розробка й обґрунтування методики розрахунку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів із використанням витратного підходу; виокремлення субрахунків аналітичного обліку втрат від зменшення корисності; внесення змін до облікової політики підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» зазначено, що зменшення корисності активів – це втрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування [10]. Водночас у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» аналогічне визначення доповнено, що зменшення корисності є також втратою потенціалу корисності активу [3]. З огляду на це, формулювання поняття «зменшення корисності» в зазначених національних стандартах бухгалтерського обліку з метою розрахунку втрат викликає необхідність визначення двох вартостей: залишкової та відшкодування. При цьому залишкову визначити нескладно: необхідно знати первісну вартість біологічного активу садівництва та суму зносу, тобто накопиченої амортизації з урахуванням установлених на підприємстві строків використання та річної норми амортизаційних відрахувань. Натомість виникає потреба у визначенні вартості відшкодування біологічних активів садівництва.

Отже, на наш погляд, для розрахунку вартості відшкодування слід використовувати два підходи до оцінки активів, а саме: витратний і дохідний. Ми пропонуємо обрати перший, оскільки його суть полягає в тому, що потенційний інвестор ніколи не заплатить більше за витрати на відтворення багаторічних насаджень. Дохідний підхід недоцільний для науково-дослідних багаторічних насаджень, оскільки метою їх вирощування є не отримання прибутку від реалізації продукції, тобто чистого доходу, а виконання наукових досліджень і розробок у садівництві. Вартість відшкодування довгострокових біологічних активів садівництва (Вв) слід визначати на підставі нормативів, у межах яких проводиться компенсація витрат на закладання плодкових та ягідних насаджень і догляд за ними до вступу у плодоношення в тисячах гривень у розрахунку на 1 га. Але варто зазначити, що нормативи витрат відрізняються залежно від морфологічних груп плодово-ягідних культур, типу насаджень або форми крони (округла чи площинна у плодкових), характеристики саджанців (однорічний, дворічний, кніп-баум або еліта чи репродукція – для ягідних), схеми посадки, а також тривалості створення в роках [6]. При цьому вартість відшкодування довгострокових біологічних активів садівництва визначається як добуток нормативу 1 га конкретного виду насаджень та їх площі. Тому пропонуємо коригувати вартість відшкодування на: індекси цін на промислову продукцію та тарифи на спожиті сільським господарством

послуги згідно зі статистичним збірником «Сільське господарство України» за відповідний рік, що передує розрахунку, зважаючи на нестабільність курсу національної валюти, значне зростання цін на техніку, паливо, добрива, засоби захисту рослин, а також підвищення розміру оплати праці в галузі.

Доцільно також вартість відшкодування зменшити на вартість загиблих довгострокових біологічних активів садівництва (Взбас), яка є відношенням вартості відшкодування (Вв), що скоригована на індекс цін на промислову продукцію та тарифи на послуги, спожиті в сільському господарстві (Іц), до нормативної кількості дерев або кущів на певній площі (Нк) із урахуванням відсотка загиблих насаджень (Зк). Варто зауважити, що нормативна кількість дерев на 1 га визначається з урахуванням схеми посадки. Наприклад, при схемі посадки яблуні з округлою кроною 7 x 4 м на 1 га повинно бути 357 дерев. Водночас відношення кількості загиблих рослин (Зк) до нормативної їх кількості в розрахунку на одиницю площі (Нк), помножене на 100 %, є не чим іншим, як показником зрідженості довгострокових біологічних активів садівництва – Зрбас. Прирівнювати до загиблих треба також сухої та здичавілі насадження.

На завершальному етапі розрахунку необхідно внести відповідну поправку вартості відшкодування на коефіцієнт фактичного стану насаджень (Кс), оскільки, як зазначалось вище, відображена у звітності залишкова вартість багаторічних насаджень, із урахуванням амортизаційних відрахувань, не завжди відповідає їх фактичному стану, тобто рівню ушкодженості або іншим ознакам фізичного зношення. Тому варто погодитись із думкою О. С. Яцунської, що корисність – це явище суб'єктивне, індивідуальне: виходячи з індивідуальних вимог, суб'єкт господарювання визначає політику відносно управління активом, яка відображає плани щодо його використання із урахуванням власного досвіду (строк корисного використання, метод нарахування амортизації та ліквідаційна вартість) [11]. Як наслідок, попри те, що ст. 145 Податкового кодексу України [7] передбачено мінімально допустимі строки корисного використання біологічних активів, на практиці вони можуть не відповідати економічним строкам їх вирощування. Фактичний стан насаджень слід оцінювати під час щорічної інвентаризації з документальним оформленням у вигляді акта визначення фактичного стану довгострокових біологічних активів садівництва. У ньому, на нашу думку, слід передбачити такі графи: вид культури, сорт, квартал, рік закладання, бригада, за якою закріплено насадження, рівень урожайності, місце розташування (рівнина чи схил), а також показники стану розвитку насаджень, крони, ушкодженості та приросту. В окремих графах необхідно зазначити оцінку за п'ятибальною шкалою та відповідні коефіцієнти залежно від їх стану, тобто кількості набраних балів, від 1 до 0,1 (табл. 1). Акт варто використовувати як доповнення до інвентаризаційного опису багаторічних насаджень (форма Інв. № 3сг) та акта інвентаризації садів і ягідників, який використовують у госпрозрахункових підприємствах, чи інвентаризаційного опису основних засобів – у бюджетних установах.

Здійснивши всі вищенаведені розрахункові процедури з метою визначення втрат від зменшення корисності (*Взкбас*), потрібно порівняти відображену у звітності залишкову вартість (*Звбас*) із вартістю відшкодування, скоригованою на індекси цін, суму загиблих насаджень і коефіцієнт їх фактичного стану (*Ввбаскор*). Позитивна різниця покаже вартісну величину втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва. Для зручності й оперативності використання розглянутої вище методики пропонуємо розробити «Розрахунок втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва (за витратним підходом)», надалі – Розрахунок втрат від зменшення корисності (табл. 2; 3).

Таблиця 1. Критерії для бальної оцінки стану довгострокових біологічних активів садівництва*

Стан розвитку	Стан крони	Рівень пошкодженості морозами	Рівень механічних пошкоджень	Рівень приросту	Оцінка, балів	Коефіцієнт залежно від кількості балів
Відмінний	Здорова і міцна	Відсутні	Відсутні	Добрий	5	1,0
Нормальний	Здорова	Відсутні	Відсутні	Добрий	4	0,9
Середній	Здорова	Незначні	Відсутні	Нормальний	3	0,7
Задовільний	Нездорова	Значні	Незначні	Незначний або відсутній	2	0,3
Незадовільний (стан загибелі)	Нездорова	Значні	Значні	Відсутній	1	0,1

*Розроблено автором за даними [1].

Після визначення втрат від зменшення корисності біологічних активів садівництва з використанням запропонованого розрахунку виникає необхідність правильного їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Відповідно до чинних стандартів бухгалтерського обліку як для госпрозрахункових підприємств, так і для бюджетних установ ці втрати необхідно відображати у складі інших витрат.

З цією метою в плані рахунків госпрозрахункових підприємств передбачено субрахунок 972 «Втрати від зменшення корисності активів». Однак, на наш погляд, оскільки біологічні активи є специфічними активами, доцільно в наказі про облікову політику в розділі «Витрати» передбачити інформацію щодо обліку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва та в робочому Плані рахунків підприємств галузі садівництва виокремити субрахунок нижчого порядку 972.4.1 «Втрати від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва». Одночасно для обліку цих втрат відповідно до Плану рахунків бюджетних установ використовують субрахунок 831 «Інші витрати установ». Оскільки дослідні станції ІС НААН є вузькоспеціалізованими підприємствами, пропонуємо додати до робочого Плану рахунків бюджетних установ субрахунок 831.2.4.1 «Втрати від зменшення корисності багаторічних насаджень».

Таблиця 2. Основні рядки форми «Розрахунок втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва (за витратним підходом)»*

Назва рядка	Джерело інформації про показник або формула розрахунку	
	Госпрозрахункові підприємства	Бюджетні установи
Зерняткові, всього:	Акт інвентаризації садів та ягідників; аналітичні дані до субрахунку 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю»	Інвентаризаційний опис основних засобів; аналітичні дані по субрахунку 108 «Багаторічні насадження»
в тому числі яблуня, груша і т. д., всього		
в тому числі яблуня сорт «Радогость»		
Кісточкові, всього:		
в тому числі слива, абрикос і т. д., всього		
в тому числі абрикос сорт «Поліський крупноплідний»		
Ягідники, всього:		
в тому числі суниця, малина і т. д., всього		
в тому числі суниця сорт «Розана київська»		
Разом	Суми по графах	

*Розроблено автором

При цьому, з урахуванням втрат від зменшення корисності, необхідно провести коригування їх залишкової вартості на початок звітного періоду на суму цих втрат із одночасним складанням акта переоцінки (уцінки) довгострокових біологічних активів садівництва та використання кореспонденції рахунків: Дт 972.4.1 «Втрати від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва» Кт 134.1.1 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів садівництва», що є актуальною для госпрозрахункових підприємств; Дт 831.2.4.1 «Втрати від зменшення корисності багаторічних плодово-ягідних насаджень» Кт 131.4.1 «Знос багаторічних плодово-ягідних насаджень» – для бюджетних установ. Відповідно всі подальші амортизаційні відрахування повинні бути розраховані на підставі нової скоригованої залишкової вартості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати дослідження довели необхідність розрахунку втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва з метою правильної та достовірної оцінки їх вартості, із дотриманням принципу обачності. У зв'язку з цим, по-перше, розкрито та обґрунтовано методику розрахунку втрат від зменшення корисності з використанням витратного підходу. Насамперед звертається увага на визначення вартості відшкодування й обґрунтовано її коригування з урахуванням індексів цін на промислову продукцію та тарифів на послуги в сільському господарстві, вартості загиблих дерев (кущів) і фактичного стану насаджень.

По-друге, для оперативного документального оформлення результатів розрахунку розроблено та запропоновано «Розрахунок втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва» з детальним описом його рядків і граф, а також джерел інформації та формул, які слід використовувати при його заповненні. Запропонована адаптована до практичного використання форма розрахунку втрат дозволить: раціонально організувати бухгалтерський облік визначення втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва; правильно, своєчасно та повно відображати інформацію про втрати від зменшення корисності на рахунках бухгалтерського обліку;

здійснювати контроль щодо правильності обчисленої суми втрат загалом та в розрізі груп плодово-ягідних культур, їх окремих видів і сортів; отримати інформацію для прийняття управлінських рішень щодо планування переліку та розміру витрат, необхідних для відновлення корисності.

По-третє, враховуючи, що досліджувані господарства ІС НААН є вузькоспеціалізованими, розроблено аналітичні субрахунки з метою управлінського обліку втрат від зменшення корисності як для госпрозрахункових підприємств, так і для бюджетних установ. А саме: запропоновано внести відповідні зміни до розділу «Витрати» наказів про облікову політику підприємств, що є одним із напрямків удосконалення організації обліку втрат від зменшення корисності.

Таблиця 3. Основні графи форми «Розрахунок втрат від зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва (за витратним підходом)»*

Назва графи	Джерело інформації про показник або формула розрахунку	
	Госпрозрахункові підприємства	Бюджетні установи
Схема посадки	Акт інвентаризації садів та ягідників	Інвентаризаційний опис основних засобів
Характеристика саджанців, які використані при закладанні (одно- чи дворічний, кніп-баум, еліта чи репродукція)		
Площа, насаджень, га ($P_{бас}$)		
Норматив, у межах якого проводиться компенсація витрат по закладенню плодкових і ягідних насаджень та догляду за ними до вступу у плодоношення ($H_{квбас}$), грн	Додатки до наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України № 365 [11]	
Тривалість створення, років (T)		
Вартість відшкодування ($V_{вбас}$), грн	$V_{вбас} = H_{квбас} \times P_{бас}$	
Індекси цін на промислову продукцію та тарифи на послуги, спожиті в сільському господарстві ($I_{ц}$)	Дані Держкомстату України	
Нормативна кількість дерев на 1 га ($H_{к}$), штук	$H_{к} = \frac{1000 \text{ кв.м}}{\text{Схема посадки, кв.м}}$	
Кількість загиблих дерев (кущів) – $Z_{к}$, штук	Акт інвентаризації садів та ягідників	Інвентаризаційний опис основних засобів
Вартість загиблих дерев (кущів) – $V_{збас}$, грн	$V_{збас} = \frac{V_{в} \times I_{нф} \times Z_{к}}{H_{к}}$;	
Зрідженість біологічних активів садівництва ($Z_{рбас}$), %	$Z_{рбас} = \frac{Z_{к}}{H_{к}} \times 100\%$;	
Коефіцієнт бальної оцінки стану біологічних активів садівництва ($K_{с}$)	Акт бальної оцінки стану біологічних активів садівництва	
Вартість відшкодування біологічних активів садівництва скоригована ($V_{вбаскор}$), грн	$V_{вбаскор} = (V_{в} \times I_{ц} - V_{збас}) \times K_{с}$	
Залишкова вартість біологічних активів на початок року ($Z_{вбас}$), грн	Різниця між даними субрахунків 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю» та 134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів»	Різниця між даними субрахунків 108 «Багаторічні насадження» та 131 «Знос основних засобів»
Втрати від зменшення корисності біологічних активів садівництва ($V_{зкбас}$), грн.	$V_{зкбас} = Z_{вбас} - V_{вбаскор}$ (при умові позитивного значення)	

*Розроблено автором

І, нарешті, після розрахунку втрат від зменшення корисності вказано на доцільність використання

акта переоцінки (уцінки) балансової вартості довгострокових біологічних активів садівництва з метою оперативного документального оформлення результатів коригування залишкової вартості, тому що вона є новою базою для нарахування амортизації.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо за доцільне подальше дослідження проблем зменшення корисності довгострокових біологічних активів садівництва спрямувати на вивчення методики розрахунку втрат та їх документального оформлення з використанням доходного підходу, оскільки багаторічні насадження генерують грошові потоки у формі виручки від реалізації плодово-ягідної продукції як альтернативного варіанту оцінки втрат. Варто звернути увагу також на відображення витрат, спрямованих на відновлення корисності, та визначення джерел їх фінансування. Потребують розробки і методичні рекомендації щодо організації та методики проведення внутрішньогосподарського контролю втрат від зменшення корисності й фінансування витрат на її відновлення та для оцінки їх доцільності, а також з метою уникнення незапланованого або невиправданого знецінення біологічних активів садівництва.

Список літератури

1. Герун, М. І. Оцінювання багаторічних насаджень : научное издание / М. І. Герун, М. П. Герасим // *Агроінком : науково-практичне видання*. – 2009. – 10. – С. 26-31.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28. 02. 2013 р. № 336/22868 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=11.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 127 «Зменшення корисності активів»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023.
6. Нормативи, у межах яких проводиться компенсація у виноградарстві, садівництві і хмелярстві, форми звітності та перелік механізмів і техніки: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 19.06.2012 р. № 365 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1114-12>.
7. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2004 р. № 817 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Мінфіну України від 18.11.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=293533&stind=21.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.
11. Яцунська, О. С. Проблеми відображення зменшення корисності основних засобів / О. С. Яцунська // *Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент : збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет*. – Луцьк, 2012. – Вип. 9 (34), ч. 2. – С. 594-601.

References

1. Herun M. I. & Gerasym, M. P. (2009). Evaluation of perennial plants. *Ahroinkom*, 10, 26-31.
2. National provisions (Standard) 1 "General Requirements for Financial Reporting": Order of the Ministry of Finance of Ukraine 28.02.2013. № 336/22868 (2013). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.
3. National provisions (Standard) public sector 121 "Fixed Assets": the order of the Ministry of Finance of Ukraine 12.10.2010. № 1202 (2010). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.

-
4. *The national provisions (Standard) public sector 101 "Presentation of Financial Statements": Order of the Ministry of Finance of Ukraine 28.12.2009. № 1541. (2009). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&Cat_id=83023&stind=11.*
 5. *National provisions (Standard) public sector 127 "Impairment of Assets": Order of the Ministry of Finance of Ukraine 24.12.2010 № 1629. (2010). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat_id=83023.*
 6. *Standards within which compensation is made in viticulture, horticulture and hop, reporting forms and a list of mechanisms and technology: the order of the Ministry of Agriculture and Food of Ukraine 19.06.2012 № 365. (2012). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1114-12>.*
 7. *Tax Code of Ukraine on 02.12.2010 p. № 2755-VI. (2010). Retrieved October, 15, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.*
 8. *Provision (Standard) 28 "Impairment of Assets": Order of the Ministry of Finance of Ukraine 24.12.2004 № 817. (2004). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.*
 9. *Regulation (Standard) 30 "Biological Assets": the order of the Ministry of Finance Ukraine 18.11.2005 p. № 790. (2005). Retrieved October, 15, 2014, from : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=293533&stind=21.*
 10. *Regulation (Standard) 7 "Fixed Assets": the order of the Ministry of Finance of Ukraine 27. 04.2000 p. № 92. (2000). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.*
 11. *Yatsunska O. S. (2012). Problems displaying impairment of fixed assets. Economics. Series: Economy and Management: Collected Works, 9 (34), 594-601.*

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014 р.

Віта Іванівна ПОПОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
E-mail: vitapopovich@gmail.com

ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД НАДАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Попович, В. І. Облік доходів від надання готельних послуг у системі управління [Текст] / Віта Іванівна Попович // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 2. – С. 176-180. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проведено дослідження нових послідовних і системних підходів до облікового процесу, а саме реалізації готельних послуг у сучасних умовах технологічного середовища та інформаційної конкуренції із урахуванням особливостей та галузевої специфіки підприємств гостинності. На підприємствах готельного господарства формування доходу від надання таких послуг за своєю економічною сутністю є безперервним процесом, тобто кожна фаза гостьового циклу робить свій вагомий внесок у загальний дохід готелю. Розкрито основні напрями удосконалення обліку доходів від реалізації готельних послуг за виділеними основними зонами дохідності готелю. В основу аналітичного обліку доходів за сегментами збуту доцільно покласти соціально-економічний критерій під час виділення сегментів збуту.

Ключові слова: дохід від реалізації готельних послуг; зона дохідності; гостьовий цикл; особовий рахунок клієнта; фаза гостьового циклу; термін проживання клієнта в готельному номері.

Vita Ivanivna POPOVYCH

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting and Finance,
Mukachevo State University
E-mail: vitapopovich@gmail.com

INCOME ACCOUNTING OF HOTEL SERVICES IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT

Abstract

This article presents the research of new consistent and systematic approaches to the accounting process. Mainly, it considers the implementation of hotel services in today's conditions of technological environment and information competition, taking into account the specific features and industry specifics of hospitality businesses. On the enterprises of the hotel industry the formation of income from providing such services for its economic essence is a continuous process. That is each phase of the guest cycle makes a its significant contribution to the total revenue of the hotel. The basic directions of improvement of accounting for revenue from the sale of hotel services according to selected major areas of return property are revealed. The basis of analytical income accounting according to segment sales can be put a socio-economic criteria during the allocation of segment of sales.

Keywords: income from the sale of hotel services; guest cycle; personal account of the client; phase of the guest cycle; term of client residence in a hotel room.

JEL classification: L840, M410

Вступ

Облік доходів повинен бути організований так, щоб створювалася сприятлива основа для формування ґрунтовних висновків, на підставі яких мають прийматися об'єктивні управлінські рішення (із урахуванням втрачених можливостей).

Л. В. Нападовська зазначає, що «... під втраченою можливістю розуміють найкраще із усіх можливих альтернативних рішень використання ресурсів, наявних на підприємстві» [1, с. 109].

Основною метою управління доходами від реалізації готельних послуг є передбачення попиту. Адже якщо готельний номер не реалізовано сьогодні – це втрата назавжди. З метою максимізації доходу від реалізації продукту, який не здатний до “зберігання” (неможливо продати готельний номер у рахунок вчорашньої завантаженості номерного фонду), разом застосовуються три основні компоненти: час, ціна, обсяг реалізації готельних послуг.

Надзвичайно важливо продавати продукт у необхідний час, за правильною ціною, у необхідному місці і правильному клієнту. Проте керівництво готелю не завжди може мати можливість впливати на свої доходи. Наприклад, як правило, важко розрахувати точний обсяг реалізації готельних послуг у конкретний момент часу та за відповідною ціною. Можна тільки впевнитися в тому, що в наявності є необхідний продукт, у необхідній кількості, який у необхідний час пропонується за правильною ціною, та сподіватися, що потенційний клієнт прийме позитивне рішення щодо його купівлі.

Принципи, методи, проблеми та напрямки вдосконалення обліку доходів від реалізації готельних послуг знайшли своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених О. А. Агеєва, З. А. Балченко, І. В. Балченко, С. О. Балченко, М. Бойцової, Г. Н. Бургонова, Я. Клиженко, Н. А. Коморджанова, С. Я. Король, В. Кузнецова, О. Піроженка та інших.

Проте економічні реалії сьогодення з їх складними внутрішньогосподарськими відносинами значно ускладнили практику господарської діяльності в готельному господарстві. Виникли нові закономірності та тенденції в його розвитку, які вимагають постійного поглиблення й удосконалення наукових досліджень у системі управління доходами від реалізації готельних послуг.

Мета і завдання статті

У зв'язку з тим, що готель працює цілодобово і 7 днів на тиждень, то першочерговим завданням стає забезпечення постійного нагляду за достовірністю записів про отримані доходи по рахунках бухгалтерського обліку всіх структурних підрозділів готелю, які обслуговують гостей. Тому основною метою статті є дослідження нових послідовних і системних підходів до облікового процесу саме реалізації готельних послуг у сучасних умовах технологічного середовища та інформаційної конкуренції із урахуванням особливостей та галузевої специфіки підприємств гостинності.

Виклад основного матеріалу дослідження

У бухгалтерському обліку дохід від реалізації готельних послуг визнається з огляду на ступінь завершеності операцій від здачі готельних номерів усіх категорій на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цих операцій.

Як зазначає С. Я. Король, під час визначення ступеня завершеності операцій з надання готельних послуг (як важливого чинника впливу під час визнання доходу від реалізації готельних послуг), варто не залишити поза увагою таку обставину, як термін безпосереднього проживання клієнта в готелі [6].

У зв'язку з тим, що на підприємствах готельного господарства формування доходу від надання готельних послуг за своєю економічною сутністю є безперервним процесом, то кожна фаза гостьового циклу здійснює свій вагомий внесок у загальний дохід готелю до моменту фактичного надходження грошових коштів чи зарахування заборгованості клієнтів за надані готельні послуги. Саме тому надзвичайно важливо достовірно визначити момент, коли дохід від реалізації готельних послуг може бути визнаний.

Зосередження уваги на першочергових джерелах доходів (центрах (зонах) дохідності) підприємств готельного господарства дозволяє ефективно оцінити структуру доходів загалом, а також розмір доходів від надання додаткових послуг у системі бухгалтерського обліку.

Під час розрахунку доходу зони дохідності номерний фонд ЗД.1, а саме доходу від реалізації готельних послуг (послуг проживання) застосовуються прайс-листи для різних категорій номерів. Залежно від типу і моделі готелю у вартість проживання можуть бути внесені “пакетні послуги”: сніданок, напівпансіон, медичний пакет, спорт-пакет, відвідування басейну та тренажерного залу.

Зона дохідності “Служба харчування (ЗД.2)” передбачає класифікацію доходів служб ресторанів і барів за пунктами реалізації, окрім того, зона містить доходи, отримані від організації банкетів, урочистих подій та інших аналогічних заходів.

Важливо звернути увагу на те, що доходи таких зон дохідності, як: служба харчування (ЗД.2) та оздоровчий центр (ЗД.3), розподіляються на два основних русла: доходи від реалізації послуг мешканцям готелю (inside); доходи від реалізації послуг стороннім відвідувачам (outside).

Зазначені русла збуту послуг підприємств готельного господарства чинять суттєвий вплив на формування доходів та методику їх відображення в обліку. Адже такі умови необхідно враховувати під час організації аналітичного обліку доходів згаданих вище структурних підрозділів, шляхом відкриття відповідних субрахунків у розрізі внутрішньої та зовнішньої реалізації.

Варто також враховувати, що під час внутрішньої реалізації послуг (СПА-центру, служби харчування) мешканцям готелю може надаватися система знижок; окрім того, їх послуги можуть бути вже

заздалегідь внесені до вартості проживання (як складові “пакету послуг”), та відображатися в обліку за трансфертними цінами. Всі ці обставини обумовлюють формування тісного взаємозв'язку між зонами дохідності підприємств готельного господарства.

У кінцевому вигляді для визначення доходу від реалізації послуг проживання із одержаної виручки від реалізації комплексних послуг вираховується вартість “пакетних” послуг інших структурних підрозділів підприємства готельного господарства.

Важливою складовою доходу служби харчування підприємств готельного господарства є дохід по меню *à la carte*, який розраховується на основі оцінки відвідування ресторанів, барів, буфетів та суми середнього замовлення (чека) клієнта, а його виокремлення суттєво залежить від місця розташування готелю.

Для успішного функціонування на ринку підприємству готельного господарства необхідно оперувати інформацією про різноманітні групи споживачів та їх ставлення до готельного продукту, що в кінцевому вигляді сприяє збільшенню доходів.

Згідно з Інструкцією по використанню Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Постановою МФУ від 30. 11. 1999р. № 291., аналітичний облік доходів від реалізації може здійснюється за регіонами збуту. Для підприємств готельного господарства регіонами реалізації готельних послуг можуть стати сегменти ринку. Тобто аналітичний облік доходів від реалізації готельних послуг доцільно вести в розрізі визначених груп споживачів, які володіють подібними ознаками та яким притаманна однотипна реакція на готельний продукт, що пропонується (табл. 1).

Таблиця 1. Сегментація ринку за соціально-економічним критерієм з метою збільшення доходів від реалізації готельних послуг та поглиблення аналітичного обліку

Критерій для вибору сегменту збуту	Види доходів	У розрізі категорій
Соціально-економічна приналежність	За ціллю поїздки: доходи від реалізації готельних послуг бізнес-туристам	туристи у відрядженні бізнесмени комерсанти
	доходи від реалізації готельних послуг туристам, що вирушають на відпочинок та екскурсії	пізнавальний туризм заохочувальний туризм
	За рівнем доходів клієнтів: доходи від реалізації готельних послуг менеджерам компаній	високого рівня середнього рівня низького рівня
	доходи від реалізації готельних послуг технічному персоналу компаній	рядові працівники робітники.
	За соціальним статусом: доходи від реалізації готельних послуг керівникам компаній	президенти компаній генеральні директори зам-директори
	доходи від реалізації готельних послуг працівникам владних структур	міністри чиновники (за рангами)

Сегментація – це важлива ланка в загальній стратегії управління доходами. Адже той самий готельний продукт або його модифікацію можна реалізовувати в один і той самий період часу групам клієнтів, які різняться за платоспроможністю, часом перебування, цілями поїздки і т. д., максимізуючи загальний дохід готельного господарства.

На нашу думку, для підприємств готельного господарства в основу аналітичного обліку доходів за сегментами збуту доцільно покласти соціально-економічний критерій під час виділення сегментів збуту.

Як видно з табл. 1., соціально-економічний критерій передбачає виокремлення сегментів споживачів на підставі спонукальних мотивів та цілей поїздки, соціальної приналежності, рівня доходів та ступеня витрачання коштів. Кількісні параметри сегменту повинні досить легко вимірюватися – ємність ринку (наприклад максимальна кількість людино/днів, які можна реалізувати на ринку), потенційний розмір доходу, кількість клієнтів і т. д.

С. Я. Король зазначає, що “на порядок відображення в обліку доходів готельного господарства впливає вибір шляхів збуту послуг” [6, с. 229]. На рис. 1. наведено основні шляхи збуту готельних послуг на підприємствах готельного господарства.



Рис. 1. Канали реалізації готельних послуг

Отже, туристичним агентам, туристичним операторам та корпоративним клієнтам можуть надаватися знижки. Особливістю корпоративного продажу є те, що корпоративні клієнти безпосередньо здійснюють як замовлення, так і розрахунок за надані готельні послуги.

Доступність сегменту для підприємства готельного господарства – це наявність на ринку каналів збуту (компаній, туристичних агентств, туристичних операторів) адекватної потужності, спроможних забезпечити реалізацію запланованого обсягу готельних послуг та можливість безперешкодного зв'язку із клієнтами для їх інформування про послуги готелю.

Тобто підприємства готельного господарства можуть здійснювати реалізацію послуг наступними шляхами: децентралізовано – пряма реалізація; централізовано – через туристичні агентства, бюро подорожей; а також застосовувати комбіновані канали збуту шляхом поєднання двох попередніх шляхів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що в умовах жорсткої конкуренції на ринку готельних послуг особливу увагу в системі фінансового та управлінського обліку слід звернути на облік доходів від реалізації готельного продукту. Оскільки більшість допоміжних структурних підрозділів підприємств готельного господарства (служба харчування, СПА-центр тощо), окрім внутрішньої реалізації послуг (мешканцям готелю), можуть здійснювати реалізацію послуг стороннім відвідувачам, то таку суттєву особливість варто враховувати під час побудови облікових реєстрів з обліку доходів і результатів діяльності.

Список літератури

1. Нападівська Л. В. *Управлінський облік [Текст] : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.*
2. Агеева О. А. *Туристические фирмы и гостиницы: бухгалтер и налогообложение [Текст] : [учеб. пособие.] / О. А. Агеева. – М. : Современная экономика и право. – 2000. – 184 с.*
3. Бургонова Г. Н. *Гостиничный и туристский бизнес: особенности бухгалтерского учета и налогообложения [Текст] : [учеб. пособие.] / Г. Н. Бургонова, Н. А. Коморджанова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.*
4. Балченко З. А. *Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України [Текст] : [навч. посібник Київського університету туризму, економіки і права (КУТЕП)] / З. А. Балченко, І. В. Балченко, С. О. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.*
5. *Все про облік та організацію готельного бізнесу [Текст] / [Бойцова М., Піроженко О., Кузнецов В., Клищенко Я.]. – [3-тє вид., перероб. і доп]. – Х. : Фактор, 2007. – 272 с. – (Серія "Усе про облік та організацію.")*
6. Король С. Я. *Бухгалтерський облік у готельному господарстві [Текст] : [навч. посіб.]. / С. Я. Король – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 354 с.*

References

1. *Napadovska, L. V. (2004). Management Accounting. Kyiv : Book.*
2. *Ageev, O. A.(2000). Travel agencies and hotels: accounting and taxation. Moskow: Modern economics and law.*
3. *Burgonova, G. N. & Komordzhanova, N. A. (2000). Hotel and tourism business: features of accounting and taxation. Moscow: Finance and Statistics.*
4. *Balchenko, Z. A. Balchenko, I. V., Balchenko, S. O. (2006). Accounting in tourism and hotels Ukraine. Kyiv : KUTEL.*
5. *Boytsova, A. M., Pirozhenko, O., Kuznetsov, V., Klyzhenko Y.. (2007). All of the accounting organization and hospitality. Kharkiv: Factor.*
6. *Korol, S. Y. (2005). Accounting for the hotel industry. Kyiv : Kyiv. nat. trade.-ekon. University.*

Стаття надійшла до редакції 05.11.2014 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Том 17

№ 2

2014 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 26.11.2014 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-14
Умовно-друк. арк. 22,75. Обл. -вид. арк. 16,59.
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.