

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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

Том 25
№ 2

Тернопіль
2016

Економічний аналіз

Том 25. № 2.

2016 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 3 від 16 листопада 2016 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

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

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 25. – № 2. – 185 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(Російська Федерація)

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

Національного банку України (Україна)

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

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

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

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

<http://www.nbu.gov.ua/>

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2016

© «Економічний аналіз», 2016

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

Васильчишин Александра Богданівна Напрями впливу державного регулювання та нагляду на фінансову безпеку банківської системи України та шляхи їх удосконалення	7
Вергелюк Юлія Юріївна Теоретичні засади визначення якості фінансових послуг банківських установ України	21
Малахова Олена Леонідівна, Іващук Ольга Олегівна Кредитні стратегії як основа ефективного функціонування банків	27
Пась Ярина Іванівна Формування принципів управління розвитком банківського бізнесу	34
Андрушків Богдан Миколайович, Малюта Людмила Ярославівна, Погайдак Ольга Богданівна Адаптивна структурно-компонентна модель забезпечення економічної безпеки підприємства	42
Батенко Людмила Павлівна, Шаповалова Ірина Анатоліївна Прикладні аспекти діагностики та підвищення операційної досконалості у сфері послуг	51
Ботвіна Наталія Олександрівна Банківське кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств	58
Гринюк Оксана Іванівна Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств	63
Касич Алла Олександрівна, Харькова Жанна Валеріївна Управління конкурентними перевагами підприємства	79
Кошельок Галина Володимирівна Взаємозв'язок прибутку, грошового потоку та оборотного капіталу підприємства	86
Кручак Людмила Володимирівна Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання	93
Литвин Зоряна Богданівна Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання	99

Мізік Юлія Ігорівна, Конопліна Олена Олександрівна, Панов Віталій Володимирович Стратегічні пріоритети формування ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення за групами зацікавлених осіб	108
Надвиничний Сергій Анатолійович Методологія дослідження економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції	115
Піскунова Ніна Олександрівна Удосконалення науково-методичного обґрунтування аналізу грошових потоків підприємств	122
Федишин Майя Пилипівна Методичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств для цілей планування	132
Цетнар Лариса Олегівна Застосування інтегрованого підходу до маркетингових комунікацій підприємств -виробників спортивних товарів	139
Шевченко Владислав Аркадійович Взаємозалежність параметрів розвитку підприємств сфери медичних послуг в Україні	146
Шевчук Ніна Сергіївна Науковий апарат управлінського аналізу в реаліях функціонування бізнес- структур	154
Скрипник Маргарита Іванівна, Матюха Микола Миколайович Елементи організації мережевої інформаційної системи управлінського обліку	160
Барна Степан Теоретичні аспекти інноваційного потенціалу підприємства у формуванні стратегії управління	167
Бицюра Леонід Енергоефективністю підприємства	173
Брич Богдан Енергосервіс в Україні	179

CONTENT

<i>Vasylchyshyn Oleksandra Bohdanivna</i> Directions of impact of government regulation and supervision on financial security of banking system of Ukraine and ways of their improvement	7
<i>Verhelyuk Yuliya Yuriivna</i> Theoretical foundations for definition of quality of financial services of banking institutions in Ukraine	21
<i>Malakhova Olena Leonidivna, Ivashchuk Olha Olehivna</i> Credit strategies as the basis for efficient functioning of banks	27
<i>Pas' Yaryna Ivanivna</i> Formation of principles of management development of banking business	34
<i>Andrushkiv Bohdan Mykolayovych, Malyuta Lyudmyla Yaroslavivna, Pohaydak Olha Bohdanivna</i> Adaptive structural and component model of support of the enterprise economic security	42
<i>Batenko Liudmyla Pavlivna, Shapovalova Iryna Anatoliivna</i> Applied aspects of diagnostics and improvement of operational perfection in service sector	51
<i>Botvina Nataliya Oleksandrivna</i> Bank crediting of investment and innovative activity of agricultural enterprises	58
<i>Gryniuk Oksana Ivanivna</i> Theoretical and applied aspects of identification of activity risks of oil and gas enterprises	63
<i>Kasych Alla Oleksandrivna, Kharkova Zhanna Valeriivna</i> Management of enterprise competitive advantages	79
<i>Koshelyok Halyna Volodymyrivna</i> The relationship of profit, cash flow and working capital of enterprises	86
<i>Kruchak Lyudmyla Volodymyrivna</i> Analysis of account receivable and account payable state of business entity	93
<i>Lytvyn Zoryana Bohdanivna</i> Analysis of the enterprise investment and innovation activity in the current economic conditions	99
<i>Mizik Yuliya Igorivna, Konoplina Olena Oleksandrivna, Panov Vitaliy Volodymyrovych</i> Strategic priorities of business reputation formation by the group of stakeholders at water services enterprises	108

<i>Nadvynychnyy Serhiy Anatoliyovych</i> The methodology of the study of economic efficiency of agricultural production	115
<i>Piskunova Nina Oleksandrivna</i> Improvement of scientific and methodological grounding of cash flow analysis of enterprises	122
<i>Fedyshyn Maiia Pylypivna</i> Methodical approach to enterprises cash flows analysis for planning goals	132
<i>Tsetnar Larysa Olehivna</i> Application of integrated approach to marketing communications of sporting goods enterprises	139
<i>Shevchenko Vladyslav Arkadiyovych</i> Interdependence of parameters of the health services enterprises development in Ukraine	146
<i>Shevchuk Nina Serhiyivna</i> Scientific apparatus of management analysis in realities of functioning of business structures	154
<i>Skrypnyk Marharyta Ivanivna, Matyukha Mykola Mykolayovych</i> Elements of organization of network information system of managerial accounting	160
<i>Barna Stepan</i> Theoretical aspects of innovative potential of enterprise within formation of management strategy	167
<i>Bytsyura Leonid</i> Formation components of energy efficiency management system of enterprise	173
<i>Brych Bohdan</i> Energy service in Ukraine	179

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336

Олександра Богданівна ВАСИЛЬЧИШИН

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
кафедра податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: volexandra@gmail.com

НАПРЯМИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Васильчишин, О. Б. Напрями впливу державного регулювання та нагляду на фінансову безпеку банківської системи України та шляхи їх удосконалення [Текст] / Олександра Богданівна Васильчишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 7-20. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто основні напрями банківського нагляду і регулювання банківської діяльності в Україні. Оцінено заходи банківського нагляду в умовах кризи 2014-2016 років. Визначено основні системні ризики та обґрунтовано підходи до удосконалення макропруденційного нагляду Національного банку України.

Мета. Метою статті є аналіз ефективності державного регулювання і нагляду в Україні в контексті його впливу на фінансову безпеку вітчизняної банківської системи та на цій основі розробка рекомендацій щодо удосконалення контрольно-наглядової роботи Національного банку України.

Метод (методологія). Використано емпіричний підхід до визначення дефініції «системний ризик», застосовано статистичні методи для оцінки банківського нагляду в Україні, а також системний підхід до обґрунтування шляхів підвищення ефективності банківського нагляду і державного регулювання банківської діяльності в Україні.

Результати. Основні результати дослідження: розроблено пропозиції щодо удосконалення механізмів реєстрації та ліцензування банківської діяльності в Україні; проведено оцінку якісних і кількісних показників банківської діяльності та визначено проблемні аспекти банківського нагляду; визначено основні системні ризики в економіці України та охарактеризовано основні джерела їх формування; обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення макропруденційного нагляду за системно важливими банками тощо.

Ключові слова: фінансова безпека банківської системи; банківський нагляд; державне регулювання банківської діяльності; системні ризики; системно важливі банки.

**DIRECTIONS OF IMPACT OF GOVERNMENT REGULATION AND SUPERVISION ON
FINANCIAL SECURITY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE AND
WAYS OF THEIR IMPROVEMENT**

Abstract

Introduction. *The basic directions of banking supervision and regulation of banking activities in Ukraine are considered in the article. Banking supervision measures in conditions of crisis during 2014-2016 are estimated. The main systemic risks are determined. The approaches to improving the macro-prudential supervision of the National Bank of Ukraine are improved.*

Goal. *The purpose of the article is to carry out the analysis of effectiveness of state regulation and supervision in Ukraine in the context of its impact on the safety of the banking system. The recommendations for improving the control and supervision of the National Bank of Ukraine are worked out.*

The method (methodology). *The empirical approach to determining the definition of 'systemic risk' is used in the research. Statistical methods for evaluation of bank supervision in Ukraine are applied. Systematic approach for investigation the ways for banking supervision improvement and state regulation of banking activities in Ukraine are used.*

Results. *Among the main results of the study we can distinguish the following ones: the suggestions for the improvement of mechanisms of registration and licensing of banking activities in Ukraine; the estimation of qualitative and quantitative indicators of banking activities and the determination of main aspects of banking supervision; the characteristics of basic system risks in the economy of Ukraine and of the main sources of their formation; the grounding of the proposals for improvement of macro-prudential supervision after systemically important banks etc.*

Keywords: *financial safety of the banking system; banking supervision; government regulation of banking activities; systemic risks; systemically important banks.*

JEL classification: E50, H56

Вступ

Забезпечення належного рівня та стабільності фінансової безпеки банківської системи є одним із пріоритетів державного регулювання фінансових ринків, адже в умовах економічних дисбалансів безпека та стабільність банківської системи є фундаментальною передумовою відновлення економічного зростання. Особливе місце в управлінні фінансовою безпекою банківської системи займає контрольно-наглядова діяльність центрального банку, який, виконуючи функції із забезпечення банківського нагляду, формує вихідні умови функціонування банківських установ у правовому та економічному полі.

Питанням впливу банківського нагляду на фінансову безпеку банківської системи присвятили свою увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема такі, як: О. Барановський, І. Белова, Т. Болгар, В. Вовк, Р. Гриценко, М. Єрмошенко, М. Зубок, М. Самсонов, І. Філонова. Однак питання ефективності наглядових та регулятивних заходів Національного банку України в умовах банківської кризи 2014-2016 років залишаються недостатньо опрацьованими, що зумовлює необхідність комплексної оцінки результативності вітчизняного банківського нагляду.

Мета статті

Метою нашої статті є аналіз ефективності державного регулювання і нагляду в Україні в контексті його впливу на фінансову безпеку вітчизняної банківської системи та на цій основі розробка рекомендацій щодо удосконалення контрольно-наглядової роботи Національного банку України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Роль центральних банків у регулюванні банківської діяльності посилюється в умовах кризових явищ, і, враховуючи виклики сьогодення, центральні банки повинні прагнути до превентивного реагування на

загрози банківській системі та її безпеці. Серед базових превентивних заходів центральних банків, які спрямовані на формування високого рівня фінансової безпеки банківської системи, можна виокремити дві групи: 1) вимоги щодо реєстрації та ліцензування банківських установ; 2) економічні нормативи діяльності банківських установ.

На етапі реєстрації та ліцензування закладаються основи стабільності та фінансової безпеки банківської установи шляхом створення певних рамок діяльності банку, які містять чотири групи вимог, зокрема: вимоги до статутного капіталу, засновників, керівництва і технічного забезпечення. Так, відповідно до статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 мільйонів гривень. Розмір статутного капіталу повинен дозволити банку розпочати свою діяльність та забезпечити покриття організаційних і фінансових витрат на початку його діяльності. Достатньо важливими, з точки зору забезпечення фінансової безпеки комерційних банків, є вимоги до засновників та керівників банківських установ, які стосуються розкриття інформації про їх попередню діяльність, фінансову звітність, професійні компетентності, що дає змогу прийняти рішення щодо доцільності реєстрації тієї чи іншої юридичної особи у якості банку, а також забезпечити діяльність новоствореного банку та його керівників від операцій з відмивання грошей. У контексті забезпечення фінансової безпеки банківської системи важливим є виважений підхід до надання права та погодження списку учасників істотної участі в банку.

В Україні такі норми регулюються статтею 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], яка дає вичерпний перелік юридичних та фізичних осіб, що можуть набувати істотної участі в банку, а також вимоги, яких ці особи повинні дотримуватися. На практиці, від власника істотної участі більшою мірою залежить політика комерційного банку, яка, окрім іншого, може проводитися в напрямку підтримки бізнесу власника істотної участі або пов'язаних із власником юридичних і фізичних осіб, що негативно може вплинути на банк з точки зору ризиковості його діяльності. У цьому контексті досить важливим завданням центрального банку чи інших органів, які мають право здійснювати банківський нагляд, є побудова оптимального механізму регулювання можливостей іноземних юридичних і фізичних осіб щодо істотної участі у банках з українським капіталом. Хоча такі норми й прописані в статті 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], однак, на наш погляд, вони не дозволяють забезпечити високий рівень фінансової безпеки банківської системи України зокрема і фінансової безпеки держави взагалі, оскільки відображають загальний підхід до банків та юридичних осіб різних форм власності. Такий підхід Національного банку України дозволяє набувати істотної участі в банках з українським капіталом іноземним банкам чи юридичним особам, які перебувають у державній власності іноземної держави, що, за певних обставин, може поставити у залежність банківську систему України та її безпеку від політики держави-донора.

Сьогодні така залежність банківської системи України спостерігається від дій державних банків Російської Федерації, які є власниками істотної участі або мають дочірні банки на території України. Дії державних банків Російської Федерації насамперед пов'язані із розвитком спекулятивних тенденцій на валютному ринку, кредитною політикою, управлінням заставним майном тощо. Зважаючи на таку ситуацію, вважаємо за доцільне внести зміни до частини чотирнадцятої статті 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1] шляхом додавання третього пункту до цієї статті в такій редакції: «3) структура власності іноземної юридичної особи, яка має намір набути істотну участь у банківській установі України, не повинна містити органів державної влади, державних підприємств та пов'язаних і з ними осіб». Запропонована поправка до Закону України «Про банки і банківську діяльність» дозволить мінімізувати вплив державної політики іноземної країни на функціонування вітчизняної банківської системи та на її фінансову безпеку.

Ще одним регулювальним інструментом діяльності банківських установ є процедура надання генеральних ліцензій та дозволів на здійснення тих чи інших банківських операцій, наприклад валютних. В Україні порядок надання генеральних ліцензій здійснюється відповідно до Положення НБУ «Про порядок надання банкам і філіям іноземних банків генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій». Надання банківських ліцензій, генеральних ліцензій та дозволів дозволяє регулювати операції банків на фінансових ринках, а також регулює участь банків з іноземним капіталом у банківській системі країни. Рівень допуску та види операцій банків з іноземним капіталом регулюються залежно від цілей, стратегії та правового поля приймаючої країни і мають досить різноманітні підходи (табл. 1).

Аналізуючи підходи до обмеження участі іноземного капіталу в банківських системах країн світу, варто відзначити Китайську Народну Республіку, де введено досить жорсткі обмеження на групи клієнтів та види діяльності банків з іноземним капіталом. Слід зауважити, що така практика є виправданою, адже Китай створює умови для розвитку насамперед вітчизняної банківської системи і сприяє розвитку внутрішнього ринку капіталів, регулює надходження капіталу в ті чи інші галузі промисловості, створюючи стимули для економічного зростання. Жорстка політика обмеження участі

іноземного капіталу в банківській системі Китаю не створює перешкод для його економічного розвитку, а тим більше – для національної банківської системи. Яскравим підтвердженням цього є той факт, що за версією журналу Forbes у Top-10 рейтингу Forbes-2000 (містить 2000 найбільших компаній світу) входить чотири банки Китаю, при чому троє з них (Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank и Agricultural Bank of China) займають перші три сходинки, а у загальному рейтингу Китай представляють дев'ять банків, що є найвищим показником серед країн світу (друге місце займають США – 4 банки) [3].

Враховуючи зарубіжний досвід у сфері банківського нагляду, можна виокремити основні заходи Національного банку України з удосконалення регулювання банківської діяльності на етапі ліцензування та надання дозволів на здійснення тих чи інших банківських операцій. До таких заходів можна віднести: обмеження на валютні та кредитні операції з інсайдерами банків; обмеження на набуття істотної участі в банках компаніями, які зареєстровані у офшорних зонах; обмеження на кредитування фізичних осіб банками з іноземним капіталом у розмірі не більше 30 % від кредитного портфеля юридичних осіб; обмеження на здійснення кредитування в іноземній валюті фізичних осіб та юридичних осіб, які не займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Зазначені заходи, на наш погляд, сприятимуть підвищенню рівня фінансової безпеки банківської системи України шляхом зниження ризиків банківської діяльності, які пов'язані із валютними та кредитними операціями, що дозволить знизити доларизацію економіки, а також сприятиме розвитку кредитування реального сектору, що призведе до зростання обсягів оборотних коштів підприємств на рахунках у банках, збільшення депозитної бази банків тощо. Окрім цього, спрямування діяльності банків з іноземним капіталом на фінансування реального сектору економіки збільшить кількість позитивних рис присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

Таблиця 1. Складові механізми державного регулювання іноземного банківського капіталу у країнах світу [2]

№ п/п	Елементи механізму державного регулювання іноземного банківського капіталу	Країни запровадження
1	Квотування частки банків-нерезидентів у загальному статутному капіталі або в активах національної банківської системи	Індія, Індонезія, Малайзія, Республіка Корея, Філіппіни
2	Встановлення максимального рівня участі банку-нерезидента в статутних капіталах національних банків	Бразилія, Індія, Малайзія, Мексика, Норвегія, Таїланд
3	Встановлення мінімального розміру капіталу для банку-нерезидента, який бажає відкрити філію або дочірню установу	Китай, Росія, Білорусь
4	Встановлення мінімального розміру капіталу дочірнього банку або філії банку-нерезидента	Практикується в більшості країн
5	Квотування ліцензій на відкриття дочірнього банку або філії банку-нерезидента	Індія, Філіппіни, низка штатів США
6	Оцінювання економічної доцільності відкриття банку-нерезидента	Бразилія, Малайзія, Республіка Корея, Чилі
7	Встановлення обмежень на проведення окремих банківських операцій у національній або іноземній валюті для дочірніх банків або філій банку-нерезидента	Бразилія, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея
8	Встановлення обмежень на проведення окремих транскордонних банківських операцій	Словаччина, Таїланд, Чехія, Чилі
9	Квотування частки фізичних осіб-нерезидентів у складі працівників дочірнього банку та філії банку-нерезидента	Практикується в більшості країн

Другою групою превентивних заходів банківського нагляду в контексті забезпечення фінансової стійкості та фінансової безпеки банківської системи є економічні нормативи, які поділяються на 4 групи: 1) нормативи капіталу; 2) нормативи ліквідності; 3) нормативи кредитних ризиків; 4) нормативи інвестування. Усі групи економічних нормативів призначені для моніторингу банківської діяльності шляхом безвиїзного банківського нагляду.

Основною групою економічних нормативів відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду і, очевидно, більшості нормативно-правових актів центральних банків країн світу, в тому числі – України, є нормативи капіталу (рис. 1).

Як бачимо з рисунку 1, динаміка значень економічних нормативів капіталу загалом по банківській системі відображає загальний стан системи і дозволяє отримати регулятору інформацію про погіршення платоспроможності банківської системи та на цій основі прийняти необхідні управлінські рішення.

Не менш важливою групою економічних нормативів є нормативи ліквідності, що відображають здатність банківської системи своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями перед вкладниками та кредиторами. Нормативи ліквідності відображають миттєву (Н4), поточну (Н5) та короткострокову (Н6) ліквідність банківської системи та свідчать про наявність у банків мінімально необхідного обсягу активів, який потрібен для забезпечення виконання поточних зобов'язань строком до одного операційного дня, до 31 робочого дня та до одного року (рис. 2).

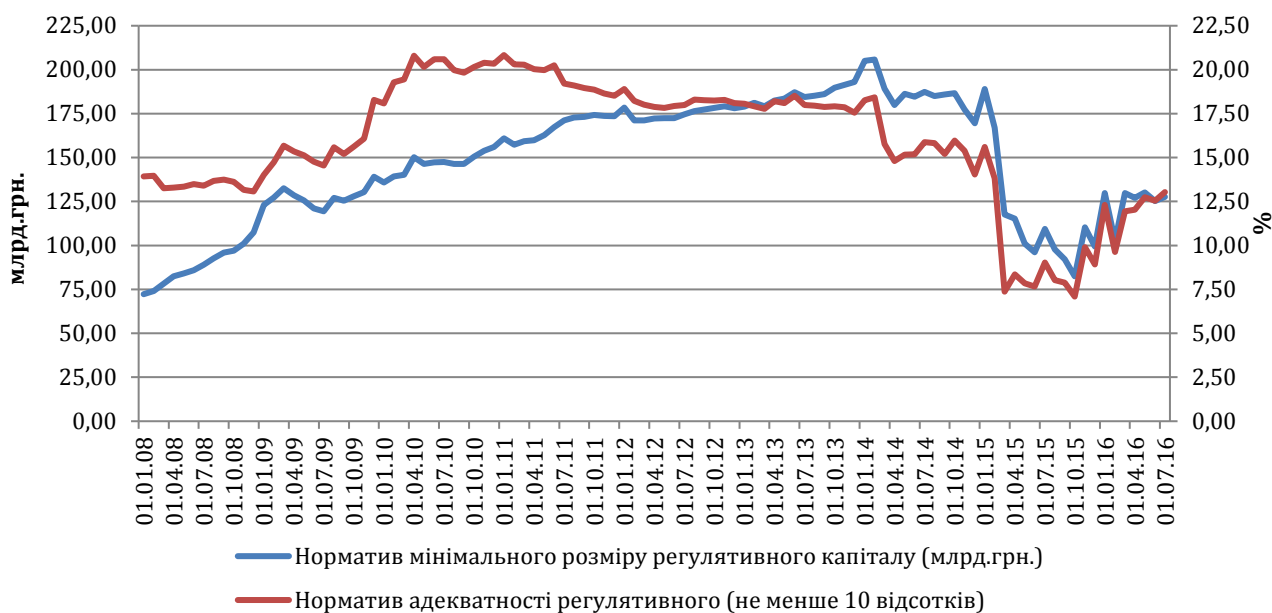


Рис. 1. Динаміка економічних нормативів капіталу загалом по банківській системі України у 2008-2016 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

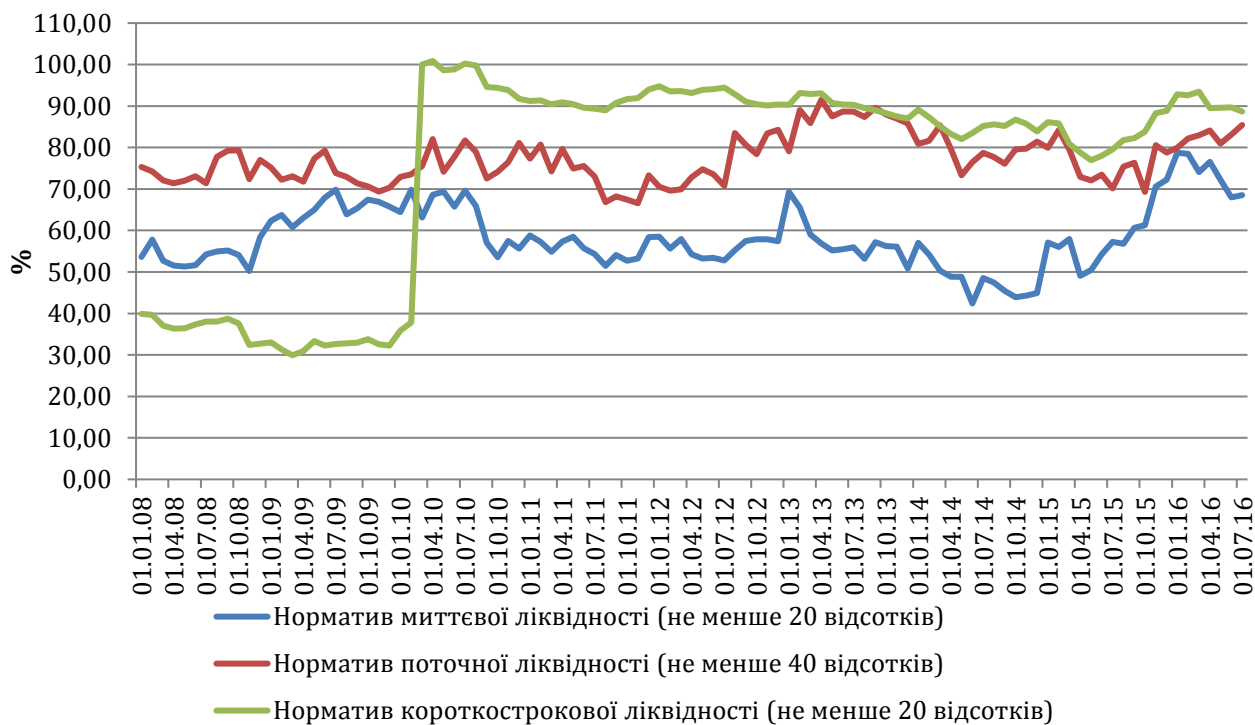


Рис. 2. Динаміка економічних нормативів ліквідності загалом по банківській системі України у 2008-2016 роках

*Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

Як видно з рисунку 2, динаміка нормативів ліквідності не відображає реального стану справ у банківській системі, оскільки в умовах кризи, коли майже всі банківські установи показують від'ємний фінансовий результат, значення економічних нормативів практично не знижуються, а в деяких проміжках часу, навпаки, мають позитивну тенденцію. Тому методика оцінки ліквідності банківської системи на основі існуючих нормативів ліквідності потребує негайного перегляду або переходу до коефіцієнтів ліквідності, запропонованих у Базель III.

Щодо економічних нормативів кредитних ризиків, то найбільш гнучким, який, на наш погляд, дійсно відображає стан справ у банківській системі є норматив великих кредитних ризиків (Н8), а також уведений у дію в червні 2016 року норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %) (рис. 3). Зазначені нормативи відображають ризики банківської системи країни, які пов'язані із кредитуванням великих клієнтів та інсайдерів, що вимагає від Національного банку України посилення нагляду у цій сфері.



Рис. 3. Динаміка економічних нормативів кредитних ризиків загалом по банківській системі України у 2008-2016 роках***

*Постановою Правління Національного банку України від 08.06.2015 № 361 уведено новий норматив кредитних ризиків «Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %)»;

** З липня 2015 року не розраховується.

***Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

Щодо нормативів інвестування, то в умовах нерозвиненості вітчизняного фондового ринку вони не мають смислового значення, оскільки порушення нормативних вимог чи хоча б наближення до максимальної межі не спостерігається, а тому в додатковому аналізі динаміки значень нормативів інвестування немає потреби.

З аналізу динаміки основних економічних нормативів діяльності банків України можна зробити висновок, що чинні на сьогодні нормативи не дають змоги проводити ефективний беззвізний банківський нагляд, оскільки тільки 4 нормативи (Н1, Н2, Н7 та Н8) дають більш-менш адекватне уявлення про стан справ у банківській системі. За таких умов незрозумілим є підхід Національного банку до нагляду і регулювання банківської діяльності, який супроводжувався непрозорим механізмом виведення банків з ринку.

Основними тезами Національного банку України в контексті проведення контрольної-наглядової роботи в умовах кризи 2014-2016 років були наступні:

1. За результатами стрес-тестів НБУ банки повинні провести масштабну докапіталізацію [5].
2. Повинно відбутися «очищення» банківської системи України [6].

3. Рефінансування має надаватися здебільшого великим системним банкам [7]

4. Рівень іноземного капіталу, в тому числі іноземного державного (зокрема з РФ), не несе ніяких ризиків і не буде обмежуватися на законодавчому рівні.

5. В основу подальшого розвитку функції нагляду у фінансовому секторі забезпечити перехід від нагляду на основі правил (compliance based supervision) до нагляду та оверсайта на основі оцінки ризику (risk based supervision) та принципів постійного попереджувального моніторингу відповідно до зарубіжної практики [8].

Аналізуючи прес-релізи Національного банку України, варто зазначити, що дивним є той факт, коли НБУ заявляє про адаптацію своєї роботи і політики до міжнародної практики діяльності центральних банків, а насправді проводить досить непрозору політику стрес-тестування (результати стрес-тестів не оприлюднені громадськості), рефінансування, визначення неплатоспроможності банків. У цьому контексті заслуговує уваги хибний, на нашу думку, підхід НБУ до оцінки капіталізації банків, яка ґрунтується на кількісній, а не якісній методиці.

Так основною вимогою НБУ до банків є саме кількісне збільшення регулятивного капіталу банків [9], а не його якісний рівень, який вимірюється нормативом адекватності регулятивного капіталу, що відображає ефективність діяльності і фінансову безпеку банку та банківської системи загалом. Самі ж рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду (Базель III), на які й орієнтується НБУ, в основі регулятивних вимог до капіталу банків ставлять достатність (адекватність) капіталу, а не абсолютний кількісний рівень регулятивного капіталу банків. Зазначена вимога Базель III мотивована тим, що в період кризових явищ та рецесії абсолютний розмір капіталу банків не відіграє стабілізуючої ролі, оскільки його розмір не залежить від рівня активів зважених за ступенем ризику. У таких випадках більш доцільним є показник адекватності капіталу, адже тільки адекватний рівень капіталу у співвідношенні до ризикових активів дозволяє забезпечити платоспроможність банківських установ в умовах кризи.

Виходячи з вищенаведеного, спробуємо визначити підходи та критерії, якими керувався НБУ при визначенні неплатоспроможності банків. Для цього проведемо аналіз основних показників діяльності вітчизняних банків по групах за розмірами банківських активів.

Так одним із основних показників банківської системи є її ліквідність та капіталізація. Оскільки оцінка рівня ліквідності банківської системи за допомогою нормативів ліквідності не дає повного уявлення про її рівень, спробуємо оцінити стан ліквідності вітчизняних банків за ліквідними активами (грошові кошти, обов'язкові резерви в НБУ, кошти на рахунках в інших банках) та за часткою ліквідних активів у загальній структурі активів (табл. 2).

Таблиця 2. Якісні показники ліквідності та капіталізації банківської системи України за групами банків у 2014-2015 роках**

Групи банків	Ліквідні активи (млрд грн)		Частка ліквідних активів у загальній структурі (%)		Власний капітал (млрд грн)		Статутний капітал (млрд грн)		Втрата власного капіталу (%)	Рівень власного капіталу щодо статутного (%)		прибуток (+) /збиток (-) (млрд грн)	
	2014 р.	2015 р.*	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.		2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
1	113,3	142,0	13,8	15,0	112,5	85,5	98,4	143,5	-24,0	87,5	59,6	+3,1	-51,5
2	30,4	28,0	13,7	19,7	42,3	17,1	41,2	24,4	-59,6	97,4	69,6	-0,3	-0,8
3	20,0	14,0	19,4	18,9	13,0	12,6	10,6	12,3	-3,1	81,8	101,6	+0,8	-1,0
4	31,8	10,0	24,3	19,5	24,8	14,0	33,7	11,5	-43,5	135,8	121,1	-2,1	+0,9

* У зв'язку з тим, що НБУ перестав публікувати дані фінансової звітності банків за групами банків за розміром активів, дані подано станом на 01.10.2015 року

** Розраховано автором на основі даних НБУ [4].

Як бачимо з таблиці 2, найбільший обсяг ліквідних активів зосереджений у банках першої групи, однак найвище значення якісного показника ліквідності (частка ліквідних активів у загальній структурі активів) спостерігається у банках 4 групи, що підкреслює високу ефективність діяльності таких банків до початку кризи. За час кризи показник ліквідності банків 3 та 4 групи дещо знизився, однак залишається на високому рівні – 18,9 % і 19,5 % відповідно. У банках 1 та 2 групи такий показник дещо зріс, однак, на наш погляд, це пов'язано із їх підтримкою Національним банком України.

Що ж стосується капіталізації банківської системи, то кількісно вона є вищою у банків 1 та 2 групи, однак якісний показник – відношення власного капіталу до статутного – свідчить про протилежне: найвищий рівень капіталізації у банків 3 та 4 групи. Так до кризи показник відношення власного капіталу до статутного у банків 4 групи становив 135 %, що у півтора рази перевищував аналогічний показник банків першої групи. Низький рівень показника співвідношення власного капіталу до статутного у банків першої групи свідчить про значний рівень ризиків найбільших банків, що й підтверджується їх фінансовим результатом у 2015 році, який становить 51,5 млрд грн збитків.

З метою визначення ефективності банківського нагляду в Україні важливою є оцінка якості активів банків за групами (табл. 3). Так кількісно банки першої групи мають найбільший обсяг активів, однак вони є досить ризиковими, оскільки обсяг резервування в умовах кризи зріс більш ніж у два рази і становить 230 млрд грн або 24,4 % від сукупних активів, тоді як у банків третьої і четвертої груп цей показник становить 10,6 % і 5,9 % відповідно. Не менш яскравим показником є показник співвідношення власного капіталу до активів, що відображає достатність капіталу, який у першій групі банків за результатами кризи є найнижчим, а у банків четвертої групи – найвищим і становить 27,3 %, що в три рази перевищує показник першої групи та у 2 рази – другої групи банків.

Таблиця 3. Кількісні та якісні показники активів банківської системи України за групами банків у 2014-2015 роках*

Групи банків	Активи (млрд. грн.)		Резерви за активними операціями (млрд грн)		Співвідношення власного капіталу до активів (%)		Співвідношення резервів до активів (%)	
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
1	821,6	942,2	-92,4	-230,2	13,7	9,1	11,3	24,4
2	221,9	141,3	-22,8	-22,6	19,1	12,1	10,3	16,0
3	103,3	74,1	-6,3	-7,8	12,6	17,0	6,1	10,6
4	130,7	51,3	-8,7	-3,0	19,0	27,3	6,7	5,9

*Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

У цьому контексті виникає запитання: на якій підставі Національний банк України не здійснював кредитної підтримки малих банків? Адже результати стрес-тестів не були оприлюднені.

Аналізуючи наявну банківську статистику, досить важко визначити обсяг рефінансування вітчизняних банків як за групами, так і окремо по кожному банку, однак приблизне уявлення про обсяги рефінансування можна отримати з аналізу їх балансів. Так стаття пасиву балансу банків «кошти банків», окрім коштів комерційних банків, які розміщені в банку як депозити або отримані як кредити, містить кошти НБУ у вигляді кредитів рефінансування. Стаття активу балансу «кошти в інших банках» містить кошти, розміщені в інших банках у якості депозитів чи кредитів. Різниця між цими статтями дасть змогу знайти приблизний обсяг коштів рефінансування та відобразитиме динаміку рефінансування (табл. 4).

Як бачимо з таблиці 4, обсяг коштів за статтею балансу «кошти банків» значно зріс у банків першої групи, що свідчить про зростання обсягів рефінансування цих банків. При чому варто зауважити, що обсяг коштів фізичних осіб у банках першої групи зменшився лише на 21 %, а в банках четвертої групи – на 79 %, а обсяг коштів за статтею «кошти банків» знизився до 2,2 млрд грн (на 89 %). Тобто це свідчить про відсутність кредитної підтримки банків четвертої групи з боку НБУ, що насамкінець призвело до банкрутства 44 банки за неповних два роки.

Таблиця 4. Аналіз коштів банків та коштів клієнтів у зобов'язаннях банків за групами, а також кількість банків, виведених з ринку в період з січня 2014 року по січень 2016 року**

Групи банків	Кошти банків (у т.ч. НБУ) (млрд грн)		Частка «коштів у банках» у сукупних зобов'язаннях банків (%)		Кошти фізичних осіб у національній валюті (млрд грн)*		Кількість банків, виведених з ринку в період з січня 2014 по січень 2016 року
	2014 р.	2016 р.	2014 р.	2016 р.	2014 р.	2016 р.	
1	142,5	158,8	20,1	18,5	168,3	133,2	3
2	34,5	25,7	19,2	20,7	39,6	15,5	10
3	13,3	7,5	14,8	12,3	21,0	9,3	9
4	18,6	2,2	17,5	5,9	24,4	5,2	44

* Для більш об'єктивного аналізу динаміки коштів фізичних осіб взято обсяг коштів тільки в національній валюті з метою уникнення викривлень значень показника внаслідок курсової переоцінки

**Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

Проведений нами аналіз кількісних та якісних показників банківської системи України за групами банків свідчить про неефективність банківського нагляду та регулювання банківської діяльності, адже акцент робився на підтримку тільки великих і найбільших банків, які були найбільш ризиковими, водночас найбільш фінансово стабільні банки (принаймні за рівнем капіталізації та ліквідності) не отримали кредитної підтримки від НБУ, яка за своїм обсягом могла бути в десятки разів меншою, ніж кредитна підтримка великих банків.

Така ситуація вимагає удосконалення банківського нагляду в Україні за такими, на наш погляд, напрямками: 1) розробка механізмів макропруденційного нагляду; 2) розробка механізму нагляду та регулювання системно важливих банківських установ; 3) удосконалення дистанційного банківського нагляду; 4) побудова ризик-орієнтованого банківського нагляду на основі оцінки апетиту до ризиків банківських установ.

У ході кризових явищ у світовій економіці у 2007-2009 роках склалася думка щодо необхідності макропруденційного підходу до фінансового регулювання. Криза показала, що тільки мікропруденційного регулювання недостатньо для забезпечення стабільності фінансової системи загалом, оскільки раціональна поведінка окремих суб'єктів ринку не завжди призводить до адекватного результату на рівні системи загалом, а гармонізація правил поведінки може викликати «стадну» поведінку економічних суб'єктів, що також порушує функціонування ринків [11].

По суті, макропруденційний нагляд має превентивний характер, оскільки його метою є недопущення кризи, який, на відміну від мікропруденційного, повинен стосуватися фінансової системи загалом, а не окремих банків і фінансових організацій. Він часто асоціюється із запобіганням системним ризикам.

Якщо системний ризик пов'язаний з внутрішньою динамікою фінансової системи, то макропруденційний нагляд стосується взаємодії фінансової системи з реальною економікою. Виникнення системного ризику може вразити фінансову систему, але при цьому залишити поза увагою реальну економіку. І навпаки, може виникнути ситуація, коли фінансова система тимчасово перебуває в хорошому стані, не створюючи системних проблем, і водночас у реальній економіці можуть складатися довгострокові негативні тенденції. Типовим прикладом такого становища слугує зростання обсягу кредитів, що не створює короткострокових труднощів, але з часом стає дуже небезпечним. Загалом стабільність фінансової системи є необхідною (хоча й недостатньою) умовою досягнення цілей макропруденційного нагляду. Фінансова стабільність (відсутність надмірної волатильності) не є самоціллю, вона корисна тільки тоді, коли сприяє досягненню найкращих макроекономічних показників. Волатильність може бути результатом зміни фундаментальних показників, а зміна цін активів може дозволити фінансовій системі «поглинути» зовнішні економічні шоки [12].

У нинішніх умовах місією макропруденційного нагляду стає недопущення «бульбашок», які можуть виникати не тільки у фінансовій сфері, а й у реальній економіці, наприклад, у результаті «шоків виробництва». Однак «бульбашки» такого типу можуть розвиватися лише в певних фінансових умовах. Недопущення «бульбашок» має свою ціну і ставить усіх перед низкою проблем. Перша і головна проблема пов'язана з аналізом «бульбашок», які досить важко виявити. Цикли злету і падіння цін активів можуть бути точно описані тільки на основі ретроспективного аналізу, тобто постфактум. Цикли в розвитку діяльності, як правило, нерегулярні, що ускладнює визначення розривів у цінах активів, які заздалегідь важко передбачити. Саме тому не можуть функціонувати механізми «раннього попередження небезпеки» [13, с. 60].

Зважаючи на те, що економіка України є банкоцентричною, а активи банківської системи займають близько 80 % активів всієї фінансової системи, суть макропруденційного нагляду, на наш погляд, повинна зводитися до двох напрямків: виявлення системних ризиків та нагляд за системно важливими банківськими установами.

Виходячи з аналізу трактування сутності системного ризику фінансовими регуляторами [13; 14; 15] та науковцями [16; 17; 18], можна зробити висновок, що всі підходи ґрунтуються на фінансовій природі системного ризику, що є достатньо вузьким підходом, адже відкидає можливість виникнення системного ризику в реальному та державному секторах економіки.

На наш погляд, системний ризик – це ймовірність виникнення організаційних, інституціональних, фінансових та управлінських дисбалансів у державному, реальному та фінансовому секторах економіки внаслідок порушення взаємозв'язків їх структурних елементів, що може призвести до порушення інфраструктури і функцій системи (держави, економічної, фінансової, банківської тощо). З огляду на теорію систем, будь-яка система є підсистемою більшої системи, а отже, виникнення системного ризику в будь-якій підсистемі матиме кумулятивний ефект на іншу підсистему.

Через контрциклічність та нерівноважність розвитку економіки макропруденційний аналіз в Україні повинен бути спрямований на чотири групи джерел формування системних ризиків: 1) державний сектор економіки (діяльність державної влади, державна безпека та діяльність державних підприємств); 2) реальний сектор економіки (діловий клімат, діяльність великих корпорацій, структурні особливості національної економіки); 3) фінансовий сектор (діяльність системно важливих фінансових установ

(банків)); 4) зовнішньоекономічні відносини та тенденції зміни цін на фінансові активи і експортну продукцію (ціни на сировину). За кожною групою необхідно проаналізувати організаційний (організація діяльності владних інституцій організація бізнесу тощо), інституціональний (законодавче забезпечення діяльності суб'єктів економіки (формальні інститути), традиції та ментальні моделі, які склалися в суспільстві) та управлінський (підходи до управління економікою та державою загалом) аспект. Виходячи із запропонованої структури макропруденційного аналізу і нагляду за системними ризиками, спробуємо визначити системні ризики в Україні.

Так ймовірність виникнення системного ризику в державному секторі існує практично завжди, адже відсутньою є ефективна система стримувань і противаг у владній структурі, яка пов'язана насамперед із неефективністю і корумпованістю судової системи, адже багато важливих рішень чи важливих справ щодо покарання порушників економічного законодавства, фінансової безпеки банківських установ багато років залишаються неприйнятими. Така ситуація призводить до автоматичного зниження суспільної відповідальності за різні види діяльності людини.

Щодо системних ризиків у реальному секторі економіки, то вони тісно пов'язані із ризиками у фінансовій сфері чи у зовнішньоекономічній діяльності, однак насамперед залежать від структури національної економіки, яка є сировинною, імпортозалежною, енергозатратною, що ставить її у залежність від цін на сировину на міжнародних ринках, а відсутність виробництва товарів із доданою вартістю призводить до поступового зниження надходжень до державного бюджету внаслідок зниження конкурентоспроможності національного виробника. Зниження конкурентоспроможності національного виробника призводить до зниження прибутковості, що відтак призводить до зниження кредитоспроможності підприємств, а експорт сировинної продукції ставить у залежність платіжний баланс і валютний курс від коливання світових цін на сировину, що має суттєвий вплив на фінансову безпеку банківської системи.

Що ж стосується системних ризиків у банківській системі України, то, як і у світовій практиці, одним із основних джерел їх формування є діяльність системно важливих банків, які можуть свідомо провокувати зміни в банківській системі (наприклад, змінювати ціни на активи) або внаслідок банкрутства чи фінансових проблем можуть призвести до виникнення «ефекту доміно». Саме через відсутність належної оцінки ризиків діяльності системно важливих банків Національним банком України було допущено хвилю банкрутств у вітчизняній банківській системі у 2008-2009 («Укрпромбанк», «Родовід банк») та у 2014-2016 («Дельта банк», Банк «Фінанси і кредит») роках.

Однією з основних проблем нагляду та регулювання діяльності системно важливих банків є порядок та методики визначення системності банку, тобто використання певного набору параметрів чи агрегованих показників, які дають змогу найбільш комплексно підійти до визначення системно важливого банку.

У світовій практиці існують різні підходи до визначення системно важливих банків, однак найбільш відомими є рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, що дістали назву «Глобальні системно значущі банки: методологія оцінки і підвищені вимоги поглинання втрат». Згідно з цими рекомендаціями, оцінюються переважно великі банки, які діють на світовому фінансовому ринку, і їх відмова від платежів може привести до проблем усєї світової фінансової системи. Критерії оцінки глобальних системно значущих банків передбачають скоринговий аналіз за п'ятьма основними показниками, які мають вагу в 20 %, а потім поділяються ще на детальніші індикатори оцінки їх значущості в 10 % і 6,67 % [13].

На основі рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду Національним банком України було розроблено власну методику визначення системно важливих банків, де описані основні критерії визначення системно важливих банків та формули розрахунку показників. Так до критеріїв системної важливості банків віднесено: загальні активи; кошти фізичних осіб, суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ; кредити, надані суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, що класифікуються за секцією «А» (сільське господарство), «В» – «Е» (промисловість), «F» (будівництво) КВЕД; кошти, залучені від інших банків; кошти, розміщені в інших банках.

Банк є системно важливим, якщо показник системної важливості банку є вищим, ніж розмір середньоарифметичного показника системної важливості банків. Середньоарифметичний показник системної важливості банків розраховується як співвідношення суми показників системної важливості банків до кількості банків, загальна сума показників системної важливості яких становить не менше 80 % показників по банківській системі [19].

У наукових колах також є багато різноманітних методик визначення системної важливості банків, які здебільшого ґрунтуються на застосуванні складних економіко-математичних методів та моделей щодо визначення показників системної важливості банків та аналізу факторів, які підвищують системну важливість банків. Серед таких методик варто виокремити методики І. Белової [20] та М. Самсонова [21], які передбачають розрахунок інтегральних показників системної важливості банків на основі багатьох груп показників. Так І. Белова при розрахунку інтегрального показника системної важливості банків

використовує такі групи показників, як розмір, взаємозалежність, складність, унікальність, соціальна значущість, міжнародна активність, присвоюючи їм оцінки в «0» і «1» балів, на основі змодельованого показника банки грабуються на сім категорій значущості. Щодо методики Самсонова, то автор використовує такі ж групи показників, як І. Белова, однак застосовує інші формули розрахунку, які ґрунтуються на кількісних та бінарних показниках, а градація банків відбувається за п'ятьма категоріями.

Аналізуючи підходи до визначення системно важливих банків, які використовуються фінансовими регуляторами і науковцями, варто зауважити, що основною метою їхніх методик повинна бути простота вибору критеріїв та розрахунку самих показників, адже сам факт визначення системності того чи іншого банку повинен бути сигналом для центрального банку щодо застосування тих чи інших контрольних заходів, для менеджменту банку в контексті підвищення якості управління та для клієнтів банку і суспільства, які здійснюють суспільний контроль за діяльністю банків. Тобто використання складних математичних моделей є надто громіздким та затратним методом, а з іншого боку, навряд чи результат складних методик буде значно відрізнятися від результатів простих обчислень активів та певних груп зобов'язань банків, які будуть мати найвищий результат серед найбільших банків. Метою визначення системної важливості банку є не виокремлення найбільших банків у системі, а визначення тих банків, які несуть системні ризики для банківської системи та економіки загалом, а тому громіздкі методики з інтегральними показниками не несуть смислового навантаження, окрім красномовності і наочності опису результатів.

На наш погляд, методика, яка запропонована Національними банком України, з урахуванням рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, є цілком достатньою для визначення системно важливих банків, однак для її більшої ефективності варто застосувати додаткові показники. Одним із таких показників є співвідношення зобов'язань банку перед фізичними особами до грошової маси (МЗ), що дасть змогу визначити обсяг коштів, на який збільшиться грошова маса у випадку банкрутства банку (виплата коштів вкладникам через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб), що збільшуватиме інфляцію, а отже, нестиме загрозу для всієї економіки. Іншим показником визначення системності банку є показник частки кредитування галузей промисловості, що дасть змогу визначити рівень концентрації кредитного портфеля банку в певній галузі та передбачити зниження її ресурсної підтримки внаслідок банкрутства банку-кредитора.

Нагляд за системно важливими банками ґрунтується на основі встановленням єдиних більш жорстких стандартів їх регулювання, а не розширення можливості отримання додаткових пільг. Модернізація системи нагляду за такими банками має на увазі зниження ролі держави в підтримці стійкості великих банків під час кризи.

Нова парадигма банківського нагляду в зарубіжній економічній літературі та практиці отримала назву «механізм рекапіталізації банків, який фінансується кредиторами». Суть такої системи полягає у примусовій рекапіталізації банку його кредиторами, коли банк перебуває в критичному стані. Для цих цілей створюється спеціальна холдингова компанія, яка визначає ієрархію кредиторів і можливості використання їх коштів для порятунку банку. Засоби кредиторів оцінюються за ринковою вартістю і реалізуються на ринку до моменту відкликання ліцензії у банку. Застраховані депозити повністю захищені від можливості їх списання з рахунків, а система рекапіталізації спрямована переважно на незастраховані депозити банків. Фактично ця методика є обґрунтуванням вже чинного кіпрського варіанта порятунку банків за рахунок його ж вкладників (нерезидентів) [21].

Зважаючи на високий рівень зловживань із банківськими активами в Україні та практикою доведення банків до банкрутства, застосування цієї методики в практиці банківського нагляду не тільки до системно важливих банків, а й для всіх банківських установ України є надзвичайно актуальною та може слугувати одним із шляхів підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняної банківської системи.

Окрім цього, варто зауважити, що розвиток системних ризиків у банківській системі України може бути спровокований не тільки діяльністю системно важливих банків, а, як показує досвід, здебільшого деструктивними факторами в грошово-кредитній та валютній політиці, що пов'язано із низьким рівнем незалежності Національного банку України. Тому в цьому контексті на перший план повинен виходити не макропруденційний нагляд за системно важливими банками, а державний і суспільний контроль за діяльністю самого центрального банку, що є вищим ступенем регулювання банківської діяльності в Україні. У цьому контексті варто погодитися із пропозиціями А. Новака [22] щодо запровадження економічного розділу Конституції України та встановлення граничної девальвації курсу гривні на рівні 3% та граничної максимальної облікової ставки НБУ на рівні 5%, що на думку автора стане мотиваційним інструментом діяльності керівництва НБУ та сприятиме проведенню такої монетарної політики і політики банківського регулювання, які сприятимуть економічному зростанню України, а з іншого боку дасть змогу забезпечити високий рівень фінансової безпеки банківської системи, окрім цього, законодавче вираження цільових орієнтирів діяльності НБУ стане дієвим механізмом державного регулювання банківської діяльності.

Окрім нагляду за системно важливими банківськими установами, вагомий вплив на фінансову безпеку банківської системи України має банківський нагляд, який застосовується для всіх банківських установ. У контексті реформування банківської системи України та банківського нагляду зокрема, на наш погляд, виникає необхідність переходу банківського нагляду до системи ризик-орієнтованого нагляду, який дозволяє оцінити рівень банківських ризиків, джерела їх походження, механізм управління банківськими ризиками та визначити ризик-апетит комерційних банків. Особливе місце в механізмі ризик-орієнтованого банківського нагляду має нагляд за якісними аспектами управління ризиками, тобто нагляд за системою управління ризиками, нормативними положеннями та інструктивними матеріалами банків. На основі аналізу кількісних і якісних показників Національний банк України повинен створити ризик-профіль банку та слідкувати за його оновленням на основі майбутніх перевірок.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З проведеного аналізу результативності банківського нагляду в Україні можна зробити висновок про низьку його ефективність, яка зумовлена непрозорістю механізму визначення неплатоспроможності банківських установ, спрямованістю на кількісну оцінку достатності капіталу та нехтуванням якісними показниками банківської діяльності, такими, як адекватність регулятивного капіталу та ліквідність. Зважаючи на кризу в банківській системі України та суттєве погіршення її фінансової безпеки, першочерговими заходами щодо удосконалення банківського нагляду повинні стати заходи із удосконалення ліцензування банківської діяльності з огляду на негативні наслідки діяльності банків з іноземним державним капіталом та викривлення структури кредитних вкладень у вітчизняну економіку, розвитку макропруденційного нагляду за системними ризиками та системно важливими банками, організації ризик-орієнтованого банківського нагляду та підвищення ефективності державного контролю за діяльністю НБУ.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України №2121-III від 07 груд. 2000 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 5/6. – Ст. 30. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Філонова, І. Б. Державне регулювання іноземного капіталу в банківській системі: світовий досвід та українські реалії / І. Б. Філонова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 253-259.
3. The World's Largest Banks In 2016: China Keeps Top Three Spots But JP Morgan Rises <http://www.forbes.com/sites/antoinagara/2016/05/25/the-worlds-largest-banks-in-2016-china-keeps-top-three-spots-but-jpmorgan-rises/?linkId=24865247#2fc631046230>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Валерія Гонтарева провела щомісячну нараду з топ-менеджерами найбільших 40 банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26137278&cat_id=55838.
6. Голова Національного банку України звітує перед громадськістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=71759452FAAD10E1A62DED78A1925D50?art_id=13291916&showTitle=true
7. Куш, О. В. Банківське регулювання в Україні: задзеркалля Базеля, або Прихована стратегія дефрагментації національної банківської системи / О. Куш // Політика Національного банку України щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки: матеріали науково-практичної конференції, м. Київ, 5–6 листопада 2015 року / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; ДВНЗ «Університет банківської справи»; Громадська рада при Національному банку України; Асоціація українських банків; відп. ред. С. М. Аржевітін. – К.: ДВНЗ «Університет банківської справи». – С. 231-241.
8. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
9. Національний банк пом'якшив графік збільшення мінімального капіталу банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29611551.
10. Landau, J. -P. Bulles et Surveillance Macroprudentielle; <http://www.banque-france.fr/fr/instit/telechar/discours/2009/disc20090128.pdf>
11. Bernanke, B. Semiannual monetary policy report to the Congress. Before the Committee on financial services, U. S. House of Representatives. Washington, D. C. 2010. February 24; <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20100224a.htm>.

12. Кондратов, Д. Формирование новой европейской системы финансового регулирования / Д. И. Кондратов // Деньги и кредит. – №7. – 2016. – С. 59-66, с. 60
13. Чемерис, В. Системний ризик у діяльності фінансового сектору: передумови, джерела та фактори / В. Чемерис, Ю. Заруба // Вісник національного банку України. -2012. – № 9 (199). -С. 42-45.
14. Миркин, Я. М. Мониторинг системного риска Российской Федерации на финансовых рынках / Я. М. Миркин, Н. М. Гуревич // Аналитический доклад <http://www.eufn.ru/download/docs/uk/risk/risk.pdf>.
15. Kaufman, G. K. What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard Or Contribute to It? / G. K. Kaufman, K. E. Scott // The Independent Review, v. VII, n. 3. – 2003. – pp. 371–372.
16. International Monetary Fund, Bank for International Settlements, Financial Stability Board (2009). Report to G20 Finance Ministers and Governors. Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations. Briefing Paper for the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors.
17. European Central Bank, 2009. The concept of systemic risk. Special Feature in the December Financial Stability Report
18. The Financial Secretary to the Treasury by Command of Her Majesty (2011). A new approach to financial regulation: building a stronger system. http://www.hm-treasury.gov.uk/d/consult_newfinancial_regulation170211.pdf.
19. Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків [Електронний ресурс] Постанова НБУ № 863 від 25.12.2014 р. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB14126.html.
20. Белова, І. В. Методологічні засади управління системним фінансовим ризиком в Україні [Текст]: дис. на здоб. наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Інна Валеріївна Белова, Українська академія банківської справи. – Суми, 2015. – 531 с.
21. Самсонов, М. І. Розвиток дистанційного ризик-орієнтованого моніторингу за діяльністю банків України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / М. І. Самсонов; ДВНЗ "УАБС НБУ". – Суми, 2013. – 24 с.
22. Новак, А. Я. Як підняти українську економіку: монографія / А. Я. Новак. – Вид. 3-тє, доп. – К.: «Гнозис», 2011. – 368 с.

References

1. Pro banky i bankivs'ku diyal'nist'. (2001). Zakon Ukrayiny #2121-III vid 07.12.2000. Vidom. Verkhov. Rady Ukrayiny, 5/6, 30. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Filonova, I. B. (2012). Derzhavne rehulyuvannya inozemnoho kapitalu v bankivs'kiy systemi: svitovyy dosvid ta ukrayins'ki realiyi. *Innovatsiyna ekonomika*, 6, 253-259.
3. *The World's Largest Banks In 2016: China Keeps Top Three Spots But JPMorgan Rises*. (2016). Retrieved from: <http://www.forbes.com/sites/antoinagara/2016/05/25/the-worlds-largest-banks-in-2016-china-keeps-top-three-spots-but-jpmorgan-rises/?linkId=24865247#2fc631046230>.
4. *Ofitsynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny*. (2016). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
5. *Valeriya Hontareva provela shchomisyachnu naradu z top-menedzheramy naybil'shykh 40 bankiv*. (2016). Retrieved from: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26137278&cat_id=55838.
6. *Holova Natsional'noho banku Ukrayiny zvituye pered hromads'kistyuu*. (2016). Retrieved from: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=71759452FAAD10E1A62DED78A1925D50?art_id=13291916&showTitle=true
7. Kushch, O. V. (2015). Bankivs'ke rehulyuvannya v Ukrayini: zadzerkallya Bazelya, abo Prykhovana stratehiya defrahmentatsiyi natsional'noyi bankivs'koyi systemy. *Polityka Natsional'noho banku Ukrayiny shchodo podolannya finansovo-ekonomichnoyi kryzy i formuvannya monetarnykh peredumov rozvytku ekonomiky*. Kyiv: Universytet bankivs'koyi spravy, 231-241.
8. *Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrayiny do 2020 roku*. (2015). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
9. *Natsional'nyy bank pom"yakshyv hrafik zbil'shennya minimal'noho kapitalu bankiv*. (2016). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29611551.
10. Landau, J. -P. (2009). *Bulles et Surveillance Macroprudentielle*. Retrieved from: <http://www.banque-france.fr/fr/instit/telechar/discours/2009/disc20090128.pdf>
11. Bernanke, B. (2010). *Semiannual monetary policy report to the Congress. Before the Committee on financial services, U. S. House of Representatives*. Retrieved from: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20100224a.htm>.
12. Kondratov, D. (2016). Formirovanie novoy evropeyskoy sistemy finansovoho rehulirovaniya. *Den'hy y kredyt*, 7, 59-66.

-
13. Chemerys, V. & Zaruba, Yu. (2012). Systemnyy ryzyk u diyal'nosti finansovoho sektoru: peredumovy, dzherela ta factory. *Visnyk natsional'noho banku Ukrainy*, 9 (199), 42-45.
 14. Myrkyn, Ya. M. & Hurevych, N. M. (n.d.). Monitorinh systemnoho riska Rossiyskoy Federatsii na finansovykh rynkakh. Analiticheskiy doklad. Retrieved from: <http://www.eufn.ru/download/docs/uk/risk/risk.pdf>.
 15. Kaufman, G. K. & Scott, K. E. (2003). What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard Or Contribute to It? *The Independent Review*, VII, 3, 371–372.
 16. International Monetary Fund, Bank for International Settlements, Financial Stability Board. (2009). *Report to G20 Finance Ministers and Governors. Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations*. Briefing Paper for the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors.
 17. European Central Bank. (n.d.). *The concept of systemic risk. Special Feature in the December Financial Stability Report*.
 18. The Financial Secretary to the Treasury by Command of Her Majesty. (2011). *A new approach to financial regulation: building a stronger system*. Retrieved from: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/consult_newfinancial_regulation170211.pdf.
 19. *Pro zatverzhennya Polozhennya pro poryadok vyznachennya systemno vazhlyvykh bankiv*. (2014). Postanova NBU # 863 vid 25.12.2014. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB14126.html.
 20. Byelova, I. V. (2015). *Metodolohichni zasady upravlinnya systemnym finansovym ryzykom v Ukraini*. Sumy.
 21. Samsonov, M. I. (2013). *Rozvytok dystantsiynoho ryzyk-oriyentovanoho monitorynhu za diyal'nisty bankiv Ukrainy*. Sumy.
 22. Novak, A. Ya. (2011). *Yak pidnyaty ukrayins'ku ekonomiku*. Kyiv: Hnozis.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2016 р.

Юлія Юріївна ВЕРГЕЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України
E-mail: strchk@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Вергелюк, Ю. Ю. Теоретичні засади визначення якості фінансових послуг банківських установ України [Текст] / Юлія Юріївна Вергелюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 21-26. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретичні засади визначення якості фінансових послуг банківських установ України. Обґрунтовано необхідність дослідження якості фінансових послуг банківських установ у сучасних умовах. Досліджено сутність поняття «якість фінансової послуги» та встановлено основні характеристики, що її забезпечують.

Мета. Метою наукового дослідження є систематизація теоретичних підходів щодо оцінки якості фінансових послуг банківських установ, що реалізуються на фінансовому ринку України.

Результати. У статті доведено необхідність дослідження якості фінансових послуг банківських установ у сучасних умовах. Визначено зовнішні та внутрішні фактори, які в поєднанні впливають на якість фінансових послуг банківських установ. Виявлено два підходи до трактування поняття «якість фінансової послуги»: маркетинговий (вузький) та макроекономічний, що дозволяє оцінити сукупний ефект задоволення існуючого попиту на фінансові (банківські) послуги в певний період часу у певній країні. Визначено необхідність дослідження якості послуг на чотирьох рівнях: у межах окремої фінансової послуги, в межах конкретного банку, в межах банківської системи, в межах фінансової системи як складової економіки.

Ключові слова: фінансові послуги; банківські послуги; якість фінансових послуг; ціна фінансової послуги; вартість фінансової послуги; критерії якості; показники якості; обсяг послуг; кількісні та якісні показники.

Yuliya Yuriyivna VERHELYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Financial Markets,
University of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: strchk@rambler.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR DEFINITION OF QUALITY OF FINANCIAL SERVICES OF BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE

Abstract

Introduction. In the article the theoretical basis for determination of the quality of the financial services of banks in Ukraine are considered. The necessity of research of financial services quality of banks in modern conditions is grounded. The essence of the concept "quality of financial services" is investigated. The main characteristics of this concept are provided.

Goal. The purpose of research is to systematize theoretical approaches to assessing the quality of the financial services of banks that are implemented in the financial market of Ukraine.

Results. In the article the necessity of research of financial services quality of banks in modern conditions is proved. Internal and external factors are investigated. Their combination affects the quality of the financial services of

banks. Two approaches to the interpretation of the concept "quality of financial services" are defined. They are marketing approach(narrow) and macroeconomic approach. The determination of these approaches allows to estimate the cumulative effect of satisfaction of existing demand for financial (banking) services in a certain period of time in certain country. The necessity to study the quality of services at four levels is proved. Among those levels we can distinguish the following ones: within a separate financial service, within a particular bank, within a banking system, within a financial system as a component of the economy.

Keywords: *financial services; banking services; quality of financial services; price of financial services; cost of financial services; quality criteria; quality; the volume of services; quantitative and qualitative indicators.*

JEL classification: *E59, E44, G18*

Вступ

В умовах нових фінансових зв'язків, які характеризуються нестабільним економічним середовищем та наявністю низки динамічних перепон, питання адекватного функціонування ринку банківських послуг зокрема та ринку фінансових послуг загалом набуває значної актуальності. Економічне призначення інститутів банківської системи України сьогодні далеко від класичного і зводиться здебільшого до максимізації прибутків та утримання конкурентних позицій, а виконання загальноекономічних функцій стає другорядним завданням. Функціонування ринку банківських послуг як елементу фінансової системи держави зараз відсутнє. Адже фактично функціонують окремі бізнес-одиниці. Дослідження якості фінансових послуг, які реалізуються банківськими установами, є необхідним для визначення напрямів регулювання таких послуг, посилення їх значення та збільшення позитивної ролі в перерозподілі фінансових ресурсів на рівні економіки.

Фінансові послуги банківських установ є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: О. І. Барановський, В. В. Вітлінський, М. Гамбер, О. В. Дзюблюк, В. В. Корнеєв, М. І. Крупка, О. А. Лактіонова, Т. С. Смовженко, Е. Шоу та ін. Утім досі залишається невизначеним поняття якості фінансових послуг банківських установ, критерії їх визначення та перелік показників, за допомогою яких розуміння рівня якості стає можливим. Частина необхідної інформації щодо оцінки якості фінансових послуг банків залишається недоступною, адже вважається комерційною таємницею.

Мета та завдання статті

Метою статті є систематизація теоретичних підходів до оцінки якості фінансових послуг банківських установ, що реалізуються на фінансовому ринку України. Досягнення вказаної мети можливе за умови вирішення завдань: узагальнення сучасних теоретичних положень визначення якості фінансових послуг, встановлення сутнісного наповнення поняття «якість фінансової послуги», та критеріїв якості фінансових послуг банківських установ, можливості їх стандартизації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Фінансовий ринок країни виступає тим елементом фінансової системи, де формуються, здійснюються рух та перерозподіляються інвестиційні ресурси в інтересах найбільш ефективних їх реципієнтів (споживачів) [1, с. 119]. При цьому фінансові інститути – банки і небанківські установи, при перерозподілі інвестиційних ресурсів виконують посередницьку функцію об'єднувальної ланки між суб'єктами господарювання. Серед останніх один з них – власник тимчасово вільних фінансових ресурсів, а інший – реципієнт (споживач) ресурсів, який потребує додаткового фінансування через залучення кредитного чи інвестиційного капіталу.

Фінансовою послугою вважаються операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб та у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [2, ст. 1]. У статті 4 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначено перелік фінансових послуг, де зазначено, що фінансовими послугами вважаються банківські та інші фінансові послуги, які надаються відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [3]. До банківських послуг належать:

- залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб;
- відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі – у банківських металах;
- розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.

Банки є провідними інститутами фінансової системи, що надають переважну частку фінансових послуг своїм клієнтам (порівняно з групою небанківських фінансових установ). Працюючи в

конкурентному середовищі на внутрішньому і зовнішньому сегментах фінансових ринків, банки постійно відчувають необхідність освоювати нові напрями діяльності та розширювати коло клієнтів.

Надавати фінансові послуги мають право усі фінансові установи, що мають відповідні дозволи та ліцензії. Банківські послуги є підвидом фінансових послуг, виокремлених за суб'єктом реалізації. У межах нашого дослідження, спираючись на положення вищезазначених законів, основними фінансовими послугами банків вважаємо кредитні та депозитні послуги у різних формах. Наукові дискусії щодо визначення сутності та складу фінансових послуг банків у цьому випадку не впливають на суть дослідження. Варто погодитись із думками Корнеєва В. В. щодо необхідності теоретичного абстрагування у наукових дослідженнях, присвячених визначенням фінансових операцій та послуг, та все ж для практики ці терміни є нерозривно-послідовними: реалізація операцій передбачає професійну діяльність у відповідній сфері (тобто обслуговування клієнтів), а впровадження послуг у динаміці має форму операції [4, с. 37].

Формування продуманої стратегії фінансових послуг банківських установ є важливим завданням, адже здебільшого неналежне задоволення потреб клієнтів, які купують послугу, стає причиною недовіри та пошуку більш якісних послуг у банків-конкурентів. Перш за все необхідно визначити зовнішні та внутрішні фактори, які в поєднанні впливають на якість фінансових послуг банківських установ. До таких факторів можна зарахувати ринкові, організаційні та технологічні. Ринкові фактори визначаються середовищем функціонування банківської установи і об'єднують конкурентну позицію банку, попит на послуги. Організаційні фактори забезпечують самою банківською установою та містять менеджмент, якість кадрового наповнення, організаційну структуру. Технологічні фактори забезпечуються відповідним науково-технічним рівнем обладнання тощо.

Не варто зіставляти поняття ціни та якості фінансових послуг банківських установ. Адже, як і в ситуації з матеріальними товарами та послугами, ці поняття перебувають у тісному діалектичному взаємозв'язку, та не є синонімічними, а враховуючи особливу природу фінансових послуг – часто не збігаються. Ціна фінансової послуги банківської установи складається з собівартості та вартості, яка формується за вимогами ринку. Що ж до собівартості фінансової послуги, яка є визначальною при формуванні ціни, то вона враховує вартість залучення, зважену на ризики.

Поєднання якісних та вартісних характеристик визначають рівень конкурентоздатності послуги, що надається конкретним банком. Варто погодитись із таким твердженням російських науковців, які вважають конкурентоздатність банківської фінансової послуги сукупністю її якісних та вартісних характеристик, що забезпечує задоволення конкретної потреби клієнта і відрізняє її від послуг-аналогів [5, с. 2].

Що ж до визначення поняття якості фінансової послуги, то варто зазначити, що з маркетингової позиції це [6]:

- підтвердження чи руйнування очікувань споживача послуги;
- різниця між очікуванням і сприйняттям споживача.

Існує також дещо ширше трактування поняття якості банківських послуг, де її розуміють як сукупність властивостей та характеристик, які відповідають усім нормативним характеристикам, а також їх відповідність інтересам клієнтів [7, с. 506]. Для оцінки якості банківських послуг можна використати безліч методик. Та, умовно, у світі існує дві школи маркетингу послуг, за допомогою яких можна оцінити і якість нематеріальних фінансових послуг. Так американські вчені ширше, ніж скандинавські маркетологи, підходять до розуміння якості послуг, виокремлюючи п'ять основних критеріїв замість двох (технічного та функціонального), які використовують скандинавські маркетологи [8, с. 182]. Усі маркетингові методики оцінки якості банківських послуг ґрунтуються на анкетуванні клієнтів за питаннями, які стосуються різних критеріїв якості послуг, отриманих у банках. Варто зазначити, що такі напрацювання важливі для маркетингової мікроскладової якості фінансових послуг. Які і вищезазначені, трактування якості банківських послуг зводять її розуміння до якості з позиції клієнта /банку.

На нашу думку, важливим є дослідження якості банківських послуг на рівні банківської системи. Це дасть змогу оцінити якість не лише як рівень задоволення потреби одного клієнта однією послугою, а дозволить визначити сукупний ефект задоволення попиту на фінансові (банківські) послуги в певний період часу у певній країні. Як зауважувалось вище, якість банківських послуг повинна відповідати вимогам стану економіки, що дозволить виконувати функції, покладені на банківську систему. Бо кожен окремих банк – лише учасник грошового обігу, а сукупність банків під впливом ефективної грошово-кредитної політики – дієвий стимулювальний плацдарм фінансових ресурсів. Саме тому якість банківських послуг варто досліджувати на кількох рівнях:

- у межах окремої фінансової послуги;
- у межах конкретного банку;
- у межах банківської системи;
- у межах фінансової системи як складової економіки.

Чимало праць присвячено «маркетинговому» розумінню якісних банківських послуг, що зводиться до його вивчення на 1 та 2 рівні. Такі дослідження важливі для розробки маркетингових стратегій банку та забезпечення його конкурентоспроможності. Та малодослідженим і водночас важливим є вивчення якості банківських послуг на двох вищих рівнях.

Категорію безперервного покращення якості послуг банку доцільно розглядати як економічну закономірність ринкової економіки, яка функціонально залежить від законів, що проявляються на практиці: вартості, конкуренції, якості, закону попиту та пропозиції, а також законів масового виробництва, самофінансування, відповідності співвідношення постійних та змінних витрат, а також постійних витрат та ціни, зниження собівартості послуг зі збільшенням їх обсягу, відповідності номенклатури, якості та обсягу послуг, потреби та умови попиту, покриття затрат на виробництво та збут послуги [9, с. 134]. Обмежені ресурси та неякісні послуги банків призводять до зниження виробничих можливостей сектору нефінансових корпорацій. Необхідною умовою забезпечення якісних банківських послуг на рівні банківської системи та економіки є переорієнтація їх цілей на задоволення попиту і отримання прибутку. Сьогодні ж стратегічні цілі мають вигляд: отримання прибутку – задоволення попиту.

Вкрай важливо не зводити трактування якості фінансових послуг банківських установ до якості обслуговування, адже останнє є лише складником першого і не є визначальним елементом якості. Особливо, що стосується дослідження якості фінансових послуг банківських установ на рівні банківської системи та їх впливу на економіку. Як елемент маркетингу банку чи окремої послуги, це дійсно важливо.

До 70-х років двадцятого століття діяльність банківських установ розглядалася у межах портфельної теорії (Г. Марковіц, У. Шарп, К. Коуен, Ф. Хаммер), відповідно до якої банк з урахуванням допустимого рівня ризику прагне сформувати таке співвідношення активів, яке б дозволило максимізувати прибуток за умови підтримання певного рівня коефіцієнту ліквідності. Але, починаючи з 70-х років, у зв'язку зі зміною економічних умов перевагу отримала теорія існування банківської фірми, згідно з якою центр управління банком перемістився з інвестиційного портфелю на досягнення високої конкурентоспроможності на основі маркетингової концепції. Таким чином ринок банківських послуг трансформувалася з ринку виробника (банку) у ринок споживача (клієнта). Доказом такої трансформації є суттєве зростання споживчого ринку банківських послуг, і в результаті особливого значення в організаційній структурі банку набули відділи маркетингу та стратегічного розвитку [10]. Таким чином, на сьогодні в умовах жорсткої конкуренції та інтегрованості економік, до трансформаційних вимог ринку додається ще й інноваційно-інвестиційний фактор, що ставить фінансові установи в усе складніші умови, тим самим збільшуючи вимоги до якості послуг.

Так чимало праць вітчизняних науковців досліджують питання якості фінансових послуг банківських установ, виокремлюючи підходи та критерії для її оцінки. Але неможливо охопити оцінку якості стандартизованими показниками на усіх рівнях. Так Стефанчук Н. О. при дослідженні якості банківського продукту зазначає, що критерії якості варто досліджувати з позиції клієнта та з позиції банку. І до критеріїв якості з позиції клієнта зараховує [11, с. 68]: зручність користування банківським продуктом, надійність банківської установи, якість консультування (глибина, активний чи пасивний характер), особистий аспект відносин з банком, гарантованість здійснення та повнота виконання, багатоваріантність форм, доступність, комплексність, дотримання банківської таємниці, доступність ціни за оплату послуги, інформаційно-технологічне забезпечення банку. На нашу думку, усі згадані вченими критерії мають право на існування, але належать до різних рівнів оцінки якості. Так, наприклад, зручність користування банківським продуктом та якість консультування клієнтів – це дослідження якості у межах окремого продукту чи банку, а от надійність банківської установи є важливою з позиції усієї банківської системи.

У засновницьких документах вітчизняних банківських установ проголошено цілі, які варто використовувати для оцінки якості наданих ними послуг. Адже ці цілі і завдання повною мірою відповідають критеріям якості послуг для рівня банківської системи та економіки загалом. Розглянемо системотвірні банки України, серед яких у 2016 році визначено: ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укрексімбанк». Серед цілей ПАТ «Приватбанк» виокремлено сприяння економічному розвитку та укріпленню фінансової системи. ПАТ «Ощадбанк» серед цілей називає забезпечення стабільності та надійності, створення сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширення переліку банківських продуктів та послуг, збільшення присутності на ринку. Місія ПАТ «Укрексімбанку» у фінансуванні інвестиційних проектів (державних і приватних), спрямованих на розвиток галузей з високою доданою вартістю, підприємств – виробників експортоорієнтованої та імпортозамінної продукції, залученні зовнішніх кредитних ресурсів для поліпшення ефективності економіки України (у тому числі впровадження енергозберігальних технологій), обслуговуванні зовнішньоекономічних операцій клієнтів, виконанні функцій фінансового агента Уряду України з міжнародного кредитування. Саме ці цілі і завдання повинні бути в основі критеріїв якості фінансових послуг банківських установ. Адже, якщо претендувати на чільне місце в акумуляції вільних фінансових ресурсів, то слід звернути

увагу на відповідну якість їх розміщення, що фактично проявляється в якості наданих фінансових послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, дослідження якості фінансових послуг банківських установ України сьогодні є вкрай важливою та актуальною тематикою, що повинна лежати в основі досліджень банківської системи. Адже неякісні банківські послуги зводять функції банківської системи до отримання прибутку акціонерів – засновників вітчизняних фінансових установ. Дослідження якості наданих послуг варто починати із макрорівня і зводити до рівня окремої послуги, адже ієрархія важливості є саме такою. У процесі дослідження доведено, що окремий банк – лише учасник грошового обігу, а сукупність банків під впливом ефективної грошово-кредитної політики – дієвий стимулювальний плацдарм фінансових ресурсів. Саме тому дослідження якості фінансових послуг банківських установ варто проводити на кількох рівнях, зокрема на рівні окремої фінансової послуги конкретного банку, банківської системи, фінансової системи як складової економіки. Визначення та стандартизація критеріїв якості фінансових послуг банківських установ можлива лише в межах кожного із рівнів. Відповідність цілям та завданням банку як елементу банківської системи має лежати в основі оцінки якості послуг, бо лише якісні послуги – основа виконання стратегічних цілей банку.

Список літератури

1. Vergeliuk, Y. Y. Role of financial-investment resources in stability of financial system / Y. Y. Vergeliuk // Theory and practice of financial transformations in the conditions of interdependence strengthening of national economics: Materials IV International Scientific and Practical Conference 14-18 December 2010. – Cologne-Irpin, 2010. – P. 118-120.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 19.05.2011 № 3394-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Корнеев В. В. Финансові посередники як інститути розвитку: монографія / В. В. Корнеев. – К.: Основа, 2007. – 192 с.
5. Голубничий, А. А. Критерии оценки качества банковской услуги [Електронний ресурс] / А. А. Голубничий, Д. А. Моргачева, М. В. Замулина. – Режим доступу: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=52627>.
6. Berry L, Parasuraman A, Zeithaml V. A. (1985). «Quality counts in services, too». Business Horizons, Vol. 28, No. 3, pp. 44-52.
7. Бокова, Ф. М. Исследование эффективности и качества банковских услуг / Ф. М. Бокова // Инженерный вестник Дона. – 2011. – №. – С. 504-514.
8. Новаторов, Э. В. Современные методологические подходы к измерению качества в сфере услуг / Э. В. Новаторов // Менеджмент качества. — 2010. – №3(11). – С. 180-192.
9. Тен, В. В. Экономический анализ механизмов повышения качества банковских услуг / В. В. Тен, Б. И. Герасимов, А. Ю. Сизикин // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №2. – С. 134-137.
10. Павленко, Р. В. Сучасні банківські продукти як чинники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/15SBP.pdf.
11. Стефанчук, Н. О. Якість банківського продукту: економічний зміст та практика формування / Н. О. Стефанчук // Фінансовий простір – 2011. – №3. – С. 65-71.

References

1. Vergeliuk, Y. Y. (2010). *Role of financial-investment resources in stability of financial system*, 118-120. Theory and practice of financial transformations in the conditions of interdependence strengthening of national economics: Materials IV International Scientific and Practical Conference 14-18 December 2010. Cologne-Irpin.
2. *Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehulyuvannya rynkiv finansovykh posluh*. (2001). Zakon Ukrayiny vid 12.07.2001 r. # 2664-III. Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua>.
3. *Pro banky i bankivs'ku diyal'nist'*. (2011). Zakon Ukrayiny vid 19.05.2011 # 3394-VI. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Kornyejev V. V. (2007). *Fynansovi poserednyky yak instytuty rozvytku*. Kyiv: Osнова.
5. Holubnychyy, A. A. Morhacheva, D. A., Zamulyna, M. V. (n.d.). *Kriterii otsenki kachestva bankovskoy usluhi*. Retrieved from: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=52627>.

-
6. Berry, L, Parasuraman, A., Zeithaml, V. A. (1985). Quality counts in services, too. *Business Horizons*, 28(3), 44-52.
 7. Bokova, F. M. (2011). Issledovanie effektivnosti i kachestva bankovskikh usluh. *Inzhenernyy vestnik Dona*, 504-514.
 8. Novatorov, E. V. (2010). Sovremennyye metodologicheskie podkhody k izmereniyu kachestva v sfere usluh. *Menedzhment kachestva*, 3(11), 180-192.
 9. Ten, V. V. Herasimov, B. Y., Sizikin, A. Yu. (2008). Ekonomicheskiy analiz mekhanizmov povysheniya kachestva bankovskikh usluh. *Vestnyk Tambovskoho unyversyteta*, 2, 134-137.
 10. Pavlenko, R. V. (2011). *Suchasni bankivs'ki produkty yak chynnyky sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/15SBP.pdf.
 11. Stefanchuk, N. O. (2011). Yakist' bankivs'koho produktu: ekonomichnyy zmist ta praktyka formuvannya. *Finansovyy prostir*, 3, 65-71.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2016 р.

Olena Leonidivna MALAKHOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: malahov_mct@mail.ru

Olha Olehivna IVASHCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: ogao@rambler.ru

CREDIT STRATEGIES AS THE BASIS FOR EFFICIENT FUNCTIONING OF BANKS

Malakhova, O. L. A credit strategies as the basis for efficient functioning of banks / Olena Leonidivna Malakhova, Olha Olehivna Ivashchuk // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 27-33. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Introduction. *One of the most important and urgent tasks of stable operation of banking institutions in Ukraine is the need to investigate loan strategies to ensure adequate credit resources of real economic sector.*

Purpose. *The goal of the article is to examine theoretical basis for credit strategies formation by banks and to summarise scientific approaches to practical aspects of their implementation.*

Method (methodology). *In the course of investigation such general scientific methods are used: methods of analysis and synthesis, method of scientific abstraction, method of historical and logical approaches to study nature of credit strategy, graphic methods.*

Results. *Article has revealed the economic substance of bank credit policies. The main factors of the macro- and microeconomic environment that exert a significant impact on selection of a loan strategy by a bank have been investigated. It has been established that commercial banks can make both positive and negative impacts on the national economy. Positive influence contributes to its economic development and growth. Negative impact leads to the problem of a loan debt. Positive and negative impacts depend on the chosen credit strategy.*

Keywords: *bank strategy; credit strategy; credit policy; types of credit strategies; factors that affect choice of the credit strategies by the bank; strategic management of the bank.*

Олена Леонідівна МАЛАХОВА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: malahov_mct@mail.ru

Ольга Олегівна ІВАЩУК

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра банківської справи
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: Ogao@rambler.ru

КРЕДИТНІ СТРАТЕГІЇ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ

Анотація

Вступ. Одним із важливих і актуальних завдань стабільного функціонування банківських установ в Україні є необхідність провадження дослідження кредитних стратегій з метою належного забезпечення кредитними ресурсами суб'єктів реального сектору економіки.

Мета. Метою статті є вивчення теоретичних засад формування банками кредитних стратегій та узагальнення наукових підходів щодо практичних аспектів їх реалізації.

Метод (методологія). У процесі дослідження було використано загальнонаукові методи, зокрема: методи аналізу і синтезу, наукової абстракції, історичний та логічний підходи для дослідження сутності кредитної стратегії, графічні методи.

Результати. У статті розкрито економічну сутність кредитних стратегій банків. Розглянуто основні фактори макро- і мікроекономічного середовища, що чинять суттєвий вплив на вибір банком кредитної стратегії. Встановлено, що залежно від обраної кредитної стратегії, комерційні банки можуть здійснювати як позитивний вплив на економіку країни, сприяючи її економічному розвитку та зростанню, так і негативний, призводячи зокрема до виникнення проблеми позичкової заборгованості.

Ключові слова: стратегія банку; кредитні стратегії; кредитна політика; типи кредитних стратегій; чинники впливу на вибір банками кредитних стратегій; стратегічне управління банком.

JEL classification: E51

Today under the conditions of dynamic progress and complexity of the situation with market conditions in Ukraine, increased competitive practices, significant unexpected changes to the legislation, there is an urgent need for banks to develop strategic and balanced approaches to manage loan operations. In such circumstances, the fact that banking institutions do not have effective loan strategies and their priorities, or their formal existence, reduces the effectiveness of the strategic management of loan activity and raises the risk of bank crediting in the long-term perspective. In addition, despite positive trends of banking institutions' activities in the loan services market, one can recently notice limitation and discrepancy of characteristics of bank resources to crediting purposes, a significant level of risks, and lack of decent sources of stable banking resources engagement. These very circumstances together cause need to implement investigation of loan strategies to ensure adequate support of real sector in Ukraine with credit resources.

A number of scientific papers of both domestic and foreign economists has been dedicated to the issue of strategic management of organization. Among them are: S. V. Andros [14] Grebeniuk [16], I. V. Karbivnychy [13] and others. In addition, the problems of bank crediting and a bank loan strategy formation have been raised in scientific works of such economists as A. I. Baranowskyi [11] O. V. Vasyurenko [15] N. Volkov [16], N. A. Dzyubanovska [12], and others. However, most scientific works of domestic and foreign experts mostly concern study only of certain aspects of loan activity organisation in banks, or the problem of loan policy formation in terms of achieving short-term tactical objectives. Theoretical aspects of banks loan policies and the mechanism of its formation and implementation actually remain unnoticed by national scientists.

The goal of this study is to examine theoretical premises for loan strategies formation by banks, based on synthesis of scientific approaches to the practical aspects of their implementation, systematization of basic constituent elements and factors of macro- and microeconomic environment that influence their efficiency.

Exactly because of these positions, in the context of this scientific research it is extremely important to define economic gist of the very term "strategy" because it is still not clearly defined what a strategy is, how it is developed and what components includes. Exactly under these circumstances, in contemporary economic literature there is a number of definitions for "a strategy of the organization". I. Ansoff defines it as a systematic

approach that provides organization with balance and general direction of growth [1, p. 90]. In addition, he notes that strategy is a complex and potentially powerful instrument by means of which modern company can withstand rapidly changing conditions [1, p. 97]. According to the view of such scientists as L. Zaitsev and N. I. Sokolova, "a strategy of an organization is a combination of planned actions and quick solutions to adapt a company to the new situation, new opportunities to obtain competitive advantages, as well as threats that weaken its competitive position" [2, p. 134].

Taking into account the aforementioned views, a strategy of an organization can be defined as a general action plan that identifies priorities of tasks, resources and sequence of steps for achieving strategic goals. "A strategic goal is a particular state of individual characteristics of an organization, achievement of which appears to be strategically necessary, as it ensures implementation of the mission" [4, p. 24]. Goals can be set before an organization at large or before structural departments or particular performers [5, p. 8].

If to take into consideration the juridical-legal aspect of banking institution's operating as a special type of business, and talk about a bank strategy, it is evident that in this case we have its own peculiarity. Because of this peculiarity contemporary authors give it completely different definitions. Thus, A. I. Lavryshyn determines a bank strategy as a conceptual framework of its activity that defines the priority goals, objectives of a bank and ways to achieve them, which will differentiate a bank from competitors in the eyes of customers and workers [6, p. 86]. According to D. N. Vladyslavlev, "a bank strategy is a key instrument of corporate governance; it makes a bank transparent and understandable not only for business owners and board members, but also for customers" [7]. I. A. Nikonova and R. N. Shamhunov characterize a bank strategy as an action program aimed at building and maintaining long-term competitive advantages in the target markets, which reflects the quantitative objectives of its development and the internal changes that must take place to improve competitiveness [8, p. 22]. They also emphasize that a bank without a strategy is a set of assets encumbered by obligations.

Thus, a bank strategy can be defined as a complex plan intended to ensure bank mission implementing and to achieve goals. It should be noted that banks have various missions, but the goal in most cases is the only one – profit-making. A strategy can be represented as a process that combines management of internal resources and external relations (environment) [9, c. 81]. A strategy is a basis for all managerial decisions of a bank [10, p. 348]. At the same time, if the decisions taken do not correspond to the strategy, it becomes an obstacle to its implementation and harms the organization in the absence of concerted actions of bank branches.

Therefore, banking institutions should have a clearly defined development strategy for effective development. That will give an opportunity to use all available resources at most, respond timely to any changes occurring in the external and internal environment, and develop and implement appropriate functional strategies [11, p. 239].

As it has been noted above, the purpose of a development strategy of a banking institution in most cases is the same – that is, profit-making. In such circumstances, a bank has to implement strategies of effective growth in certain areas of its activity. One of the key directions that provides bank with the greatest profit is crediting. Therefore, the process of an effective bank loan strategy forming that would outline the main goals and directions of a bank loan activity in the future is extremely important [12, p. 24].

Thus, a bank strategy is a conceptual framework of its activity, which determines the priority goals and objectives of a bank and ways to achieve them, and at the same time distinguishes bank from its competitors. In addition, a bank strategy serves as a benchmark for taking key decisions on the selection of future markets, products, organizational structure, profitability and risk profile for the bank management at all levels of its activity.

Another equally important concept of banking activity, which requires thorough research, is a "loan strategy, since economic literature does not clearly define this concept. Thus, for example, V. I. Karbivnychi describes a loan strategy as follows: "Strategic management of loan operations is an activity to develop loan strategies of a banking institution, form goals and objectives, select methods for their achievement. At the heart of the strategic management there is the analysis of factors affecting loan operations, strategic planning, coordination mechanisms for strategic and tactical decisions, monitoring the implementation of a strategy and possibility to adjust it on time" [13, p. 62]. According to B. Andros's interpretation, a loan strategy is "a set of measures a bank takes to improve the profitability of credit institutions and reduce credit risk" [14, p. 446].

Thus, the above mentioned scientific views give grounds to determine a bank loan strategy as qualitatively defined long-term direction of a bank loan activity that characterizes the main principles, priorities and bank's goals in the credit market and aimed at forming and maintaining long-term competitive advantages of a bank in the market of the loan services. A loan strategy should be directed at the long-term perspective and, therefore, must take into account possible cyclical fluctuations of economic conditions and related to them changes in the quality of the portfolio. The purpose of a loan strategy is to achieve balance between well-studied areas of business and smart risks. Balance is achieved due to the need to identify target markets, customers, financial operations, industrial sectors and define the most economically advanced regions to which bank can pay its attention regarding its activities to achieve competitive advantages [15, p. 8].

Having summarised the scientific achievements of a number of leading scientists [14; 16; 17], we consider it appropriate to give a loan strategy one of the major positions in the system of bank strategic management (Fig. 1).

It should be noted that the basic foundation of a bank loan strategy at microeconomic level is development of its own internal loan policy and mechanisms for its implementation. Loan policy as the component of a loan strategy should include the most important elements and principles of bank credit work organization, which are recorded in writing and are approved at the sessions of the credit committee and the credit supervisory committee.

To continue researching of bank loan strategies one should have an increased focus on one of their main characteristics, namely on type. N. Volkova [15, p. 294] inclines to single out three main types of banks' loan strategies: conservative (passive), moderate and aggressive. Characteristics of the main types of loan strategies that can be selected by a bank are summarized in the Table 1.

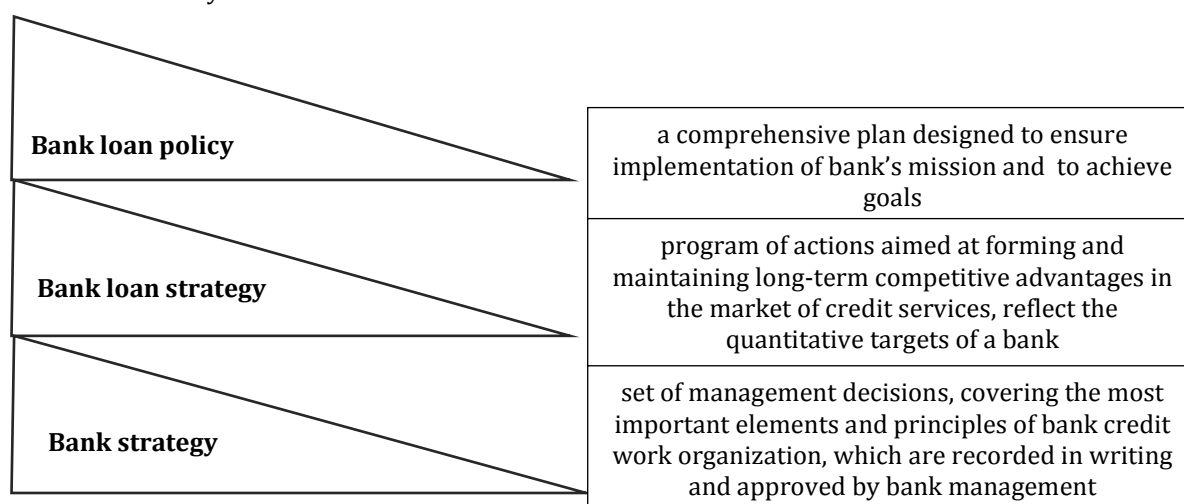


Figure 1. Structural-logical scheme of subordination of basic concepts in the system of the bank strategic management

To determine type of a bank loan strategy the indicator of loan activity is used, which characterizes the share of loan operations in the total assets of a bank. Taking into consideration peculiarity of Ukrainian economics with underdeveloped stock market, where domestic banks could implement alternative credit active operations at the indicator values less than 65% one should evaluate the strategy in the sphere of crediting as passive (conservative), if the indicator value is in the range of 65-75% – as moderate, if the indicator exceeds 75% – as an aggressive bank loan strategy [18, p. 174].

Table 1. Peculiarities of forming and implementation of the types of banks loan strategies

Types of banks loan strategies	The main essential features of the types of banks loan strategies
Conservative (passive)	Is intended to minimize credit risk. Focusing on this type of a loan strategy, a bank is not trying to get high profits due to a significant expansion of loan activity. The mechanism of implementation of this strategy is tough criteria for assessing the creditworthiness of borrowers, minimizing loan terms and their volumes, complex loan terms and increase of its value, hard liquidation procedures of a bad debt.
Moderate	It characterizes typical conditions for its implementation in accordance with generally accepted banking practice and focuses on the average level of credit risk. Moderate loan strategy is a link between conservative and aggressive strategies. Its characteristic feature is focus on the average level of credit risk.
Aggressive	The aim is to maximize profits by expanding the volume of loan activity, with little consideration of the high level of credit risk that accompanies these operations. The mechanism of this strategy implementation is to provide credits to more risky categories of borrowers, give borrowers the possibility to extend credits, reduce cost of credits to the lowest possible level, increase terms of credits and their sizes.

Another, equally important area of research of economic nature of bank loan strategies is indicating the impact factors, both of external and internal order (Fig. 2). Among these are: the main purpose of crediting, bank functional specialization, regional peculiarities, development of loan services, macroeconomic situation in the

country, and so on. Thus, analysis of works of local and foreign scientists gives reason to single out the main factors that influence choice of a bank loan strategy. According to the scope, we consider it appropriate to divide the above indicated factors into external and internal. The internal factors must include factors at the level of an individual bank. We agree with the opinion of N. Volkova that bank individual peculiarities should include bank's size, the bank credit potential, extent of risk of particular credits and of credit portfolio in general, stability and cost of deposits, range of operations and services provided by a bank, availability of credits, professional training, qualification and experience of the bank's staff, bank clients, bank price policy, etc. [19, p. 294].

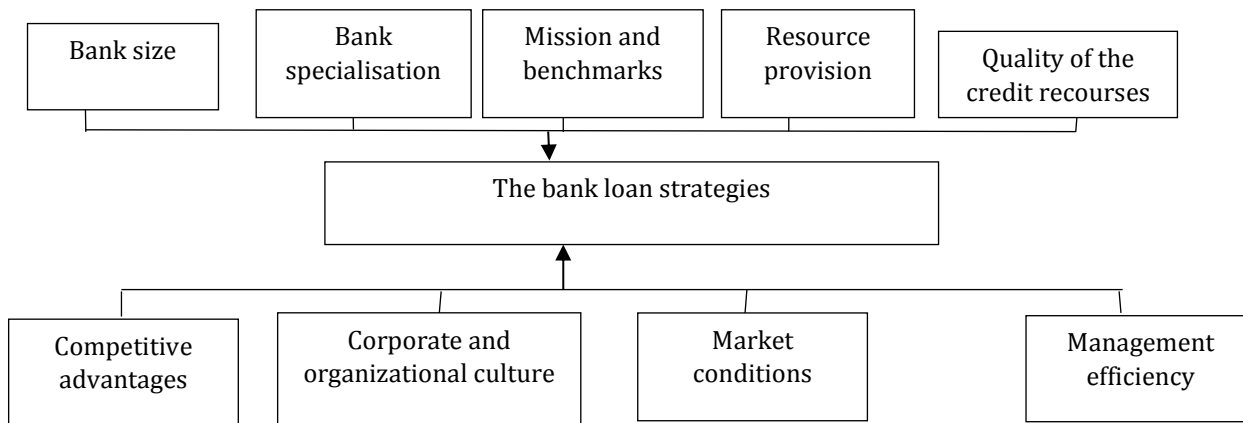


Figure 2. Factors of macroeconomic environment that affect a bank loan strategy formation

In our opinion, it is advisable to divide external factors according to the scope into three groups: 1) factors at the level of global economy; 2) factors at the country level of macroeconomic environment. Factors that are generated at the level of global economy, as a rule, include change of the size of global GDP and volumes of international trade, financial integration, technological progress, level of uncertainty in global financial markets, the geopolitical struggle between the countries of origin of foreign capital, etc. [20, p. 7].

Furthermore, monetary policy of the Central Bank also substantially influences the choice of banks' loan strategies. If the Central Bank maintains a policy of "expensive money" by selling governmental paper holdings in the open market, raising the discount rate, increasing standards of reserves, direct raising of interest rates, it will reduce the volume of loans in domestic currency, and at the same time it will increase the volume of loans in foreign currency, and thus will stimulate the inflow of foreign capital to the state.

It is important to mention that to ensure implementation of loan strategies one needs, above all, an adequate response to changing market conditions, decisions of competitors, new technologies, modification of consumer preferences, political and regulatory innovations, emergence of new opportunities and unexpected emergencies. In our opinion, a loan strategy of a commercial bank should cover a number of basic elements that are described in Table 2.

In general, critical path of a loan strategy of a commercial bank serves as a significant and complex component of strategic management of a bank. Formation of loan policies of commercial banks has urgent nature for both implementation and results of a bank loan activity, and operating the whole bank in general. Formation of a loan strategy should have a clearly defined reasonable gradual character.

Thus, a bank loan strategy forms the borders within which all subsequent management decisions should be taken. To form an effective loan strategy one needs to use a variety of scientifically and practically grounded approaches that help to take into account major and minor external and internal factors. The result of strategy formation is a long-term strategic plan that reflects system of a new program of action of bank loan departments and ensures achievements of the stated objectives.

Conclusions and recommendations

Formation and implementation of a balanced competitive bank credit strategy will increase the efficiency of management decisions, will give an opportunity not only to reduce an overall credit risk of a loan portfolio and increase its profitability, but also to support financial stability, reliability and business reputation of a bank in the credit market. In addition, it is necessary to consider that, depending on the chosen loan strategy, commercial banks can make both, positive impact on the national economy, contributing to its economic development and growth, and negative, leading in particular to the problem of a loan debt.

It is necessary to study those factors the application which can lead to destabilization of macroeconomic situation in the country if they are used by commercial banks. Also, it is equally important to study mechanisms for the implementation of certain types of bank credit policies and their impact on the real economic sector that is now extremely important in terms of economic growth's implementation in Ukraine.

Table 2. Main basic elements of loan strategy of a commercial bank

Elements of loan strategy	The content of loan strategy's elements
Conditions of strategy formation	Comprehensive assessment of the impact of internal and external factors of bank activity.
Goals of strategies	Providing loan strategy of a commercial bank involves balance between demand and supply for bank credit resources, placed and involved, profitability and credit risk of bank operations.
The main tasks of strategy implementation	1. Constant monitoring of indicators of bank loan activity indicators. 2. Bank improvement and development of a fully functional system of risk management of bank loan activity. 3. Providing coordination of the structural units' activity that provide implementation of loan strategy. 4. Improving bank management by improving technology of decision-making, development of technological map of providing bank loan activity.
Bank's benefits when forming and implementing a strategy	1. Long-term financial stability and stable growth of commercial bank's profits. 2. Balance of bank efficient loan strategy indicators. 3. Formation of a bank balanced loan portfolio. 4. Providing high competitiveness of loan process in range and quality, prices and service. 5. High quality of customer service, risk management, banking technologies and personnel management.
The organizational structure of a strategy	Determining structural units involved in the processes of formation and implementation of a bank loan strategy, clear differentiation of functions and responsibilities between them. Involves ensuring maximum saving of assets and capital based on minimizing the impact of risks, creation and improvement of an effective monitoring system that involves previous, current and subsequent control of risks.
The technological support of a strategy	Involves technological process of formation and implementation of a bank loan strategy and provides development of new technological solutions.
Monitoring and control over a strategy implementation	Developing an algorithm of monitoring the implementation of the loan strategy, control over its implementation, and also a system of the bank responsible departments participating in it.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: пер. с англ. / И. Ансофф ; под ред. А. Н. Петрова. — СПб.: Питер, 2009. — 344 с.
2. Зайцев, Л. Г. Стратегический менеджмент: учебник / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. — М.: Экономистъ, 2004. — 416 с.
3. Кэмпбел, Д. Стратегический менеджмент: учебник: пер. с англ. / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. — М.: Проспект, 2003. — 336 с.
4. Коложвари, Ю. Б. Корпоративное стратегическое планирование / Ю. Б. Коложвари. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 109 с.
5. Ефремов, В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учеб. пособие / В. С. Ефремов. — М.: Финпресс, 1998. — 192 с.
6. Канаев, А. В. Стратегическое управление коммерческим банком. Концептуальные основы / А. В. Канаев. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. — 260 с.
7. Владиславлев, Д. Н. Формирование стратегии банка / Д. Н. Владиславлев. — URL: www.toptrening.ru/articles/1268/.
8. Никонова, И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 304 с.
9. Минцберг, Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.
10. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. — 4-изд., стер. — М.: Кнорус, 2011. — 560 с.
11. Барановський, О. І. Розвиток банківської системи України: монографія / за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського. — К.: Вид-во Ін.-ту екон. та прогнозув., 2008. — 584 с.
12. Дзюбановська, Н. А. Реалії та перспективи моделювання оптимальної кредитної стратегії банку / Н. А. Дзюбановська // Вісник Тернопільського національного економічного університету: зб. наук.

-
- праць. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 20-25.
13. Карбівничий, І. В. Стратегічне управління кредитної діяльності банківської установи / І. В. Карбівничий // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: Вид-во УАБС НБУ. – 2007. – Т. 20. – С. 58-64.
 14. Андрос, С. В. Кредитно-інвестиційна стратегія комерційного банку в умовах нестабільності маркетингового середовища / С. В. Андрос // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: Маркетингова освіта в Україні / відп. ред. О. О. Беляєв. – К.: Вид-во КНЕУ, 2011. – С. 441-450.
 15. Васюренко, О. Оптимізаційне управління кредитним потенціалом банку / О. Васюренко, А. Маслова // Банківська справа: наук.-практ. журнал. – 2011. – № 5. – С. 3-11.
 16. Гребенюк, Л. А. Основи формування кредитних стратегій банку / Л. А. Гребенюк // Актуальні проблеми економіки: наук. економ. журнал. – 2012. – № 2. – С. 208-213.
 17. Волкова, Н. І. Інноваційна кредитна політика банку: формування і реалізація: монографія / Н. І. Волкова, А. В. Гаврікова. – Донецьк: Вид-во "Донбас", 2014. – 198 с.
 18. Васюренко, О. В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О. В. Васюренко, В. Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки: наук. економ. журнал. – 2011. – № 1. – С. 170-177.
 19. Волкова, Н. І. Вибір кредитної стратегії банками України / Н. І. Волкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24. – С. 291-301.
 20. Корнилюк, Р. В. Іноземні банки в банківській системі України: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.08 / Р. В. Корнилюк. – Київ: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2011. – 21 с.

References

1. Ansoff, Y. (2009). *Stratehicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie*. SPb: Pyter.
2. Zaytsev, L. H. & Sokolova, M. Y. (2004). *Stratehicheskiy menedzhment*. Moscow: Ekonomist.
3. Kempbel, D., Stounkhaus, Dzh., Kh'yuston, B. (2003). *Stratehicheskij menedzhment*. Moscow: Prospekt.
4. Kolozhvary, Yu. B. (2009). *Korporativnoe stratehicheskoe planirovanie*. Irkutsk: Izd-vo BHUEP.
5. Efremov, V. S. (1998). *Stratehiya byznesa. Kontseptsii i metody planirovaniya*. Moscow: Finpress.
6. Kanaev, A. V. (2006). *Stratehicheskoe upravlenie kommercheskim bankom. Kontseptual'nye osnovy*. SPb.: Izd-vo SPbHU.
7. Vladyslavlev, D. N. (n.d.). *Formyrovanye stratehiy banka*. Retrieve from: www.toptrening.ru/articles/1268/.
8. Nykonova, Y. A. & Shamhunov, R. N. (2007). *Stratehiya y stoymost' kommercheskoho banka*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
9. Myntsberh, H., Kuynn, Dzh. B., Hoshal, S. (2001). *Stratehicheskij protsess. Kontseptsii, problemy, resheniya*. SPb.: Piter.
10. Lavrushyn, O. Y. (2011). *Bankovskyy menedzhment*. Moscow: Knorus.
11. Baranovs'kyi, O. I. (2008). *Rozvytok bankivs'koyi systemy Ukrayiny*. Kyiv: Vyd-vo In. -tu ekon. ta prohnozuv.
12. Dzyubanovs'ka, N. A. (2011). Realiyi ta perspektyvy modelyuvannya optymal'noyi kredytnoyi stratehiyi банку. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 4, 20-25.
13. Karbivnychyy, I. V. (2007). Stratehichne upravlinnya kredytnoyi diyal'nosti bankivs'koyi ustanovy. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny*, 20, 58-64.
14. Andros, S. V. (2011). Kredytно-investytsiyna stratehiya komertsyynoho банку v umovakh nestabil'nosti marketynhovoho seredovyscha. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky*, 441-450.
15. Vasyurenko, O. & Maslova, A. (2011). Optymizatsiyne upravlinnya kredytnym potentsialom банку. *Bankivs'ka sprava*, 5, 3-11.
16. Hrebnyuk, L. A. (2012). Osnovy formuvannya kredytnykh stratehiyi банку. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 2, 208-213.
17. Volkova, N. I. & Havrikova, A. V. (2014). *Innovatsiyina kredytна polityka банку: formuvannya i realizatsiya*. Donets'k: Donbass.
18. Vasyurenko, O. V. & Podchesova, V. Yu. (2011). Suchasni kontseptsiyi upravlinnya kredytnym ryzykom yak osnovni skladovi protsesu upravlinnya kredytnym ryzykom банку. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 1, 170-177.
19. Volkova, N. I. (2014). Vybir kredytnoyi stratehiyi bankamy Ukrayiny. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, 24, 291-301.
20. Kornilyuk, R. V. (2011). *Inozemni banky v bankivs'koyi systemi Ukrayiny*. Kyiv: Kyivskyy natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2016 р.

Ярина Іванівна ПАСЬ

аспірантка,
кафедра банківського і страхового бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: yaruna86@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Пась, Я. І. Формування принципів управління розвитком банківського бізнесу [Текст] / Ярина Іванівна Пась // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 34-41. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки глибокі структурні зміни впливають на систему управління розвитком банківського бізнесу. Перебудова світової та вітчизняної економіки, посилення глобалізаційних процесів докорінно змінили систему функціонування вітчизняних банків, посилився вплив суспільно-політичних факторів на діяльність цих установ. У таких умовах ефективне функціонування банку є основною метою його діяльності, а розробка ефективних принципів управління розвитком банківського бізнесу стало основним завданням банківського менеджменту.

Мета. Формування та обґрунтування принципів управління розвитком банківського бізнесу.

Метод (методологія). У процесі формування принципів управління розвитком банківського бізнесу використано методи теоретичного та емпіричного дослідження, а саме: системний метод, метод порівняння, метод узагальнення, наукову абстракцію, табличний метод та інші.

Результати. Проаналізовано різні наукові підходи до формування принципів діяльності банків, принципів функціонування бізнесу та принципів управління бізнесом. На основі проведеного аналізу, зіставлення та порівняння сформовано дієві принципи управління розвитком банківського бізнесу.

Ключові слова: банк; бізнес; управління; розвиток; принципи діяльності банків; принципи банківського бізнесу.

Yaryna Ivanivna PAS'

PhD Student,
Department of Banking and Insurance Business,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: yaruna86@ukr.net

FORMATION OF PRINCIPLES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF BANKING BUSINESS

Abstract

Introduction. At the present stage of economic development structural changes affect the management system of the banking business. Restructuring of the global and domestic economy, increasing of globalization processes have fundamentally changed the system of functioning of domestic banks. The influence of social and political factors on the activity of banking institutions have increased. In these conditions the effective functioning of the bank has become the main purpose of its activity. The investigation of principles of development of the banking business has become the main objective of the bank management.

Purpose. The goal of the article is the formation and foundation of the principles of banking business management development.

The method (methodology). In this paper we have used various methods of theoretical and empirical research, namely the systematic method, method of comparison and abstraction, method of synthesis and tabular method.

Results. We have analyzed different scientific approaches to the formation of guidelines banking business, principles of business and principles of business management. On the basis of this analysis the principles of effective development of the banking business and management development of banking business have been formed.

Keywords: bank; business; management; development; principles of banking activity; principles of banking business.

При розбудові банківського бізнесу важливим є формування та дотримання принципів, які б сприяли ефективному розвитку банків. Ці принципи повинні бути простими та зрозумілими для суб'єктів управління і постійно доводитися та перевірятися практикою. Принципи управління розвитком банківського бізнесу – це правила, положення та норми, які спрямовані на забезпечення стабільності та ефективного розвитку банків. Принципи повинні базуватися на нормах права законодавчих актів, адже фактично є нормативними приписами, обов'язковими до виконання. Дотримання принципів – це дотримання певних правил і норм, які сприяють підвищенню ефективності діяльності.

Окремі аспекти дослідження цієї проблематики зустрічаються у роботах Дж. Сінкі (J. Sinkey, 2007) [1], А. Бергера та Д. Хемпфрі (A. Bergerand D. Humphrey, 1997) [2], Л. Местера (L. Mester, 1997) [3]. Вагомий внесок у дослідження банківського бізнесу зроблено вітчизняними науковцями О. П. Орлюком (2004) [6], О. В. Васюренком та К. О. Волохатою (2006) [7], О. В. Раєвневою (2006) [8].

Стаття присвячена дослідженню принципів управління розвитком банківського бізнесу. Розглянуто наукові підходи до визначення принципів діяльності банків, принципів бізнесу та принципів управління бізнесом. На основі комплексного аналізу запропоновано принципи управління розвитком банківського бізнесу.

Для формування принципів управління розвитком банківського бізнесу необхідно спочатку розглянути принципи діяльності банків. Основні з них закріплені в Законі України «Про банки і банківську діяльність» [4, ст. 5]. Відповідно до нього ці принципи поділяються на дві групи:

- 1) організаційно-правові принципи:
 - законність;
 - незалежність;
 - колегіальність управління;
 - дотримання банківської таємниці.
- 2) принципи, які забезпечують економічні засади діяльності банків:
 - робота в межах реально залучених ресурсів;
 - побудова взаємовідносин з клієнтами на ринкових засадах;
 - регулювання діяльності банків економічними методами.

Найважливішим серед усіх є принцип законності. Цей принцип сформований ст. 8 Конституції України, і відповідно до нього банки повинні будувати свою роботу на основі Конституції та законів України. Цього принципу повинні дотримуватися державні та недержавні підприємства, об'єднання громадян та суб'єкти права. Функціонування банків у режимі законності забезпечує дотримання законних інтересів учасників правових відносин у банківській сфері як банків, так і юридичних та фізичних осіб, які є клієнтами банків. Згідно з принципом законності, банки здійснюють лише ті операції, які передбачено законодавством, та відповідно до правил, визначених Національним банком України.

Наступним принципом діяльності банків є принцип незалежності. Цей принцип закріплено ст. 5 Закону України «Про банки і банківську діяльність», у якій зазначено, що органам державної влади і органам місцевого самоврядування забороняється будь-яким чином впливати на керівництво чи працівників банку у ході виконання ними службових обов'язків або втручатися у діяльність банку.

Ще одним є принцип колегіальності. Органами управління банків є загальні збори, спостережна рада, рада директорів. Саме ці органи є колегіальними. Основні питання обговорюються на зборах та засіданнях колективно. Рішення в зазначених органах приймаються абсолютною більшістю голосів, тобто коли за рішення проголосувало більше половини присутніх членів відповідного органу. Наприклад, згідно зі ст. 31 Статуту ПАТ «Мегабанк» рішення загальних зборів акціонерів приймаються більшістю у $\frac{3}{4}$ голосів акціонерів, які беруть участь у зборах. Вищезазначене свідчить, що рішення в банках приймаються колегіально. Колегіальність дозволяє вирішувати складні питання за участі фахівців та з використанням їх досвіду.

Принцип банківської таємниці регулюється у ч. 1 ст. 60 Закону України «Про банки і банківську діяльність». Він визначає банківську таємницю як інформацію про діяльність і фінансовий стан клієнта і взаємовідносини з ним чи третьою особою при наданні банківських послуг і розголошення якої може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту. Банківську таємницю можна розглядати у двох значеннях [5, с. 110]:

- обов'язок банку зберігати таємницю щодо операцій клієнтів, захист від ознайомлення з банківськими операціями сторонніх осіб, насамперед конкурентів того чи іншого клієнта банку, таємницю щодо операцій, рахунків і вкладів (депозитів) своїх клієнтів і кореспондентів;
- різновид службової таємниці, тобто це конфіденційна інформація про клієнта, яка стала відома службовцю банку.

Керівники та службовці банку зобов'язані не розголошувати та не використовувати з вигодою для себе чи третіх осіб конфіденційну інформацію при виконанні службових обов'язків. У сучасних умовах розвитку економіки та конкуренції на ринку банківських послуг розголошення банківської таємниці може спричинити негативні наслідки для її власників.

Стосовно принципів, що забезпечують економічні засади діяльності банків, то основоположним є принцип діяльності банків у межах реально залучених ресурсів. Це означає, що банки повинні забезпечувати кількісну відповідність між своїми ресурсами, кредитами та іншими активами. Насамперед це стосується строків. Оскільки, якщо банк залучає кошти на короткий термін, а вкладає їх переважно на довгостроковий термін, то спроможність банку розрахуватися за своїми зобов'язаннями вчасно може опинитися під загрозою. При роботі в межах реально залучених ресурсів зростає зацікавленість банків у залученні депозитів та розвивається конкуренція щодо пасивів. У таких умовах повинно відбуватися переміщення банківського капіталу у рентабельні та динамічні галузі.

Іншим принципом є принцип повної економічної самостійності, тобто економічної відповідальності банків за результати своєї діяльності. Згідно зі ст. 5 Закону України «Про банки і банківську діяльність», банки мають право самостійно володіти, користуватися та розпоряджатися майном, що перебуває у їхній власності. Економічна самостійність передбачає свободу розпорядження власними коштами та залученими ресурсами, вільний вибір клієнтів та вкладників, розпорядження доходами, які залишаються після сплати податків. Для того, щоб банк ніс повну відповідальність за результати своєї діяльності, він повинен бути вільним не лише при розпорядженні своїми ресурсами, але й при визначенні строків та умов надання кредитів, проведенні банківських операцій, відсотків за кредитами і депозитами.

Наступним є принцип побудови взаємовідносин банків зі своїми клієнтами на ринковій основі. Його суть полягає в тому, що, мобілізуючи тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, банки при наданні клієнтам кредитів спрямовують їх туди, де їхнє використання обіцяє принести найбільші прибутки, тобто банки враховують ринкові критерії прибутковості, ризиковості та ліквідності.

Ще одним є принцип регулювання діяльності банків тільки економічними методами. За діяльністю банків постійно здійснюється контроль з боку Національного банку України через аналіз економічних нормативів, яких повинні дотримуватися банки. Порушення зазначених нормативів може призвести до відкликання Національним банком України раніше виданої ліцензії та застосування адекватних санкцій до банку.

Розглянувши правові принципи, на яких базується робота банків, робимо висновок, що основним стимулювальним фактором діяльності банків є отримання прибутку на основі переміщення капіталу. Усі вищезазначені принципи є невід'ємним елементом у практичній діяльності банків. Якщо вони порушуються, то це завдасть шкоди вирішенню завдань, які покладені на ці установи.

Окремим підходом до визначення принципів діяльності банків є трактування науковця О. П. Орлюка, який виокремлює такі [6, с. 241]:

- незалежність банків у своїй діяльності, їх економічна самостійність;
- невтручання органів державної влади та місцевого самоврядування в діяльність банків, за винятком випадків установлених законодавством (зокрема, в межах організації Національним банком України банківського регулювання та нагляду);
- розмежування відповідальності між банками та державою;
- обов'язковість отримання банками ліцензій (дозволів) на здійснення банківських операцій, передбачених законодавством;
- обов'язковість дотримання банками встановлених НБУ економічних нормативів для підтримання стабільності банківської системи країни та захисту інтересів клієнтів;
- закріплення за банками права оперативної самостійності у виборі клієнтів та видів операцій, за якими він буде спеціалізуватися;
- забезпечення фізичним та юридичним особам права вільного вибору банку;
- забезпечення виконання банком взятих на себе майнових зобов'язань перед клієнтами та третіми особами, насамперед — повернення грошових коштів вкладникам банків.

Загалом банківська діяльність є вигідним бізнесом. О. В. Васюренко та К. О. Волохата вважають, що основними принципами цієї діяльності є [7, с. 124]:

- правовий режим здійснення банківської діяльності. Вузлові параметри організації та функціонування банків повинні наближатися до загальноприйнятих стандартів та норм. Нині використовуються стандарти та норми, рекомендовані Базельським комітетом з питань банківського нагляду;
- прибутковість. Прибуток – це те, без чого банк не може існувати, без чого втрачається зміст його економічного обслуговування. Але отримати якомога більший прибуток банк зможе лише тоді, коли він найкраще задовольнить потреби свого клієнта, якщо клієнт, отримавши банківську послугу, теж отримує прибуток. Отже, і для клієнта, і для банку існує спільна мета їх діяльності – прибуток;

- договірний характер відносин між банком та клієнтом. Клієнти самостійно вибирають банки для кредитно-розрахункового та касового обслуговування, можуть обслуговуватися за усіма видами банківських операцій в одному чи кількох банках;
- принцип «дешевше купити – дорожче продати». Стратегія банку полягає в найдешевшому придбанні ресурсів і продажу їх за найвищою ціною. Крім того, необхідно врахувати чинники зниження ризику втрат (шляхом відбору надійних клієнтів, отримання гарантій, диверсифікації капіталу в освоєнні різних ринків позичкового капіталу);
- основне (незмінне) правило: «Все для клієнтів, для їх безпеки на підставі партнерських відносин, на принципі взаємної зацікавленості». Цей принцип діяльності ґрунтується на тому, що банки – це ризикові підприємства, але ризикувати вони повинні лише розміром свого капіталу.

Вищевказаний підхід, на нашу думку, найбільш точно розкриває принципи банківської діяльності, оскільки визначає головні аспекти, яких дотримується банк, і в якому найбільш зацікавлений – у прибутковості. Саме прибуток є головною метою діяльності банків, і отримання його дозволяє збільшувати обсяги та підвищувати якість пропонованих послуг, стимулює діяльність банку до розширення та удосконалення операцій і розвитку банківських технологій.

Основою побудови та управління банком є принципи управління бізнесом, які визначають організаційну поведінку, рішення, які приймаються, результати діяльності, а також формують уявлення про ринки споживачів, про переваги і слабкі місця банків, джерела їх прибутків, конкурентів. Спад діяльності потужних та великих банків здебільшого пов'язаний з тим, що їхні принципи бізнесу не працюють, оскільки не змінювалися протягом тривалого часу, тому потрібно враховувати показники та чинники, які постійно змінюються та впливають на діяльність банків.

В економічній літературі існують різні підходи до принципів управління бізнесом. Загалом вони повинні відповідати певним вимогам, а саме: відображати початкові положення, які притаманні бізнесу; виступати керуючим початком, який визначає суспільство; відповідати законам суспільства, бізнесу та природи. У роботі ми розглянули підходи класичної наукової школи менеджменту та американської наукової школи.

Таблиця 1. Принципи управління класичної наукової школи менеджменту

№ з\п	Принцип	Характеристика
1	Розподіл праці	Спеціалізація робіт та виробниче кооперування для ефективного використання робочої сили
2	Повноваження і відповідальність	Кожному працівникові повинні бути делеговані повноваження для того, щоб нести відповідальність за виконані роботи
3	Дисципліна	Передбачає безумовну підлеглість загальним цілям і завданням виробництва. Працівники повинні підпорядковуватись умовам угоди між ними та керівництвом. Менеджери – запроваджувати справедливі санкції до порушників порядку
4	Єдиноначальство	Працівник отримує розпорядження і відповідає лише перед одним безпосереднім керівником
5	Підпорядкованість інтересів	Інтереси підприємства переважають над інтересами індивіда.
6	Єдність дій	Всі дії, які мають єдину мету, повинні бути об'єднані в групи і здійснюватися за єдиним планом
7	Винагорода персоналу	Справедлива винагорода працівників за працю
8	Централізація	Єдиний порядок в організації, який має центр управління. Кращі результати досягаються при правильному співвідношенні централізації та децентралізації
9	Порядок	Кожен працівник повинен мати своє робоче місце, забезпечене всім необхідним
10	Справедливість	Справедливість реалізації встановлених правил та угод на всіх рівнях, у розподілі роботи та її результатах
11	Стабільність персоналу	Стабільність перебування управлінців та виробничого персоналу на своїх посадах
12	Ініціатива	Підтримка незалежних суджень
13	Корпоративний дух	Гармонія інтересів персоналу та організації, єдність зусиль

Основною метою роботи класичної наукової школи була розробка універсальних принципів управління підприємством (табл. 1) [8, с. 25]. А. Файоль, засновник наукової школи, був переконаний,

що дотримання цих принципів забезпечить успіх організації. Особливу увагу у розробці принципів управління він звертає на персонал, а саме – на адміністративний склад. Ці принципи, на нашу думку, ґрунтуються на системно-ситуаційному підході до розв’язання проблем, які виникають під час робочого процесу і чітко визначають принципи, якими повинні керуватися працівники та менеджери. Управління розглядається як універсальний процес, який містить у собі усі ситуаційні аспекти людської діяльності. Класична наукова школа розробила основу управління підприємством, тобто дала можливість для більш широкого вивчення підвищення ефективності роботи підприємства.

Представники американської наукової школи вперше звернули увагу на роль людського фактора у виробничому процесі (табл. 2). У їхньому підході велике значення надається системі стимулів зростання продуктивності праці. При цьому враховувалися фізіологічні можливості людей. Американська наукова школа започаткувала погляд на управління як на самостійну сферу. Саме ці принципи, які застосовуються в процесі управління підприємством, можна ефективно застосовувати для досягнення поставлених цілей.

Таблиця 2. Принципи управління американської наукової школи менеджменту

№ з/п	Принцип	Характеристика
1	Управління обертається навколо людини	Його завдання полягає в тому, щоб зробити людей здатними до спільної діяльності, надати їх зусиллям ефективності, адже людська здатність робити внесок у суспільство настільки ж залежить від ефективності управління підприємствами, як і від власних зусиль та віддачі людей
2	Управління на основі культури і традицій суспільства	Те, що управлінці роблять в західній Німеччині, Британії, Японії або Бразилії, є, по суті справи, однаковим. Те, як вони це роблять, може бути зовсім різним. Одне із основних завдань, які стоять перед управлінням у країнах, що розвиваються, полягає якраз у тому, щоб віднайти і розпізнати ті елементи їх власної традиції, історії і культури, які можна використати як будівельні блоки модернізованої систем управління
3	Управління повинно забезпечувати прості, чіткі і єдині завдання	Кожний захід вимагає від управління простих, чітких і єдиних завдань. Його місія полягає в тому, щоб згуртувати своїх членів навколо загальних цілей. Без цієї умови це не підприємство, а натовп
4	Підприємство і кожен його член повинні розвивати свої потреби і можливості їх задоволення	Завданням управління є також те, щоб підприємство і кожен його член розвивали як свої потреби, так і можливості їх задоволення. Підготовка та розвиток людей повинні здійснюватися на будь-якому рівні організації, вони не повинні зупинятися ні на одну хвилину
5	Підприємство повинно будуватися на комунікації між робітниками і на їх індивідуальній відповідальності	Будь-яке підприємство складається із людей з різними навичками і знаннями, які виконують різні види робіт, тому воно повинно будуватися на комунікації між робітниками і на їх індивідуальній відповідальності
6	Необхідні різні засоби для оцінки здоров'я і діяльності підприємства	Ні обсяг випуску продукції, ні базові виробничі лінії самі по собі не є адекватним виміром діяльності управління і всього підприємства, у цьому відношенні підприємство схоже з людиною: оскільки їй необхідні різні засоби для оцінки здоров'я і діяльності, такі ж різні засоби необхідні і для підприємства
7	Результат досягається лише за межами підприємства	Якщо мова заходить про підприємство, слід пам'ятати: воно ніколи не досягає результатів у своїх стінах, у межах підприємства існують лише центри, які створюють вартість, однак результат досягається лише за межами підприємства

Розглянувши вищевказані підходи, слід зауважити, що у цих принципах як у першому, так і у другому випадку акцент спрямований на «людський фактор». Проте управління бізнесом необхідно провадити з позиції забезпечення його економічної ефективності. З цієї точки зору варто застосувати наступні принципи [9]:

- принцип організаційної відповідності: форма організації повинна бути такою, аби полегшити прийняття рішень, а також контроль за їх виконанням;

- принцип поєднання політики, стратегії та цілей: вони повинні бути чітко та просто сформульовані, взаємопов'язані і взаємообумовлені один одним, щоб дати змогу приймати ефективні рішення щодо забезпечення розвитку бізнесу;
- принцип володіння достатньою кількістю достовірних даних, які необхідні для підтримки зв'язків управлінців високого та низького рівнів діючих підрозділів банку;
- принцип гнучкості: здатність банку змінювати свої цілі залежно від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, тобто коригування цілей відповідно до зміни обставин.

Перелічені економічні принципи управління бізнесом, на нашу думку, є універсальними, оскільки спрямовані на ефективне функціонування та розвиток банків. Проте, розглянувши та зіставивши їх, ми виявили, що для комплексного забезпечення ефективної діяльності їх недостатньо. Важливими принципами ефективного управління бізнесом повинні також бути: спрямування діяльності на отримання прибутку; постійний економічний розвиток; забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Проаналізувавши принципи діяльності банків, обумовлені різними підходами та сферами регулювання, ми сформуваємо власний комплекс принципів управління розвитком банківського бізнесу, які подані у табл. 3. Вони спрямовані як на забезпечення економічної ефективності, так і на законність діяльності та соціальну відповідальність банківського бізнесу в процесі управління його розвитком. Повний перелік сформованих нами принципів управління розвитком банківського бізнесу подано у таблиці 3.

Таблиця 3. Принципи управління розвитком банківського бізнесу

№ з/п	Групи принципів	Види принципів	Характеристика принципів
1	2	3	4
1.	Правові	Законність	Усі банки повинні здійснювати свою діяльність у режимі правових норм, що забезпечують дотримання прав та законних інтересів як самих банків, так і юридичних та фізичних осіб, які є клієнтами банку
		Правотворчість	Банки повинні розробляти власні політики, статутні та інші нормативні документи, що є обов'язковими для внутрішнього використання і згідно з якими має діяти банк. Ці документи мають утворювати єдину систему
		Розподіл повноважень	У банку повинно бути чітко розподілено сфери відповідальності різних органів. Ці органи одночасно повинні доповнювати і зрівноважувати один одного
2.	Економічні	Прибутковість	Основним завданням функціонування банківського бізнесу є отримання прибутку
		Надійність	Банк повинен забезпечити прозору на надійну систему гарантування вкладів та захисту коштів клієнтів, повинен бути фінансово стабільним
		Ліквідність	Банк повинен безперервно виконувати свої грошові зобов'язання та забезпечувати поповнення ліквідних коштів у необхідному обсязі
		Ризиковість	Для отримання прибутку банк повинен іти на ризик, але у водночас він має визначати ймовірність настання несприятливих подій та вживати заходи для недопущення реалізації ризиків
		Ефективність	Банк повинен досягати поставлених цілей шляхом реалізації власних рішень, які спрямовані на розвиток банку та зміцнення власних позицій
		Розвиток	Упровадження ефективних стратегій, інвестиційної та інноваційної політики, які спрямовані на розвиток банку
		Інноваційність та інвестиційність	Банк повинен постійно посилювати інноваційну та інвестиційну діяльність, що сприятиме розвитку банку

Продовження таблиці 3

1	2	3	4
3.	Організаційні	Самостійність	Банк вільно розпоряджається власними коштами та залученими ресурсами, розподілом прибутку, формуванням та використанням фондів
		Відповідальність	Банк несе повну відповідальність перед клієнтами, партнерами, працівниками, державою
		Гнучкість	Пристосування та адаптація банку до впливу мікро- та макросередовища і забезпечення швидких своєчасних змін шляхом прийняття управлінських рішень
		Взаємна зацікавленість	Банки повинні здійснювати свою діяльність на підставі партнерських відносин, тобто все для клієнтів та їх безпеки, що збільшить довіру населення
		Інформаційність	Для прийняття правильних та ефективних рішень суб'єкти управління банку повинні володіти достатньою кількістю достовірних даних
		Взаємо-узгодженість	Комплексний розвиток усіх процесів банку як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок між усіма елементами та підсистемами банку
		Професіоналізм	Банк повинен здійснювати свою діяльність з командою досвідчених та кваліфікованих кадрів, робота яких спрямована на розвиток банку та суспільства
		Репутація	Репутація банку є основою довіри клієнтів та оцінкою його діяльності суспільством
4.	Соціальні	Стимулювання	Кожен працівник банку повинен отримувати справедливий винагороду за свою працю
		Справедливість	Справедливість реалізації встановлених правил на всіх рівнях банку щодо врахування інтересів клієнтів, працівників, держави тощо
		Етика бізнесу	Відносини між банком та клієнтами, партнерами повинні базуватися на договірних відносинах відповідно до встановлених етичних правил та норм
		Єдність	Гармонія інтересів персоналу, суб'єктів управління банку, клієнтів. Єдність зусиль

Висновки та перспективи подальших розвідок

Основою успішного функціонування та розвитку банку є якісно розроблені та ефективно впроваджені принципи управління розвитком банківського бізнесу. Такі принципи повинні будуватися на аналізі сучасного стану економіки та її фінансово-кредитної системи, проблемах, цілях та пріоритетах розвитку банків, потребах споживачів, працівників, держави та власників банку. Запропоновані принципи містять важливі складові успіху, які повинен враховувати банк при здійсненні своєї діяльності, а дотримання цих принципів буде не лише збільшувати прибутковість, але й розвивати банк та підвищувати його надійність.

Проведене дослідження показало, що удосконалення принципів управління розвитком банківського бізнесу з метою розвитку банків та банківської системи є важливим та актуальним завданням як для практики, так і для науки. У контексті цього питання особливого значення набуває вивчення й інших теоретико-практичних аспектів забезпечення розвитку банківського бізнесу, що і буде об'єктом для подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Sinkey, J. Commercial bank financial management in the financial-services industry / J. Sinkey – 6-th edition. – New Jersey: Upper Saddle River, 2007. – 1018 p.
2. Berger, A. Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research / A. Berger, D. Humphrey // European Journal of Operational Research. – 1997. – № 98(2). – P. 175–212.
3. Berger, A. Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions? / A. Berger, L. Mester // Journal of Banking and Finance. – 1997. – V. 21. – P. 895–947.

-
4. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 07 грудня 2000 року №2121-III ; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
 5. Краманов, Є. Банківська таємниця як об'єкт цивільно-правового регулювання / Є. Крамаров // Право України. – 2001. – №12. – С. 113.
 6. Орлюк, О. П. Банківське право: навч. посіб. / О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 376 с.
 7. Васюренко, О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: навч. посіб. / В. О. Васюренко, К. О. Волохата – К.: Знання, 2006. – 463 с.
 8. Раєвнева, О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева –Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
 9. Яценюк, А. П. Обґрунтування принципів і стандартів банківського регулювання і нагляду / А. П. Яценюк, НБУ // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – №1 (14).

References

1. Sinkey, J. (2007). *Commercial bank financial management in the financial-services industry*. New Jersey: Upper Saddle River.
2. Berger, A. & Humphrey, D. (1997). Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research*, 98(2), 175–212.
3. Berger, A. & Mester, L. (1997). Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions? *Journal of Banking and Finance*, 21, 895-947.
4. *On Banks and Banking*. (2000). Law of Ukraine on December 7, 2000 № 2121-III. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
5. Kramanov, E. (2001). Banking secrecy as an object of civil regulation. *Law of Ukraine*, 12, 113.
6. Orlyuk, A. (2004). *Banking Law*. Kyiv: YurinkomInter.
7. Vasyurenko, A. V. & Volohata, K. O. (2006). *Economic analysis of commercial banks*. Kyiv: Znannya.
8. Rayevnyeva, A. (2006). *Development Management Company: methodology, tools, models*. Kharkiv: INZHEK.
9. Yatsenyuk, A. (2003). Justification principles and standards of banking regulation and supervision. *Bulletin of Ukrainian Academy of Banking*, 1 (14).

Стаття надійшла до редакції 13.10.2016 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338

Богдан Миколайович АНДРУШКІВ

доктор економічних наук, професор,
завідувач,
кафедра менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
E-mail: Bohdan.anrdushkiv@gmail.com

Людмила Ярославівна МАЛЮТА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
E-mail: Luda_mal@ukr.net

Ольга Богданівна ПОГАЙДАК

доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
E-mail: Pog_Ola@bigmir.net

АДАПТИВНА СТРУКТУРНО-КОМПОНЕНТНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Андрушків, Б. М. Адаптивна структурно-компонентна модель забезпечення економічної безпеки підприємства [Текст] / Богдан Миколайович Андрушків, Людмила Ярославівна Малюта, Ольга Богданівна Погайдак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 42-50. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто актуальну проблему забезпечення економічної безпеки підприємства. Виявлено, що в умовах становлення й розвитку ринкових механізмів господарювання в економіці України, загострення конкуренції, дестабілізації політичної ситуації, зростання впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища сучасні суб'єкти господарювання стикаються з певною сукупністю небезпек і загроз, які негативно впливають на їх діяльність. У контексті зазначеного обґрунтовано необхідність побудови адаптивної системи забезпечення економічної безпеки підприємства та запропоновано структурно-компонентну її модель на основі ефективного використання ресурсозабезпечувальних її складових.

Ключові слова: адаптація; економічна безпека; важелі; інструментарій; методи; механізм; модель; організація; підприємство; принципи; ресурси; розвиток; система; функції.

Bohdan Mykolayovych ANDRUSHKIV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head of the Chair,
Department of Management of Innovation Activity and Entrepreneurship
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Lyudmyla Yaroslavivna MALYUTA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Innovation Activity and Entrepreneurship
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
E-mail: Luda_mal@ukr.net

Olha Bohdanivna POHAYDAK

Doctor of Sciences (Economics),
Senior Research Scientist,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
E-mail: Pog_Ola@bigmir.net

ADAPTIVE STRUCTURAL AND COMPONENT MODEL OF SUPPORT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Abstract

The actual problem of economic security of the enterprise is considered in the article. It has been found out that modern economic entities face a certain amount of dangers and threats that negatively affect their activity in terms of formation and development of market management mechanisms in Ukraine's economy, increase of competition, destabilization of the political situation, growth of the influence of external and internal environment' factors. The necessity of formation of the economic security adaptive system is grounded in this paper. Its structural and component model which is based on the efficient usage of its resources is worked out

Keywords: adaptation; economic security; instruments; tools; methods; mechanism; model; organization; business principles; resources; development; system; functions.

JEL classification: D21, M21

Вступ

Проведені дослідження, які стосуються формування системи економічної безпеки підприємства, вказують на те, що більшість сучасних суб'єктів господарювання, у зв'язку з важкою економічною ситуацією, що простежується на сьогодні, не звертають належної уваги на визначення рівня їх економічної безпеки, що призводить до появи низки проблем виробничого і невиробничого характеру.

Враховуючи те, що економічна ситуація в країні характеризується нестабільністю політичних, економічних, суспільних відносин, визначаємо необхідність використання принципово нового підходу для формування ефективної системи економічної безпеки сучасного підприємства. У цьому контексті вирішення ключових завдань щодо її побудови для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуального підходу, проведення ретельного аналізу та інтерпретації проведених аналітичних розрахунків з урахуванням стратегічних цілей та особливостей діяльності підприємства. Правильно сформована модель дозволить не лише дати оцінку рівня його економічної безпеки, а й за допомогою аналізу та економіко-математичного інструментарію, з врахуванням наслідків, спрогнозувати ситуацію для наступних періодів.

У сучасних економічних умовах для того, щоб посісти та втримати свою нішу на ринку, сучасні суб'єкти господарювання повинні сформулювати власну політику розвитку на майбутнє. При формуванні стратегії розвитку доцільно взяти до уваги, що з плином часу можна втратити свої лідируючі позиції на ринку. З огляду на це, для того, щоб бути конкурентоспроможним якомога довше, при формуванні стратегії розвитку, підприємствам слід врахувати той факт, що одним із ключових параметрів розвитку є забезпечення високого рівня їх економічної безпеки та ефективного використання наявних ресурсів.

Досліджуючи проблематику забезпечення економічної безпеки сучасних суб'єктів господарювання, бачимо, що це питання є дійсно актуальним, розглядається вітчизняними науковцями в різних площинах та напрямках. Зокрема, цій проблемі присвятили свої праці Б. Андрушків, О. Бандурка, Н. Білошкурська, Т. Васильців, М. Войнаренко, С. Кавун, Г. Козаченко, В. Лук'янова, В. Мартинюк, В. Нижник, Б. Язлюк та ін. [1-3, 5-6, 8-12]. Однак у сучасних умовах зростання впливу факторів зовнішнього середовища, загострення конкуренції, дестабілізації політичної ситуації, мінливості економічних умов функціонування сучасних підприємств та організацій окремі аспекти забезпечення економічної безпеки потребують особливої уваги.

З огляду на зазначені вище факти актуальним питанням буде розгляд механізму побудови адаптивної структурно-компонентної моделі забезпечення економічної безпеки підприємства, у т. ч. – і машинобудівної галузі.

Мета статті

Метою статті є висвітлення в певній логічній послідовності механізму побудови структурно-компонентної моделі забезпечення економічної безпеки підприємства та обґрунтування її для підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Дослідження формування системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві машинобудівної галузі показують, що його керівництво в сучасних умовах основну увагу звертає саме на розробку стратегії розвитку підприємства загалом, а питання застосування будь-якого із існуючих механізмів визначення рівня економічної безпеки для більшості підприємств залишається нереалізованим. Саме через відсутність зацікавленості в її реалізації через нерозуміння актуальності питання формування системи економічної безпеки на основі ефективного використання основних її ресурсозабезпечувальних складових (фінансово-економічної, техніко-технологічної та інтелектуально-кадрової) не дає змоги практично розв'язати проблеми в цьому руслі. Упровадження зазначеного механізму в господарську діяльність дозволить визначити рівень безпеки підприємства та, в разі виникнення певних ризиків, загроз чи небезпек, визначити, в якому із досліджуваних напрямів варто застосовувати ті чи інші заходи впливу. Загалом рівень економічної безпеки підприємства залежатиме від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці зможуть уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

З огляду на зазначені вище факти особливої ваги набуває проблема побудови ефективної системи забезпечення економічної безпеки, у т. ч. і машинобудівних підприємств, пріоритетом якої є визначення способів, напрямів та важелів активізації її дії для суб'єктів господарювання в межах досліджуваної галузі.

Необхідністю забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства повинні виступати:

- безперервний розвиток підприємства;
- наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію економічних інтересів, цілей і завдань;
- збалансованість і комплексність економічних інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві [11, с. 85].

З урахуванням вищезазначених умов, саме така модель формування системи економічної безпеки реалізовується задля забезпечення економічного, науково-технічного та соціального розвитку підприємства.

У сучасній фаховій літературі під системою розуміють організовану множину взаємопов'язаних компонентів та елементів, що взаємодіють між собою й зовнішнім середовищем у процесі досягнення поставленої мети [7, с. 29]. А тому, на нашу думку, процес забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати як систему, оскільки вона відповідає основним положенням загальної теорії систем, серед яких:

- організація розглядається як цілісність з особливими властивостями, яка водночас складається із елементів і підсистем зі специфічними властивостями, залишаючись відносно відокремленими, вони вступають у стосунки між собою;
- можливе визначення «межі організації» та її середовища (зовнішнього оточення), а у складі останнього – виокремлення його частин. Це необхідно для з'ясування того, у яких формах підприємство як відкрита система вступає у взаємодію зі своїм середовищем та як середовище впливає на внутрішнє його середовище;
- можливість вивчення динаміки організацій, що дозволяє здійснити дослідження процесів зростання, загального «життєвого циклу» розвитку підприємства тощо;

– система може розглядатися як підсистема або елемент іншої, більш загальної системи – надбудови.

Основне призначення системи забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні й реалізації умов для ефективного використання усіх наявних ресурсів, що сприятиме високому рівню безпеки підприємства. Зважаючи на це, наголосимо, що зазначена система повинна будуватись на загальній концепції її забезпечення. Враховуючи те, що концепція – це система поглядів, ідей, цільових орієнтирів і настанов, що поєднані в одне ціле єдиним, визначальним задумом, провідною думкою щодо формування та обґрунтування шляхів вирішення виявлених проблем, вважаємо, що концептуальною основою в цьому напрямі буде побудова структурно-компонентної моделі забезпечення економічної безпеки підприємства в контексті ефективного використання ресурсозабезпечувальних складових, яка зображена на рис. 1.

Першою важливою компонентою у структурі моделі є *цільова складова*, в якій представлено мету, цілі та завдання системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Цілі менеджменту підприємства визначають концепцію його розвитку й основні напрями забезпечення безпеки, тому процес управління спрямовується, перш за все, на їх досягнення.

Головна мета є результатом аналізу та синтезу опрацьованих ідей менеджерів усіх рівнів і ланок управління. У запропонованій системі цілі виконують низку важливих функцій, зокрема вони є критерієм для оцінювання результатів діяльності та визначають пріоритет завдань бізнесу та сферу концентрації зусиль менеджменту. Тому цілі суб'єкта економічної діяльності повинні відповідати сукупності вимог, зокрема цілі мають бути зрозумілі виконавцю й однозначно сформульовані, а також реальними, досяжними, деталізованими за підрозділами, вимірюваними, гнучкими, сумісними [3, с. 103].

Метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання є гарантування йому стабільного та ефективного функціонування в сучасному конкурентному середовищі. З огляду на це потрібно своєчасно проводити заходи із ідентифікації та нейтралізації ризиків, загроз і небезпек для підприємства та сприяти забезпеченню його економічної безпеки в поточному і стратегічному періодах.

Відповідно до мети формуються цілі забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємства, які пропонуємо структурувати таким чином:

- ринкові цілі: забезпечення розширення ринків збуту, збільшення реалізації обсягів продукції; критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій, пріоритетів у товарній політиці;
- виробничі цілі: забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання; критерії: обсяг виробництва, показники якості;
- фінансові цілі: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо;
- соціальні цілі: досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист інше.

Для забезпечення реалізації першого блоку системи необхідно сформувати наступний – *теоретико-методологічний*, який передбачає обґрунтування методологічних підходів, засад (див. рис. 1) та принципів забезпечення економічної безпеки, зокрема: обґрунтованості, своєчасності, стратегічної орієнтації, науковості, планомірності, цільової спрямованості та оптимальності.

Принцип обґрунтованості передбачає, що вартість витрат на забезпечення фінансової безпеки підприємства не повинна перевищувати рівня реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків, а також рівня фінансових можливостей підприємства.

Принцип своєчасності вимагає негайної реакції системи безпеки підприємства на виникаючі небезпеки, загрози і ризики. При цьому особливо важливі попереджувальні заходи з метою недопущення небажаних для підприємства дій, явищ і подій.

Принцип стратегічної орієнтації передбачає розробку фінансової безпеки в інтеграції з головною стратегією підприємства.

Принцип науковості базується на вимогах об'єктивних економічних законів, урахуванні реальних умов та особливостей економіки, що обумовлюють необхідність використання світового досвіду здійснення інновацій.

Принцип планомірності полягає в координації всіх планів підприємства і врахування цільових завдань фінансової безпеки, залучення у ці процеси різних служб підприємства. Зазначений принцип передбачає безперервність забезпечення фінансової безпеки.

Принцип цільової спрямованості полягає в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку та має на меті забезпечення кінцевих результатів, а також те, що рішення, які торкаються забезпечення фінансової безпеки підприємства, не повинні вступати в протиріччя із стратегічними цілями.

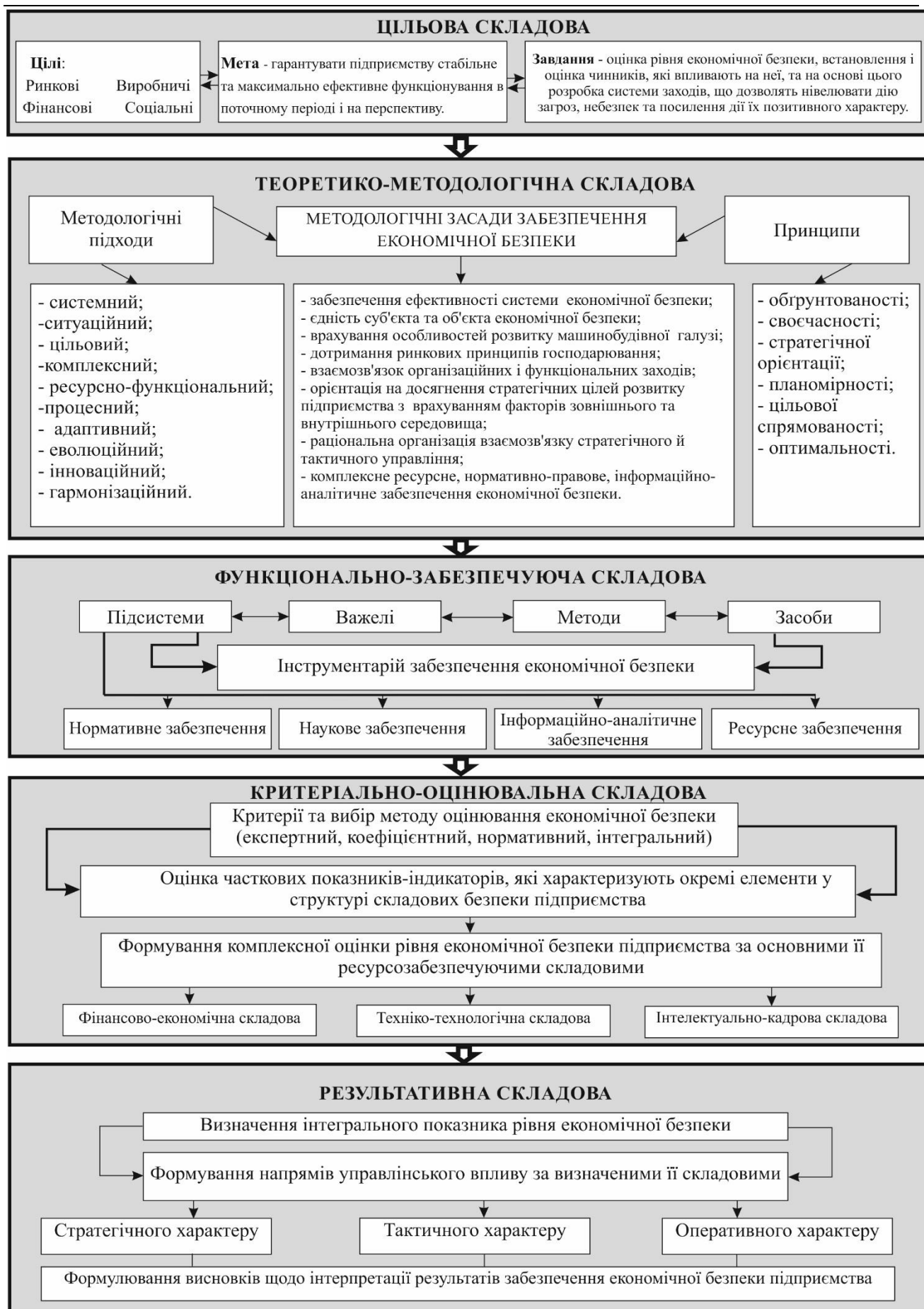


Рис. 1. Структурно-компонентна модель економічної безпеки підприємства

Принцип оптимальності передбачає вибір варіанту інноваційного розвитку, який забезпечить максимальне задоволення інтересів споживачів і підприємства при наявних ресурсах.

Наведений перелік не є вичерпним. До визначених принципів можна додати й інші, але при цьому слід урахувати, щоб між ними не було протиріччя, оскільки наявність невідповідності або конфліктності принципів, на яких базується концепція забезпечення безпеки, породжує несумісність складових у її структурі і в кінцевому підсумку може негативно позначитись на результатах досягнення основної мети.

Третьою важливою компонентою в структурі системи є *функціонально-забезпечувальна складова*, у якій виокремлено функціональні підсистеми та інструментарій забезпечення.

Відповідно до запропонованої структурно-компонентної моделі забезпечення економічної безпеки ключовими її підсистемами є: інформаційно-аналітична, наукова, нормативно-правова та ресурсна, які забезпечують взаємозв'язок із зовнішнім середовищем підприємства, а також характеризують внутрішнє середовище підприємства та сприяють ефективному його функціонуванню.

Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки підприємств становить безперервний і цілеспрямований відбір різноманітної необхідної інформації, яка необхідна для аналізу, прогнозування ситуації на вітчизняному та світовому ринках за всіма складовими економічної безпеки підприємства.

Наукове забезпечення системи економічної безпеки підприємств містить наукові підходи, розробки, дослідження, поширення зв'язків між науковцями і виробниками, розроблення науково-практичних заходів щодо покращання діяльності підприємства для досягнення відповідного рівня економічної безпеки підприємства.

Нормативно-правове забезпечення системи передбачає: вивчення та використання законів та підзаконних актів, які регулюють діяльність підприємств галузі, а також нормативів, міжнародних та галузевих стандартів, стандартів підприємств, технічних умов, інструкцій, положень, угод та інших документів, які регламентують процеси забезпечення економічної безпеки підприємства. Нормативне забезпечення повинно враховувати зміни й вимоги, які ставляться до підприємства у сучасних умовах. Розвиток цієї підсистеми суттєво впливає на якість виробництва продукції та організації праці, а значить здійснює опосередкований, але значний вплив на рівень економічної безпеки підприємства.

Ресурсне забезпечення системи економічної безпеки підприємств полягає в ефективному використанні усіх видів ресурсів: фінансових, трудових, матеріально-технічних, інформаційних та інших. Передбачає також: високий науковий рівень розробок та впровадження ресурсозберігальних технологій; знаходження нових джерел і форм ресурсного забезпечення; вибір прогресивних логістичних технологій матеріальних потоків; вибір сучасних інформаційних технологій нормування, планування, обліку і контролю витрачання ресурсів; аналіз ефективності використання усіх видів ресурсів на підприємстві.

Ключовим елементом функціонально-забезпечувального блоку запропонованої системи є інструментарій забезпечення економічної безпеки. Розглядаючи це питання, варто зауважити, що воно є недостатньо вивченим у сучасній економічній науці. А отже, на сьогодні немає єдиного переліку внутрішніх і зовнішніх інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Зважаючи на проведені дослідження у цьому напрямі та те, що у тлумачному словнику за редакцією В. Бусела поняття «інструмент» подається як знаряддя для праці; сукупність таких знарядь; засіб; спосіб для досягнення чогось, а «інструментарій» як набір інструментів, які застосовуються у якій-небудь галузі [4, с. 499], вважаємо, що, як інструментарій забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, варто розуміти сукупність елементів, що застосовується для захисту його економічних інтересів.

Аналіз фахових публікацій показав, що інструменти, які можуть бути використані для забезпечення економічної безпеки підприємства, поділяються на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Такий розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, підприємство має економічну самостійність і, отже, може вживати певні заходи, які спрямовані на досягнення економічної безпеки. З іншого боку, на його діяльність впливає держава, в якій є власні інструменти впливу на стан підприємства.

Загалом слід сказати, що інструментарій має забезпечити ефективне виконання системою поставлених перед нею функцій і є сукупністю засобів, методів, важелів та способів здійснення управлінського впливу на систему в процесі досягнення основної її мети.

До інструментів забезпечення економічної безпеки варто зарахувати методи та важелі, оскільки перші – це систематизована сукупність кроків, які потрібно здійснити, щоб виконати певне завдання чи досягти певної мети, а другі – це засіб зміни економічного стану об'єкта, що у своїй сукупності сприятимуть досягненню поставлених цілей.

Розглядаючи запроповану модель, зазначаємо, що методами забезпечення економічної безпеки підприємства є способи, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкти з метою досягнення стратегічних цілей машинобудівного підприємства. Застосування того чи іншого методу повинно враховувати особливості кожного підприємства, а отже, класифікуємо методи, виходячи зі змісту та

структури економічної безпеки підприємства на такі: економічні, соціально-психологічні, адміністративні та правові.

Економічні методи: передбачають розробку та становлення планово-економічних показників та способи їх досягнення. У результаті підвищення дієвості економічних важелів і стимулів формуються умови для ефективної діяльності підприємства. Ці методи є ключовими у забезпеченні економічної безпеки, саме за їх допомогою можна визначити та оцінити ризики та небезпеки, а також потенційні зони загроз; здійснити прогнозування можливих негативних наслідків прояву виявлених деструктивних факторів та забезпечити процедуру контролю рівня економічної безпеки підприємства.

До них віднесемо:

- методи планування: ресурсний; цільовий; метод екстраполяції; інтерполятивний; статистичний; чинниковий; нормативний; балансовий; матричний;
- методи аналізу: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз;
- методи контролю: контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат за центрами обліку та звітності, аналіз цінності капіталу, визначення показників ефективності за підрозділами.

Соціально-психологічними методами впливу є сукупність специфічних, соціальних або психологічних прийомів впливу на процеси, що відбуваються на підприємстві. Цей вид методів рекомендується для застосування у випадках виникнення проблем з трудовим колективом на підприємстві, що призводить до зниження рівня його економічної безпеки здебільшого за рахунок інтелектуально-кадрової складової забезпечення.

Застосування адміністративного методу є надзвичайно важливим для забезпечення високого рівня безпеки на підприємстві, оскільки саме через нього реалізується функція організації. Основною метою при застосуванні цього методу є регулювання будь-яких відносин на підприємстві.

Забезпечення правового регулювання, з метою збільшення рівня економічної безпеки на підприємстві, передбачає регулювання відносин між працівниками та менеджерами, захист прав і законних інтересів підприємства та його персоналу відповідно до чинного законодавства.

Крім методів, важливим інструментом забезпечення економічної безпеки є важелі, за допомогою яких здійснюється вплив з метою отримання бажаного результату. Інструменти є також засобами досягнення підприємством бажаного рівня його безпеки. Таким чином, до основних засобів захисту й забезпечення безпеки підприємства відносимо:

- технічні засоби, до яких належать: сейфи, системи відео та теленагляду, системи декодування, кодування інформації, системи ідентифікації особи;
- економічні засоби, пов'язані з прийняттям економічних рішень в інтересах підприємства, які здійснюються за допомогою прийняття управлінських рішень;
- правові засоби, дієві при захисті законних інтересів підприємства у відносинах з державою, партнерами по бізнесу, іноземними партнерами;
- інформаційні засоби, які використовують з метою захисту комерційної таємниці підприємства;
- політичні засоби, що передбачають підтримку та захист інтересів підприємства на різних рівнях влади.

Критеріально-оцінювальна компонента системи забезпечення економічної безпеки покликана оцінити ефективність використання усіх необхідних ресурсів у зазначеному процесі та визначити на цій основі рівень економічної безпеки за допомогою аналітичної інтерпретації результатів проведеного дослідження. На цьому етапі локальними цілями може бути поточний моніторинг стану окремих ресурсозабезпечувальних складових економічної безпеки з метою вчасного виявлення негативних тенденцій. У випадку, коли розрахунки вказують на низький рівень економічної безпеки і за окремою складовою, приймається управлінське рішення про додаткове ресурсне забезпечення підсистеми або здійснення організаційних змін.

На зазначеному етапі проводиться контроль проміжних результатів дослідження за основними ресурсозабезпечувальними складовими з метою зниження похибки в розрахунках, виявлення парадоксальних результатів. Останнє є досить суттєвою проблемою в їх інтерпретації та у визначенні інтегрального показника економічної безпеки.

Остання – *результативна – компонента* у запропонованій моделі забезпечення економічної безпеки характеризується інструментом кількісного вимірювання рівня економічної безпеки, в якості якого запропоновано використовувати інтегральний показник, цільове значення якого визначається на підставі аналізу досягнутих результатів та прогнозуванні економічної безпеки підприємства на певний проміжок часу. Зазначимо, що такий показник економічної безпеки може виступати «і як інструмент, і як мета управління».

У випадку, коли загальний інтегральний показник низький загалом по підприємству, проводиться моніторинг за всіма ідентифікованими складовими і відбираються пріоритетні напрями управлінського

впливу за окремими ресурсозабезпечувальними складовими економічної безпеки через застосування комплексу відповідних адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів управління.

Загалом від якісно проведеного моніторингу результатів розрахунків залежить оптимальність прийняття управлінських рішень на завершальному етапі запропонованої системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Таким чином, бачимо, що, якщо моніторинг отриманих результатів належить до заключного етапу, то контроль якості розрахунків повинен домінувати й на попередньому – критеріально-оцінювальному етапі. Обумовлено це тим, що в процесі визначення часткових та інтегрального показника економічної безпеки бере участь певна кількість персоналу з різним ступенем відповідальності, і від їх ставлення до роботи залежить похибка у розрахунках. Контроль у процесі визначення рівня економічної безпеки краще проводити за окремими елементами запропонованої структурно-компонентної моделі.

Слід зазначити також, що для забезпечення стабільного розвитку сучасних суб'єктів господарювання запропонована модель повинна бути максимально адаптована до умов внутрішнього та зовнішнього середовищ. Як відомо, внутрішнє середовище підприємства є сукупністю чинників, що створюються й контролюються підприємством, визначається внутрішніми змінними, тобто ситуаційними факторами всередині підприємства. Зовнішнє середовище містить елементи, які перебувають за межами організації, але мають на неї суттєвий вплив. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є неконтрольованість їх з боку підприємства, оскільки вони не залежать від його діяльності.

Ж. Крисько зазначає, що адаптація – це здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища [10, с. 38], а вчена Н. Білошкурська надає визначення адаптації як процесу пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища при ефективному використанні його виробничого потенціалу [3, с. 102].

Загалом вчені поділяють адаптацію підприємства на активну та пасивну. Пасивну адаптацію розуміють як реагування виробництва на зміни в навколишньому середовищі. Тобто вона передбачає забезпечення інформації щодо відповідних змін у часі та прогнозування розвитку зовнішнього середовища. У цьому руслі ще одним напрямом може бути формування виробничих резервів, які можуть бути швидко використані в мінливих умовах зовнішнього середовища. Активна адаптація ж, навпаки, передбачає вплив на навколишнє середовище з метою покращення умов функціонування підприємства чи спрямована на пошук іншого, більш сприятливого середовища. Вона передбачає побудову механізму управління підсистемами підприємства на основі активного впливу на зовнішнє середовище, з метою формування сприятливих умов для забезпечення його функціонування. Також обґрунтовує використання сильних сторін підприємства та формування переваг відповідно до можливостей, що є в зовнішньому середовищі, й передбачає використання інноваційних технологій у різних сферах господарської діяльності сучасних суб'єктів господарювання [10, с. 40].

Аналізуючи зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищах і прогнозуючи наслідки впливу цих змін, підприємство в змозі своєчасно скорегувати свою діяльність. Залежно від політики управління, ресурсної бази, виробничого потенціалу сучасні суб'єкти господарювання приймають рішення про методи адаптації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, становлення й розвиток ринкових механізмів господарювання в економіці України, зростання впливу факторів зовнішнього середовища, загострення конкуренції, мінливі політичні та економічні умови функціонування сучасних суб'єктів господарювання ще раз підтверджують доцільність побудови адаптивної системи забезпечення їх економічної безпеки, в основі якої передбачено розробку механізмів реалізації запропонованої структурно-компонентної моделі в контексті ефективного використання основних її ресурсозабезпечувальних складових та інших чинників.

Враховуючи викладені вище факти щодо актуальності побудови адаптивної системи забезпечення економічної безпеки підприємства, бачимо, що своєчасне його реагування на зовнішні і внутрішні зміни дає змогу певним чином впливати на ресурсозабезпечувальні складові з метою підвищення рівня його економічної безпеки, конкурентоспроможності та збереження чи розширення ринкових можливостей.

Загалом варто зазначити також, що вирішення завдань побудови запропонованої моделі для кожного підприємства є індивідуальними і потребує аналізу, врахування його стратегічних цілей та особливостей. Правильно сформована модель дозволить не лише дати оцінку рівня економічної безпеки для підприємства, а й за допомогою аналізу спрогнозувати ситуацію на перспективу.

Список літератури

1. Андрушків, Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія / Б. М. Андрушків, Л. Я. Малюта, В. А. Паляниця та ін. – Тернопіль: Тернограф, 2008. – 424 с.
2. Бандурка, О. М. Основи економічної безпеки / [О. М. Бандурка, В. Є. Духов, Т. Я. Косянчук, І. М. Черв'яков]. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
3. Білошкурська, Н. В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н. В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 101-104.
4. Бусел, В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Т. Бусел. – Київ, Перун, 2005. – 1728 с.
5. Васильців, Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
6. Войнаренко, М. П. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: монографія / [Войнаренко М. П., Дуда Т. Т., Лук'янова В. В., Яременко О. Ф.] за наук. ред. М. П. Войнаренка. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 382 с.
7. Волкова, В. Н. Теория систем: учеб. пособие / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – М.: Высшая школа, 2006. – 511 с.
8. Кавун, С. В. Система економічної безпеки методологічні та методичні засади: монографія / С. В. Кавун. – Харків: Вид-тво ХНЕУ, 2009. – 300 с.
9. Козаченко, Г. В. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / Г. В. Козаченко. – Луганськ: Еталон, 2010. – 282 с.
10. Крисько, Ж. Л. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
11. Півень, А. І. Системний підхід до стабілізаційного управління машинобудівним підприємством / А. І. Півень // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 84-93.
12. Язлюк, Б. О. Теоретичні та прикладні аспекти економічної безпеки України / Б. О. Язлюк, Р. Б. Гевко, Ю. В. Дзядикиевич // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 301-310.

References

1. Andrushkiv, B. M. (2008). *Ekonomichna ta maynova bezpeka pidpryyemstva ta pidpryyemnytstva. Antyrejderstvo*. Ternopil': Terno-graf.
2. Bandurka, O. M., Dukhov, V. Ye., Kosyanchuk, T. Ya., Chervyakov, I. M. (2003). *Osnovy ekonomichnoyi bezpeky*. Kharkiv: Vyd-vo Nats. un-tu vnutr. sprav.
3. Biloshkurs'ka, N. V. (2010). Modeli adaptivnoyi povedinky ta yikh rol' u formuvanni ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 101-104.
4. Busel, V. T. *Velykyy tлумachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayinskoyi movy*. (2005). Kyiv: Perun.
5. Vasyl'tsiv, T. H. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpryyemnytstva Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zmitsnennya*. L'viv: Aral.
6. Voynarenko, M. P., Duda, T. T., Luk"yanova, V. V., Yaremenko, O. F. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva v konkurentnomu seredovyschi*. Kyiv: KhNU.
7. Volkova V. N. (2006). *Teoryya system*. Moscow: Vusshaya shkola.
8. Kavun, S. V. (2009). *Systema ekonomichnoyi bezpeky metodolohichni ta metodychni zasady*. Kharkiv: Vyd-tvo KhNEU.
9. Kozachenko, H. V. (2010). *Systema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo*. Luhans'k: Etalon.
10. Krys'ko, Zh. L. (2009). Adaptatsiya pidpryyemstva do zmin zovnishn'oho seredovyscha cherez mekhanizm restrukturyzatsiyi. *Halyts'kyy ekonomichnyy visnyk*, 2, 38-42.
11. Piven', A. I. (2011). Systemnyy pidkhid do stabilizatsynoho upravlinnya mashynobudivnym pidpryyemstvom. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 1, 84-93.
12. Yazlyuk, B. O., Nevko, R. B., Dzyadykevych, Yu. V. (2015). *Teoretychni ta prykladni aspekty ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny*, 4, 301-310.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2016 р.

Людмила Павлівна БАТЕНКО

кандидат економічних наук,
професор,
завідувач кафедри стратегії підприємств,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Ірина Анатоліївна ШАПОВАЛОВА

Міжнародний інститут бізнесу

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДОСКОНАЛОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Батенко, Л. П. Прикладні аспекти діагностики та підвищення операційної досконалості у сфері послуг [Текст] / Людмила Павлівна Батенко, Ірина Анатоліївна Шаповалова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 51-57. – ISSN 1993-0259.

Анотація.

Вступ. У роботі висвітлено питання ідентифікації та розв'язання проблем в організації процесів обслуговування клієнтів банку за допомогою сучасного інструментарію операційного менеджменту.

Мета. Метою дослідження є виявлення ступеня та причин невідповідності характеристик банківських процесів очікуванням клієнтів та розробка рекомендацій щодо підвищення їх ефективності.

Метод (методологія). Для дослідження характеристик процесів банківської установі використовувались методи спостереження, аналізу і синтезу, порівняння і узагальнення, систематизації, графічного моделювання.

Результати. Дослідження процесу надання кредитів індивідуальним клієнтам банку дозволило виявити його неефективну структуру та значну тривалість, що не відповідає очікуванням позичальників, надано практичні рекомендації з його перебудови, визначено параметри оновленого процесу, що задовольняють споживачів та підвищують ефективність роботи банківської установи.

Ключові слова: банківська установа; процес надання кредиту; ефективність; очікування клієнтів.

Liudmyla Pavlivna BATENKO

PhD in Economics,
Professor,
Head,
Department of Business Strategy
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Iryna Anatoliivna SHAPOVALOVA

International Institute of Business

APPLIED ASPECTS OF DIAGNOSTICS AND IMPROVEMENT OF OPERATIONAL PERFECTION IN SERVICE SECTOR

Abstract

Introduction. The paper highlights the issues of identification and solving the problems in the bank's servicing process on the basis of contemporary tools of operational management.

Purpose. The aim of the presented study is to identify the level and reasons of imbalance between the characteristics of banking processes and customer expectations and to develop recommendations for increasing their efficiency.

The method (methodology). Method of observation, method of analysis and synthesis, method of comparison and generalization, method of systematization, method of graphic design have been used in this research in order to investigate the characteristics of the processes of banking institutions.

Results. Investigation of the process of granting credit to individual customers of the bank has revealed its inefficient structure and great length that does not meet the expectations of borrowers. Practical recommendations as for its restructuring have been worked out. The parameters of a renewed process for customers satisfaction and efficiency increase of the bankin institution activity have been established.

Keywords: banking institution; process of granting credit; efficiency; customer expectations.

JEL classification: G21, L23, M21, M54

Вступ

Українські реалії, що значно обмежують зовнішні чинники зростання та забезпечення бажаних фінансових результатів суб'єктів господарювання, вимагають від них суттєвої концентрації на внутрішніх резервах, підвищення ефективності своєї діяльності за рахунок операційної досконалості. Для вирішення цих завдань застосовують концепції Ощадливого та Agile-виробництва, Шість сигм, Кайдзен тощо, що знайшли своє застосування у діяльності багатьох зарубіжних компаній, які, однак, залишаються недостатньо затребуваними з боку українського бізнесу загалом та його банківського сектору зокрема, що і зумовило необхідність проведення нашого дослідження.

Мета та завдання статті

Метою роботи є виявлення ступеня та причин невідповідності характеристик банківських процесів очікуванням клієнтів та розробка рекомендацій щодо підвищення їх ефективності.

Вказана мета визначила низку завдань, які потребують вирішення:

- ідентифікувати банківський процес, якому необхідне першочергове вдосконалення;
- проаналізувати структуру та характеристики обраного процесу;
- ідентифікувати проблемні зони та причини неефективності процесу;
- розробити пропозиції щодо поліпшення дизайну та параметрів процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Складна економічна ситуація, що її переживає Україна, позначилася на діяльності всіх галузей народного господарства, в тому числі – і банківського сектора. На тлі банкрутства багатьох банків, втрати довіри населення до надійності цих структур, суттєвого зниження потоків клієнтів та масштабів банківських послуг чи не найактуальнішим завданням постає забезпечення операційної ефективності функціонування цих установ. Як показує практика, незважаючи на суттєву регламентацію процесів здійснення банківських послуг з боку регулятора – Національного банку України, банки відрізняються швидкістю та якістю обслуговування клієнтів, що позначається на кінцевих результатах ефективності їх роботи і в складній економічній ситуації може стати вирішальним у забезпеченні перспектив їх існування. Компанією «McKinsey» було виявлено, що продуктивність у російських банках (які є зіставними з українськими установами) складає 28 % від американських і є значно нижчою не тільки у зіставленні із розвинутими країнами (чиї банки вже є присутніми на нашому ринку), але й банківськими структурами країн, що розвиваються [1].

Дослідження одного з українських банків показало, що після періоду бурхливого зростання, внаслідок відомих подій у 2014 році він зіткнувся з необхідністю кардинального покращення ефективності своєї діяльності. Основними причинами такої ситуації є складність та зайва незграбність бізнес-процесів, відсутність їх уніфікації, низький рівень спеціалізації і розподілу праці, недостатній рівень автоматизації та значна частка працемістких операцій тощо. Водночас концепції ощадливого виробництва і Кайдзен-підходів у банку не використовувались, хоча існують серйозні теоретичні та прикладні напрацювання, які поширюють використання цих інструментів у сфері послуг [2; 3; 4; 5].

З метою пошуку шляхів вирішення проблем досліджуваної банківської установи було здійснено діагностику одного з ключових його процесів – надання кредиту індивідуальним клієнтам, оскільки понад 91 % операційних доходів банку формується саме відсотковими доходами по кредитних операціях.

З використанням методології SIPOC (від Supplier –Inputs – Processes–Outputs–Clients) [6] було виявлено, що процес надання кредиту індивідуальним клієнтам складається з 10 стадій та залучає 5 учасників процесу. Заміри та спостереження дозволили виявити, що загальна тривалість процесу, який безпосередньо протікає у банку (за вирахуванням часу на оформлення угоди купівлі-продажу), – 10 годин 12 хвилин, тобто 2 повних банківських дні. Найбільшу тривалість у цьому процесі займає процедура узгодження заявки на видачу кредиту – 380 хвилин (62 % часу). Загальна ефективність циклу процесу (як відношення тривалості операцій, що додають цінність, до загальної тривалості процесу) склала 9,8 %. Візуалізація процесу у матричній формі (рис. 1) показує можливість помилок і втрати в результаті «перебування в черзі» заявки, постійного повернення заявки у фронт-офіс і свідчить, що фактично від дій співробітника фронт-офісу (ручне «проштовхування» заявки) залежить швидкість її

узгодження.

Опитування клієнтів та результати бенчмаркінгу дозволили визначити критичні для оцінювання якості параметри CTQ (Critical to Quality), а саме: час на отримання гарантійного листа CTQ1 – 2 години, час на укладення угоди та перерахування грошових коштів CTQ2 – 6 годин. Наші заміри показали, що фактичний час на отримання гарантійного листа в банку дорівнює 13 год. 20 хв., що не відповідає вимогам клієнтів і потребує відповідного реінжинірингу процесу. Причинами неефективності процесу було виявлено:

- слабе планування процесу: час простою заявки в процесі очікування розглядання складає біля 90 % часу знаходження заявки в погоджувальних службах, в тому числі – і час очікування «живого» підпису уповноваженої особи;
- відповідальність за процес розподілена, існує децентралізація лімітів прийняття рішень: заявка проходить із фронт-офісу по службах і закінчується підписами на місцях, немає власника процесу, який би контролював етапи і строки проходження кредитної заявки;
- низька якість роботи: 25-100 % всіх заявок від фахівців фронт-офісу повертаються назад із Кредитного Центру внаслідок неправильно розрахованого фінансового стану, неповного пакета документів або незаповнених полів в анкеті;
- недотримання регламенту подачі заявки на кредитний комітет головного офісу та необхідність фізичної присутності його членів, що може продовжувати строк розглядання заявки на добу;
- якщо довідка про доходи викликає сумніви, то співробітник служби безпеки ініціює перевірку позичальника «особистими» каналами (біля 10 % всіх заявок). Така перевірка може займати до 2-3 дні;
- не структуровано робочий час співробітників фронт-офісу: не встановлено, коли займатися залученням, коли – поточною роботою, коли обдзвонювати боржників;
- при узгодженні заявки від клієнта, зареєстрованого як СПД, додається оцінка МСБ, яка займає від 2 днів до 3 тижнів;
- не прописано порядок розглядання заявок, послідовна, а не паралельна обробка заявки; значна частка допоміжних і додаткових процесів;
- виявлено втрати при переміщенні, простої в очікуванні, втрати від зайвої обробки.

Проведена діагностика дає підстави для реінжинірингу шляхом упорядкування в часі і просторі набору операцій, що дасть необхідний результат – відповідність CTQ1. Заходи, розроблені для усунення описаних вище причин неефективності, наведено в табл. 1.

Змодельований процес видачі кредиту індивідуальним клієнтам після здійснення означених вище заходів наведено у табл. 2

При правильній побудові робіт з чергою заявок за принципом «витягування», ми отримуємо еталонний час узгодження кредиту – 120 хвилин (гарантійного листа – CTQ1 2 години 00 хвилин, час укладення угоди і перерахування грошових коштів – CTQ2 6 годин). Час укладання угоди і перерахування грошових коштів – 280 хвилин. Замість 10 операцій процес тепер передбачає лише 7. Кількість учасників процесу скорочується з 5 до 4 організаційних одиниць. Передбачуваний ефект від впровадження нового дизайну:

- скорочення часу укладення угоди на 332 хвилини (від 612 хвилин до 280 хвилин);
- скорочується час операції з найменшою потужністю (bottleneck) – прийняття рішення про можливість укладення угоди (отримання гарантійного листа клієнтом) – на 260 хвилин (380 хвилин – 120 хвилин), що дозволяє значно скоротити кількість клієнтів, які вирішили кредитуватися в інших банках;
- вивільняється час співробітників фронт-офісу для обслуговування. Усувається «ручне проштовхування» заявки і проведення дій, які не приносять доданої вартості, що сприяє додатковим продажам і збільшенню операційного прибутку приблизно на 25 %.

Удосконалення процесу відповідає таким очікуванням клієнтів, як комфортні взаємини з банком, задоволення послугою кредитування за основними параметрами, критичними для якості. Банк забезпечує свою конкурентоспроможність, за рахунок ефективного управління процесом знижує витрати та підвищує кінцеву рентабельність кредитних операцій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Переважає більшість банків відрізняється низьким рівнем продуктивності праці, неефективними бізнес-процесами, що негативно впливає на сприйняття якості обслуговування з боку клієнтів. Широке використання інструментів забезпечення операційної досконалості дозволяє системно та комплексно підходити до діагностики ключових зон, що потребують поліпшень, та обґрунтування і впровадження відповідних змін. Розроблені авторами практичні рекомендації в межах методології ошадливого виробництва показали можливість суттєвого покращення характеристик операційних процесів банківської установи.

Подія	Клієнт	Фронт-офіс	Служба безпеки	Кредитний центр	Бек-офіс
1. Проведення переговорів	○	○			
2. Сканування документів, перевірка комплектації пакета і формування папки в ПК		○			
3. Перевірка інформації про клієнта на наявність судимостей і благонадійність, перевірка довідки про доходи		○	○		
4. Доформування пакета документів. Укладання фінстану і протоколу. Відправка пакета в Кредитний центр (КЦ) електронною поштою		○			
5. Перевірка розрахунку фінансового стану, перевірка в базі кредитних історій, обдзвін клієнта, за необхідності ініціація і проведення МКК, БКК				○	
6. Інформування клієнта про можливість отримання кредиту. Видача гарантійного листа клієнту	○	○			
7. Оформлення угоди купівлі-продажу автомобіля				○	
8. Оформлення кредитної угоди, введення в програмний комплекс		○			
9. Перевірка документів, повноти їх складу і легітимності, перевірка на відповідність внутрішнім процедурам банку					○
10. Підписання платіжних доручень з клієнтом	○	○			

Рис. 1. Матрична візуалізація процесу укладання кредитної угоди

Таблиця 1. Напрями підвищення ефективності процесу видачі кредитів індивідуальним клієнтам

№	Причини неефективності	Заходи з удосконалення
1	Час простою заявки в процесі очікування розглядання складає близько 90 % часу знаходження заявки в погоджувальних службах, в тому числі – і час очікування «живого» підпису уповноваженої особи	<p>Зібрати фахівців по ризиках, СБ, КЦ і аналітика в одній кімнаті (Центральна платформа – ЦП) для узгодження заявок за єдиним алгоритмом і прийняття рішень по всіх стандартних заявках. Все, що не потрапить під стандарт, буде розглянуто ЕКК ГО (Єдиний кредитний комітет головного офісу) Прописати це в процедурі і переглянути ліміти повноважень. Для ЦП відібрати найбільш самоорганізованих співробітників. Розробити КРІ для учасників процесу</p> <p>Увести систему електронних підписів і можливість затвердження заявок у віддаленому режимі для членів ЕКК ГО. Живі підписи на протоколі проставляти тільки в кінці дня пакетом (Не примушуючи чекати клієнта на відповідь).</p> <p>Провести тренінг серед співробітників Центральної платформи по організації робочого часу і важливості прийняття рішення у визначений термін.</p>
2	Заявка проходить із фронт-офісу по службах і закінчується підписами на місцях, немає власника процесу, який би контролював етапи і строки проходження кредитної заявки	<p>Підготовка та затвердження процедури узгодження авто в кредит з чітким регламентом виконуваних функціональних обов'язків усіх учасників процесу узгодження і визначеними часовими рамками.</p> <p>Централізувати ліміти для Єдиного Кредитного Комітету та Центральної платформи, відмінити узгодження керівників філій і відділень (тільки стандартні заявки).</p>
		Визначити перелік документів, що подаються фахівцем фронт-офісу на початковому етапі, за яким дається попередня відповідь. Доопрацювати шаблон фінансового стану, реалізувати можливість формування протоколу з нього.
5	Якщо довідка про доходи викликає сумніви, то співробітник служби безпеки ініціює перевірку позичальника «особистими» каналами (близько 10 % всіх заявок). Така перевірка може тривати до 2-3 днів	<p>Розробка єдиного документа, що регулює і регламентує роботу СБ (їх функціонал, час і порядок розгляду заявки)</p> <p>Виділити одного-двох співробітників від СБ в ГО, у яких буде доступ до бази 1, бази 2, через які буде приходити чітка стандартизована перевірка. Виключити дублювання на рівні КЦ</p>
3	25-100 % усіх заявок від фахівців фронт-офісу повертаються назад із Кредитного центру внаслідок неправильно розрахованого фінансового стану, неповного пакета документів або незаповнених полів в анкеті	<p>Розробка пам'ятки для співробітників фронт-офісу (таблиця з умовами кредитування, типами клієнтів та відповідно необхідним від них пакетом документів)</p> <p>Проведення роз'яснювальної роботи з розподілу зон відповідальності серед членів Центральної платформи</p> <p>Скласти список найбільш поширених запитань про умови кредитування і розмістити їх на сайті. Клієнту видавати пам'ятку з відповідями на найбільш поширені запитання на етапах, що передують угоді</p> <p>Ввести систему КРІ для співробітників фронт-офісу, їх керівників (демотивація співробітників, що регулярно допускають помилки).</p>
4	Недотримання регламенту подачі заявки на ЕКК ГО та необхідність фізичної присутності його членів, що може подовжувати строк розглядання заявки на добу;	Ввести систему електронного узгодження заявок для членів ЕКК ГО
6	Не структуровано робочий час співробітників фронт-офісу: не встановлено, коли займатися залученням, коли – поточною роботою, коли обдзвонювати боржників	Розробити регламент з урахуванням циклічності робіт. Провести тренінг з керівниками відділень, які виставляють завдання співробітникам. Розробити рекомендації для фахівців фронт-офісів на основі тайм-менеджменту і організації свого робочого часу в межах вимог банку
7	При узгодженні заявки від клієнта, зареєстрованого як СПД, додається оцінка МСБ, яка займає від 2 днів до 3 тижнів	Централізація МСБ оцінки. Розглянути можливість передачі оцінки МСБ фахівця Центральної платформи, віддалена перевірка документів клієнта. Реінжиніринг цього процесу.
8	Не прописано порядок розглядання заявок	<p>Усунути можливість хаотичного розгляду заявок. Створити матрицю ранжування пріоритетності заявок (сума, процентна ставка, результати фінансового стану і пріоритетність клієнта), розробити алгоритм принципу витягування до черги кредитних заявок.</p> <p>Налагодити гарантований термін обробки заявки з моменту надходження заявки в процес. Таймінг і встановлення контрольного КРІ (періодичної вибіркової перевірки часу узгодження)</p>
9	Тривалий процес друкування і сканування документів.	Затвердити та зареєструвати договір оферти. Розбити договір на 2 частини: 1 стандартна -5 листів, 2 – під змінні умови (П.І.Б, терміни, сума, %). Сканувати тільки 1 лист з підписами клієнта при авторизації угоди.

Таблиця 2. Модель SIPOC вдосконаленого процесу видачі кредиту індивідуальним клієнтам

S Постачальник	I Вхід	P Процес	O Вихід	C Замовник	Тривалість, хв. (Мода)
Клієнт	Запит клієнта на послугу	Проведення переговорів	Оформлення первинного пакету документів	Фронт-офіс	20
Фронт-офіс	Проведення переговорів з клієнтом, прийом документів	Сканування документів, перевірка комплектації пакету і формування заявки в ПК	Заведена кредитна заявка в ПК банку	Єдина центральна платформа	15
Єдина центральна платформа	Сформований пакет документів для обробки ЕЦП	Автоматичний розрахунок фінансового стану, перевірка в базах кредитних історій, дзвінки до клієнта, за необхідності - ініціація і проведення МКК, БКК	Підписані гарантійний лист і протокол про рішення видачі кредиту, розміщення протоколу на мережевому диску. Спрямування копії гарантійного листа в автосалон за допомогою електронної пошти.	Фронт-офіс	120
Клієнт	Гарантійний лист клієнту про можливість кредитування	Оформлення угоди купівлі-продажу автомобіля	Оформлений техпаспорт, укладений договір купівлі-продажу автомобіля	Фронт-офіс	1 день
Фронт-офіс	Оформлений техпаспорт, укладений договір купівлі-продажу автомобіля	Оформлення кредитної угоди, заклад у програмний комплекс, сканування	Підписані договір, кредитна угода в ПК банку	Бек-офіс	60
Бек-офіс	Сформований повний пакет документів, угода на авторизацію в ПК банку	Перевірка документів, їх повнота та легітимності, перевірка на відповідність внутрішнім процедурам банку	Авторизована кредитна угода в ПК банку	Фронт-офіс	40
Фронт-офіс	Авторизована кредитна угода в ПК банку	Підписання платіжних доручень з клієнтом	Перерахування коштів	Клієнт	25
Разом					280

Список літератури

1. Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.McKinsey/MGI_Russia_fullrussian_may26.indd.
2. Батенко, Л. П. Забезпечення операційної досконалості компанії: теоретичні і прикладні аспекти/ Л. П. Батенко, М. Є. Авдєєва // Стратегія економічного розвитку України: збірник наукових праць. – 2010. – №26-27. – С. 15-21.
3. Вумек, Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Вумек Д., Джонс Д. ; Пер.сангл. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 473 с.
4. Джордж, М. «Бережливое производство +шесть сигм» в сфере услуг: Как скорость бережливого производства и качество шесть сигм помогают совершенствованию бизнеса/ М. Л. Джордж; [пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с.
5. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна; [пер. с нем.] – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
6. Чейз, Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: 10-е изд.; [пер.с англ.] / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1184 с.

References

1. *Jeffectivnaja Rossija. Proizvoditel'nost' kak fundament rosta.* (n.d.). Retrieved from: http://www.McKinsey/MGI_Russia_fullrussian_may26.indd.
2. Batenko, L. P., Avdeeva, M. E. (2010). Zabezpechennja operacijnoї doskonalosti kompanii: teoretichni i prikladni aspekti. *Strategiya ekonomichnogo rozvytku Ukrayiny*, 26-27, 15-21.
3. Vumek, D., Dzhons, D. (2005). *Berezhlivoe proizvodstvo: Kak izbavit'sja ot poter' i dobit'sja procvetanija vashej kompanii.* Moscow: Al'pina Biznes Buks.
4. Dzhorzh, M. (2005). "Berezhlivoe proizvodstvo +shest' sigm" v sfere uslug: Kak skorost' berezhlivogo proizvodstva i kachestvo shest' sigm pomagajut sovershenstvovaniju biznesa. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
5. Bekker, J., Vilkov, L., Taratuhin, V., Kugeler, M., Rozemann, M. (2007). *Menedzhment processov.* Moscow: Jeksmo.
6. Chejz, R. B. Dzhejkobz, F. R., Akvilano, N. Dzh. (2007). *Proizvodstvennyj i operacionnyj menedzhment.* Moscow: Vil'jams.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2016 р.

Наталія Олександрівна БОТВІНА

доктор економічних наук,
професор,
кафедра економіка підприємства,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
E-mail: nataliabotvina@ukr.net

**БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ботвіна, Н. О. Банківське кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Наталія Олександрівна Ботвіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 58-62. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У процесі ринкових перетворень у більшості сільськогосподарських підприємств відбулося скорочення бази власних джерел фінансування господарської діяльності. За таких умов важливе значення мають зовнішні джерела фінансування, у складі яких чільне місце належить кредитним ресурсам банків. Інвестиційне кредитування є традиційною банківською операцією, але участь вітчизняних банків у фінансуванні інноваційних проектів агроформувань ще недостатньо розповсюджена. Необхідність здійснення інвестицій у сільськогосподарські підприємства є об'єктивною через специфіку процесу його виробництва. Однак для розвитку підприємств недостатньо лише власного фінансування, тому виникає необхідність зовнішнього залучення коштів, важливою складовою яких можна вважати надходження від банківських установ як у формі кредитних, так і інвестиційних ресурсів, що викликає необхідність дослідження взаємовідносин банків і підприємств з огляду на кредитно-інвестиційну діяльність.

У статті розглянуто особливості та необхідність здійснення інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Визначено місце кредиту як одного з основних фінансових джерел інвестицій.

Ключові слова: інвестиції; інновації; кредит; банківський кредит; інвестиційно-інноваційна діяльність.

Nataliya Oleksandrivna BOTVINA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Economy of Enterprises,
Odesa State Academy of Building and Architecture
E-mail: nataliabotvina@ukr.net

**BANK CREDITING OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

In the process of market reforms the sources of financing economic activity have been reduced in most agricultural enterprises. Under these conditions the external sources of financing become very important. The credit resources of banks are the most important ones among external resources. Investment crediting is a traditional banking operation, but the participation of domestic banks in the financing of innovative projects of agricultural enterprises is not widespread.

A necessity of realization of investments into agricultural enterprises is an objective one due to the specifics of process of its production. However, its own financing is not enough for development of enterprises, that is why there is a necessity of the external bringing in of money. Receipts from banking institutions, both credit and investment resources, can be considered as its important constituents. This fact causes the necessity of research of mutual relations of banks and enterprises taking into consideration their credit and investment activity.

Features and necessity of realization of investment and innovative development of agricultural enterprises are considered in the article. The credit location is determined as one of the basic financial sources of investments.

JEL classification: G24

Інвестиційна діяльність банківських установ характеризується позитивними результатами як для економіки країни, так і для банків зокрема. На макrorівні кредитно-інвестиційні операції банків забезпечують стимулювання розвитку аграрного сектору економіки для оновлення своєї матеріально-технічної бази, впровадження інноваційних технологій, що потребує довгострокових фінансових ресурсів. Але незадовільний фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, відсутність ліквідної застави за кредитом, відсутність позитивної кредитної історії ускладнюють, а в окремих випадках – унеможливають отримання банківських кредитів, особливо на довготривалий строк. Тому у статті розглядається сучасний стан забезпечення підприємств аграрної сфери банківськими інвестиційними кредитами, визначено основні проблеми, які перешкоджають ефективному процесу інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств.

Дослідження розвитку кредитно-інвестиційних відносин в аграрному секторі економіки відображено у працях таких відомих вітчизняних дослідників, як В. Алексійчук, В. Борисова, К. Васківська, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Лупенко, О. Мороз, П. Стецюк, М. Малік, О. Непочатенко, О. Олійник, Н. Прокопенко, П. Саблук, Л. Худолій, А. Чупіс. Їх творчий доробок став науково-методологічною базою банківського кредитування в аграрній сфері.

Мета статті визначена необхідністю проаналізувати банківське кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств для виходу з критичного стану, а також забезпечення конкурентоспроможного виробництва продукції. А це потребує системного оновлення та розвитку матеріально-технічних засобів. Значний вплив на діяльність підприємств має також інноваційно-інвестиційна політика держави. Без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції, без інвестицій – здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя.

Сучасний стан економіки зумовлює численні виклики, відповідати на які потрібно сільськогосподарським підприємствам, які хочуть успішно працювати у нових ринкових умовах. Тому сільське господарство потребує розробки та впровадження механізмів фінансування, які б давали можливість максимально задовольняти потреби аграріїв у фінансових ресурсах, враховувати та страхувати ризики, залучати інноваційні продукти та з їх використанням виробляти якісну та конкурентоспроможну продукцію. Основним шляхом вирішення фінансово-економічних проблем сільськогосподарських підприємств України є створення сприятливих умов для розвитку інвестиційного процесу та притоку іноземних інвестицій у галузь. Інвестиційний кредит для аграріїв є одним із найважливіших зовнішніх джерел інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Формування інвестиційної привабливості є надзвичайно складним завданням, вирішення якого залежить від низки факторів. Інвестиції в сільське господарство здатні вирішити декілька ключових завдань розвитку економіки: підтримання та стимулювання загального економічного зростання, підтримання екологічної та продовольчої безпеки, зниження рівня бідності у довготерміновій перспективі.

Фінансовий фактор інвестиційної привабливості як інноваційний – багатогранний. При підвищенні темпів інфляції на 1 % динаміка інвестиційної активності знижується у середньому на 0,4 % [3]. Ще одним суттєвим чинником, який нависатиме над рейтингом України, є високий ризик оголошення дефолту. На інвестиційний процес істотно впливає стан ринку кредитного капіталу, тобто рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури території.

Будь-яку інноваційну діяльність складно розглядати без її інвестиційного та ресурсного забезпечення. На сьогодні інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності.

На жаль, внутрішніх джерел фінансування, таких, як, наприклад, одержаний прибуток, не вистачає для подальшого інвестування підприємств аграрного сектору. Ситуація, яка склалася в країні останніми роками, ще більше ускладнює здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності. Саме тому слід розглянути кредит як один із основних методів забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань. Інвестиційний кредит є важливою категорією ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. Опосередковуючи всі стадії відтворювального процесу, інвестиційний кредит сприяє досягненню найвищої рентабельності виробництва і прибутковості капіталу. Інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах терміновості, поворотності та платності.

Необхідність інвестиційного кредиту пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, що виникає в процесі відтворення суспільного продукту. Потреба в інвестиційному кредиті виникає через різницю у розмірі і термінах повернення капіталу, авансованого у виробництво, а також у зв'язку із необхідністю одночасної інвестиції великих грошових коштів для розширення виробничого процесу [2]. Структурні та динамічні зміни у фінансовому забезпеченні інвестиційних процесів в українській економіці, які відбулися останніми роками, не лише об'єктивно підвищили роль кредиту як фінансового джерела інвестицій, а й суттєво загострили проблеми банків та реального сектору економіки.

Сільське господарство насамперед орієнтоване на виробництво продуктів харчування. Через зростання кількості населення планети попит на продукти харчування буде тільки збільшуватись та ніколи не зникне. Це дуже і дуже сильний аргумент для інвесторів. Адже для інвестора найголовніше, щоб об'єкт інвестицій постійно зростав та приносив прибуток. Ще один незаперечний плюс на користь сільськогосподарських інвестицій – наявність неосвоєних потужностей у країнах, що розвиваються, які володіють усім необхідним для успішної сільськогосподарської діяльності, однак не займаються нею через відсутність фінансування. Сьогодні практично всі сільськогосподарські підприємства на території України є якщо не збитковими, то працюють з мінімальним рівнем прибутку.

Сільське господарство України вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних вливань для цього недостатньо. Стабільні та стійкі інвестиції в сільське господарство здатні створити умови для розвитку нових інноваційних технологій.

Варто розуміти, що інвестори вкладають гроші тільки в ті галузі, які володіють прийнятним рівнем рентабельності [3]. Саме тому залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сільське господарство має вирішальні значення для майбутнього цієї галузі.

Найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно виступав Кіпр із 224,2 млн доларів США. Обсяг інвестицій звідси протягом останнього року скоротився на 40 %. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн доларів США (-49 %) та Віргінські острови – 13,3 млн доларів США (-41 %). Попри це інтерес до України проявили: Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн доларів США), Туреччина (+1,8 млн доларів США або 35 %) та Ізраїль (+1,8 млн доларів США або 235,9 %) [3].

Основними чинниками зниження інвестиційної активності в АПК, як і у вітчизняній економіці загалом, є відсутність економічної і політичної стабільності в Україні, військові дії на сході, низькі рейтинги інвестиційної привабливості української економіки, високий рівень ризиків, суттєве звуження ринку через різке скорочення купівельної спроможності населення.

Зважаючи на значну потребу українських сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах, постає необхідність удосконалення їх механізмів. Важливим напрямком подальшого розвитку процесу інвестиційного кредитування сільського господарства в Україні є формування прозорої системи взаємодії Кабінету Міністрів України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, комерційних банків та Національного банку України (НБУ).

Надання державних гарантій за інвестиційними кредитами дасть змогу знизити кредитний ризик, що дозволить знизити відсоткові ставки за кредитами та дасть можливість збільшити доступ до кредитних ресурсів для потенційних позичальників. Але поряд з цим механізм надання державних гарантій має бути виваженим, оскільки неповернення позичальником кредиту призведе до витрачання коштів державного бюджету. Важливо також долучити до співпраці небанківських фінансових посередників, зокрема страхові компанії. Для активізації страхування сільськогосподарських підприємств потрібне визначення якнайповнішого кола ризиків, пов'язаних з діяльністю сільськогосподарських підприємств [6].

Складний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств за останні роки призвів до максимального спрощення технологій, відмови від низки необхідних технологічних операцій. Тобто здійснення інноваційної діяльності потребує залучення додаткових джерел фінансування, таких, як довгострокові кредити банків, проте на сьогодні отримати аграріям такі кредити практично неможливо. Це пов'язано з тим, що банки не беруть до уваги потреби суб'єктів аграрних підприємств.

Інновації, спрямовані на створення нових потреб, досить рідкісні, оскільки вимагають наявності у банку певного творчого й інвестиційного потенціалу, підкріпленого результатами ретельного маркетингового і соціологічного дослідження, окрім того ця підгрупа інновацій несе значні ризики у разі недостатньої повноти даних, отриманих у результаті дослідження ринку, а також помилковості прийнятого управлінського рішення.

Одним із найбільш поширених у діяльності комерційних банків кредитних продуктів є кредит на придбання і модернізацію основних засобів. Його цільовим призначенням може бути фінансування придбання, ремонту, модернізації основних засобів, розширення наявного виробництва, впровадження нових технологій, розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток експортних операцій й імпортозаміщення. Цей продукт розроблявся для задоволення потреб клієнтів у середньострокових та

довгострокових фінансових ресурсах. Сільськогосподарська галузь забезпечена технікою лише на 60 % від потреби, крім того, понад 80 % парку сільськогосподарської техніки вже відпрацювали свій амортизаційний строк, унаслідок чого близько 12–15 % зернових залишаються на полях щорічно [4]. Наведені показники свідчать про значний розрив у технічному оснащенні аграрного сектору країни, а також про підвищену потребу підприємств у значних фінансових ресурсах та необхідність участі держави в цьому процесі. Необхідність державної підтримки та створення сприятливих умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктами аграрної сфери, в тому числі через банківське інвестиційне кредитування, підтверджується тим, що аграрний сектор поступово відновлює позицію ключової галузі економіки.

На практиці кредитування вітчизняними банками сільськогосподарських підприємств ще не набуло широкого розповсюдження. Це обумовлено багатьма причинами, серед яких найбільш суттєвими є фінансовий стан позичальника та його спроможність щодо забезпечення повернення позики. У цій ситуації існує необхідність пошуку нових сегментів для кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Важливе значення в інвестиційному процесі мають стан засобів виробництва (ступінь зношеності основних фондів) і показники ефективності виробництва (загальна рентабельність на гривню собівартості, відношення прибутку до вартості реалізованої продукції, відношення прибутку до загальної суми активів, відношення прибутку до виробничих фондів і оборотних засобів). Саме ці чинники формують основу виробничого фактора інвестиційної привабливості, оскільки виражають кінцеві показники фінансово-економічної діяльності [3].

Банківські установи можуть запропонувати своїм клієнтам біля 200 видів різноманітних банківських продуктів та послуг, але головним для сільськогосподарських підприємств було і залишається інвестиційне кредитування на довгостроковій основі. Саме довгострокові кредити можуть вивести сільськогосподарські підприємства з кризового стану, допоможуть здійснити повне технічне переозброєння виробництва із застосуванням інноваційної складової; поповнять оборотні фонди; зроблять вітчизняну продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку. Проблема полягає в тому, що комерційні банки України не дуже позитивно ставляться до довгострокового інвестиційного кредитування переробних підприємств [5].

Однак існують фактори, які можуть стимулювати банки до надання кредитів сільськогосподарським підприємствам. Це наявність механізмів кредитування, зокрема: факторинг; надходження валютної виручки за умови експорту сільськогосподарської продукції; розвиток агрохолдингів; наявність значних вкладень: фінансових і трудових ресурсів у сільськогосподарські підприємства, які здійснювалися протягом кількох років; пріоритетність галузі на рівні держави.

Незважаючи на недосконалість механізмів функціонування банківської системи та недоліки чинного законодавства в цій сфері, процес інвестиційного кредитування продовжує існувати та швидко поширюватись. Проте попри позитивні тенденції у сфері інвестиційного кредитування українські комерційні банки недостатньо залучені до інвестиційних процесів із багатьох причин, головні з яких полягають у такому:

- більшість банків України є малопотужними для того, щоб фінансувати великі інвестиційні проекти сільськогосподарських підприємств;
- українські комерційні банки мають дуже ризикову структуру пасивів, що не дозволяє повністю вирішити проблему інвестицій у сільськогосподарські переробні підприємства через банківські установи;
- політична нестабільність та недосконалість нормативної бази суттєво гальмують розвиток інвестиційної діяльності комерційних банків.

Переведення галузі на інноваційну модель розвитку допоможе розв'язати проблему становлення конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, потрібно впроваджувати пільгове кредитування інноваційних проектів, гарантування державою позик, надання субсидій та дотацій на цілі науково-технічного розвитку, заохочення системи пільгового страхування ризиків інноваційного підприємництва.

Вирішення вищезазначених побажань допоможе пришвидшити процес інвестиційного кредитування сільськогосподарських переробних підприємств, зробить їх роботу стабільною та якісною, що дозволить посилити продовольчу безпеку України.

Список літератури

1. Ботвіна, Н. О. Інвестиційно-інноваційні аспекти підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / Н. О. Ботвіна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції". – Херсон: ХНТУ, – 19 – 21 вересня 2008. – С. 171 – 173.

-
2. Воробйова, О. І. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України [Текст] / О. І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71-75.
 3. Вашечко, Ю. В. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кризи [Текст] / Ю. В. Вашечко // Науковий вісник – Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, – 2015. – Випуск 7. – С. 270-273.
 4. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за період 2007-2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
 5. Івко, О. М. Значення банківських інвестицій в розвитку економіки України / О. М. Івко // Вісник КДПУ. – 2006. – Вип. 2(37). – С. 147-151.

References

1. Botvina, N. O. (2008). Investment-innovative aspects of increase of competitiveness of agrarian enterprises. *Materials of the International scientific & practical conference the "Social and economic problems of development of regions in the context of modern processes of international integration*, 171-173.
2. Vorob`yova, O. I. (2011). Increase of investment activity of bank institutes of Ukraine. *Finances, banks, investments*, 3, 71-75.
3. Vashechko, Y. V. (2015). The investment providing of agricultural enterprises is in the conditions of crisis. *Global and national problems of economy*, 7, 270-273.
4. *Investments in the fixed assets on sourcings for period 2007-2012*. (2012). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ivko, O. M. (2006). Value of bank investments in development of economy of Ukraine. *Visnyk KDPU*, 2(37), 147-151.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016 р.

Оксана Іванівна ГРИНЮК

аспірантка,
кафедра фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: oksankagr@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гринюк, О. І. Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств [Текст] / Оксана Іванівна Гринюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 63-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. З огляду на те, що в Україні більшість основних за запасами та видобутком родовищ перейшли в завершальну стадію розробки, актуальним є вивчення ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств саме на постінвестиційному етапі та їх оцінювання новітніми методами, які є найбільш перспективними в умовах невизначеності бізнес-середовища. Акцентовування уваги вчених-економістів на питаннях «проектних ризиків доінвестиційного етапу», на вивченні класичних методів оцінки ступеня ризику, відсутність комплексних експериментальних досліджень специфічних ризиків діяльності вітчизняних нафтогазовидобувних підприємств, які розкривали б методика оцінювання, обумовили обраний напрям роботи.

Мета. Мета статті полягає в наступному: 1) на основі попередньо проведеного узгодженого експертного оцінювання факторів специфічних ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств проранжувати ризик-фактори в межах відповідної групи ризиків за ймовірністю їх настання з метою побудови бази правил для найбільш вагомих ризиків; 2) обґрунтувати доцільність застосування методів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж для аналізу та прогнозування ризиків діяльності таких підприємств у наступних дослідженнях.

Метод (методологія). З метою ранжування факторів ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств за ймовірністю їх настання висунуто гіпотезу про існування зв'язку між ймовірністю настання певного ризику та ступенем його впливу на фінансово-економічний стан досліджуваних підприємств. Для підтвердження (спростування) гіпотези для кожного ризик-фактору за допомогою пакету розширення Matlab Curve Fitting Toolbox підібрано регресійну модель, яка найкраще відповідає досліджуваному ряду експериментальних даних. Вибір моделі для кожного ризик-фактору здійснено на основі порівняльного аналізу.

Результати. За результатами дослідження проранжовано ризик-фактори діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання. На основі порівняльного аналізу переваг та недоліків кількісних методів оцінювання ризиків для застосування у наступних дослідженнях обрано метод, що ґрунтується на теорії нечіткої логіки. Надалі буде розроблено систему нечіткого моделювання ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств, ймовірність настання яких є найвищою.

Ключові слова: ризик; проектний ризик постінвестиційного етапу; оцінка ризику; методи оцінювання та прогнозування ризику; теорія нечіткої логіки; нафтогазовидобувні підприємства.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF IDENTIFICATION OF ACTIVITY RISKS OF OIL AND GAS ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Taking into account that in Ukraine most of the main fields as for the reserves and output of oil are on their final stage of mining, the investigation of risks of the oil and gas enterprises on post-investment stage has become very actual. The risks estimation by the newest methods which are the most perspective in conditions of business-environment uncertainty is considered in the article. The chosen line of research is determined by those scientists-economists who pay attention to researching "project risks at pre-investment stage". It is also caused by the lack of complex experimental studies of specific risks of domestic oil and gas enterprises, which could provide the understanding of the estimation technique.

Purpose. The aim of this article consists of the following items: 1) to range risk-factors within the relevant group of risks on probability of their occurrence with the purpose of creation the set of rules on the basis of the previously carried out coordinated expert estimation of specific risk factors of oil and gas production enterprises; 2) to prove the applicability of methods of the fuzzy logic theory and neural networks for activity risks analysis and its forecasting of such enterprises in subsequent researches.

Method (methodology). It has been made a hypothesis of existence of relationships between probability of certain risk and its degree of impact on financial and economic activity of the investigated enterprises in order to rank oil and gas enterprises activity risk factors on probability of their occurrence. For confirmation (refutation) of hypothesis, the regression model which best of all corresponds to the studied number of experimental data is selected for every risk factor in Matlab Curve FittingToolbox. The model selection for every risk factor is carried out on the basis of the comparative analysis.

Results. According to results, risk factors of oil and gas enterprises within the limits of risk groups are ranked on probability of their occurrence. On the basis of comparative analysis of advantages and lacks of risks quantitative assessment methods, the method based on application of fuzzy logic theory is chosen to be used in subsequent researches. The fuzzy modeling system of oil and gas production enterprises risks which probability of occurrence is the highest will be worked out in future.

Keywords: risk; project risk at post-investment stage; risk assessment; risk assessment and prediction methods; fuzzy logic theory; oil and gas enterprises.

JEL classification: G32

Вступ

Сьогодні вітчизняні підприємства нафтогазового комплексу здійснюють свою виробничо-комерційну діяльність в умовах підвищеного ризику та невизначеності. Динамічність бізнес-середовища функціонування таких підприємств, нестабільність сучасних ринкових відносин, складність внутрішніх бізнес-процесів і обмеженість альтернативного прогнозування розвитку в умовах невизначеності зумовлюють актуальність проблематики формування системи оперативного ризик-контролінгу діяльності підприємств, яка забезпечує ефективне управління ризиками суб'єктів господарювання. Однією з основних вимог, що висуваються до системи ризик-контролінгу, є швидке отримання інформації про наявний рівень ризику та ймовірність його настання. Саме від вибору методики оцінювання ступеня ризику залежить коректність розрахунку його величини та оцінки фінансово-економічного стану нафтогазовидобувного підприємства в прогнозованому періоді.

Сучасна теорія управління ризиками має у своєму розпорядженні низку кількісних та якісних методів оцінювання та аналізу. Широкому спектру питань, пов'язаних із оцінкою та прогнозуванням ризиків, присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких: Балабанов І. Т., Великоіваненко Г. І., Верченко П. І., Вітлінський В. В., Гранатуров В. М., Івченко І. Ю., Кейнс Дж. М., Марковіч Г., Найт Ф., Нейман Дж., Паляниця В. А., Петрова С. І., Райзберг Б. А., Устенко О. Л., Шарп У. та ін. Варто зазначити, що більшість фахівців у своїх наукових напрацюваннях зосереджують увагу на вивченні класичних методів оцінки ступеня ризику, у той час, як новітні методи, які є найбільш перспективними з огляду на функціонування підприємств в умовах невизначеності бізнес-середовища, залишаються недостатньо застосовуваними. Окрім цього, в більшості наукових праць автори

зосереджують увагу на методах оцінки «проектних ризиків доінвестиційного етапу», тобто без урахування низки ризик-факторів, притаманних винятково нафтогазовидобувним підприємствам на постінвестиційному етапі. Немченко М. Ю. [1, 2] займався вивченням питання методичних підходів, а також основ оцінювання ризиків нафтогазовидобувних підприємств. Не применшуючи значення запропонованого в [2] методичного підходу до оцінювання ризиків нафтогазовидобувних підприємств, вважаємо його недосконалим з огляду на неповноту врахування всіх сучасних ризиків суб'єктів господарювання та відсутність експериментальної частини, яка б підтверджувала можливість та ефективність застосування цього підходу на практиці.

В економічній літературі не розглядалася на достатньому рівні проблема оцінювання та прогнозування «проектних ризиків постінвестиційного етапу» функціонування підприємств нафтогазового комплексу. Під час оцінювання ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств варто враховувати те, що в Україні більшість основних за запасами та видобутком родовищ перейшли в пізню (завершальну) стадію розробки, що характеризується значним їх виснаженням після вилучення 80-85 % нафти від затверджених початкових видобувних запасів і що у структурі запасів вуглеводнів постійно збільшується частка важко видобувних запасів, освоєння яких у сучасних економічних умовах є практично нерентабельним. Вищенаведені аспекти значною мірою впливають на види ризиків та відповідні їм ризикотвірні фактори, що необхідно враховувати під час дослідження зазначеної проблеми та виборі методів оцінювання та прогнозування таких ризиків. Відсутність комплексних експериментальних досліджень специфічних ризиків діяльності вітчизняних нафтогазовидобувних підприємств, які розкривали б питання ідентифікації повного спектру таких ризиків, методичку їх оцінювання, обумовили обраний напрямок дослідження.

Мета статті

У попередніх роботах нами ідентифіковано специфічні ризики діяльності нафтогазовидобувних підприємств та відповідні ризикотвірні фактори, проведено узгоджене експертне оцінювання факторів специфічних ризиків нафтогазовидобувних підприємств. Мета статті полягає: 1) у ранжуванні факторів ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання з метою побудови бази правил для найбільш вагомих ризиків за ймовірністю їх настання; 2) в обґрунтуванні доцільності застосування методів теорії нечіткої логіки та нейронних мереж для аналізу та прогнозування ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств у наступних дослідженнях.

Виклад основного матеріалу дослідження

Методичні аспекти оцінювання ризиків як напрямок наукових розробок не достатньо опрацьовані вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Це обумовлено сформованим уявленням про складність процедур оцінювання ризиків і обов'язковість застосування серйозного математичного інструментарію і спеціального програмного забезпечення.

Проведений порівняльний аналіз методів, що використовуються під час оцінювання ризиків, дозволив виокремити два науково-методичні підходи до їх оцінювання: якісний та кількісний [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9].

Якісний аналіз передбачає ідентифікацію всіх можливих ризиків, які можуть виникнути у процесі функціонування суб'єкта господарювання, визначення факторів ризику та бізнес-процесів, у межах яких можуть виникнути ідентифіковані ризики. Результати якісного аналізу є вихідною базою для проведення кількісного аналізу. Кількісний аналіз дає змогу визначити ступінь впливу різноманітних підвидів ризиків на ринкову вартість підприємства, тобто оцінити масштаб ймовірних наслідків настання ризик-ситуації.

У економічній літературі відсутній вичерпний перелік методів кількісного аналізу ризиків, які можна використовувати для оцінювання ризиків нафтогазовидобувного підприємства.

До методів кількісного аналізу ризиків пропонуємо віднести наступні:

- метод експертних оцінок;
- статистичні методи;
- метод аналогій;
- аналітичні методи;
- логіко-ймовірнісні методи.

Метод експертних оцінок є комплексом логічних та математичних процедур, спрямованих на отримання висновку експерта з певного кола питань. Цей метод застосовується в умовах дефіциту (відсутності) достовірності інформації й статистичних даних. Експертні методи оцінювання ризиків добре себе зарекомендували при визначенні відносних характеристик для складно формалізованих завдань. У нашому випадку використання саме цього методу для оцінювання ризиків функціонування нафтогазовидобувних підприємств є виправдане з огляду на те, що ризики цих суб'єктів господарювання неформалізовані і спостерігається неповнота та недостовірність інформації, які викликані недостатнім

вивченням цієї проблеми вітчизняними науковцями як на теоретичному, так і практичному рівні, про що вже зазначалось вище.

У попередніх дослідженнях нами були ідентифіковані специфічні ризики діяльності нафтогазовидобувних підприємств та відповідні їм ризикотвірні фактори (табл. 1) [10, с. 20].

Таблиця 1. Специфічні ризики діяльності нафтогазовидобувних підприємств

№ п/п	Група ризиків	Фактори відповідної групи специфічних ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств
1.	Виробничо-технологічні ризики:	1.1. Ризик порушення безперервності виробничих процесів
		1.2. Відмова в роботі обладнання (за причинами виникнення)
		1.3. Недостатній рівень технологій
		1.4. Моральне застаріння обладнання
		1.5. Високий рівень зношення обладнання
		1.6. Недоліки системи обслуговування і ремонту обладнання
		1.7. Значна кількість родовищ з важковидобувними та виснаженими запасами
		1.8. Зміна технологій, умов експлуатації фонду свердловин унаслідок настання завершальної стадії розробки родовищ
2.	Людина як фактор виникнення ризику	2.1. Порушення вимог нормативно-технічної документації стосовно експлуатації виробничого обладнання
		2.2. Неефективне функціонування служби охорони праці та виробничої безпеки
		2.3. Невідповідний рівень кваліфікації керівного, інженерного та виробничого персоналу
		2.4. Некомпетентність керівників цехів (основних, допоміжних)
		2.5. Неефективна система перепідготовки персоналу
		2.6. Неефективна система мотивації персоналу
3.	Інформаційні ризики	3.1. Неточність та неповнота інформації стосовно технологічних, економічних, геологічних параметрів об'єктів управління;
		3.2. Неефективна система автоматизованого управління:
		3.2.1 час підготовки необхідної інформації;
		3.2.2 часовий лаг отримання необхідної інформації;
4.	Екологічні ризики	4.1. Низький рівень витрат на підвищення «екологічності виробництва»
		4.2. Значна щільність розташування технологічного обладнання на території виробничого майданчика – «ефект доміно»
		4.3. Неякісний блискавкозахист, можливість самозаймання обладнання
		4.4. Порушення параметрів ведення технологічних процесів
		4.5. Значне техногенне навантаження на довкілля
		4.6. Відсутність науково обґрунтованої системи управління екологічними ризиками діяльності НГВП
5.	Геологічні ризики	5.1. Непідтвердження числових характеристик родовищ;
		5.2. Ризик втрат, що викликаний неточним визначенням обсягу запасів і коефіцієнта нафтовилучення покладів
		5.3. Помилки при проектуванні розробки родовищ (обладнання, режим експлуатації і т. д.)
6.	Економічні ризики	6.1. Зниження цін на вуглеводні
		6.2. Нестабільність податкового законодавства стосовно надрокористувачів
		6.3. Відсутність диференціації величини ставки плати за користування надрами залежно від умов видобування
		6.4. Незадовільний інвестиційний клімат в Україні
		6.5. Низька вартість та доступність альтернативних джерел енергії

Для проведення узгодженого експертного оцінювання факторів специфічних ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств нами було залучено 11 експертів, які добре інформовані в цій предметній області та мають достатній практичний досвід. За кожним із наведеним у табл. 1 ризикотвірним фактором певної групи ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств залучені експерти навели значення ймовірності настання ризик-події та визначили ступінь впливу ризик-факторів (за кожною групою ризику) на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувних підприємств. Під час проведення експертної оцінки ризиків для побудови відносин між об'єктами

емпіричної системи, тобто ризикотвірними факторами, застосовувався метод оцінки значущості кожного з факторів у межах групи – ранжування.

Результати проведеного експертного опитування наведені у табл. 2. Ризикотвірний фактор, якому присвоєно ранг «1», здійснює найбільший вплив на зміну фінансово-економічного стану нафтогазовидобувних підприємств у разі настання ризик-події.

Було проведено розрахунок ступеня узгодженості думок експертів стосовно ступеня впливу груп (підгруп) ризиків діяльності НГВП на їх фінансово-економічний стан за допомогою програми *Mathcad*.

Для цього:

- 1) заносимо значення опитування експертів у матриці рангів;
 - 2) знаходимо середню суму рангів ssr ;
 - 3) знаходимо суму квадратів відхилень (S_i);
 - 4) визначаємо коефіцієнт узгодження (W);
 - 5) знаходимо розрахункове значення розподілу Фішера (z);
 - 6) знаходимо числа ступеня вільностей для z (k_1, k_2);
 - 7) знаходимо критичне значення $z_{табл.}$ із таблиці;
 - 8) порівнюємо розрахункове значення розподілу Фішера z із критичним значенням із таблиці $z_{табл.}$.
- Приклад проведеного розрахунку наведено нижче.

Таблиця 3. Присвоєні ранги факторам виробничо-технологічних ризиків

Експерт	Фактори					
	1.2.1	1.2.2	1.2.3	1.2.4	1.2.5	1.2.6
1	1	5	3	2	6	4
2	1	6	3	2	5	4
4	3	4	2	1	6	5
6	1	5	4	2	6	3
7	2	6	3	1	5	4
9	1	4	3	2	6	5
10	2	5	1	3	6	4
11	2	5	1	3	4	6
Сума рангів	13	40	20	16	44	35

Для розрахунків використаємо програму *Mathcad*. Визначимо ступінь узгодженості думок експертів. Кількість оцінюваних факторів

$$n := 6$$

Кількість експертів у групі

$$m := 8$$

Порядковий номер оцінюваного фактора

$$i := 1 \dots n$$

Порядковий номер експерта

$$j := 1 \dots m$$

Значення опитування експертів занесемо в матрицю рангів x

$$x := \begin{pmatrix} 1 & 5 & 3 & 2 & 6 & 4 \\ 1 & 6 & 3 & 2 & 5 & 4 \\ 3 & 4 & 2 & 1 & 6 & 5 \\ 1 & 5 & 4 & 2 & 6 & 3 \\ 2 & 6 & 3 & 1 & 5 & 4 \\ 1 & 4 & 3 & 2 & 6 & 5 \\ 2 & 5 & 1 & 3 & 6 & 4 \\ 2 & 5 & 3 & 3 & 4 & 6 \end{pmatrix}$$

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39			
9	П2	0,4	0,3	0,2	0,16	0,24	0,03	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	-	-	-	-	0,08	0,04	0,03	0,2	0,4	0,25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	П2	1	1	4	3	2	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	4	5	6	3	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10	П1	0,1	0,24	0,09	0,36	0,15	0,06	0,1	0,1	0,25	0,15	0,04	0,4	0,06	-	-	-	-	-	-	0,05	0,3	0,6	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	П2	5	2	5	1	3	6	4	4	2	3	6	1	5	-	-	-	-	-	-	1	2	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	П1	0,25	0,22	0,04	0,32	0,23	0,17	0,07	0,1	0,15	0,2	0,04	0,45	0,06	0,2	0,08	0,05	0,1	0,07	0,3	0,1	0,32	0,58	0,15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	П2	3	2	5	1	3	4	6	4	3	2	6	1	5	2	4	6	3	5	1	6	2	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Модель №	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39		

Сума рангів для кожного фактору оцінювання

$$c_i := \sum x_i \quad (1)$$

$c_i =$

13
40
20
16
44
35

Знаходимо середню суму рангів:

$$ssr := \frac{1}{2} \times m \times (n + 1) \quad (2)$$

$$ssr = 28$$

Знаходимо суму квадратів відхилень:

$$S_i := (c_i - ssr)^2 \quad (3)$$

$$S := \sum s_i$$

$$(4) \quad S = 882$$

Визначаємо коефіцієнт узгодження:

$$W := \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n)} \quad (5)$$

$$W = 0,788$$

Знаходимо розрахункове значення розподілу Фішера:

$$z := \frac{1}{2} \times \ln \left[\frac{(m-1) \times W}{1-W} \right] \quad (6)$$

$$z = 1,628$$

Знаходимо числа ступенів вільностей для z :

$$k_1 := n - 1 - \frac{2}{m} \quad (7)$$

$$k_1 = 4,75$$

$$k_2 := (m - 1) \times k_1 \quad (8)$$

$$k_2 = 33,25$$

При рівні значущості $\alpha=0,05$ та від значень k_1, k_2 знаходимо критичне значення z із таблиці. Порівнюємо розрахункове значення розподілу Фішера z із критичним значенням із таблиці $z_{\text{табл.}}$ (якщо $z > z_{\text{табл.}}$, то зв'язок між судженнями експертів не випадковий). $z = 1,628$; $z_{\text{табл.}} \approx 0,456$.

$$1,628 > 0,456$$

Отже, можна зробити висновок, що думка експертів не є випадковою та коефіцієнт узгодженості ($W=0,788$) досить високий. Аналогічні розрахунки проводимо для інших груп ризиків.

Узагальнені результати проведених розрахунків наведено в табл. 4 [10, с. 20].

З огляду на отримані результати, які наведено в табл. 4, можна стверджувати, що думка експертів не є випадковою, тобто проведене експертне оцінювання ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств є узгодженим, що робить отримані результати дослідження прийнятими для подальшої кількісної оцінки за допомогою інших методів кількісного аналізу. Оскільки для кожного фактору групи ризиків експерти представили різні значення ймовірностей настання ризик-подій, для кожного з вищевказаних факторів проводиться дослідження залежності (формування моделі залежності) між показником Π_1 (ймовірністю настання ризику) та Π_2 (пріоритетом фактора (його вагомістю) у межах групи ризику, тобто рангом). Найширші можливості у плані автоматизації обробки результатів активного експерименту з дослідження динаміки об'єктів відкриваються під час використання пакета розширення *Curve Fitting Toolbox (Matlab)*, який дає змогу здійснити попереднє згладжування експериментальних даних і за допомогою різних методів наближення розв'язати нелінійну задачу підбору параметрів моделі об'єкта, апроксимуючи табличні залежності аналітичними виразами, оптимальними за критеріями *SSE, SSR, RMSE* [11] тощо. *Curve Fitting Toolbox* дозволяє підібрати математичну функцію, що найкраще відповідатиме досліджуваному переліку експериментальних даних. За результатами проміжного дослідження нами отримано безліч моделей залежності Π_1 від Π_2 для кожного з 37 досліджуваних ризик-факторів діяльності НГВП, описаних лінійними, логарифмічними, степеневими, експонентними та іншими рівняннями. Π_1 у нашому випадку результуючий показник (y), Π_2 – залежна змінна (x). Для кожного з факторів ризиків нами відібрано оптимальну модель за значенням показника *R-Square* (коефіцієнтом детермінації). Якщо відповідні значення коефіцієнтів

детермінації близькі до 1, то можна стверджувати, що моделі якісні. Нижче на рис. 1-6 наведено приклади отриманих моделей для факторів 1.2. 1 -1.2.6 (група виробничо-технологічних ризиків).

Таблиця 4. Визначення ступеня узгодженості думок експертів

№ п/п	Показник	Розрахунок	Група ризиків					
			I. Група	II. Група	III. Група	IV. Група	V. Група	VI. Група
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	ssr	$ssr = \frac{1}{2} \times m \times (n + 1)$, де m - кількість експертів; n - кількість оцінюваних факторів; $i=1...n$; $j=1...m$.	35	28	16	28	16	21
2.	S_i	$S_i = (c_i - ssr)^2$, де $c_i = \sum_{i=1}^n x_i$, $S = \sum_{i=1}^n S_i$.	1452	1004	104	988	62	392
3.	W	$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n)}$	0,83	0,896	0,813	0,882	0,484	0,8
4.	z	$z = \frac{1}{2} \times \ln \left[\frac{(m-1) \times W}{1-W} \right]$	1,89	2,052	1,706	1,979	0,942	1,589
5.	k_1	$k_1 = n - 1 - \frac{2}{m}$	4,8	4,75	1,75	4,75	1,75	3,714
6.	k_2	$k_2 = (m-1) \times k_1$	43,2	33,25	12,25	33,25	12,25	22,286
7.	$Z_{табл.}$	$Z_{табл.}$	0,44	0,456	0,6786	0,456	0,6786	0,5178
8.	Ступінь узгодженості	Зіставлення z із $Z_{табл.}$	Досить високий	Досить високий	Досить високий	Досить високий	Середній	Досить високий

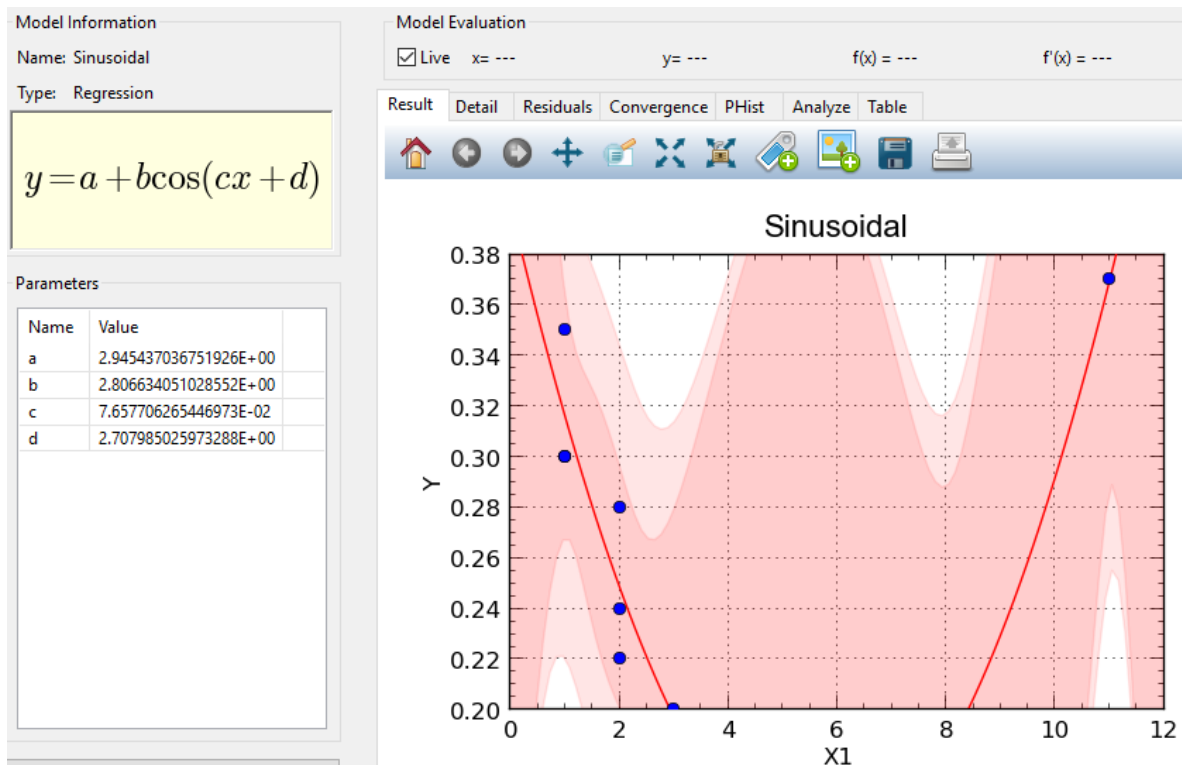


Рис. 1. Модель 2 (фактор 1.2.1)

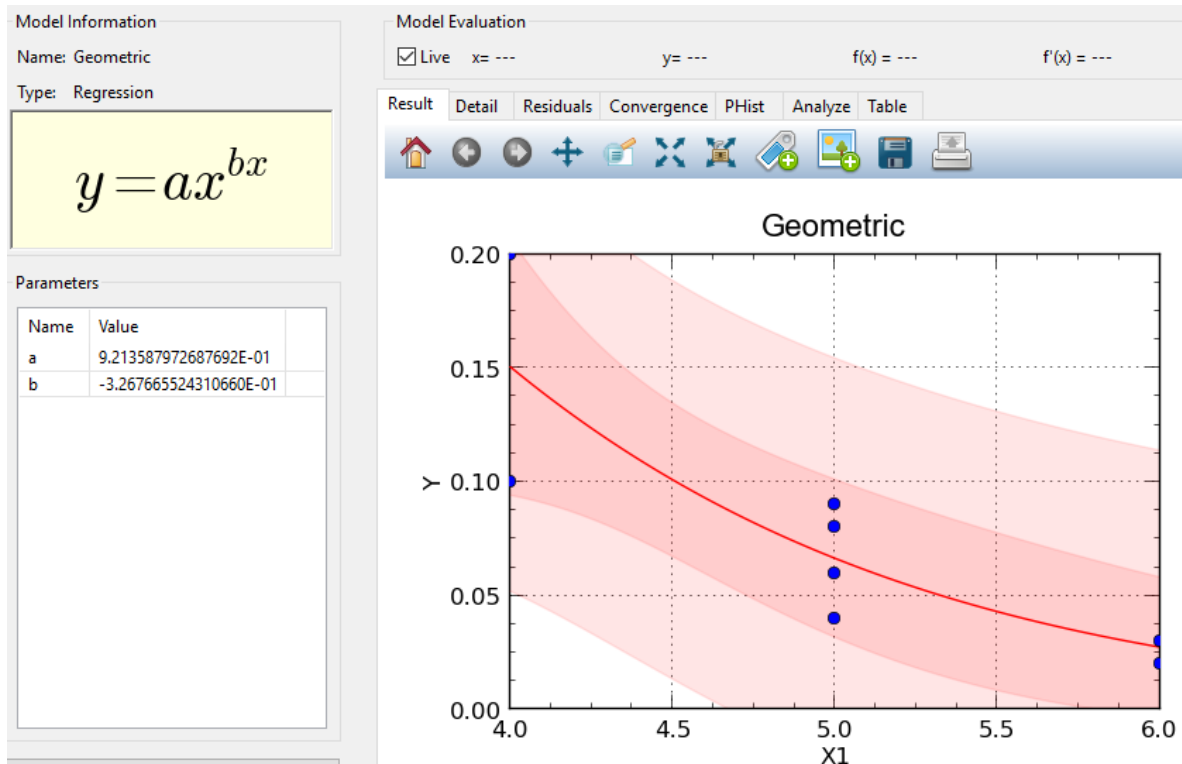


Рис. 2. Модель 3 (фактор 1.2.2)

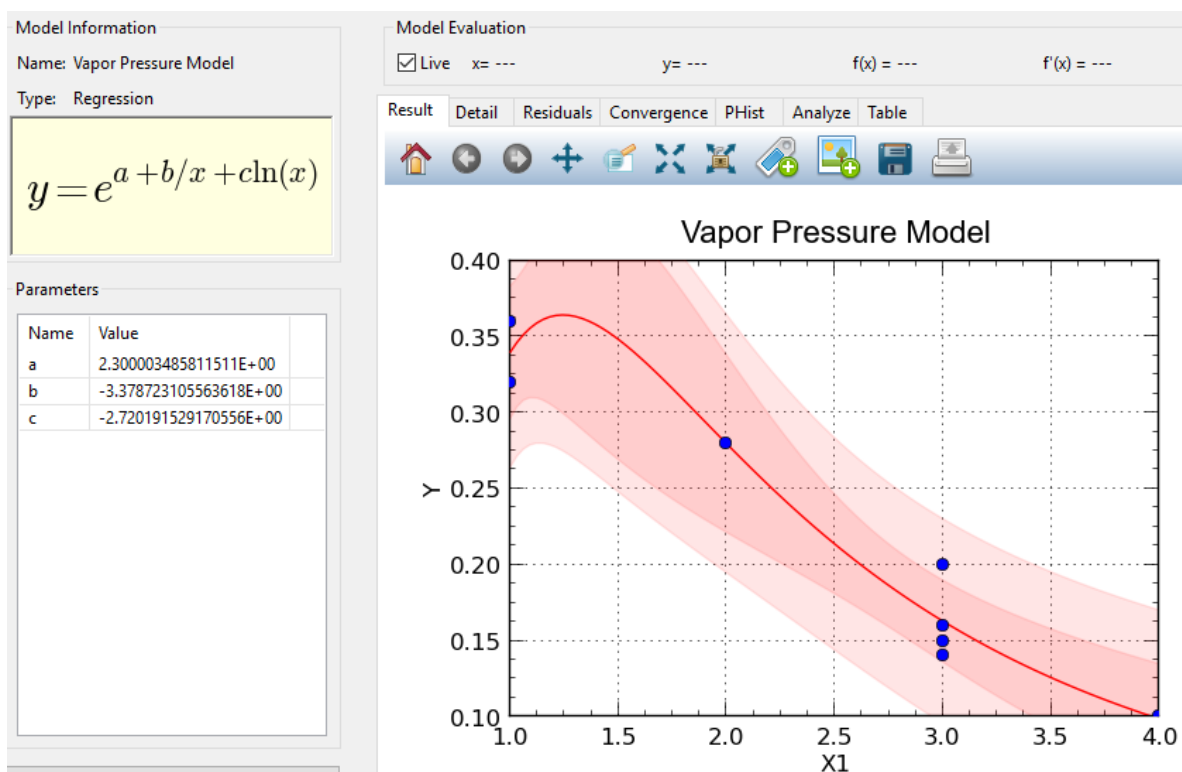


Рис. 3. Модель 4 (фактор 1.2.3)

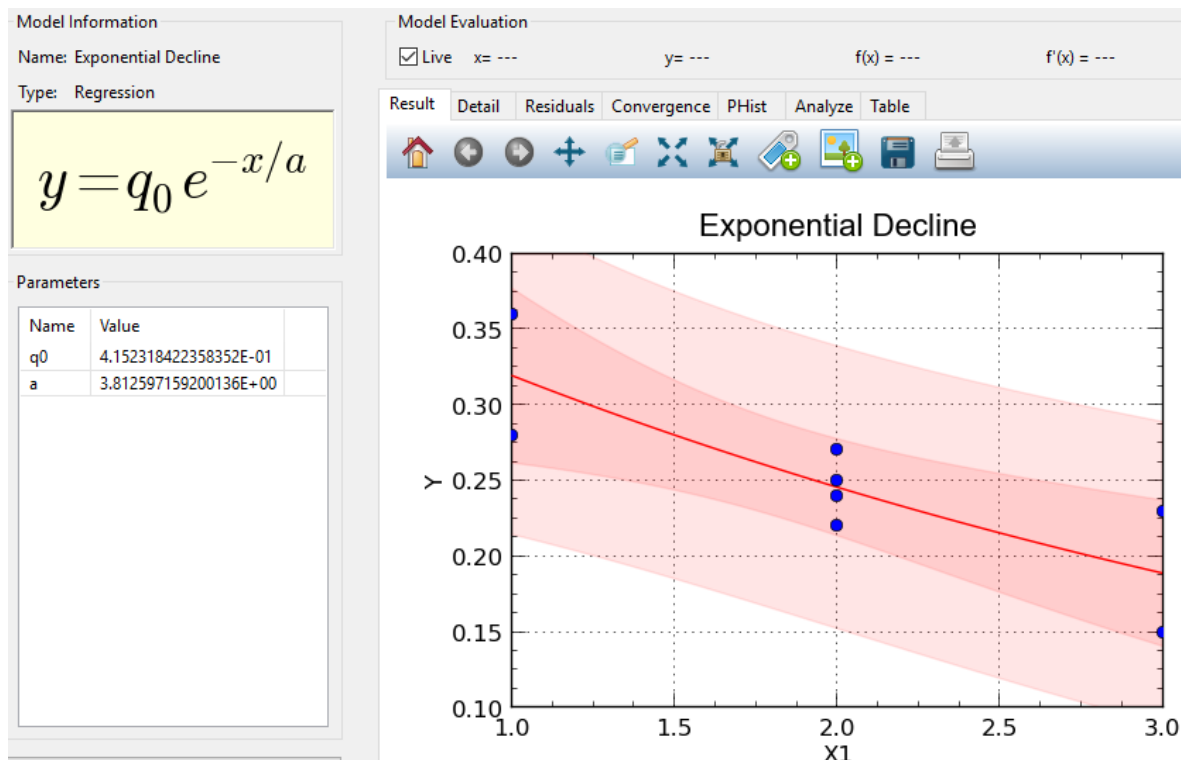


Рис. 4. Модель 5 (фактор 1.2.4)

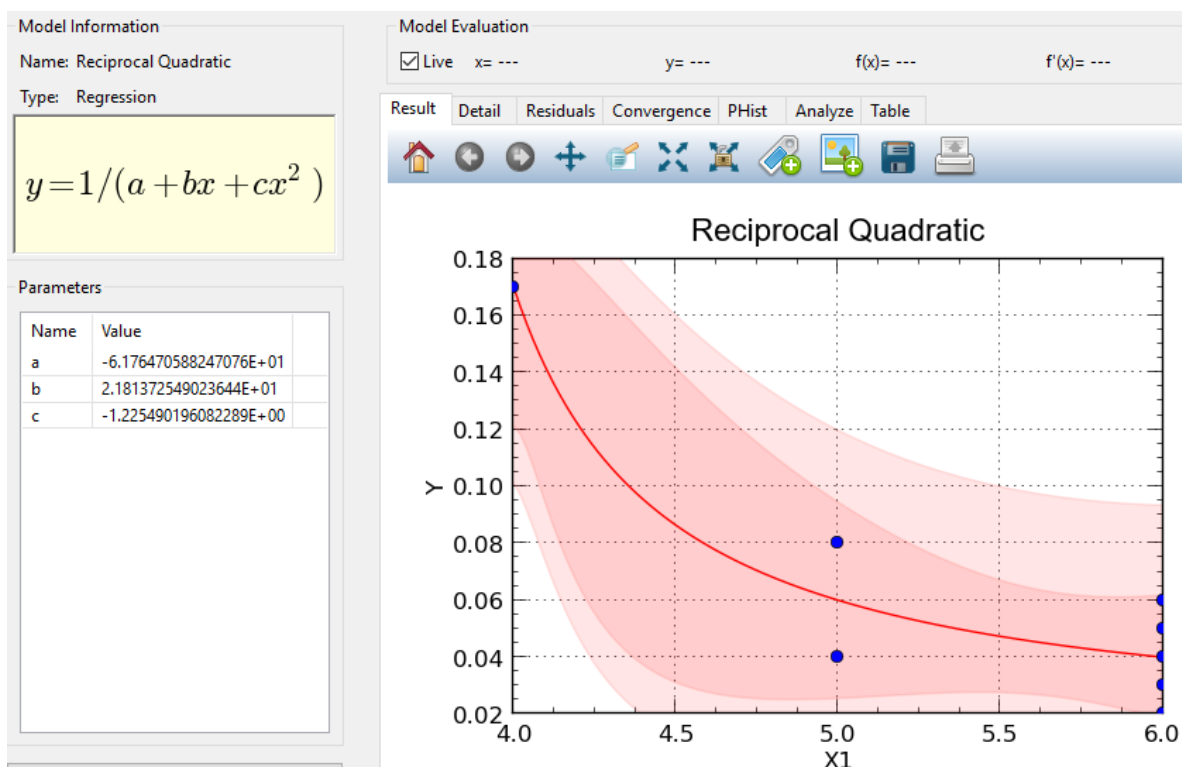


Рис. 5. Модель 6 (фактор 1.2.5)

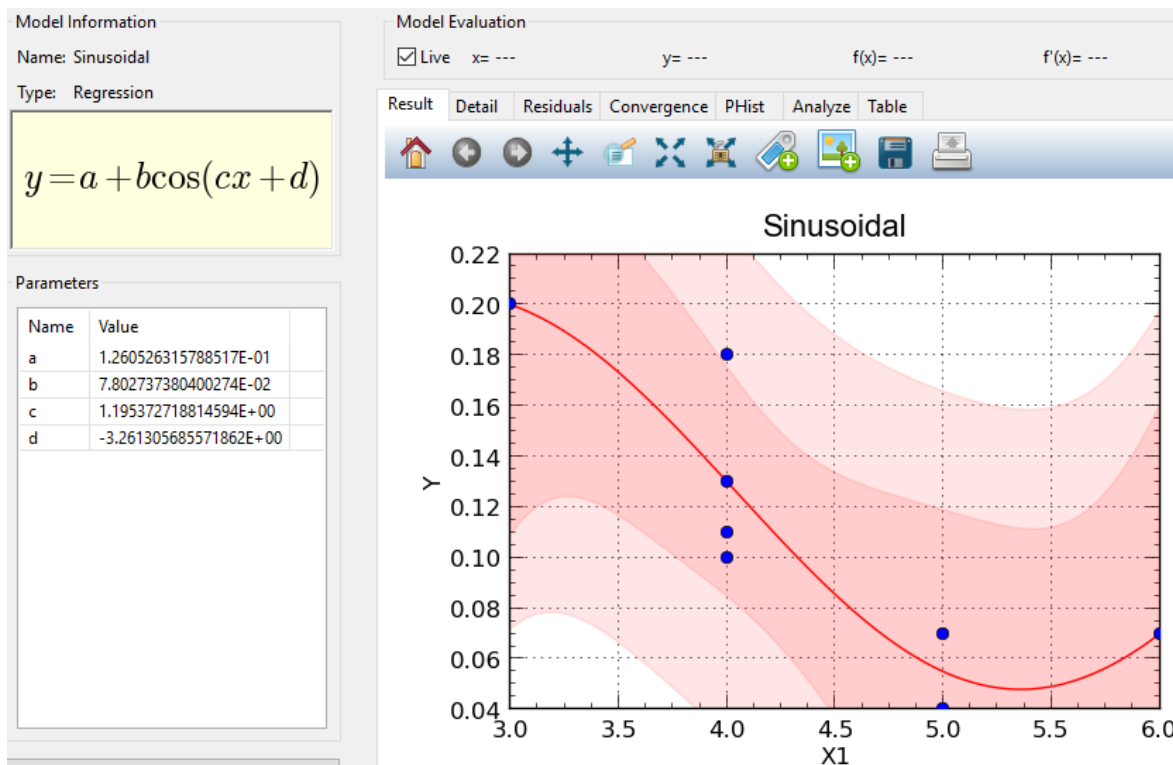


Рис. 6. Модель 7 (фактор 1.2.6)

Коефіцієнти детермінації для кожної моделі наведені в табл. 5. Якщо значення *R-Square* «близьке» до одиниці, вважається, що регресійне рівняння (відібрана модель) правильно відображає наявний зв'язок між змінними моделі. При рангу «1» фактор ризику здійснює найбільший вплив на зміну фінансово-економічного стану нафтогазовидобувних підприємств у разі настання ризик-події. Розрахунок показника ймовірності настання ризик-події при кожному мінімальному значенні рангу для відповідної групи (або підгрупи) дає змогу виявити фактори підвищеного ризику і фактори, де додаткова увага в наступних дослідженнях є недоцільною. Мінімальне значення рангу ($\min(x)$) залежить від кількості факторів у групі ризику чи підгрупі. Тобто, якщо в другій групі ризику (людина як фактор виникнення ризику) є шість факторів, то $\min(x)$ рівне шести. Під час ранжування факторів ризиків у межах групи до уваги не беремо моделі, де зв'язок між факторами відсутній, помірний, помітний або ж слабкий. Результати ранжування факторів ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання наведено в табл. 5.

За результатами проведеного дослідження нами здійснено ранжування факторів ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання, що дає змогу в наступних дослідженнях зосередити увагу саме на дослідженні тих факторів ризиків, ймовірність настання яких у прогностичному періоді є найвищою. Для наступної кількісної оцінки ризиків діяльності НГВП необхідно здійснити обґрунтований вибір методів кількісного аналізу, якими оцінюватимуться проранжовані ризик-фактори.

Окрім методу експертних оцінок, про який зазначалось вище, доцільно розглянути й інші методи кількісного аналізу ризиків: статистичні, метод аналогій, аналітичні та логіко-ймовірнісні методи.

Статистичний метод є найточнішим та найбільш обґрунтованим методом оцінки ризику за наявності статистичної інформації за великий проміжок часу. Однак, з огляду на недостатній рівень вивчення ризиків функціонування нафтогазовидобувних підприємств, використання цього методу є неможливим.

Відсутність бази аналогічних об'єктів, виявлених залежностей або ж загальних закономірностей, які ми могли б перенести на дослідний об'єкт з метою прогнозування його розвитку, унеможливує використання методу аналогій для оцінювання ризиків діяльності НГВП.

На сьогодні аналітико-статистична інформація, яка стосується обраного об'єкта дослідження, є обмеженою, тому для кількісного аналізу ризику доцільно використовувати аналітичні методи. Перевагою цієї групи методів є комбінація варіантів по факторному аналізу параметрів, що впливають на ризик, з можливістю пошуку шляхів зниження його ступеня. Недоліком є необхідність адаптації поставленого завдання до математичного апарату та відносно невелика його «прозорість» [4, с. 113]. Аналітичні методи можна поділити на дві групи: методи, що не враховують розподіл ймовірностей, та методи, що відповідно його враховують.

Таблиця 5. Ранжування факторів ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання

№ моделі	Група ризику	Фактор ризику	R-Square	Оцінка зв'язку за значення R	min (x)	Значення у при мін. значенні x	Ранг у межах	
							підгрупи	групи
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Група I	Фактор 1.1	0,905486	Дуже сильний	6	0,08750000000	X	3
2		Фактор 1.2.1	0,859776	Дуже сильний	6	0,17552536394	1	1
3		Фактор 1.2.2	0,714940	Сильний	6	0,02744644211	6	X
4		Фактор 1.2.3	0,954023	Дуже сильний	6	0,04341020293	4	X
5		Фактор 1.2.4	0,689329	Сильний	6	0,08606504692	2	X
6		Фактор 1.2.5	0,886703	Дуже сильний	6	0,03999840006	5	X
7		Фактор 1.2.6	0,802784	Сильний	6	0,07000000000	3	X
8		Фактор 1.3	0,125000	Помірний	6	0,06326530612	X	X
9		Фактор 1.4	0,952135	Дуже сильний	6	0,06229007671	X	4
10		Фактор 1.5	0,826156	Дуже сильний	6	0,01625321164	X	5
11		Фактор 1.6	0,204545	Помірний	6	0,03499999999	X	X
12		Фактор 1.7	0,841446	Дуже сильний	6	0,16434800030	X	2
13		Фактор 1.8	0,255682	Помітний	6	0,03499999999	X	X
14	Група II	Фактор 2.1	0,804859	Сильний	6	-0,05505240196	X	X
15		Фактор 2.2	0,073713	Слабкий	6	0,06067631388	X	X
16		Фактор 2.3	0,721739	Сильний	6	0,03000000000	X	3
17		Фактор 2.4	0,688942	Сильний	6	0,04798267855	X	2
18		Фактор 2.5	0,049900	Слабкий	6	0,03666666666	X	X
19		Фактор 2.6	0,535868	Сильний	6	0,24654173031	X	1
20	Група III	Фактор 3.1	0,811595	Дуже сильний	3	0,31670000000	X	2
21		Фактор 3.2.1	0,766578	Сильний	3	0,28682926829	2	X
22		Фактор 3.2.2	0,815100	Дуже сильний	3	0,34012858446	1	1
23		Фактор 3.2.3	0,000000	Відсутній	3	0,12124999995	X	X
24	Група IV	Фактор 4.1	0,839683	Дуже сильний	6	0,01820689655	X	2
25		Фактор 4.2	0,008973	Відсутній	6	0,04068941970	X	X
26		Фактор 4.3	0,132275	Помірний	6	0,02166666666	X	X
27		Фактор 4.4	0,315495	Помітний	6	0,06835443038	X	X
28		Фактор 4.5	0,844851	Дуже сильний	6	0,00818524105	X	3
29		Фактор 4.6	0,782092	Сильний	6	0,05879697947	X	1
30	Група V	Фактор 5.1	0,638573	Сильний	3	0,28454935622	X	1
31		Фактор 5.2	0,826644	Дуже сильний	3	0,12500000000	X	3
32		Фактор 5.3	0,936004	Дуже сильний	3	0,13284661710	X	2
33	Група VI	Фактор 6.1	0,528794	Сильний	5	0,11000000000	X	2
34		Фактор 6.2	0,899763	Дуже сильний	5	0,21175187076	X	1
35		Фактор 6.3	0,742105	Сильний	5	0,04553752857	X	4
36		Фактор 6.4	0,969363	Дуже сильний	5	-3,0143482280	X	X
37		Фактор 6.5	0,577984	Сильний	5	0,05166666652	X	3

До аналітичних методів, що не враховують розподіл ймовірностей, належать:

- аналіз чутливості (аналіз впливу окремих факторів);
- сценарний аналіз (аналіз впливу комплексу факторів);
- метод дерева рішень;
- метод коригування окремих параметрів;
- метод «події-наслідки».

Аналіз чутливості є стандартним методом кількісної оцінки ризиків, який полягає в зміні значень критичних параметрів, підстановці їх у модель оцінки ризиків нафтогазовидобувного підприємства і розрахунку показників ефективності функціонування суб'єкта господарювання при кожній такій зміні [1, с. 141]. Оскільки метод передбачає зміну тільки однієї змінної, тоді як усі інші приймаються незмінними, то він порушує і залишає неврахованими кореляційні залежності між змінними і ставить під

сумнів можливість його застосування як основного або самостійного інструмента оцінки ризику [7, с. 72]. Окрім цього, метод дозволяє визначити тільки модельну, а не реальну зміну параметрів.

На практиці здебільшого змінюються одночасно декілька показників. Оцінити таку ситуацію допомагає сценарний аналіз. Для того, щоб застосувати останній, необхідно визначити перелік критичних факторів, які можуть змінюватись одночасно. Для кожного сценарію розвитку розраховуються середні значення результативних показників (з урахуванням ймовірності здійснення кожного сценарію) та визначається розмах їх варіації або середньоквадратичне відхилення. Застосування цього методу передбачає необхідність проведення масштабних підготовчих робіт з відбору та аналітичної переробки інформації, також існує достатня «розмитість» меж сценаріїв, оскільки при привласненні змінним яких-небудь значень для кожного сценарію допускається деякий волюнтаризм. Адекватність побудованого сценарію значною мірою визначається якістю моделі та обсягом початкової інформації, що при невідповідному рівні одного або іншого істотно знижує цінність сценарію для цілей прогнозування.

Метод «події-наслідки» вимагає значних витрат часу на проведення повного комплексу дослідження діяльності підприємства щодо можливих несправностей і виходу з ладу обладнання шляхом розчленування складних виробничих систем на більш прості окремі елементи. Варто враховувати те, що при складанні принципової схеми системи виникає об'єктивна потреба в її спрощенні, що підвищує ймовірність усунення з розгляду деяких аспектів ризику.

До аналітичних методів, які враховують розподіл ймовірностей (нетрадиційних методів), можна зарахувати:

- імітаційне моделювання (метод Монте-Карло);
- методи, засновані на принципі штучних нейронних мереж.
- метод нечітких множин;

Імітаційні методи моделювання полягають у багаторазовому відтворенні можливих варіантів функціонування нафтогазовидобувного підприємства з урахуванням факторів ризику з подальшим аналізом і вибором найбільш раціонального із них за встановленою системою критеріїв.

Метод Монте-Карло як різновид імітаційного моделювання – це числовий метод розв'язання математичних завдань за допомогою моделювання випадкових величин. Ідея методу полягає в наступному: замість того, щоб описувати процес за допомогою аналітичного апарату, проводиться «розіграш» випадкового явища за допомогою спеціально організованої процедури, що дає випадковий результат. Метод імітаційного моделювання Монте-Карло використовують у випадку, коли точні оцінки параметрів задати не можна, а аналітики здатні визначити тільки інтервали можливого коливання показника. Як правило, розрахунок сценаріїв розвитку подій повинен здійснюватися автоматично в програмі, що розробляється для відділу управління ризиками. Програми розраховують абсолютні (стандартне відхилення) і відносні (коефіцієнт ймовірності) значення ризику нафтогазовидобувного підприємства, що свідчать відповідно про величину найбільш ймовірних втрат та клас ризику [1, с. 142]. Оскільки сценарії є випадковими і моделюються автоматично, знижується упередженість при оцінці ризику і суб'єктивізм в оцінках. Метод Монте-Карло дозволяє отримати форму розподілу ймовірностей ризикової події (профіль ризику). Однак попри зазначені вище переваги, він має й певні недоліки: для його застосування необхідна комп'ютерна підтримка; великі витрати часу та ресурсів на підготовку інформаційного забезпечення аналізу ризику.

Останніми роками все більшої популярності набувають новітні методи оцінки рівня ризику на основі систем штучного інтелекту і моделювання на основі теорії нечіткої логіки.

Метод нейромережевого аналізу застосовується в задачах прогнозування стану соціально-економічних систем в умовах невизначеності впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Цей метод дозволяє відтворити надзвичайно складні залежності та моделювати їх у випадку великої кількості змінних.

Відсутність точних статистичних кількісних оцінок первинних ризикотвірних факторів, наявність факторів, для яких є тільки якісна або інтервальна оцінка, залучення для їх оцінки експертів [12] об'єктивно потребують використання математичного апарату теорії нечіткої логіки. Особливість останнього полягає в тому, що він використовує «нечіткі множини» з неповними, пропущеними або ймовірнісними даними [7, с. 145]. Апарат нечіткої логіки здатен подати поняття «ризик» при всій невизначеності самого ризику. Відповідно до [13, ст. 292-293], основні переваги методології нечіткої логіки полягають у тому, що вона надає можливість: 1) охарактеризувати неточно визначені змінні; 2) перетворення якісних змінних у кількісні; 3) сумісного використання як якісних, так і кількісних показників. До основних ж недоліків можна зарахувати наступні: 1) велика трудомісткість методу у зв'язку з використанням правила «якщо-тоді»; 2) необхідність застосування спеціального програмного забезпечення і залучення спеціалістів з необхідними навиками для роботи в таких програмах; 3) суб'єктивність вибору функції належності та формування бази правил «нечіткого введення»; 4) побудова

нечіткої моделі визначається різними підходами, вибір кожного з яких може впливати на точність отриманих результатів.

Застосування теорії нечіткої логіки для оцінювання ризик-факторів дозволить нам оцінити поточний рівень ризику і допоможе в прийнятті рішень у процесі ризик-контролінгу. Враховуючи вищевикладене, можемо стверджувати, що багато факторів ризику не можуть бути проаналізовані належним чином, з використанням детермінованих і статичних моделей. Здебільшого це зумовлено недостатнім рівнем знань, неточністю даних або ж різним підходом до їх обробки [14, с. 524]. Іншим викликом для детермінованих моделей є різне походження джерел факторів ризику і, як наслідок, різна якість вхідних даних. Використання лінгвістичних змінних при оцінці невизначених вхідних даних дозволить нам звести всі показники факторів ризику до загальної шкали. У цьому випадку ми можемо підсумувати показники факторів ризику і провести загальну оцінку ризику, який може бути визначений як «прийнятний» або «неприйнятний». Така оцінка дозволить нам порівняти рівень ризику за різними бізнес-процесами і вибрати пріоритетні ділянки для профілактичних заходів щодо зниження факторів ризику.

Отже, доцільність застосування новітніх методів оцінки рівня ризику обумовлюється наступними факторами: 1) для застосування таких технологій немає необхідності дотримання гіпотези про стаціонарність досліджуваних випадкових процесів або незмінність зовнішніх умов; 2) нечітка логіка надає зручній інструментарій для репрезентації експертних знань щодо розвитку досліджуваних систем і процесів у математичній формі; 3) залучення до нечітких моделей технології нейронних мереж забезпечує можливість автоматичного налагодження їх параметрів з урахуванням кількісних та якісних факторів і надає низку інших незаперечних переваг для прогнозування ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств; 4) нейро-нечіткі технології враховують мультиплікативний вплив чинників невизначеності, а також вплив різних видів ризику на його інтегральну оцінку.

Логіко-ймовірнісний підхід до оцінювання ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств ґрунтується на поєднанні методів математичної логіки та теорії ймовірності. Цей підхід базується на попередньому описі системи (процесу) у вигляді логічної функції (кон'юнкцій, диз'юнкцій), приведенні цієї функції до ортогонального виду і переходу до ймовірнісних (можливо і нечітких) оцінок. Цей підхід можна розглядати як спеціальний вид нелінійної регресії.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами проведеного дослідження здійснено ранжування ризик-факторів діяльності нафтогазовидобувних підприємств у межах груп ризиків за ймовірністю їх настання, що дає змогу в наступних розробках зосередити увагу саме на тих ризик-факторах, ймовірність настання яких у прогнозованому періоді є найвищою. На основі аналізу переваг та недоліків кількісних методів оцінювання ризиків обрано такий, що ґрунтується на застосовуванні теорії нечіткої логіки, що є найбільш прийнятною для оцінювання відібраних ризик-факторів з огляду на особливості об'єкта дослідження: 1) недостатність інформації стосовно ризик-середовища нафтогазовидобувних підприємств; 2) досліджуваним випадковим процесам (ризик-факторам, що характеризують відповідні бізнес-процеси) не притаманна стаціонарність, окрім того середовище функціонування підприємств є динамічним; 3) відсутність поточних статистичних кількісних оцінок первинних ризикотвірних факторів; 4) оцінювання ступеня ризику здійснювалося шляхом застосування методу експертного оцінювання, тобто одержаним результатам притаманна суб'єктивність; 5) за результатами експертного оцінювання отримано як якісні, так і кількісні характеристики ризик-факторів відповідної групи. Надалі буде розроблено систему нечіткого моделювання ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств.

Список літератури

1. Немченко, М. Ю. Методические основы оценки рисков нефтегазодобывающих предприятий / М. Ю. Немченко // Экономические науки. – 2009. – №10(59). – С. 141-144.
2. Немченко, М. Ю. Методический подход к оценке рисков нефтегазодобывающих предприятий / М. Ю. Немченко // Экономические науки. – 2009. – №10. – С. 382-385.
3. Шумилова, В. М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающих организаций [Текст] / В. М. Шумилова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 251-256.
4. Каверіна, Н. О. Науково-методичні підходи до аналізу та оцінки ризиків інноваційної діяльності / Н. О. Каверіна // Scientific Journal «ScienceRise». – 2014. – Том 5, №3. – С. 74-79. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/texc_2014_5\(3\)_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/texc_2014_5(3)_11.pdf).
5. Караєва, Н. В. Ризик-менеджмент сталого розвитку енергетики: інформаційна підтримка прийняття рішень: навчальний посібник / Н. В. Караєва, С. В. Войтко, Л. В. Сорокіна. – К.: Альфа Реклама, 2013. – 308 с.

6. Івченко, І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навчальний посібник / І. Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
7. Економічний ризик: методи оцінки та управління [Текст]: навч. посібник / [Т. А. Васильєва, С. В. Леонов, Я. М. Кривич та ін.]; під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої, канд. екон. наук Я. М. Кривич. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2015. – 208 с.
8. Стратегические риски России: оценка и прогноз / МЧС России; под. общ. ред. Ю. Л. Воробьева; – М.: Деловой Экспресс, 2005. – 392 с.
9. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання [текст]: навчальний посібник / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
10. Гринюк, О. І. Науково-методичні підходи до оцінювання та прогнозування ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств / О. І. Гринюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 10-23.
11. Ануфриев, И. Е. MATLAB 7 / И. Е. Ануфриев, А. Б. Смирнов, Е. Н. Смирнова. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 1104 с.
12. Заде, Л. Понятие лингвистической переменной и ее роль в принятии приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 168 с.
13. Раджаб Заде Мортеза. Инструментарий выбора рационального метода оценки риска при разработке, внедрении и улучшении интегрированной системы управления [Электронный ресурс] / Заде Мортеза Раджаб, В. А. Залого, А. В. Ивченко, Н. В. Сущенко // Сучасні технології в машинобудуванні. – 2013. – Вип. 8. – С. 281-297. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Stvm_2013_8_32.
14. Байбурин, Р. А. Применение нечеткой логики в оценке риска отказов и аварий на магистральных нефтепроводах / Р. А. Байбурин, Н. Х. Абдрахманов, К. Н. Абдрахманова // Нефтегазовое дело. – 2015. – №4. – С. 512-537. – Режим доступу: http://ogbus.ru/issues/4_2015/ogbus_4_2015_p512-537_BayburinRA_ru_en.pdf.

References

1. Nemchenko, M. Ju. (2009). Methodical bases of risks assessment at oil and gas production enterprises. *Ekonomicheskije nauki*, 10(59), 141-144.
2. Nemchenko, M. Ju. (2009). Methodical approach to risks assessment of the oil and gas production enterprises. *Ekonomicheskije nauki*, 10(59), 382-385.
3. Shumilova, V. M. (2010). Selection of the optimal assessment methodology of financial risks at oil and gas companies. *Problemy sovremennoj ekonomiki*, 3, 251-256.
4. Kaverina, N. O. (2014). The theoretical and methodical approaches to the risk assessment and analysis of industrial innovation. *ScienceRise*, 5 (3), 74-79.
5. Karaieva, N. V. Vojtko, S. V. and Sorokina, L. V. (2013). *Ryzhyk-menedzhment staloho rozvytku enerhetyky: informatsijna pidtrymka* [Risk management of a sustainable development of electricity-producing industry: information support of decision-making], Al'fa Reklama, Kyiv, Ukraine.
6. Ivchenko, I. Yu. (2007). *Modeliuvannia ekonomichnykh ryzhykiv i ryzhykovykh sytuatsij* [Modeling of economic risks and risk situations], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
7. Vasyl'ieva, T. A, Lieonov, S. V., Kryvych, Ya. M. (2015). *Ekonomichnyj ryzhyk: metody otsinky ta upravlinnia* [Economic risk: assessment and management methods], DVNZ “UABS NBU”, Sumy, Ukraine.
8. Vorobyov, Yu. L. (2005). *Strategicheskie riski Rossii: ocenka i prognoz* [Strategic risks of Russia: assessment and forecast], Delovoj ekspress, Moscow, Russia.
9. Donets', L. I. (2006). *Ekonomichni ryzhyky ta metody ikh vymiriuvannia* [Economic risks and methods of their measurement], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Gryniuk, O. I. (2016). Scientific-methodological approaches to risks evaluation and prediction of oil and gas extraction enterprises activity. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 1, 10-23.
11. Anufriev, I. E., Smirnov, A. B. and Smirnova, E. N. (2005). *MATLAB 7*, BHV-Peterburg, Saint Petersburg, Russia.
12. Zadeh, L. A. (1976). *Ponjatie lingvisticheskoi peremennoi i ee rol' v prinjatii priblizhennykh reshenij* [The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning], Mir, Moscow, Russia.
13. Radzhab, Z. M (2013). Choice Tools of a rational risk assessment method during developing, introduction and improvement of the integrated control system. *Suchasni tehnologii v mashinobuduvanni*, 8. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Stvm_2013_8_32.
14. Bajburin, R. A. (2015). Application of fuzzy logic in risk assessment of failures and accidents for trunk oil pipelines. *Elektronnyj nauchnyj zhurnal «Neftegazovoe delo»*, 4. Retrieved from: http://ogbus.ru/issues/4_2015/ogbus_4_2015_p512-537_BayburinRA_ru_en.pdf (Accessed 20 June 2016).

Стаття надійшла до редакції 25.08.2016 р.

Алла Олександрівна КАСИЧ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: kasich.alla@gmail.com

Жанна Валеріївна ХАРЬКОВА

Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: Zhanulka10@ukr.net

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Касич, А. О. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / Алла Олександрівна Касич, Жанна Валеріївна Харькова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 79-85. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У сучасних умовах спостерігається загострення конкурентної боротьби в усіх секторах економіки, а тому питання формування конкурентних переваг залишаються об'єктом дослідження як на рівні теорії, так і на рівні практики. Контролювати ситуацію на ринку здатні винятково ті підприємства, які системно працюють над формуванням конкурентних переваг, і оскільки цей напрям передбачає прикладення значного обсягу ресурсів, він потребує логічного обґрунтування напрямів та ефективного управління. Головна мета роботи – дослідження теоретичних та методичних підходів до управління конкурентними перевагами з урахуванням умов функціонування українських та зарубіжних підприємств. Основи теорії управління конкурентними перевагами формувались на основі праць зарубіжних вчених. Основну увагу вони зосередили на дослідженні таких питань, як теоретико-методологічні засади розвитку конкурентного середовища підприємства, взаємозв'язки між факторами конкурентоспроможності та економічної ефективності діяльності підприємства, розробки дієвого інструментарію підвищення конкурентоспроможності. Опрацювання наукової літератури дозволяє стверджувати, що на сьогодні відсутній єдиний підхід до класифікації конкурентних переваг підприємства та можливостей їх досягнення. За таких умов питання управління конкурентними перевагами залишається актуальним.

Ключові слова: управління; конкуренція; конкурентоспроможність; фактори; ефективність; дослідження.

Alla Oleksandrivna KASYCH

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Management,
Kyiv National University of Technologies & Design
E-mail: kasich.alla@gmail.com

Zhanna Valeriivna KHARKOVA

Kyiv National University of Technologies & Design
E-mail: Zhanulka10@ukr.net

MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVE ADVANTAGES

Abstract

Introduction. Nowadays there is an increasing competition in all sectors of the economy, and therefore the question of formation of competitive advantages has become the subject of research at the levels of theory and practice. Only those companies that systematically work on the formation of competitive advantages can monitor the

© Алла Олександрівна Касич, Жанна Валеріївна Харькова, 2016

situation on the market. Due to the fact that this didection requires application of significant resources, it has to be logically grounded and needs effective management.

Purpose. The main objective of this work is to study the theoretical and methodological approaches to the management of competitive advantages to the conditions of functioning of Ukrainian and foreign companies.

Method (methodology). Basis of the theory of competitive advantage management has been formed under the influence of the works of foreign scientists. The study focuses on such issues as the theoretical and methodological basis of the competitive environment of the enterprise, the relationship between the factors of competitiveness and economic efficiency of enterprises, the development of effective tools for increasing competitiveness.

Results. The results of the analysis of scientific literature suggest that today there is no single approach to classification of enterprise competitive advantage and opportunities for achieving them. Under these conditions, the management of competitive advantage is considered to be very important.

Keywords: management; competition; competitive factors; efficiency; research.

JEL classification: L53

Вступ

У сучасних умовах спостерігається загострення конкурентної боротьби в усіх секторах економіки, а тому питання формування конкурентних переваг залишаються об'єктом дослідження як на рівні теорії, так і на рівні практики.

Контролювати ситуацію на ринку здатні винятково ті підприємства, які системно працюють над формуванням конкурентних переваг, і оскільки цей напрям передбачає прикладення значного обсягу ресурсів, він потребує логічного обґрунтування напрямів та ефективного управління.

Мета статті

Головна мета роботи полягає у дослідженні теоретичних та методичних підходів до управління конкурентними перевагами з урахуванням умов функціонування українських та зарубіжних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Конкурентоспроможність – це ринкова категорія, яка характеризує здатність підприємства вести боротьбу за надійні позиції на внутрішньому та зовнішніх ринках задля реалізації власної стратегії та забезпечення стійкого розвитку. Однак конкурентоспроможність як характеристика діяльності підприємства потребує дослідження насамперед з точки зору управління ключовими чинниками формування. Змінюються конкурентні умови, чинники успішної конкуренції, відповідно зазнають трансформацій і підходи до управління підприємством у контексті забезпечення лідерських позицій. Якщо раніше для того, щоб виграти у конкурентній боротьбі, було необхідно організувати масове виробництво продукції, і це було складне завдання для бізнесу, то з часом акценти змістились у координати цінової конкуренції. Вплив НТП в середині ХХ століття призвів до виникнення нецінової конкуренції та зосередження на сфері технологічних інновацій. Одні підприємства формують конкурентні переваги через доступ до дешевих матеріальних ресурсів, інші використовують дешеву робочу силу, а для лідерів ринку це винятково забезпечення технологічного лідерства. Досвід функціонування підприємств із різних країн свідчить про існування нині і цінової, і нецінової конкуренції. Для підприємства, яке намагається потрапити на світові ринки, важливо працювати над розвитком усіх чинників конкурентоспроможності, що є неймовірно складним завданням та передбачає реалізацію поетапного підходу [6].

Щодо визначення ступеня конкурентоспроможності підприємства, виявлення характеру конкурентної переваги, науковці дійшли висновку, що конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки при зіставленні груп фірм, які виготовляють одну групу товарів. Тобто при дослідженні конкурентоспроможності підприємства необхідно рівень конкурентної переваги оцінювати відповідно до фірми-лідера. Оскільки поняття конкурентоспроможність відносне, фірма в межах регіональної групи може бути визнана конкурентоспроможною, а на світовому ринку – ні. Якщо ринок країни базування підприємства є розвиненим та привабливим для світових лідерів і вони активно будуть поставляти свою продукцію, то зіставлення з ними дасть можливість місцевим підприємствам визначати чинники конкурентоспроможності досить точно. Крім того, присутність іноземних підприємств буде змушувати до активізації розвитку конкурентних переваг національні фірми. Якщо ж підприємство провадить діяльність лише на внутрішньому ринку за відсутності потужних конкурентів, слід констатувати відсутність гострих чинників формування реальних переваг.

Таким чином, поняття конкурентної переваги можна визначити як ті характеристики й властивості товару, що створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами [6].

Єдиний підхід до класифікації конкурентних переваг у науковій літературі відсутній. По-перше, конкурентні переваги можуть бути виявом лідерства в економічній, технічній, організаційній, науковій сферах діяльності підприємства. По-друге, індикаторами переваг можуть бути такі економічні показники, як обсяг реалізації (у тому числі – експорту), рентабельність підприємства, стабільність фінансового стану, розширення ринків збуту, активізація інвестиційної діяльності і т. д.

На сучасному етапі розвитку економіки традиційний розподіл конкурентних переваг на більш низькі витрати і збільшення товарної групи є недостатнім, оскільки це не дає змоги повною мірою досягнути усе розмаїття конкурентних переваг і ситуації, яка склалася на сучасних ринках.

Також не варто забувати про вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища компанії, які формують бачення покупців конкурентної переваги, прийнятної для них у певний момент часу, узагалі ставлення покупців до компанії та її продукції. Умовно їх можна поділили на зовнішні та внутрішні фактори впливу, що зображено на рисунку 1.

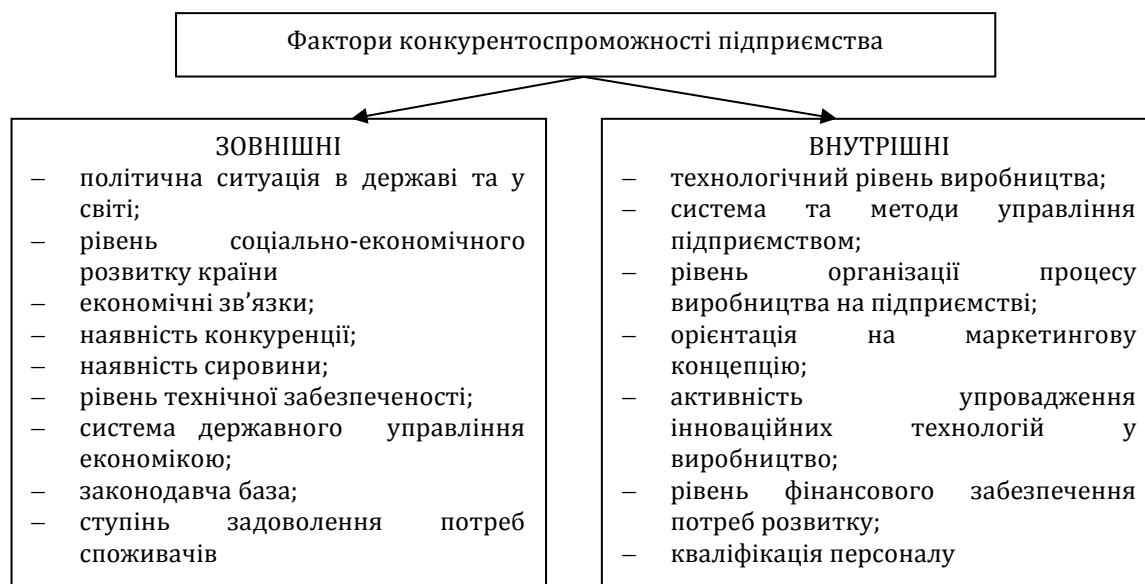


Рис. 1. Фактори впливу на конкурентоспроможність компанії

**Розробка авторів з урахуванням [5]*

Таким чином, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

Виокремлюють такі критерії класифікації конкурентних переваг [1; 3; 5; 9; 10]: за терміном дії (довгострокові, середньострокові і короткострокові), за характером динаміки (стійкі і нестабільні), за рівнем ієрархії (на рівні товару, на рівні фірми, на рівні галузі, на рівні економіки), стосовно ціни (цінові і нецінові), за можливістю імітації (унікальні і ті, що імітуються), за сферою вияву (науково-дослідницькі розробки (НДР), виробництво, реалізація, сервіс і експлуатація), за джерелами виникнення (зовнішні та внутрішні), останні були розглянуті більш детально вище та ін.

Осмилення зазначених чинників з точки зору їх впливу на діяльність українських та зарубіжних підприємств дозволяє вказати найголовнішу проблему: вітчизняні підприємства, не маючи позитивної дії внутрішніх чинників, змушені протидіяти ще й негативному впливу багатьох зовнішніх. Тоді коли підприємства в розвинених країнах, окрім потужного внутрішнього середовища, мають сприятливе зовнішнє середовище.

Оскільки не існує єдиного правильного підходу до встановлення конкурентних переваг на підприємстві, основним завданням управлінців компанії є визначення саме тих конкурентних характеристик, які створять для підприємства певні переваги, насамперед – над своїми прямими конкурентами, а по-друге, в довгостроковій перспективі. Тобто підприємства в сучасних умовах зацікавлені не лише у формуванні конкурентних, а у формуванні стійких конкурентних переваг. Це також принципова відмінність в управлінні процесами конкурентоспроможності на українських та зарубіжних підприємствах. Для українських підприємств життєво-важливим є формування хоча б певних переваг: за рахунок зниження витрат, за рахунок дешевої робочої сили тощо. Для формування стійких конкурентних переваг підприємства потребують фахового обґрунтування та розробки відповідної стратегії.

Узагальнення запропонованих у науковій літературі [4] підходів дозволяє виокремити такі

особливості процесів управління конкурентними перевагами у сучасних умовах:

1. Надійність та характер конкурентних переваг визначається системністю та комплексністю роботи підприємства у цьому напрямі.

2. Розвиток та ускладнення зовнішнього середовища визначає необхідність пошуку нових джерел конкурентних переваг.

3. Багаторівневість розвитку світових ринків зумовлює бажання підприємств одночасно використовувати і чинники високого рівня (інновації, кваліфікація, технології), і чинники традиційні (доступ до дешевих джерел сировини, розширення ринків збуту, нарощування обсягів виробництва).

4. Технологічні конкурентні переваги стають все більш доступними для підприємств з країн, що розвиваються.

5. Досить великий перелік конкурентних переваг потребує формування значних фінансових та унікальних кадрових ресурсів, що обмежує можливості динамічного розвитку підприємств з країн, що розвиваються.

Останнім часом українські підприємці все більшу увагу звертають на правильний і ефективний розподіл фінансових ресурсів, адже від цього може залежати подальша доля компанії, однак ситуація залишається досить складною, а тому завдання полягає у необхідності формування системного бачення процесів поетапного розвитку конкурентних переваг.

Головною метою українських підприємств на шляху забезпечення певних конкурентних переваг є освоєння нових ринків збуту, підвищення іміджу компанії, залучення нових інвесторів, забезпечення орієнтації на розвиток у довгостроковій перспективі. Для реалізації цієї мети на даному етапі можна запропонувати такі методи:

- оптимізація розподілу ресурсів компанії в напрямку забезпечення їх найвищої ефективності використання та мінімізації непродуктивних витрат;
- визначення змісту та характеру можливих конкурентних переваг певного підприємства (оцінка ступеня конкурентоспроможності, де рівень конкурентної переваги оцінюється відповідно до фірми-конкурента);
- формування стратегічного планування на підприємстві, що забезпечить системне бачення змісту необхідних заходів для формування комплексних конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Аналізуючи різні підходи до пояснення природи конкурентоспроможності фірми, можна дійти висновку, що конкурентна перевага як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках залежить від наявності й ефективності використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми. Ресурсний підхід у процесі управління конкурентними перевагами визначає необхідність: мобілізації наявних ресурсів, які в умовах українських підприємств пов'язані з традиційними матеріальними та фінансовими ресурсами, а також розвитку ресурсів, які визначають здатність підприємства сформувати конкурентні переваги у майбутньому – це найчастіше нематеріальні та кадрові ресурси. Ці групи ресурсів на українських підприємствах на сьогодні не визначені як стратегічно важливі, і це пов'язано з тим, що пріоритетними перед підприємствами ще не стали завдання формування конкурентних переваг. Підприємства вирішують завдання переважно операційної діяльності, які мають оперативний характер та можуть привести до формування короткострокових переваг низького рівня [12].

Для реалізації сталої стратегії розвитку підприємства, яка б базувалась на конкурентних перевагах високого рівня, у довгостроковій перспективі керівництву слід бути ініціативнішими, ніж конкуренти, які просто реагують на умови, що змінилися, навчитися захищатися, використовуючи нові підходи до отримання конкурентних переваг підприємством. Слід постійно проводити системні дослідження умов функціонування підприємства, впроваджувати активну інноваційну політику, швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та запровадити відповідні системи.

Таким чином, щоб механізми покращення конкурентних переваг змогли себе проявити максимально ефективно, підприємству потрібно зосередити свою увагу на тих підходах, які дозволять реалізувати стратегію розвитку підприємства максимально ефективно, з найменшими витратами.

У такому випадку зупинимось більш детально на розгляді таких підходів до обґрунтування змісту конкурентних переваг підприємством, які, на нашу думку, є максимально продуктивними, а саме [14]:

- підхід, акцентований на споживачах;
- підхід, акцентований на конкурентах;
- ресурсний підхід.

Щодо *підходу, акцентованого на споживачах*, він передбачає концентрацію фірми насамперед на потребах споживачів, вимагає використання тих методів, які повною мірою задовольняють особистісні потреби кожного споживача. Цей підхід слід розглядати з точки зору маркетингу [2], однак відповідність запитам споживачів на практиці означає виробництво продукції з високими технічними та споживчими характеристиками, що вимагає відповідно переваг високого рівня.

Маркетинговий підхід до дослідження конкурентних переваг на практиці означає: проведення

своєчасних маркетингових досліджень, ведення активної інноваційної політики, реалізація всіх напрямів продуктової політики (розроблення товарної та цінової стратегій, стратегії розповсюдження та просування).

Щодо впровадження *підходу, акцентованого на конкурентах*, який є абсолютно відмінним від попереднього, підприємство може забезпечити його впровадження, використовуючи два способи: забезпечуючи лідерство за витратами; скориставшись погіршенням стану конкурентного середовища [6].

Мета забезпечення лідерства за витратами вимагає скоординованої діяльності усіх відділів компанії: виробничих підрозділів, відділу логістики, менеджменту персоналу. Лише мобілізація всіх підсистем дасть можливість за рахунок удосконалення технології виробництва впровадити ресурсоефективні виробничі процеси і, якщо не стати лідером за витратами, то хоча б забезпечити їх суттєве зниження.

Надзвичайно важлива роль належить аналізу зовнішнього середовища, оскільки аналітики повинні постійно відстежувати витрати фірм-конкурентів, визначити необхідні для впровадження технології, займатись моніторингом ринку, тільки в такому разі можна забезпечити якісні характеристики конкурентоспроможності компанії в довгостроковій перспективі. Використання цього підходу вимагає від компанії постійного аналізу основних та допоміжних видів діяльності, які створюють так званий ланцюг вартості, запропонований М. Портером [8].

Ресурсний підхід залишається найважливішим у процесі оцінки можливостей формування довгострокових переваг. Завдання забезпечення матеріальними ресурсами не є визначальним, оскільки обмежень у доступі до сучасного обладнання чи якісних матеріалів, сировини та комплектуючих немає [12; 13]. Однак є суттєві проблеми з фінансовими можливостями забезпечення процесів формування переваг, які базуються на традиційному ресурсному забезпеченні. Проте стійкі конкурентні переваги, як свідчить зарубіжний досвід, базуються насамперед на інтелектуальних, людських ресурсах. Українським підприємствам необхідно зрозуміти, що їх основною конкурентною перевагою в довгостроковій перспективі повинен стати персонал. Саме тому українські підприємства потребують розробки та реалізації політики розвитку кваліфікації персоналу.

Таким чином, щоб сформувані та утримати конкурентні переваги, підприємству потрібно не лише реагувати на виклики зовнішнього середовища, що постійно змінюються, а ще й забезпечувати розвиток ресурсного потенціалу, застосовуючи новітні підходи до підвищення конкурентних переваг, впроваджуючи сучасні технології, проводячи постійні плановані ринкові дослідження, що в кінцевому підсумку допоможе підприємству «бути на хвилі».

Для забезпечення процесам управління конкурентними перевагами на українських підприємствах системної, науково обґрунтованої основи доцільно використати запропонований авторами алгоритм здійснення організаційно-економічних заходів (рис. 2), сформованих на основі процесного підходу, тобто у вигляді взаємопов'язаних етапів, спрямованих на забезпечення розвитку підприємства.

Таким чином, процес управління конкурентними перевагами виступає у вигляді комплексу взаємопов'язаних етапів:

На першому етапі відбувається розробка стратегії розвитку підприємства, що повною мірою відповідає вимогам сучасної теорії та практики менеджменту. Однак розвиток означає покращення кількісно-якісних показників та характеристик діяльності підприємства, а це є можливим винятково завдяки розвитку конкурентних переваг.

Другий етап передбачає дослідження зовнішнього середовища з метою визначення змісту та кількісних характеристик конкурентних переваг, які є властиві для підприємств галузі або для підприємств-конкурентів.

Третій етап містить систематизацію умов, необхідних для забезпечення розвитку стійких конкурентних переваг та ідентифікації масштабів відставання підприємства за всіма видами конкурентних переваг галузі, конкурентів.

Четвертий етап передбачає обґрунтування змісту ефективних інструментів та заходів, реалізація яких через формування необхідного ресурсного забезпечення дозволить підприємству поступово розвивати конкурентні переваги, а отже, і розвиток підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, можна зробити висновок, що не існує єдиного правильного підходу до визначення конкурентних переваг підприємства. Під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування. Щодо отримання конкурентних переваг, то існують три основні підходи: акцентований на споживачах, акцентований на конкурентах та традиційний ресурсний підхід. Загалом для забезпечення конкурентоспроможності компанії в довгостроковій перспективі компанії необхідно сформувані дієву систему управління конкурентними перевагами підприємства.



Рис. 2. Структурно-логічна схема управління конкурентними перевагами на основі стратегічного та процесного підходів

**Розробка авторів*

Список літератури

1. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы. / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 256 с.
2. Зозульов, О. Місце маркетингу у посиленні конкурентних позицій підприємства / О. Зозульов // Маркетинг і реклама. – 2002. – № 9. – С. 44–47.
3. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: [монография] / Ю. Б. Иванов. – Х.: РИО ХГЭУ, 1997. – 248 с.
4. Касич, А. О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / Касич А. О. Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.
5. Лепа, Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти / Лепа Н. Н. – Д.: ООО "Юго-ВостокЛтд", 2003. – 296 с. ;
6. Немцов, В. Д. Стратегічний менеджмент: [навч. посібн.] / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. — 539 с.
7. Полтавская, Е. А. Конкуренция и конкурентные преимущества / Полтавская Е. А. // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць. – 2002. – Вип. 141. – Д.: ДНУ, С. 41–44, с. 42.
8. Портер, Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
9. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд [учебник для вузов]. – Пер. с англ. Подред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколов – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с.
11. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
12. Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management.
13. Grant, R. M. (1991). The Resource – Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. California: CaliforniaManagementReview.
14. Wensley, R. (1988). Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority. California: Journal of Marketing.

References

1. Azoev, G. L. (2000). *Competitive advantages of firm*. Moscow: News.
2. Zozuliov, A. (2002). *Place marketing to streng then thec ompetitive position of businesses*. Kyiv: Marketing and Advertising.
3. Ivanov, J. B. (1997). *Competitiveness of the enterprise in terms of the economy the formative market* . Kharkiv: RIO HHƏU.
4. Kasich, A. A. (2014). *The implementation of the concept of strategic management in the practice of domestic enterprises*. Kyiv: Business-Inform.
5. Lepa, N. N. (2003). *Benefits Management competitive enterprise*. Donetsk: NAS of Ukraine. In-ton Economy prom-sti .
6. Nemtsov, V. D. (2001). *Strategic Management*. Kyiv: UVPK" EksOb".
7. Poltavskaya, E. A. (2002). *Competition and Competition Benefits*. Dnepropetrovsk: Economy: problemsoftheoryandpractice: Coll. Science. works.
8. Porter, Michael E. (1997). *Competition strategy*. Kyiv: Fundamentals.
9. Thompson, A. A. (1998). *Stratehycheskyy management. Arts of Implementation of strategy*. Moscow: Banks and exchanges, Unity.
10. Fathutdynov, R. A. *Competitiveness of the organization interms crisis, Economics, Marketing, Management*. Moscow: Marketing.
11. Fleischer, K. (2005). *Stratehycheskyy and Competitive analysis. Methods and sredstva competitive analysis in business*. Moscow: Binom.
12. Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*.
13. Grant, R. M. (1991). *The Resource – Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation*. California: California Management Review.
14. Wensley, R. (1988). *Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority*. California: Journal of Marketing.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2016 р.

Галина Володимирівна КОШЕЛЬОК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет
E-mail: galas2811@gmail.com

**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРИБУТКУ, ГРОШОВОГО ПОТОКУ ТА ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Кошельок, Г. В. Взаємозв'язок прибутку, грошового потоку та оборотного капіталу підприємства [Текст] / Галина Володимирівна Кошельок // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 86-92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На основі теоретичних досліджень визначено такі поняття, як «грошовий потік», «рух грошових коштів» і «Cash-flow». Ці показники можуть виступати як основний цільовий орієнтир та критерій успішної роботи підприємства. Доведено, що ці поняття не тотожні, але тісно взаємопов'язані. Схематично окреслено взаємозв'язок між грошовими потоками та грошовими коштами. Визначено, що грошові потоки – це інтервальні показники, а грошові кошти – моментні. Грошові кошти є частиною оборотного капіталу підприємства. Їх рух впливає на зміну оборотного капіталу. Зазначено, що з прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності «Звіт про рух грошових коштів» зазнав певних змін, але дотепер залишається основним джерелом для користувачів фінансової звітності, які отримують повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни, які відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. Визначено основні причини, за якими прибуток та грошові потоки не збігаються. При виконанні роботи використовувалися теоретичні методи дослідження, сферою застосування результатів є промислові підприємства, що підтверджено розрахунками, наведеними у статті.

Ключові слова: грошовий потік; рух грошових коштів; прибуток; оборотний капітал; підприємство; ліквідність активів.

Halyna Volodymyrivna KOSHELYOK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Enterprisers Economy,
Odessa National Economic University
E-mail: galas2811@gmail.com

THE RELATIONSHIP OF PROFIT, CASH FLOW AND WORKING CAPITAL OF ENTERPRISES

Abstract

On the basis of theoretical studies such basic concepts as «monetary flow», «flow of funds» and «cash-flow» are identified. These indicators can act as the main targets and the criterion of success of the enterprise. It is proved that these concepts are not identical but are closely linked. The relationship between cash flow and the company's cash resources is shown schematically. It is determined that the monetary flow are the interval indicators; funds are moment indicators. The funds are part of the working capital of the enterprise. Flow of funds affects the change in working capital. It is noted that with the adoption of national accounting and reporting standards the «Flow statement» has been changed. But it still remains the main source for users of financial statements to reflect the full, true and unbiased information about the changes that occurred in cash and cash equivalents of the enterprise for the period. The main reasons for the profit and cash flow are not the same. The theoretical methods of investigation are used in this research. The industrial enterprises have become the sphere of the results application. They are confirmed by the calculations presented in the article.

Вступ

У теорії та практиці давно постають питання про визначення показника, який можна було б використовувати як основний цільовий орієнтир та критерій успішної роботи підприємства. Але дотепер такого показника не знайдено. Як показує практика, фінансово-економічний стан підприємства більшою мірою залежить не від розміру прибутку, а можливості підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання, тобто від ліквідності активів. Ліквідність активів залежить від реального грошового обороту підприємства, який містить надходження та відтік грошових коштів. Тому ефективність господарської діяльності, стійкий фінансовий стан можуть бути досягнуті тільки при достатньому та погодженому контролі за рухом оборотного капіталу, грошових коштів, зміною грошових потоків і формуванням прибутку підприємства.

Останнім часом більшість науковців звернули свою увагу на дослідження сутності руху коштів, тобто грошові потоки, пропонують нові підходи до аналізу грошових потоків підприємств на макроекономічному рівні через розробку методики консолідації [1, с. 133; 2, с. 160], рекомендують використовувати грошові потоки у процесі оцінки ефективності діяльності підприємства загалом [3, с. 87; 4, с. 120], пропонують нові напрями дослідження грошових потоків за різними класифікаційними ознаками [5, с. 248; 6, с. 34]. Окремі фахівці у своїх дослідженнях розглядають грошові потоки як чинник впливу на фінансову стабільність та фінансову стійкість підприємства, як внутрішнє джерело фінансування тощо [7, с. 367; 8, с. 99].

Водночас практично не зверталася увага на питання взаємозв'язку грошових потоків підприємств з прибутком, оборотним капіталом.

Мета статті

Метою статті є визначення взаємозв'язку між грошовими потоками, прибутком і оборотним капіталом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

В іноземній практиці грошовий потік використовується як «cash-flow» та у дослівному перекладі з англійської мови означає «потік готівки». «cash-flow» трактують як суму готівки, отриманої або сплаченої підприємством, яку часто аналізують за різними статтями. У зарубіжній фаховій літературі під готівкою розуміють не тільки готівку, але і всі без винятку грошові виплати або надходження, які проходять за касовим або банківськими рахунками підприємства.

Варто зазначити, що у вітчизняній літературі використовуються три основні категорії «грошовий потік», «рух грошових коштів» і «кеш-фло». Англійською мовою ці поняття перекладаються як «Cash-flow». Але вони не тотожні і мають істотні відмінності у розрахунках, але в Україні дотепер немає однозначних рекомендацій щодо їх застосування в аналізі та управлінні підприємством.

Рух грошових коштів – це їх передача будь-кому як готівковим, так і безготівковим шляхом, це все валові надходження підприємства та платежі. Рух грошей є першоосновою, в результаті чого виникають фінанси, тобто грошові відносини, грошові фонди та грошові потоки. Категорія «грошовий потік» у вітчизняній науці, у вітчизняному законодавстві та наукових виданнях розкривається по-різному.

У нормативно-правових актах грошовий потік трактується як реальне надходження та вибуття грошових коштів. Паралельно з терміном «грошовий потік» використовується термін «рух грошових коштів», затверджений в П(С)БО № 4, однак необхідно підкреслити відмінність цих термінів. МСБО трактують поняття «грошові потоки» як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів, а до еквівалентів грошових коштів МСБО прирівнюють короткострокові високоліквідні інвестиції, здатні бути легко трансформованими у грошові кошти без значної втрати своєї вартості. Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Білик М. Д. окреслює відмінності між поняттям «грошовий потік» і «грошові кошти», вона зазначає: «У ринкових умовах поява терміну «грошовий потік» поряд з існуванням категорії коштів є цілком виправданою. Адже термін «грошовий потік» розкриває динамізм підприємницької діяльності, де грошові надходження й витрачання мають постійний характер, ідуть безперервними потоками. Тільки в балансі підприємства його кошти показані на певну дату» [9 с. 220].

Значна увага на поняття грошових коштів та їх рух зверталась з початку становлення теоретичних основ економіки. Причини подібного інтересу обґрунтував у своїх роботах Дж. М. Кейнс, виокремлюючи серед них: рутинність, обережність і спекулятивність [10, с. 244].

Рух грошових коштів на підприємстві, як правило, характеризується нерівномірністю їх надходжень і використання у різні періоди часу та при здійсненні різних фінансово-господарських операцій, тому

більш значущою для зацікавлених користувачів є інформація, отримана в результаті аналізу облікових (переважно управлінського обліку) і нормативно-планових показників. Вона відрізняється оперативністю та може бути згрупована за будь-якими ознаками: за видами діяльності, структурними підрозділами, господарськими операціями тощо. Аналітична інформація, отримана при використанні даних бухгалтерської звітності, зокрема річної, такими якостями не володіє. Дані річної бухгалтерської звітності мають агрегований характер і відображають результат діяльності підприємства загалом, причому за досить тривалий період часу. Стан грошових коштів протягом звітного періоду може суттєво відрізнитися від відображеного у звітності. Однак розробка та демонстрація методичного забезпечення аналізу грошових потоків підприємства є більш доцільною саме на основі інформації річної бухгалтерської звітності, саме вона є доступною для зовнішніх користувачів інформації.

Таким чином, зазначені істотні відмінності підтверджують неможливість прямого та неадаптованого запозичення зарубіжних підходів у вітчизняну практику. Грошові потоки та грошові кошти тісно пов'язані. Наочно це наведено на рис. 1.

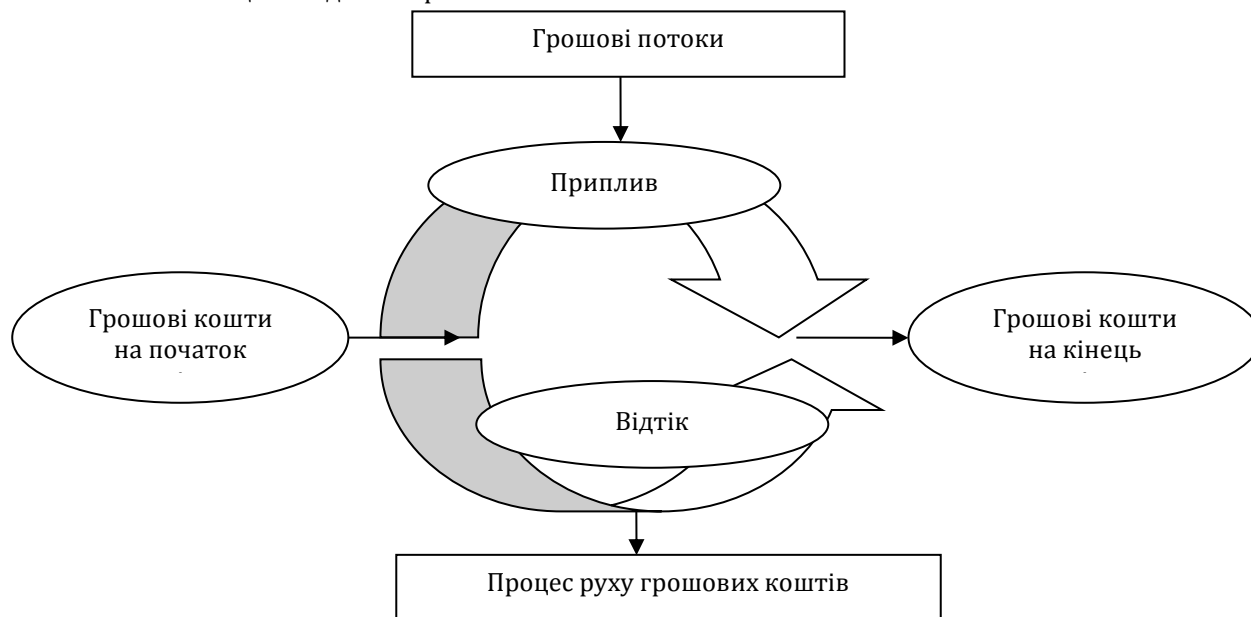


Рис. 1. Взаємозв'язок між грошовими потоками та грошовими коштами

На думку провідних закордонних дослідників, праці яких присвячені аналізу грошових потоків: «Менеджери підприємства повинні надавати перевагу аналізу грошових потоків над аналізом прибутків і збитків, оскільки «реальна картина бізнесу» асоціюється з відомою фразою А. Рапопорта: «Прибуток – це думка, гроші – це факт» [11].

Крім цього, останніми роками набуває поширення система TCM (Total Cash Management), яка є корпоративною ідеологією управління грошовими потоками з наданням цьому напрямку фінансового менеджменту першочергового значення [12]. Але оскільки власників підприємства та інших зацікавлених осіб більш усього цікавить прибуток як головний результат діяльності підприємства, то ключовим моментом аналізу грошових потоків підприємства має бути встановлення взаємозв'язку між прибутком і грошовими коштами підприємства та факторів, які призводять до розбіжностей у цих показниках.

Інформаційною базою аналізу взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових коштів є бухгалтерський баланс підприємства і звіт про рух грошових коштів.

При складанні звіту про рух грошових коштів користувачі фінансової звітності отримують повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

Цей звіт є базою для оцінки здатності підприємства залучати та використовувати грошові кошти та їх еквіваленти для будь-яких контрагентів. В українській практиці «Звіт про рух грошових коштів» як самостійна форма бухгалтерської (фінансової) звітності складається з 2000 р. Він був уведений до складу річної звітності у зв'язку з реформуванням системи бухгалтерського обліку в Україні та переходом до методу нарахувань як основоположного методу бухгалтерського обліку. «Звіт про рух грошових коштів», який складається на основі касового методу, був покликаний заповнити брак інформації, яка формувалася показниками бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати.

З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку і звітності, які регламентовані наказом Мініфіну від 07.02.2013 р. за № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту)

бухгалтерського обліку 1», «Звіт про рух грошових коштів» зазнав певних змін, а саме – складання звіту відбувається двома методами: прямим та непрямим, і ця форма втратила власний П(С)БО, а разом і алгоритм заповнення її рядків [13]. Підприємству надано право обирати метод надання інформації про грошові потоки.

Незважаючи на прийняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», основне – призначення та загальні засади заповнення форми № 3 – не змінилось. Як і раніше, у звіті про рух грошових коштів наводиться інформація про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. Цей звіт не передбачає майбутній рух грошових коштів, але є відправним при прогнозуванні, важливою частиною управління. Для ефективного управління діяльністю підприємства менеджери повинні складати внутрішні конфіденційні прогнози руху грошових для використання керівництвом підприємства.

Крім того, формування окремих доходів і витрат, які впливають на суму прибутку, не впливає на приток або відтік грошових коштів. Наприклад, нарахування амортизації впливає на формування прибутку, але не тягне відтоку грошових коштів. Погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді не впливає на фінансовий результат, але тягне приплив грошових коштів тощо.

Непрямий метод аналізу руху грошових коштів дозволяє розрахувати дані, що характеризують чистий грошовий потік у звітному періоді, та встановити взаємозв'язок отриманого прибутку та зміни залишку грошових коштів.

Вихідною точкою при побудові звіту про рух грошових коштів непрямим методом є чистий прибуток (збиток), викладений у звіті про фінансові результати. Далі робиться коригування тих сум (додаються або віднімаються від чистого прибутку), які безпосередньо не пов'язані з рухом грошових коштів. Існує просте правило, яке дозволяє визначити, який знак треба ставити у звіті залежно від типу рахунку (таблиця 1).

Таблиця 1. Правило розстановки знака у звіті залежно від типу рахунка

Тип розрахунку	Зростання обороту за період	Зниження обороту за період
Активний	-	+
Пасивний	+	-

У таблиці 2 наведено баланс ПАТ «Каланчацький КХП» за 2015 р. Підприємство займається виробництвом і реалізацією продуктів борошномельно-круп'яної промисловості. А у таблиці 3 – приклад аналізу грошових потоків підприємства за цей період.

Таблиця 2. Вихідні дані бухгалтерського балансу ПАТ «Каланчацький КХП» за 2015 р.

Актив	Код рядка	На початок року	На кінець року
Незавершені капітальні інвестиції	1005	43	60
Основні засоби	1010	35723	32525
Запаси	1100	9836	15204
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2079	2194
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3609	3700
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	66	32
Поточні фінансові інвестиції	1160	9500	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	12413	14923
Баланс	1300	73269	68638
Пасив			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4232	4232
Додатковий капітал	1410	68042	68042
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	42	-5592
Поточна кредиторська заборгованість:			
за товари, роботи, послуги	1615	730	1575
за розрахунками з бюджетом	1620	103	150
за розрахунками з оплати праці	1630	120	231
Баланс	1900	73269	68638

Таблиця 3. Звіт про рух грошових коштів ПАТ «Каланчацький КХП» за 2015 р.

Показники	Грошові надходження	Грошові витрати
Залишок грошових коштів на початок року	12413	
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-	5605
Амортизація основних засобів	3198	-
Незавершені капітальні інвестиції	-	17
Зростання залишків запасів	-	5368
Зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	-	115
Зростання дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом	-	91
Зниження іншої поточної дебіторської заборгованості	34	-
Зниження поточних фінансових інвестицій	9500	-
Зростання поточної кредиторської заборгованості:		
за товари, роботи, послуги	845	-
за розрахунками з бюджетом	47	-
за розрахунками з оплати праці	111	-
Сплачений податок на прибуток	-	29
Разом за операційною діяльністю	13735	11225
Чистий грошовий потік від операційної діяльності	2510	
Інвестиційна діяльність	-	-
Фінансова діяльність	-	-
Чистий грошовий потік	2510	
Залишок грошових коштів на кінець року	14923	

Звіт, побудований непрямим методом, показує, чому розрізняються чистий прибуток (збиток), отриманий підприємством за звітний період, результат руху грошових коштів і грошовий потік за цей самий період. Можна зазначити, що грошові кошти є моментними показниками, тому що вони відображають результати діяльності підприємства на певний момент часу, а грошовий потік – інтервального показник, який характеризує рух коштів за певний період часу.

Важливо зазначити, що кошти є найбільш мобільною та дефіцитною частиною оборотних активів підприємства. Ефективне управління грошовими коштами у короткостроковому періоді залежить від оптимізації співвідношень оборотного капіталу, чистого прибутку, чистого грошового потоку та поточних зобов'язань. У стратегічному аспекті ефективність управління грошовими активами залежить від більш глобальних співвідношень: обсягу і структури оборотних коштів, необоротних активів, власних джерел капіталу та резервів і всіх зобов'язань підприємства, необхідних для забезпечення нормального ходу виробничого процесу, ліквідності балансу, фінансової стійкості підприємства та реалізації цілей розвитку підприємства.

Прибуток і грошові кошти тісно взаємопов'язані. Прибуток можна трактувати як перевищення суми грошових коштів, отриманих від реалізації продукції, над сумою грошових коштів, використаних для виробництва цієї продукції.

Прибуток відображає грошові та негрошові доходи, отримані підприємством за певний час, що не збігається з реальними надходженнями грошових коштів. Прибуток визначається після здійснення продажу, а не після надходження грошових коштів. Витрати на виробництво продукції при розрахунку прибутку враховують після реалізації продукції, а не на момент сплати. А грошовий потік відображає рух цих грошових коштів, і тих, що не враховують при розрахунку прибутку, а саме: капітальні вкладення, податки, штрафи, виплати кредиторам, позикові кошти.

Існує низка причин, у результаті яких підприємство може мати прибуток і бути неплатоспроможним і навпаки бути платоспроможним і мати збиток. Причинами можуть бути такі:

1. На показник прибутку впливає використання різних методів відображення в обліку окремих господарських операцій (наприклад, способи списання матеріальних витрат на виробництво, методи нарахування амортизації), а на показник грошового потоку це ніяк не впливає.

2. При розрахунку прибутку за період, який аналізується, не враховуються великі капітальні вкладення, зроблені у цьому періоді (вони списуються частинами у результаті нарахування амортизації

протягом усього терміну корисного використання об'єкта, на який вони були витрачені), а у складі грошового потоку вони займають велику частку.

3. Знижують величину прибутку негрошові витрати (амортизація, вартість основних засобів і необоротних активів, які вибули), це не є відтоком грошових коштів.

4. Одним із джерел грошового потоку є власний і позиковий капітал, а при розрахунку прибутку до уваги беруться тільки суми, які характеризують платність цих ресурсів (відсотки, дивіденди).

5. На величину грошового потоку впливає зміна складових оборотного капіталу (запаси, дебіторська і кредиторська заборгованість). При цьому зростання запасів і дебіторської заборгованості призводять до відтоку грошових коштів, а зростання кредиторської – до притоку, і навпаки.

Оборотний капітал пов'язаний з грошовими коштами, тому що останні складають частку оборотного капіталу. Оборотний капітал у практиці українських підприємств називається «оборотні кошти».

Чистий оборотний капітал також прив'язаний до руху грошових коштів. Ця величина є різницею між поточними активами і поточними пасивами у певний момент часу. Чистий оборотний капітал – винятково кількісне поняття, яке не містить інформацію про якість поточних активів або пасивів. Оскільки поняття чистого оборотного капіталу пов'язане з поточними активами, які в кінцевому підсумку будуть перетворені в грошові кошти, існує зв'язок між чистим оборотним капіталом підприємства та його грошовими коштами. Однак цей зв'язок не відрізняється жорсткістю і є функцією часу реалізації активів і отримання грошей (тому говорять про рух або про потік грошових коштів). Тільки коли ми починаємо враховувати час перетворення активів на гроші або час платежів по поточних пасивах, може виникнути мова про планування руху грошових коштів, оскільки ця категорія – динамічна.

Висновки і перспективи подальших досліджень

Таким чином прибуток, грошові потоки та грошові кошти є важливими категоріями, які конкурують між собою, мають відмінності та тісно взаємопов'язані. Але прибуток не завжди адекватно відображає реальний фінансовий стан підприємства, ефективність його господарської діяльності. Останніми роками роль грошових потоків значно зростає, тому що власники підприємств бажають бачити реальні грошові кошти, а не прибуток у перспективі. Саме грошові потоки є основою для здійснення розрахунків між контрагентами, вони грають важливу роль у реалізації дивідендної політики, оцінюють доцільність реальних і фінансових інвестицій.

Список літератури

1. Білик, М. Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті [Текст] / М. Д. Білик, С. І. Надточій // Фінанси України. – № 6. – 2007. – С. 133–147.
2. Харченко, В. А. Грошовий обіг і грошові потоки підприємства [Текст] / В. А. Харченко // Вісник економічної науки України. – № 2. – 2009. – С. 160–163.
3. Вареник, В. М. Діагностичний аналіз грошових потоків національної економіки [Текст] / В. М. Вареник // Економічний нобелівський вісник. – № 1 (7). – 2014. – С. 87–94.
4. Поддєрьогін, А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства [Текст] / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький Я. І. // Фінанси України. – № 11. – 2007. – С. 119–127.
5. Головка, Т. В. Класифікація грошових потоків підприємств торгівлі [Текст] / Т. В. Головка // Мукачівський державний університет «Економіка і суспільство». – Випуск № 2. – 2016. – С. 246–251.
6. Кошельок, Г. В. Класифікація грошових потоків підприємства у сучасних умовах [Текст] / Г. В. Кошельок // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: науковий журнал. Вип. 1 (66). – Київ: УДУФМТ, 2013. – С. 32–40.
7. Сокиринська, І. Г. Грошовий потік як важливий чинник прийняття управлінських рішень [Текст] / І. Г. Сокиринська // Бізнес Інформ. – № 10. – 2015. – С. 366–372.
8. Синельник, Л. С. Чистий грошовий потік як внутрішнє джерело фінансування підприємства [Текст] / Л. С. Синельник // Інвестиції: практика та досвід. – № 6. – 2013. – С. 98–102.
9. Білик, М. Д. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посіб. / [М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
10. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное [Текст] / Дж. М. Кейнс. – М.: ЭКСМО, 2008. – С. 131–543.
11. Езерская, О. Денежный поток – причина конфликта собственников и топ-менеджеров. [Электронный ресурс] / О. Езерская // Режим доступа <<http://bizentropy.biz/articles/77-denezhnyj-potok-prichina-konflikta-sobstvennikov-i-top-menedzherov.html>>
12. Лысенко, Н. Как управлять денежным потоком. [Электронный ресурс] / Н. Лысенко // Финансовый директор. – №3. – 2009. – Режим доступа <http://www.kareta.com.ua>.

-
13. Наказ Міністерства від 07. 02. 2013 р. за № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_007.

References

1. Bilyk, M., Nadtochiy, S. (2007). Groshovi potoky pidpryemstv u mikro ta makroekonomichnomu aspekti. *Finansy Ukrainy*, 6, 133-147.
2. Kharchenko, V. (2009). Groshovyy obig i groshovi potoky pidpryemstva. *Visnyk ekonomichoy nauky Ukrainy*, 2, 160-163.
3. Varenik, V. (2014). Diagnostychnyy analiz groshovykh potokiv natsionalnoy ekonomiky. *Ekonomichyy nobelivskyy visnyk*, 1(7), 87-94.
4. Podderogin, A. Nevmerzhytsky Ya. (2007). Efektyvnist upravlinnya groshovymy potokamy pidpryemstva *Finansy Ukrainy*, 11, 119-127.
5. Golovko, T. (2016). Klasyfikatsiya groshovykh potokiv pidpryemstva. *Ekonomika i suspilstvo*, 2, 246-251.
6. Koshelek, G. (2013). Klasyfikatsiya groshovykh potokiv pidpryemstva u suchasnykh umovakh. *Zovnishya torgivlya: ekonomika finansy pravo*, 1(66), 32-40.
7. Sokirska, I. (2015). Groshovyy potok yak vazhlyvyy chynnyk prynyattya upravlinskich rishen. *Biznes Inform*, 10, 366-372.
8. Sinelnik, L. (2013). Chisty groshovyy potok yak vnutrishne dzherelo finansuvannya pidpryemstva. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 6, 98-102.
9. Bilyk, M., Pavlovska, O., Prytulyak, N., Nevmerzhytska, N. (2005). *Finansovyy analiz*, Kyiv, KNEU.
10. Keyns, Dzh. (2008). *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta, i deneg*, EKSMO, Moscow.
11. Ezerskaya, O. (n.d.). *Groshovyy potok – prychina konflikta sobstvennikov i top-menedzheriv*. Retrieved from: <http://bizentropy.biz/articles/77-denezhnyj-potok-prichina-konflikta-sobstvennikov-i-top-menedzherov.html>.
12. Lysenko, N. (2009). Kak upravlyat groshovym potokom. *Finansovyy director*, 3. Retrieved from: <http://www.kareta.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2016 р.

Людмила Володимирівна КРУЧАК

аспірантка,
кафедра аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail:14021402lusik@mail.ru

**АНАЛІЗ СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ СУБ'ЄКТА
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Кручак, Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання [Текст] / Людмила Володимирівна Кручак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 93-98. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено сутність дебіторської та кредиторської заборгованості. Проаналізовано динаміку, склад та структуру, причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. Здійснено порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість; фінансовий стан; виробнича ситуація; суб'єкт господарювання; неплатоспроможність.*

Lyudmyla Volodymyrivna KRUCHAK

PhD Student,
Department of Audit, Revision and Analysis,
Ternopil National Economic University
E-mail:14021402lusik@mail.ru

**ANALYSIS OF ACCOUNT RECEIVABLE AND ACCOUNT PAYABLE STATE
OF BUSINESS ENTITY**

Abstract

In the article the essence of concepts "account receivable" and "account payable" is considered. The dynamics, composition and structure of account receivable are investigated. The reasons and the terms of creation of account receivable are defined. The comparative analysis of account receivable and account payable in the enterprise is carried out.

Keywords: *account receivable; account payable; financial position; production situation; entity; insolvency.*

JEL classification: M20, M29, M49

Вступ

У сучасних умовах господарювання важливого значення набуває аналіз фінансового стану підприємства. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність. Дебіторська заборгованість входить до складу оборотних активів та впливає на показники фінансового стану. Для функціонування підприємства досить важливе значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Розглядаючи фінансовий стан підприємства, доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. При її дослідженні необхідно керуватися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», у якому визначено методологічні засади формування бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про дебіторську заборгованість. Вона виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганам, замовниками, працівниками.

Багато вчених звертали увагу на дебіторську заборгованість. Зокрема, проблемні аспекти сутності

цього поняття у своїх працях розглядають М. Д. Білик, Є. В. Дубровська [1, 3]. Управлінням дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання цікавились фахівці-економісти В. П. Савчук і Т. Мамонт. Науковці О. Г. Лищенко та О. Ніколаєнко висловлюють свої думки щодо аналізу дебіторської заборгованості підприємства [5; 6]. Питання обліку і аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості розглядали у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Ф. Ф. Бутинець, О. М. Головащенко, М. Ю. Медведєв, М. С. Пушкар, Ю. Д. Чацкіс, В. О. Шевчук, а також Зві Боді, Дж. Ван Хорн, Р. К. Мертон, Д. Стоун, та інші [7]. Водночас ці питання потребують подальшого дослідження.

Мета статті

Мета статті – науково обґрунтувати сутність дебіторської та кредиторської заборгованості на рівні виробничого підприємства, проаналізувати динаміку складу і структури дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, провести порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на досліджуваному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Виникнення дебіторської заборгованості – нормальна ознака фінансово-господарської діяльності підприємства. Кожен суб'єкт господарювання зацікавлений в оптимізації її обсягу. Це зумовлено тим, що скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.

Для будь-якого підприємства дебіторська заборгованість має важливе значення, тому що за своїм змістом вона є інструментом кредитування дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Розмір дебіторської заборгованості залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Причинами збільшення статей дебіторської заборгованості можуть бути:

- необачна кредитна політика підприємства щодо покупців;
- неплатоспроможність або банкрутство деяких споживачів;
- занадто високі темпи нарощування обсягу продажів;
- труднощі в реалізації продукції.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [3].

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої створює фінансові труднощі, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Важливе значення має давність утворення дебіторської заборгованості, необхідно встановити, чи немає в її складі сум, не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі виявлено, то необхідно терміново вжити заходів для їх стягнення (оформлення векселів, звернення в господарський суд тощо).

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів. Тому доцільно провести аналіз дебіторської заборгованості за строками утворення, тому що тривалі неплатежі відволікають засоби з господарського обороту. Аналітик, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і звернути увагу на великі суми заборгованості. Важливим є здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості (рис. 1) [3].

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає можливість оцінити можливу величину доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які затримали оплату.

У процесі аналізу потрібно вивчати перш за все динаміку дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Проаналізуємо дебіторську та кредиторську заборгованість ПАТ «Гоцанський завод

продтоварів» за чотири роки. Упродовж аналізованого періоду здійснювалися операції, за якими виникла дебіторська заборгованість (табл. 1). Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки засвідчив, що у 2015 році дебіторська заборгованість зросла порівняно з минулим роком на 314,4 тис. грн, або на 39,02 %. Значне скорочення дебіторської заборгованості спостерігається у 2014 році порівняно з 2013 роком, що становить 797,4 тис. грн, або 50,26 %. Якщо зіставити дебіторську заборгованість, яка склалася у 2015 році, із дебіторською заборгованістю 2012 року, то спостерігається зростання цього показника на 124,5 тис. грн, або на 12,51 %.

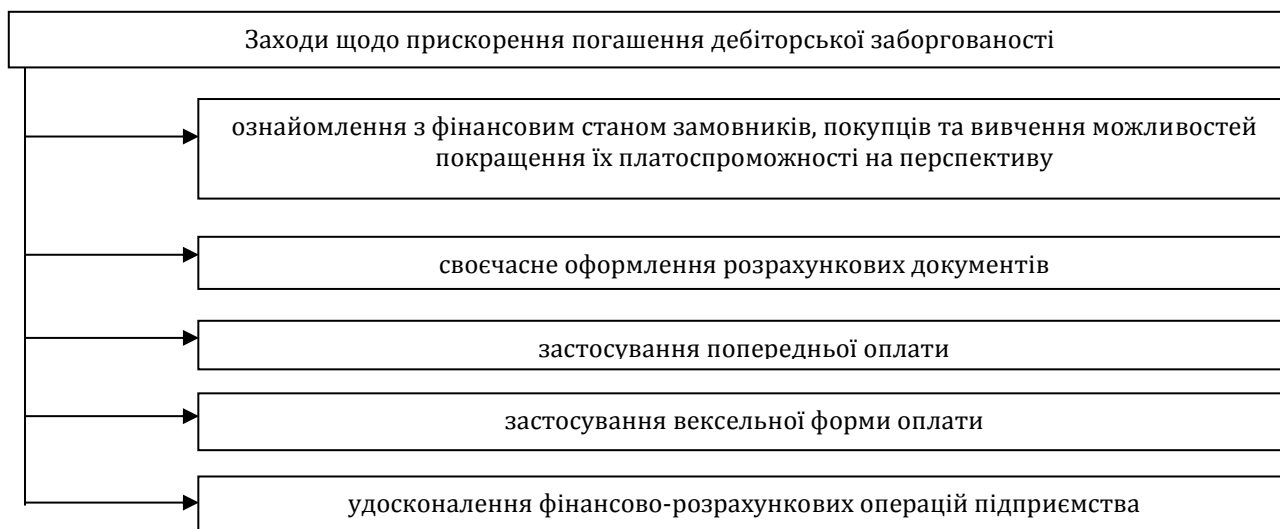


Рис. 1. Заходи щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості

Таблиця 1. Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки

Показники	Роки				Абсолютне відхилення 2015 р. до 2012 р.	Темп зростання, 2015 р. до 2012 р. %
	2012	2013	2014	2015		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:						
чиста реалізаційна вартість	628,9	782,2	767,1	715,9	+87,0	113,83
первісна вартість	628,9	782,2	767,1	715,9	+87,0	113,83
Інша поточна дебіторська заборгованість	366,7	820,9	38,6	404,2	+375	110,23
Усього дебіторська заборгованість	995,6	1603,1	805,7	1120,1	+124,5	112,51

Особливу увагу в процесі аналізу дебіторської заборгованості доцільно звернути на статтю «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів підприємства зосереджена в розрахунках (табл. 2).

Аналіз структури дебіторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» у 2012 і 2015 роках показав, що значних змін не відбулося. У структурі дебіторської заборгованості переважає питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги і відповідно становить 63,17 % і 63,91 %. А інша поточна дебіторська заборгованість становить за 2012 рік – 36,83 %, за 2015 рік – 36,09 %. Більш серйозні зміни у структурі дебіторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» відбувалися у 2013 році. Так питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги становила 48,79 %, а питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості – 51,21 %. Це свідчить, що заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги була погашена. А у 2014 році на цьому підприємстві спостерігається різке зростання дебіторської заборгованості за продукцію у структурі, яке становить 95,21 %, що було спричинено розширенням діяльності та збільшенням кількості покупців.

Актуальним є питання про зіставлення дебіторської і кредиторської заборгованості. У світовій практиці таке порівняння поширене і є одним з етапів аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості.

Таблиця 2. Аналіз структури дебіторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки

Показники	Питома вага у розрізі заборгованості,%				Зміна структури		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 рік до 2012 року	2014 рік до 2013 року	2015 рік до 2014 року
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:							
чиста реалізаційна вартість	63,17	48,79	95,21	63,91	-14,38	+46,42	-31,3
первісна вартість	63,17	48,79	95,21	63,91	-14,38	+46,42	-31,3
резерв сумнівних боргів	-	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	36,83	51,21	4,79	36,09	+14,38	-46,42	+31,3
Усього дебіторська заборгованість	100	100	100	100	-	-	-

У процесі аналізу доцільно зіставити суми дебіторської та кредиторської заборгованості. У результаті може бути виявлено:

- збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.
- Позитивно оцінюється покриття дебіторської заборгованості кредиторською. Результати такого аналізу можуть свідчити про те, що:
 - збільшення або зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства;
 - зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції;
 - збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Деяке перевищення кредиторської заборгованості проти дебіторської позитивно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. На думку аналітиків, якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то підприємство раціонально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту. Бухгалтери вважають, що кредиторську заборгованість підприємство зобов'язане погашати незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Отже, аналізуючи дебіторську і кредиторську заборгованість, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи конкретну виробничу ситуацію на підприємстві.

Проаналізуємо динаміку кредиторської заборгованості цього суб'єкта господарювання за досліджуваний період з 2012 по 2015 роки (табл. 3).

Аналіз стану кредиторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки свідчить про поступове зростання загального розміру позичкового капіталу. Так у 2015 році порівняно із 2012 роком кредиторська заборгованість зросла на 1555,1 тис. грн, або у відсотковому значенні на 50,01 %. Після аналізу стану кредиторської заборгованості доцільно дати оцінку її структури.

Аналіз структури кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання за 2012 – 2015 роки подано у таблиці 4.

Аналізуючи структуру кредиторської заборгованості впродовж 2012 – 2015 років ПАТ «Гоцанський завод продтоварів», можна зробити висновки, що у 2012 році питома вага кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги становила 61,50 %, а вже у 2014 і в 2015 роках спостерігається зниження цього показника і становить 46,81 %, тобто у 2015 році порівняно з 2012 роком відбулося скорочення питомої ваги кредиторської заборгованості на 14,69 пунктів. Зменшення питомої ваги відбулося загалом короткострокових кредитів банків на 1,6 пункта, поточних зобов'язань на 0,2 пункта. Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є неплатежі. Аналіз стану

дебіторської та кредиторської заборгованості рекомендується доповнювати порівняльним аналізом (табл. 5).

Таблиця 3. Аналіз динаміки кредиторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки

Показники	Сума, тис. Грн.				Відхилення 2015 р. до 2012 р.	
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютне, (+; -)	Відносне, %
Короткострокові кредити банків	240,0	396,7	561,9	285,7	+45,7	+19,04
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1912,6	2431,8	1771,1	2183,6	+271	+14,19
Поточні зобов'язання:						
з бюджетом	6,5	14,5	1,8	13,1	+6,6	+101,54
зі страхуванням	10,7	12,3	9,4	12,5	+1,8	+16,82
з оплати праці	24,9	29,2	21,4	28,0	+3,1	+12,45
Інші поточні зобов'язання	915,1	1050,3	1770,8	2141,8	+1226,7	+134,05
Усього позичковий капітал	3109,8	3934,8	4136,4	4664,9	+1555,1	+50,01

Таблиця 4. Аналіз структури кредиторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2012-2015 роки

Показники	Питома вага у розрізі заборгованості, %				Зміна структури 2015 р. до 2012 р., пунктів
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	
Короткострокові кредити банків	7,72	10,08	13,58	6,12	- 1,6
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	61,50	61,80	42,82	46,81	-14,69
Поточні зобов'язання:	1,35	1,42	0,79	1,15	-0,2
з бюджетом	0,21	0,37	0,04	0,28	+0,7
зі страхуванням	0,34	0,31	0,23	0,27	-0,07
з оплати праці	0,80	0,74	0,52	0,60	-0,20
Інші поточні зобов'язання	29,43	26,70	42,81	45,91	+16,48
Усього позичковий капітал	100	100	100	100	-

Таблиця 5. Порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2015 рік

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
Заборгованість за товари, роботи, послуги:	715,9	2183,8	-	1467,1
Заборгованість за кредити банку	-	285,7	-	285,7
Заборгованість за розрахунками:				
з бюджетом	-	13,1	-	13,1
зі страхування	-	12,5	-	12,5
з оплати праці	-	28,0	-	28,0
Інші поточна заборгованість	404,2	2141,8		1737,6
Разом	1130,1	4664,9	-	3534,8

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості на ПАТ «Гоцанський завод продтоварів» за 2015 рік показав, що загальне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською становить 3534,8 тис. грн.

Результатом такого аналізу є з'ясування зменшення чи збільшення дебіторської заборгованості; зменшення чи збільшення кредиторської заборгованості. Зменшення дебіторської заборгованості проти

кредиторської може бути через погіршення стосунків з клієнтами, а саме – через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. У процесі господарської діяльності частіше кредиторська заборгованість перевищує дебіторську. Отже, аналізуючи стан дебіторської та кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи особливості діяльності підприємства та різні ситуації на підприємстві.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Діяльність суб'єкта господарювання тісно пов'язана з виникненням дебіторської та кредиторської заборгованості. Їх величина впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Дебіторська заборгованість у сучасних умовах для покупців виступає джерелом кредитування їх діяльності на дуже вигідній основі, тому що виступає безвідсотковим кредитом. Ця обставина обумовлює, крім перегляду традиційного розуміння самої сутності дебіторської заборгованості, ще й необхідність застосування ефективних управлінських дій, спрямованих на регулювання її розмірів.

Для ефективного управління діяльністю підприємства недостатньо здійснювати тільки кількісний аналіз показників оцінки поточного стану та стратегічно важливих перспектив управління активами. Необхідно застосовувати якісний аналіз, основне завдання якого полягає у виявленні видів продукції, за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, а також у визначенні найбільш важливих клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

Список літератури

1. Білик, М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств/ М. Д. Білик// Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24-36.
2. Гнатенко, Є. П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013.
3. Дубровська, Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість»/ Є. В. Дубровська// Вісник Сумського державного університету. – 2009. – № 2. – С. 202-205.
4. Кручак, Л. В. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства. Матеріали міжнародної наукової конференції «Економіка та соціум: сучасний фундамент розвитку людства», м. Лейпциг (Німеччина), 2016.
5. Лищенко, О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескота // Держава і регіон. – 2009. – № 1. – С. 114-117.
6. Ніколаєнко, О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання / О. Ніколаєнко // Підприємство, господарство і право. – 2004. – № 7. – С. 141-145.
7. Боді, З. Финанси / Зви Боди, Роберт Мертон. – М.: Вильямс, 2000. – 592 с.

References

1. Bilyk, M. D. (2003). Upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpryyemstv. *Finansy Ukrayiny*, 12, 24-36.
2. Hnatenko, Ye. P. (2013). *Shchodo analizu stanu debitors'koyi ta kredytors'koyi zaborhovanosti na pidpryyemstvi*. Ekonomichni nauky. Ser.: Oblik i finansy.
3. Dubrovs'ka, Ye. V. (2009). Doslidzhennya sutnosti ponyattya «Debitors'ka zaborhovanist'». *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu*. Ser. Ekonomika, 2, 202-205.
4. Kruchak, L. V. (2016). *Analiz debitors'koyi zaborhovanosti pidpryyemstva*. Materialy mizhnarodnoyi naukovoyi konferentsiyi «Ekonomika ta sotsium: suchasnyy fundament rozvytku lyudstva», m. Leyptsyh (Nimechchyna).
5. Lyshchenko, O. H., Beskota, H. M. (2009). Analiz debitors'koyi zaborhovanosti v systemi upravlinnya pidpryyemstvom. *Derzhava i rehion*, 1, 114-117.
6. Nikolayenko, O. (2004). Deyaki aspekty analizu debitors'koyi zaborhovanosti subyektiv hospodaryuvannya. *Pidpryyemstvo, hospodarstvo i pravo*, 7, 141-145.
7. Bodi, Z. & Merton, R. (2000). *Finansy*. Moscow: Vil'yams.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2016 р.

Зоряна Богданівна ЛИТВИН

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

**НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Литвин, З. Б. Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання [Текст] / Зоряна Богданівна Литвин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 99-107. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті науково обґрунтовано необхідність економічного аналізу в інвестиційно-інноваційній діяльності суб'єкта господарювання. Досліджено особливості у цій сфері. Розглянуто взаємозв'язок інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства. Обґрунтовано систему показників для оцінки ефективності інновацій підприємства та інвестицій. Проаналізовано етапи комплексного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економічний аналіз; інвестиційно-інноваційна діяльність; системний підхід; інвестиції; інновації; проекти; інвестор; суб'єкт господарювання; ефективність; система показників.

Zoryana Bohdanivna LITVYN

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

**ANALYSIS OF THE ENTERPRISE INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY
IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS**

Abstract

In the article the necessity of analysis of the entity investment and innovation activity is grounded. The features of enterprise investment and innovation activity are investigated. The relationship of investment and innovation activities of the enterprise is defined. The system of indicators for estimation the effectiveness of enterprise innovations and investments is worked out. The stages of comprehensive analysis of investment and innovation activity of the entity is analysed.

Keywords: economic analysis; investment and innovation activities of the company; systematic approach; investment; innovation; projects; investor; effectiveness; system of indicators.

JEL classification: O3

Вступ

В умовах нестабільності у бізнес-середовищі, що характеризується підвищеним ризиком при інвестуванні, малою інформованістю про ситуацію на ринку, її непрогнозованістю і суттєвим впливом на ринок політичної кон'юнктури в Україні, досить актуальною є проблема грамотного розміщення інвестиційного ресурсу та ефективного управління інвестиційною діяльністю. Оскільки саме інвестиції є вагомим засобом підтримання і розвитку підприємницької діяльності.

Інвестиційна підтримка інноваційного розвитку підприємств залежить від специфічних особливостей інвестицій, таких, як тривалий період окупності при реалізації інновацій, підвищений ризик реалізації,

нерівномірність надходження доходів від здійснення інвестицій. Урахування цих особливостей і зміна умов функціонування підприємств визначають важливість подальшого вдосконалення принципів, форм, методів та пошуку джерел інвестиційної підтримки інноваційної діяльності підприємств. Тому виникає необхідність у формуванні нових наукових підходів до інвестиційної підтримки інновацій і розробки практичних основ для їхньої реалізації.

Мета статті

Мета статті – науково обґрунтувати необхідність економічного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання, проаналізувати етапи комплексного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єкта господарювання та систему показників щодо оцінки ефективності впровадження інновацій та інвестицій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційно-інвестиційна діяльність.

Питання теорії і практики аналізу в цій сфері діяльності висвітлювали зарубіжні вчені, зокрема В. Александрова, Х. Барнет, Є. Вітте, П. Друкер, М. Калецькі, В. Мічерліх, Р. Солоу, В. Хартман, А. Й. Шумпетер та інші. У більшості з них акцент робиться не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємства. А вітчизняні науковці обґрунтовують національні інноваційні пріоритети, знаходять дієві механізми залучення та ефективного використання інвестицій.

Проблеми обліку, аналізу та контролю інвестиційно-інноваційної діяльності розкривали вітчизняні вчені за багатьма напрямками:

- теорія інвестицій та інновацій, їх оцінка, аналіз – І. Бланк, А. Гойко, М. Крупка, Т. Майорова, А. Пересада, В. Федоренко;
- обліку та звітності – Ф. Бутинець, З. Гуцайлюк, З. Задорожний, Я. Крупка, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, М. Пушкар;
- контролю й аудиту – Н. Дорош, Є. Калюга, В. Рудницький;
- економічного аналізу: І. Житна, Л. Кіндрацька, І. Лазаришина, Л. Лахтіонова, Б. Литвин, І. Фаріон, М. Чумаченко [7].

Незважаючи на значну кількість наукових праць щодо теорії та практики інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, проблемні питання у цій сфері залишаються актуальними та потребують подальших досліджень.

Інвестиційно-інноваційна діяльність – це об'єктивно обумовлений, системний цілеспрямований комплекс заходів, пов'язаних із економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, пошуком і вибором інвестиційних ресурсів, спрямованих на використання наукових розробок, упровадження нових, принципово нових видів продукції, техніки і технології з метою одержання прибутку або соціального ефекту [6].

Аналіз розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні дозволив встановити наступне. Упродовж останніх років лише незначна частина підприємств України здійснювала інновації. Основним напрямом інноваційної діяльності залишається придбання нових засобів виробництва. Пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишаються власні кошти підприємств та отримані кредити. Чинна система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дозволило б останнім реалізувати інноваційні проекти. Українська інноваційна сфера ще не стала приваблива також для іноземних інвесторів. Однак, незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидними та безперечними. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентоздатність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріало- і енергоємність виробництва. Інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства необхідно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та містить: інноваційний процес; процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень [11].

Розробка інновацій – один із основних напрямів стратегічного аналізу, який здійснюється на рівні керівництва. Розглянемо завдання аналізу:

- визначення техніко-економічних характеристик інновації, оцінка її якості, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції;
- визначення суми інвестицій на розробку і впровадження інновації;
- визначення строку окупності інновації;
- оцінювання ефективності інновації.

Для оцінки ефективності інновацій підприємства доцільно застосовувати систему показників (рис. 1).

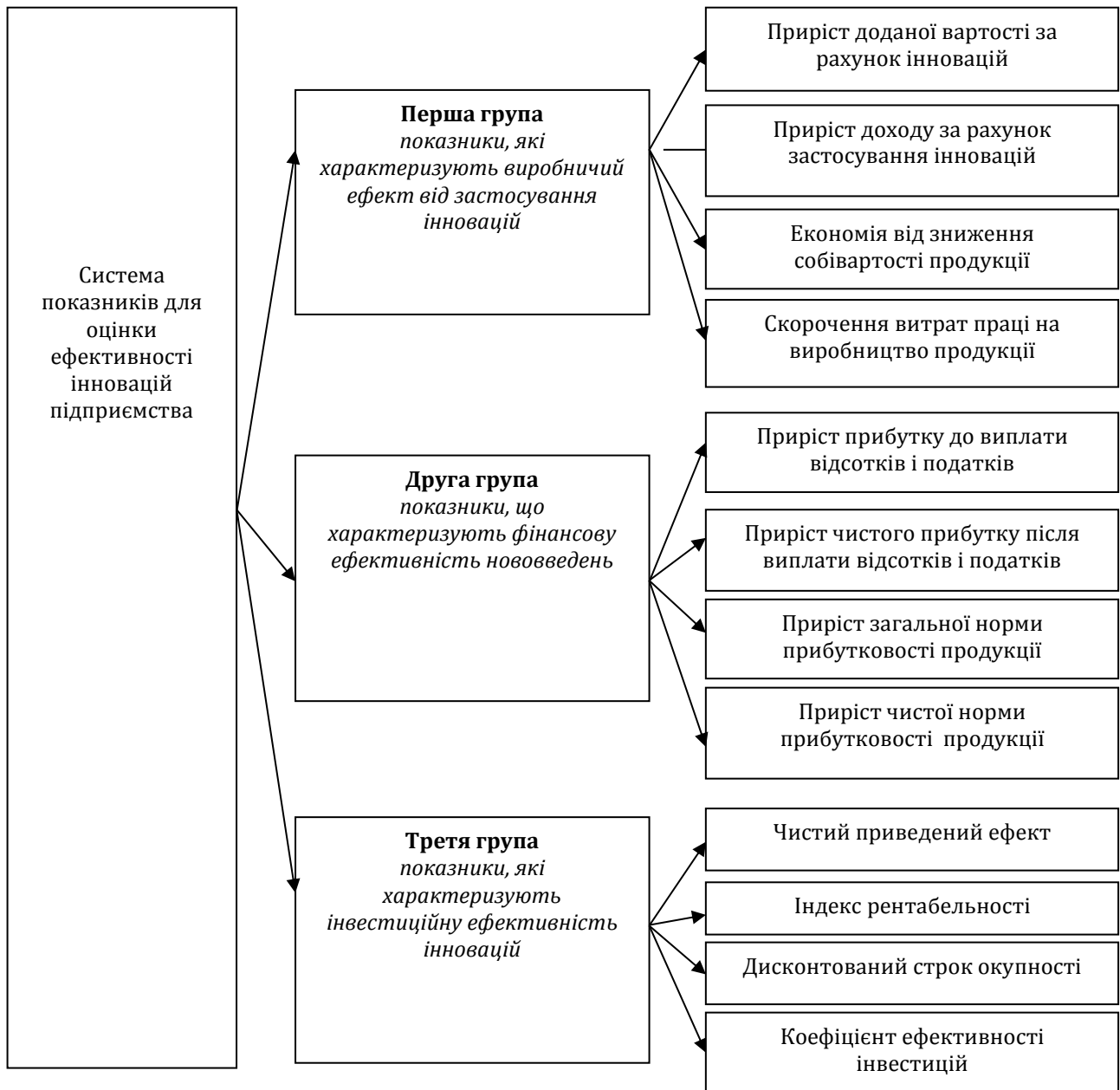


Рис. 1. Система показників для оцінки ефективності інновацій підприємства

Розглянемо кожну групу показників зокрема. До першої групи відносяться показники, які характеризують виробничий ефект від застосування інновацій:

а) приріст доданої вартості за рахунок інновацій:

$$\Delta ДВ = ДВ1 - ДВ0; \quad (1)$$

де ДВ1, ДВ0 – додана вартість після і до застосування нововведення;

б) приріст доходу за рахунок застосування інновацій:

$$\Delta Д = Д1 - Д2, \quad (2)$$

де Д1, Д2 – дохід, що містить прибуток і амортизацію відповідно після і до застосування нововведення;

в) економія від зниження собівартості продукції:

$$Е = Q1 (C0 - C1), \quad (3)$$

де Q1 – річний обсяг виробництва продукції у натуральних показниках після застосування нововведення,

C0, C1 – собівартість одиниці продукції відповідно до і після інновацій;

г) скорочення витрат праці на виробництво продукції:

$$E = Q1(T_{m0} - T_{m1}), \quad (4)$$

де Q1- річний обсяг виробництва продукції у натуральних показниках після застосування нововведення,

T_{m0} , T_{m1} – витрати праці на виробництво одиниці продукції до і після застосування нововведення.

Щоб отримати відносне скорочення кількості працівників у результаті впровадження інновацій потрібно результат розрахунку по скороченню витрат праці на виробництво продукції поділити на річний фонд робочого часу одного працівника.

До другої групи належать показники, які характеризують фінансову ефективність нововведень:

а) приріст прибутку до виплати відсотків і податків:

$$\Delta EBIT = EBIT1 - EBIT0, \quad (5)$$

де EBIT1, EBIT0 – сума прибутку від операційної діяльності до виплати відсотків і податків відповідно після і до застосування нововведень;

б) приріст чистого прибутку після виплати відсотків і податків:

$$\Delta ЧП = ЧП1 - ЧП0, \quad (6)$$

в) приріст загальної норми прибутковості продукції, розрахований відношенням прибутку від реалізації продукції до виплати відсотків і податків до суми чистої виручки:

$$\Delta P_{zag} = P_{zag1} - P_{zag0}, \quad (7)$$

г) приріст чистої норми прибутковості продукції, розрахованої відношенням чистої прибутковості від реалізації продукції після виплати відсотків і податків до суми чистої виручки:

$$\Delta P_{ч} = \Delta P_{ч1} - \Delta P_{ч0} \quad (8)$$

До третьої групи належать показники інвестиційної ефективності інновацій. А саме: чистий приведений ефект, індекс рентабельності, дисконтований строк окупності, коефіцієнт ефективності інвестицій. Доцільно враховувати всю суму витрат підприємства в комерціалізацію інновацій, а саме від початку процесу і до запуску у виробництво і виходу на ринок [10, с. 423].

Прийняття рішень з інвестиційної діяльності зумовлено низкою факторів. До основних із них можна віднести: вартість інвестиційного проекту, наявність різних можливостей інвестування, обмеженість фінансових ресурсів, ризик інвестування, прибуток та окупність інвестиційних проектів. Водночас необхідність інвестування диктується потребою розширення сфери діяльності, оновлення технічної бази господарюючого суб'єкта, зміною видів діяльності (видів продукції, робіт, надання послуг). Вирішення цих питань потребує глибоких аналітичних досліджень, які б гарантували прийняття рішень в умовах нестабільності інвестиційного середовища, значних коливань ефективності реалізації проектів.

Розглянемо та проаналізуємо систему показників для оцінки інвестиційних проектів. Її загалом можна поділити на дві групи:

- до першої групи належать ті, що ґрунтуються на дисконтованих оцінках;
- до другої групи відносяться ті, які не враховують фактора часу (рис. 2).

У практиці існують й інші методи та показники оцінки економічної ефективності інвестицій.

Серед традиційних показників найбільшого розповсюдження набули: коефіцієнт ефективності (відношення середньорічної суми прибутку до обсягів капітальних інвестицій) і період окупності (зворотний до нього показник).

Незважаючи на простоту розрахунку, обидва ці показники мають певні недоліки. По-перше, вони не враховують фактора часу. У результаті цього при розрахунку як коефіцієнта ефективності, так і періоду окупності вивчаються пропозиції за явно незіставними величинами – сумою інвестованих коштів у теперішній вартості та очікуваним прибутком у майбутній вартості. Враховуючи те, що розрив у часі між вкладенням коштів і одержанням майбутніх вигод може бути значним, на таке порівняння суттєвий вплив може мати інфляція, інші види інвестиційного ризику.

По-друге, недоліком зазначених традиційних методів розрахунку ефективності капітальних інвестицій є те, що за основний критерій повернення інвесторові вкладеного капіталу береться тільки сума прибутку. Професор Бланк І. О. виділяє ще й третій недолік традиційних методів оцінки ефективності інвестицій, наголошуючи на їх однобокості, оскільки більшість з них ґрунтується тільки на двох показниках: прибуткові та сумі інвестицій [1].

Розглядаючи мотиви інвестора, проаналізуємо єдність за своєю природою інноваційно-інвестиційної діяльності. Особливістю існування суб'єкта (на відміну від об'єкта) є те, що для нього характерні

своєрідний ідеальний (уявний) стан і реальність. Для інвестора – фізичної особи – це може бути: обсяг власного капіталу, соціальний статус тощо; для фірми – певні конкурентні позиції, норма прибутку та інші планові параметри.

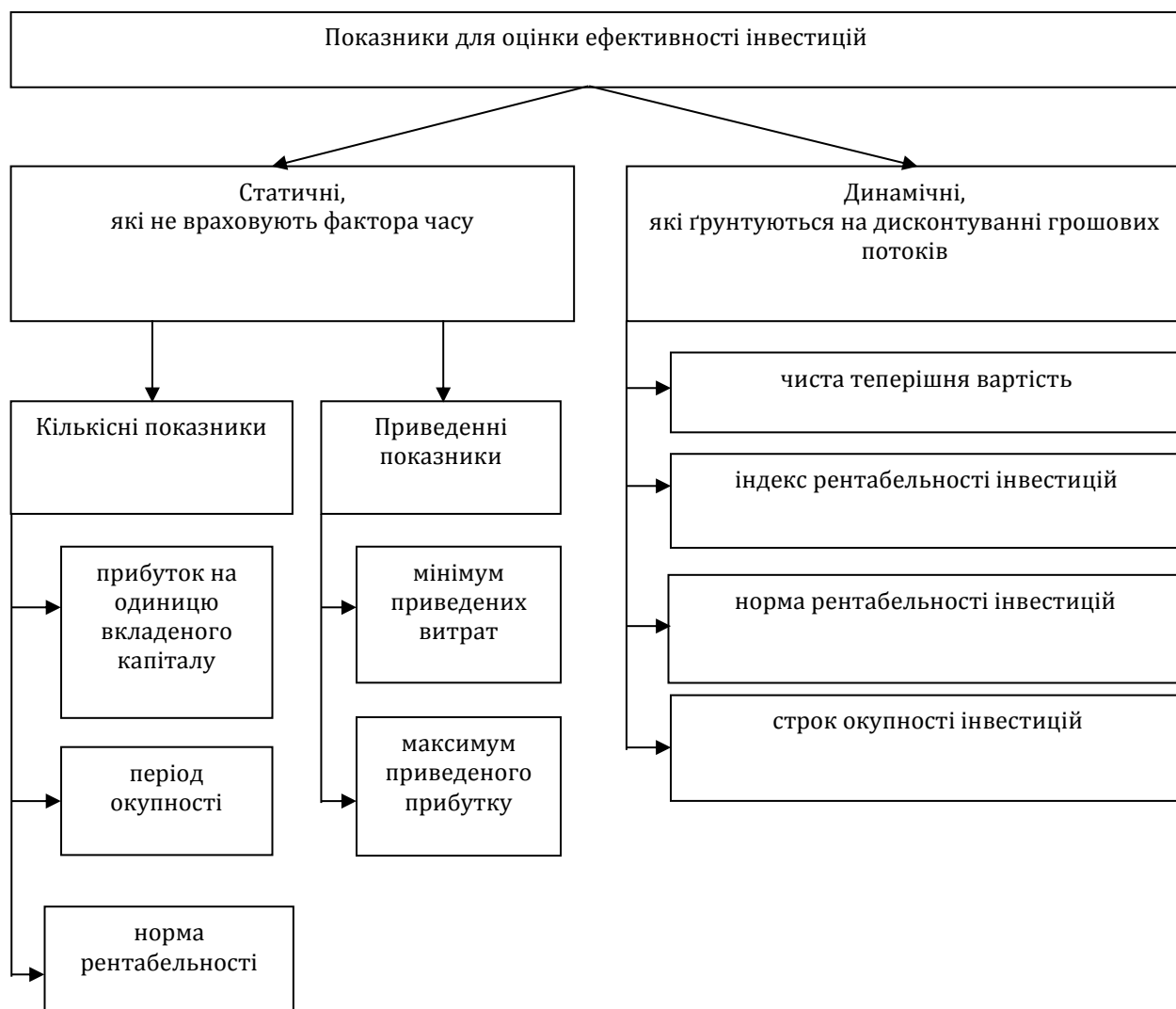


Рис. 2. Система показників для оцінки ефективності інвестицій

Невідповідність між уявним і реальним станом суб'єкта породжує низку потреб, головною з яких є потреба в ресурсах: грошових, технологічних, інтелектуальних, щоб змінити свій стан (або ж утримати його в зовнішніх умовах, що змінилися). Ця обставина змушує інвестора шукати об'єкт, який забезпечив би його необхідними ресурсами: вкласти гроші, щоб отримати їх ще більше, здійснити вкладення в модернізацію технологій, щоб утримати або збільшити ринкову частку, фінансувати наукові дослідження, щоб на їх базі створити нові технології, які забезпечать перевагу над конкурентами. Це надзвичайно важливий аспект, оскільки він дає змогу об'єднати інвестиційну та інноваційну діяльність в один процес, який має один мотив. Відмінність лише в тому, що у процесі інвестиційного пошуку можливі три ситуації:

- відібрано готовий об'єкт, властивості якого дають змогу вирішити конфлікт між потребами суб'єкта і реальністю. У цьому випадку інвестор здійснює вкладення, не змінюючи об'єкт інвестицій;
- потенціал готового відібраного об'єкта не задовольняє критерії, а потребує визначеної зовнішньої участі для його розвитку. У такому випадку інвестор виступає як новатор, адже йому потрібно змінювати наявний об'єкт так, щоб він забезпечив необхідні інвесторові ресурси;
- не знайдено об'єкт, який навіть у разі його зміни забезпечив би суб'єктові необхідні ресурси. У ситуації, що склалась, інвестор ухвалює рішення про створення нового, не існуючого до цього об'єкта (як підприємства, так і наукового проекту чи напряму прикладних або технологічних досліджень). У цьому випадку інвестор виступає як новатор ще більшою мірою, ніж за попередніх ситуацій [8].

Як інноваційна, так і інвестиційна діяльність мають в основі один мотив: необхідність поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання наявного стану або розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який спроможний, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інноваційно-інвестиційний процес можна визначити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямованих на пошук, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем або розвитку.

Інвестиційно-інноваційний процес задовольняє всі основні ознаки системного утворення і є системним об'єктом. Це свідчить про те, що:

- інноваційні процеси необхідно аналізувати, оцінювати, прогнозувати, управляти ними тільки в нерозривному зв'язку з інвестиційними;
- основним системотвірним чинником в інвестиційно-інноваційному процесі є інформація.

Якщо інформаційне середовище буде слабким, то вести мову про системність інвестиційно-інноваційного процесу некоректно. У цьому випадку порушується зв'язок між його рівнями і спостерігається ситуація, коли окремі компоненти розвиваються незалежними траєкторіями, нерідко всупереч один одному. Така різновекторність отримана певною мірою в спадок від планової економіки, коли інформаційні зв'язки між виробництвом, технологічним знанням і наукою були підмінені директивними вказівками й планами. Сьогодні необхідно не стільки збільшити фінансування фундаментальної науки та прикладних досліджень, як налагодити дієві інформаційні зв'язки між різними рівнями інвестиційно-інноваційного процесу і зробити цей процес справді системним явищем.

Оскільки інвестиції – важливий ресурс для успішного створення і освоєння інновацій, на кожному підприємстві для забезпечення цієї умови необхідно створювати раціональну, ефективну й обґрунтовану систему фінансування. Практика показує, що саме від своєчасності фінансування багато в чому залежить ефективність інноваційної діяльності підприємств. На кожній стадії інноваційного процесу потрібно мати певний обсяг інвестиційних ресурсів. Важливі також наявність єдиного контуру управління і замкненість фінансового циклу (рис. 3) [8].

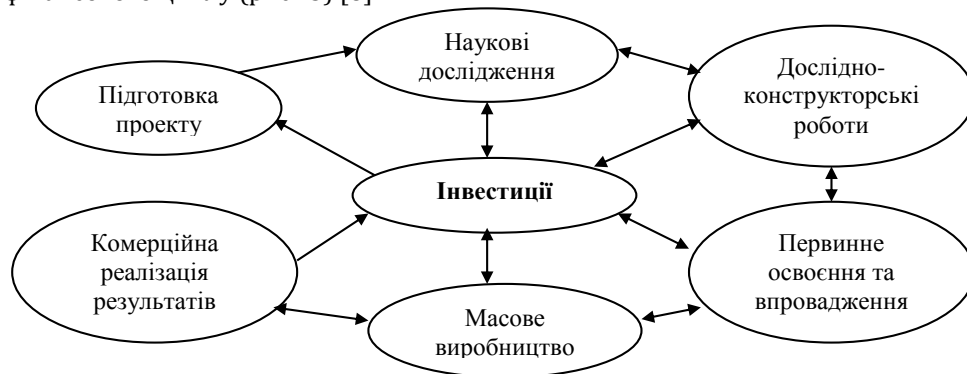


Рис. 3. Взаємозв'язок інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства

Основними особливостями аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності є такі:

1. Кількість показників. При аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно використовувати, на відміну від більшості інших розділів економічного аналізу, невелику кількість показників, оскільки наслідком застосування складної системи показників є величезні витрати робочого часу на збір інформації для розрахунків величин, які в кінцевому підсумку виявляються незручними для інтерпретації. Що більш зрозумілі й практичні показники ефективності інновацій, то більше є шансів встановити розумні значення цільових величин і розробити грамотні стратегії для їхнього досягнення.

2. Актуальність розрахунків. В умовах економічної нестабільності аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, на відміну від інших розділів економічного аналізу, створює об'єктивну базу даних для прийняття управлінських рішень, що, без сумніву, сприяє зниженню ризиків інвестиційно-інноваційних проектів.

3. Більшість інвестиційно-інноваційних проектів є довготерміновими і тому потребують нових підходів до оцінки їх ефективності, зокрема з урахуванням ситуаційного підходу та ін.

4. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності допомагає обґрунтовано розподіляти ресурси між корпоративною системою управління ідеями та інноваційними ініціативами.

У процесі аналізу та оцінки інвестиційно-інноваційних проектів доцільно виділити його як окремий розділ комплексного економічного аналізу, оскільки аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності як

напрямок практичної діяльності повністю новий. Використання різних методик, прийомів і показників аналізу інновацій та інвестицій є загальноприйнятим у банківській, фондовій чи підприємницькій діяльності. Однак це ще не свідчить про завершеність розроблення теоретико-методологічних основ аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як окремого напрямку.

Взаємозв'язок й обґрунтування ступеня залежності між аналізом інвестицій та інновацій у межах єдиного аналізу рекомендується виявляти з використанням таких кваліфікаційних ознак, як мета, об'єкти, суб'єкти, види та інформаційна база аналізу, користувачі інформацією, тривалість аналітичних заходів, застосування методів і прийомів аналізу. З одного боку, відмінність у визначенні мети, об'єктів і певною мірою суб'єктів аналізу, а також у тривалості й масштабах проведення аналітичних заходів дають підстави виділяти порівняно самостійні напрямки аналізу: аналіз інвестицій і аналіз інновацій. З іншого боку, йдеться про взаємопов'язані економічні явища, які об'єднані в загальному процесі, й, окрім того, подібність інформаційної бази аналізу, користувачів інформації, його видів, основних підходів до організації і методики об'єднують ці два напрями в межах єдиної концепції розуміння сутності та змісту аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності. Організаційно-методичними основами будь-якого дослідження є вхідні положення конкретної науки або її результати, отримані на основі досліджень, їх наукове обґрунтування, системність і комплектність аналітичних заходів, доцільність та оптимальність для прийняття раціональних управлінських рішень, оперативність отримання вихідних аналітичних даних, кількісна визначеність, варіантність, зіставність результатів аналізу.

Комплексний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства охоплює п'ять етапів аналізу, функціонально пов'язаних між собою (рис. 4).

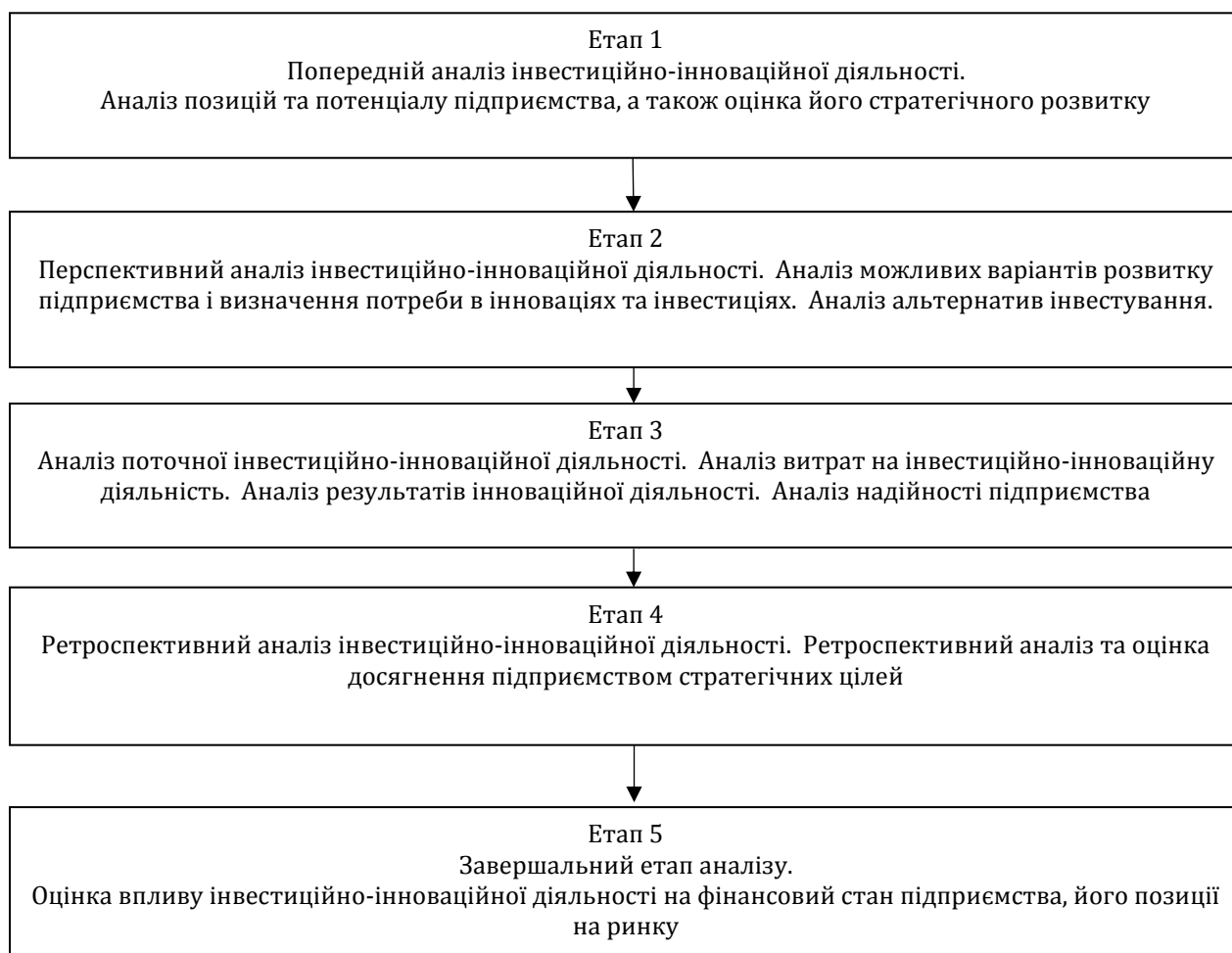


Рис. 4. Етапи комплексного аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств [7, с. 30]

Перший та другий етапи інтегровані в процес формування стратегічної політики підприємства на основі аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ. На цих етапах аналізують можливі варіанти розвитку підприємства та визначають його можливості, потреби в інвестиціях, шукають можливі альтернативи інвестування [4]. Водночас оцінюють роль власного капіталу у формуванні й розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу. Потім аналізують вплив основних техніко-економічних факторів на зміну структури інвестиційно-інноваційного потенціалу упродовж звітного

періоду порівняно з попереднім та виявляють внутрішньогосподарські резерви зростання інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства.

На третьому етапі здійснюють оперативний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, що має такі складові:

- аналіз поточної інвестиційно-інноваційної діяльності;
- аналіз результативності інвестиційно-інноваційної діяльності;
- аналіз витрат на інвестиційно-інноваційну діяльність;
- аналіз надійності підприємства.

У процесі аналізу поточної інвестиційно-інноваційної діяльності розраховують показники її ефективності: просту норму прибутку на акціонерний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт використання витрат підприємства на інноваційну діяльність, коефіцієнт співвідношення придбаних і самостійно розроблених інновацій тощо й аналізують поточні витрати на НДДКР, придбання нематеріальних активів і основних засобів на основі динаміки зміни величини витрат на інноваційну діяльність та кількості інвестиційно-інноваційних проектів, що перебувають у розробці підприємства, у звітному періоді порівняно з попереднім. Проводять факторний аналіз та виявляють внутрішні резерви підвищення інвестиційно-інноваційної активності підприємства.

На першому етапі визначають результативність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за допомогою розрахунку відповідних показників (коефіцієнт збалансованості грошових потоків, показник частки прибутку від інноваційної діяльності в загальному обсязі прибутку підприємства та ін.). Аналізують динаміку показників порівняно з попередніми періодами, оцінюють ефективність реалізованих підприємством інновацій та їхнього впливу на показники ефективності функціонування підприємства, водночас виявляють можливі резерви поліпшення цих показників.

Наступний етап – аналіз надійності підприємства, а саме – фінансових результатів підприємства, деталізований аналіз за його підсистемами (у т. ч. інвестиційно-інноваційної підсистеми) й аналіз загальних вхідних, вихідних грошових потоків. Також здійснюють факторний аналіз впливу ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності на рівень надійності підприємства, на рівень його платоспроможності, рентабельності, ділової активності, ліквідності балансу тощо.

Етап ретроспективного аналізу необхідний для формування інформаційної бази і створення передумов для стратегічного управління. Він охоплює оцінку кількісних та якісних показників, що відображають ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

На завершальному етапі аналізують причини, які стримують інвестиційно-інноваційний розвиток, і це дає змогу розробити заходи для подальшого розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності; підбиваються підсумки інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства порівняно з попереднім періодом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати дослідження теоретико-методологічних проблем аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підтверджують, що він є необхідним. А інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства доцільно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку містить: інноваційний процес; процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень. Науково обґрунтовано, що інвестиційно-інноваційна діяльність – це об'єктивно обумовлений, системний цілеспрямований комплекс заходів, пов'язаних із економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, пошуком і вибором інвестиційних ресурсів, спрямованих на використання наукових розробок, упровадження новацій, принципово нових видів продукції, техніки і технології з метою одержання прибутку або соціального ефекту.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, 2000. – 448 с.
2. Друкер, П. Ф. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; Пер. с англ. М. Котельниковой / П. Ф. Друкер. – М.: Гранд; Фаир-Пресс, 2001. – 288с.
3. Інноваційний механізм управління суб'єктами господарювання: монографія/ за заг. редакцією П. П. Микитюка. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 450 с.
4. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д. В. Лысенко. – М.: Инфра – М, 2007. – 320 с.
5. Литвин, Б. М. Економіко-аналітична діяльність в організації / Б. М. Литвин. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 352 с.
6. Литвин, З. Б. Аналіз взаємозв'язку інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства / З. Б. Литвин // Кримський економічний вісник. – №6 (13) грудень. – 2014. – С. 95-99.

7. Литвин, З. Б. Аналіз як невід'ємний інструмент ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / З. Б. Литвин // Регіональна бізнес-економіка та управління. – № 4(44). – грудень. – 2014 – С. 25-34.
8. Микитюк, П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», 2009. – 304 с.
9. Овчаренко, Т. С. Світовий досвід організації та управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств / Т. С. Овчаренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 16. – С. 93-96.
10. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
11. Харів, П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: моногр. / П. С. Харів, О. М. Собко. – Тернопіль: Екон. думка, 2003. – 180 с.
12. Шумпетер, Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.

References

1. Blank, I. A. (2000). *Investitsionnyy menedzhment*. Kyiv: ITEM.
2. Druker, P. F. (2001). *Efektivne upravlinnya: ekonomichni zadachi ta optimal'ni rishennya*. Moscow: Hrand; Fair-Press.
3. Mykytyuk, P. P. (2014). *Innovatsiynny mekhanizm upravlinnya sub'yektamy hospodaryuvannya*. Ternopil': Ekonomichna dumka TNEU.
4. Lysenko, D. V. (2007). *Kompleksnyy ekonomicheskyy analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti*. Moscow: Infra-M.
5. Lytvyn, V. M. (2008). *Ekonomiko-analitychna diyal'nist' v orhanizatsiyi*. Kyiv: Khay-Tek Pres.
6. Lytvyn, Z. B. (2014). Analiz vzayemozv'yazku investytsiynoyi ta innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstva. *Kryms'ky ekonomichnyy visnyk*, 6 (13), 95-99.
7. Lytvyn, Z. B. (2014). Analiz yak nevidymnyy instrument efektyvnosti investytsiyno-innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstva. *Rehional'na biznes-ekonomika ta upravlinnya*, 4(44), 25-34.
8. Mykytyuk, P. P. (2009). *Analiz investytsiyno-innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv*. Ternopil': Terno-hraf.
9. Ovcharenko, T. S. (2002). Svitovyy dosvid orhanizatsiyi ta upravlinnya innovatsiyno-investytsiynoyu diyal'nisty pidpryyemstv. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 16, 93-96.
10. Savyts'ka, H. V. (2005). *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva*. Kyiv: Znannya.
11. Khariv, P. S., Sobko, O. M. (2003). *Aktyvizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv rehionu*. Ternopil': Ekon. dumka.
12. Shumpeter, Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskoho razvitiya*. Moscow: Prohress.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2016 р.

Юлія Ігорівна МІЗІК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет імені О. М. Бекетова
E-mail: mizik.yuliya@rambler.ru

Олена Олександрівна КОНОПЛІНА

асистент,
кафедра фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет імені О. М. Бекетова
E-mail: korop_elena@mail.ru

Віталій Володимирович ПАНОВ

генеральний директор,
КП «Харківводоканал»
E-mail: office@vodokanal.kharkov.ua

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ
ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ ЗА ГРУПАМИ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ОСІБ**

Мізік, Ю. І. Стратегічні пріоритети формування ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення за групами зацікавлених осіб [Текст] / Юлія Ігорівна Мізік, Олена Олександрівна Конопліна, Віталій Володимирович Панов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 108-114. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення на основі взаємодії із групами зацікавлених осіб, визначено вплив останніх на ділову репутацію, проаналізовано можливі форми взаємодії з ними з метою формування та підвищення ділової репутації.

Мета. Метою статті є визначення ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення, а також дослідження організаційних передумов її формування та підвищення.

Метод (методологія). Використано стейкхолдерно орієнтований підхід до визначення поняття «ділова репутація», систематизовано основні групи стейкхолдерів, застосовано аналітичний метод для визначення основних форм взаємодії із зацікавленими сторонами для формування позитивної ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення.

Результати. Розглянуто основні проблеми, особливості та протиріччя в діяльності підприємств водопостачання та водовідведення. Проаналізовано міжнародний досвід діяльності підприємств галузі. З урахуванням специфіки її діяльності визначено поняття «ділова репутація», виокремлено основні групи стейкхолдерів, наведено основні дієві форми взаємодії з ними. Обґрунтовано необхідність залучення до стратегії діяльності підприємств водопостачання та водовідведення, а також методів управління ними елементів репутаційного менеджменту.

Ключові слова: ділова репутація; підприємства водопостачання та водовідведення; стейкхолдери; групи зацікавлених сторін; репутаційний менеджмент.

Yuliya Igorivna MIZIK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Financial and Economic Security,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Olena Oleksandrivna KONOPLINA

Assistant,
Department of Financial and Economic Security, Accounting & Audit,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Vitaliy Volodymyrovych PANOV

General Director,
Kharkivvodokanal

STRATEGIC PRIORITIES OF BUSINESS REPUTATION FORMATION BY THE GROUP OF STAKEHOLDERS AT WATER SERVICES ENTERPRISES

Abstract

Introduction. This article is devoted to the problems of formation and improvement of enterprises' of water supply and utilities business reputation on the basis of cooperation with groups of stakeholders. The most important target groups that could affect the level of goodwill are distinguished. The main directions of interaction with each group are analyzed. Strategic priorities of business reputation formation in the field of reputation management are determined.

Purpose. The purpose of the article is to determine the business reputation of water supply and utilities, and to research institutional preconditions for its development and improvement.

Results. The key problems and features of water supply and utilities sector have been highlighted. The differences between water services and other sectors of the national economy have been identified. The activity rates of domestic enterprises and similar European companies of water supply and utilities have been compared. Taking into account the specificity of the industry, the concept of business reputation is defined, key stakeholder groups and priority areas of cooperation have been identified. In order to implement the strategy of business reputation improvement, the main forms of interaction with the enterprise's stakeholders have been considered. There are the most effective forms of interaction, which are based on feedback. The methods of reputation management should be included into the overall strategy of water services' enterprises for permanent maintaining the high level of goodwill.

Keywords: business reputation; water services enterprises; stakeholders; target groups; reputation management.

JEL classification: M29, L97

Вступ

Сталість і розвиток сучасних міст України здебільшого залежить від багатьох факторів, ключовими з яких є наявність розвиненої інфраструктури та забезпечення гідних умов життєдіяльності суспільства. У системі міських комунікацій комунальним підприємствам належить далеко не останнє місце, адже зупинка їх діяльності хоча б на добу призведе до блокування практично всіх сфер життя людей. Серед комунальних підприємств особливу увагу хотілося б звернути на підприємства водопостачання та водовідведення. Діяльність підприємств галузі є надважливою для життя суспільства, бо від їх успішного та стабільного функціонування залежить забезпечення населення та промисловості питною водою, а також підтримка задовільного санітарного стану населених пунктів. Таким чином, підприємства водопостачання та водовідведення можна розглядати як стратегічно важливий об'єкт як на рівні регіону, так і на рівні держави загалом за наступних причин [1, с. 12]:

- водні ресурси є невід'ємною частиною екосистеми;
- водопровід та каналізація є основою життєзабезпечення та життєдіяльності людини;
- є базовою складовою економічного комплексу держави, що забезпечує соціально-екологічне благополуччя населення;
- є основою національної безпеки.

Тому на проблеми діяльності підприємств цієї підгалузі житлово-комунального господарства необхідно звертати максимум уваги.

Аналізуючи досвід роботи зарубіжних підприємств аналогічної галузі, слід окреслити наступні особливості [2]:

1. Підприємства галузі діють у конкурентному середовищі.
2. Тарифи регулюються або державою, або встановлюються на біржових торгах, проте в умовах жорсткої конкуренції фірми-надавачі послуг намагаються оптимізувати цінову політику.
3. Комунальні мережі належать державі, але всі постачальники мають рівні права щодо доступу до них.
4. Підприємства, які надають послуги з водопостачання та водовідведення, не допускають накопичення боргів з боку споживачів. При несплаті навіть у кілька днів припиняється надання послуг.
5. Підприємства галузі є прибутковими.

На противагу стабільності та прибутковості діяльності зарубіжних підприємств водопостачання та водовідведення, вітчизняні підприємства мають дуже багато проблем. Серед них – нестабільність фінансового стану, криза неплатежів, відсутність інвестицій, недостатність коштів для капітальних вкладень та розробки інновацій та ін. Для виходу підприємств галузі з кризового стану, який поглиблювався роками, необхідним є застосування сучасних, дієвих методів управління. Світові тенденції управління на сучасному етапі розвитку економіки спрямовані більш на нематеріальні складові функціонування підприємства, які б у довготривалій перспективі забезпечували його стабільність та розвиток. Використання нематеріальних переваг повинно сприяти створенню позитивної ділової репутації. Хоч такий досвід мають переважно зарубіжні компанії, все більше вітчизняних підприємств розуміють необхідність її створення та покращення. Підприємства водопостачання та водовідведення не є винятком.

Питаннями визначення, структури та оцінки ділової репутації підприємства цікавилися багато вчених, серед яких Р. Брейлі, Г. Даулінг [3], Е. Дюркгейм, С. Майерс, І. Ф. Шер, а також С. В. Горін [4], О. В. Шиманська, О. М. Гребешкова [5], О. М. Ляшенко [6] та інші. Однак проблематика формування ділової репутації підприємств комунального сектору залишилася поза увагою фахівців. Проте в діяльності цих підприємств виникає низка питань, які так чи інакше пов'язані з рівнем їх ділової репутації.

Мета статті

Метою статті є визначення ділової репутації комунальних підприємств, а також дослідження організаційних передумов її формування та підвищення на основі застосування стейкхолдерно орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження

У науковій літературі ділова репутація розглядається з різних позицій. Одні науковці твердять, що це елемент управління, інші розглядають цю категорію з соціальної та психологічної точки зору, у теорії менеджменту ділову репутацію часто замінюють поняттями «імідж» та «гудвіл».

Проте ділова репутація підприємства повинна оцінюватись не тільки в контексті «іміджу» підприємства, «позиції на ринку» і т. п., але й як один з його активів, за допомогою якого досягається інвестиційна привабливість, стабільність діяльності, можливість укладання ділових угод на вигідних умовах. До того ж формування ділової репутації підприємств водопостачання та водовідведення слід розглядати із урахуванням специфіки їх діяльності.

Основними особливостями підприємств водопостачання та водовідведення, що принципово відрізняють їх від підприємств інших галузей народного господарства, є:

- відсутність матеріального вираження кінцевого продукту (надаються послуги);
- територіальне розташування підприємств, їх споруд та пристроїв для оптимальності організації виробничого процесу;
- наявність резервних потужностей забезпечення безперебійного водопостачання та водовідведення;
- значна питома вага втрат у загальній собівартості послуг;
- залежність виробничого режиму підприємств від режиму споживання послуг;
- неможливість накопичення та складування готової продукції та скорочення (збільшення) виробничого циклу.

Крім особливостей, пов'язаних безпосередньо з діяльністю, у підприємств водопровідно-каналізаційного господарства спостерігається також низка протиріч в організації та управлінні діяльністю. Їм притаманні ознаки як комерційних, так і некомерційних організацій (табл. 1).

Враховуючи особливості галузі та узагальнюючи чинні підходи до визначення поняття, ділову репутацію підприємств водопровідно-каналізаційного господарства можна визначити як нематеріальний актив, який оцінюється за допомогою таких факторів, як ведення та результативність діяльності, дії керівництва та персоналу, судження суспільства, контрагентів, органів місцевої влади та інших зацікавлених осіб, що формують ставлення до підприємства загалом. Тобто ділову репутацію

підприємств галузі можна розглядати як результат взаємодії із стейкхолдерами, який віддзеркалюється як рівень їх довіри до підприємства, підтримки діяльності (що може втілюватися в готовності до інвестицій, інновацій, перетворень і т. д.).

Таблиця 1. Ознаки підприємств ВКГ як комерційної та некомерційної організації

Ознаки підприємств ВКГ як комерційної організації	Ознаки підприємств ВКГ як некомерційної організації
1. Є платником податків на загальних підставах	1. Державне регулювання тарифів, що не дозволяє повністю відшкодувати собівартість послуг та призводить до збитковості
2. Метою діяльності є отримання прибутку	2. Метою діяльності є насамперед задоволення потреб населення
3. Є монополістами	3. Державне регулювання діяльності та відсутність механізмів для саморозвитку

Отже, ділова репутація є комплексним поняттям, що складається із багатьох взаємопов'язаних елементів, ступінь важливості яких для підприємства може змінюватись упродовж його існування. Водночас, з огляду на концепцію зацікавлених сторін як основу формування ділової репутації, можна виокремити три етапи трансформації моделей взаємодії підприємств із стейкхолдерами (рис. 1).

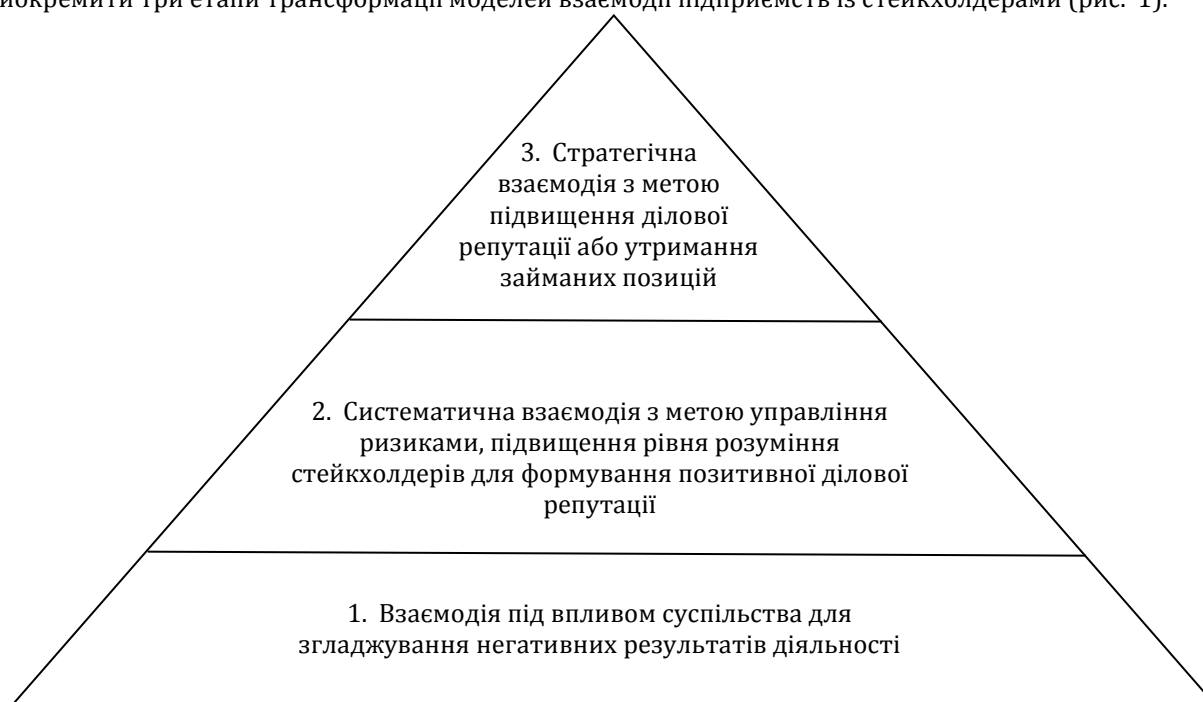


Рис. 1. Етапи трансформації моделей взаємодії підприємств із стейкхолдерами

На першому етапі взаємодія із стейкхолдерами характеризується не зосередженням на проблемах формування ділової репутації підприємства, а здебільшого реакцією на проблеми, що створювали конфліктні ситуації. Підприємства, які здійснювали активний діалог із зацікавленими сторонами та розробляли системний підхід до проблеми формування ділової репутації, перебувають на 2 етапі. При цьому такий підхід позитивно впливає на ефективність управління ризиками та дозволяє більш ефективно вирішувати конфлікти.

Третій етап розвитку формування ділової репутації на основі взаємодії із зацікавленими сторонами дозволяє підприємствам змінити соціальні, економічні та інші показники відповідно до загальної стратегії. Така модель взаємодії передбачає об'єднання всіх видів ресурсів. Від такого сполучення досягається ефект, якого жодна із сторін не змогла б досягнути особисто [7].

Відтак застосуванням концепції зацікавлених сторін для формування ділової репутації є всебічне охоплення усіх аспектів не тільки діяльності підприємства, але і його оточення. Тому важливим аспектом у процес формування ділової репутації є ідентифікація стейкхолдерів стосовно підприємства, їх групування, налагоджування взаємодії та управління ними (рис. 2).

Як видно з рисунку, можна виокремити два рівні середовища, з яким взаємодіє в процесі здійснення своєї діяльності підприємство: зовнішнє і внутрішнє.

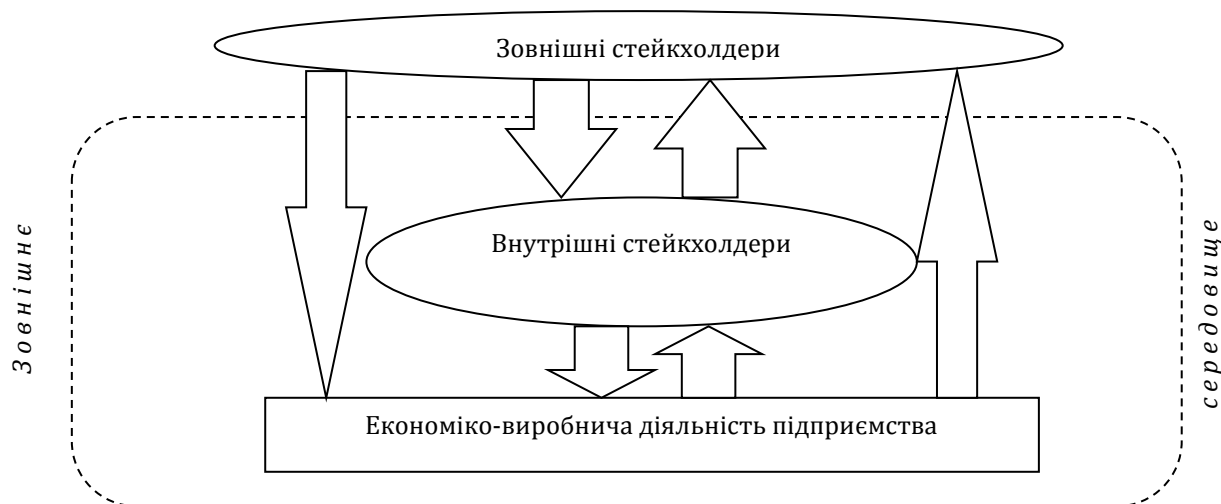


Рис. 2. Ідентифікація стейкхолдерів по відношенню до підприємства

Зовнішнє середовище складає сукупність елементів, які не входять до його складу, але впливають на нього через здійснення певних дій. До них можна зарахувати економічні, соціальні, політичні та інші чинники. До зовнішнього середовища функціонування підприємств належать елементи, що не контролюються підприємствами і безпосередньо впливають на його функціонування. Тобто це середовище, що формує взаємодію із постачальниками, клієнтами, конкурентами, посередниками.

Внутрішнє середовище підприємства становить сукупність елементів, що створюються і контролюються суб'єктами господарювання. Складові внутрішнього середовища фірми безпосередньо впливають на її ефективність: стратегії, цілі, завдання, структура, технологія, персонал, організаційна культура.

Оскільки постійно зростає кількість елементів зовнішнього і внутрішнього середовища, які необхідно враховувати у процесі формування та управління діловою репутацією, то відповідно і частіше змінюється економічна і політична ситуація. Тому, поряд із визначенням груп стейкхолдерів, необхідно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на взаємодію з ними.

Для здійснення групування та аналізу стейкхолдерів, які взаємодіють із комунальними підприємствами, ідентифікуються та групуються зацікавлені сторони, оцінюється ступінь та характер їх впливу. Аналіз проводиться з метою розробки механізму адаптації до зовнішнього та внутрішнього оточення підприємств.

Пошук оптимального балансу задоволення інтересів стейкхолдерів дозволяє підприємству розробити подальшу стратегію поведінки, яка б закріпила наявні позиції ділової репутації підприємства та сприяла б її підвищенню.

У контексті формування та підвищення ділової репутації ключову роль відіграє ефективність залучення зацікавлених сторін до співпраці. Для цього використовуються різні форми взаємодії. Спілкування із стейкхолдерами може відбуватися як на неформальних, так і на формальних зустрічах і може мати різноманітні форми, такі, як індивідуальні зустрічі, конференції, семінари, громадські слухання, обговорення за круглим столом, консультативні комітети, участь у багатосторонніх форумах, членство й участь у роботі груп, що організовані у межах громади, й інших асоціаціях, інтерактивних форумах і так далі. Залучення зацікавлених сторін має бути інтерактивним. Його істотною рисою є те, що воно містить двостороннє спілкування.

Проте більш раціональним є застосування методів, що передбачають двостороннє або багатостороннє спілкування між підприємствами ЖКГ та стейкхолдерами:

- організація зустрічей або інших форм спілкування, участь у яких беруть представники декількох груп стейкхолдерів з метою розглядання однієї проблеми;
- створення консультативних груп;
- спільні ініціативи.

У контексті формування ділової репутації виокремимо деякі форми взаємодії підприємств житлово-комунального господарства із зацікавленими сторонами (табл. 2).

Крім використання наведених форм взаємодії зі стейкхолдерами, підприємства повинні здійснювати оцінку того, наскільки вони здатні реагувати на проблеми, що виявляються в ході взаємодії, які заходи можна реалізувати для їх вирішення, а також якими можуть бути дії у відповідь на очікування зацікавлених сторін. Для цього слід провести оцінку своїх ресурсів, що можуть бути потрібні для організації взаємодії зі стейкхолдерами. На основі виділених груп стейкхолдерів та кола проблем, які є

для них значущими, визначають їх характеристики із врахуванням очікувань, бажання взаємодіяти, можливості тих чи інших груп.

Таблиця 2. Форми взаємодії підприємств водопостачання та водовідведення з основними групами зацікавлених сторін з метою формування ділової репутації

Група зацікавлених сторін	Форма взаємодії
Власники та керівництво	Річний звіт, зустрічі, презентації, корпоративний сайт, бухгалтерські звіти, участь у конференціях та засіданнях.
Працівники	Збори, тематичні семінари, корпоративні заходи, корпоративний Інтернет-портал, корпоративне видання, анкетування, колективний договір, кодекс корпоративної етики, навчальні тренінги.
Споживачі	Корпоративний сайт, контактний центр, анкетування, презентації, річний звіт, книги пропозицій, відповіді на претензії, консультації, переговори, інтерв'ю.
Постачальники	Консультації, корпоративний сайт, переговори, ділові зустрічі.
Інвестори та кредитори	Річний звіт, зустрічі, презентації, корпоративний сайт, бухгалтерські звіти, участь у конференціях, ділові зустрічі, публікації у ЗМІ.
Органи влади та місцеві громади	Конференції, круглі столи, соціальні та благодійні програми, публікації у ЗМІ
Засоби масової інформації, суспільні організації	Прес-конференції, публікації, засідання

Крім того, процес та форми взаємодії повинні розглядатися не окремо, стати частиною єдиної політики репутаційного менеджменту.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, результатом упровадження заходів щодо взаємодії із зацікавленими сторонами має бути позитивна ділова репутація підприємств водопровідно-каналізаційного господарства. Водночас безперервним повинен бути процес її підвищення. Тому важливим аспектом є не тільки встановлення зв'язків, але й їх підтримування протягом діяльності підприємства.

У зв'язку з цим стратегія діяльності підприємств водопостачання та водовідведення, а також методи управління ними повинні обов'язково містити елементи репутаційного менеджменту, що стане предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Василенко, С. Л. Экологическая безопасность водоснабжения. – Харьков: ИД «Райдер», 2006. – 320 с.
2. Коммунальные услуги в Европе: кому выгоднее и комфортнее жить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://immigrantinvest.com/blog/housing-in-europe>.
3. Даулинг, Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – М.: Консалтинговая фирма "ИМИДЖ Контакт": ИНФРА-М, 2003. – 400 с.
4. Горин, С. В. Деловая репутация организации / С. В. Горин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 256 с.
5. Гребешкова, О. М. Ділова репутація як стратегічний актив компанії / О. М. Гребешкова, О. В. Шиманська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Вип. 1–2. – К.: НАУ, 2007. – С. 493-502.
6. Ляшенко, А. Н. Концептуальные основы оценки влияния репутации предприятия на его экономическую безопасность / А. Н. Ляшенко, Е. В. Дмитрук // Вестник НТУ "ХПИ": Технический прогресс и эффективность производства. – № 7. – Вестник НТУ «ХПИ», 2010. – С. 108-114.
7. Взаимодействие с заинтересованными сторонами: Вып. 2: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами [Электронный ресурс] / Томас Крик, Майя Форстейтер, Филип Монаган и др. ; перевод с англ. – 2005. – 148 с. – Режим доступа: www.accountability.org.uk.

References

1. Vasylenko, S. L. (2006). *Ekolohycheskaya bezopasnost' vodosnabzheniya*. Khar'kov: Rayder.
2. *Kommunal'nie usluhy v Evrope: komu vihodnee i komfortnee zhyt'*. (n.d.). Retrieved from: <http://immigrantinvest.com/blog/housing-in-europe>.

-
3. Daulynh, H. (2003). *Reputatsyya firmy: sozдание, upravlenie i otsenka effektivnosti*. Moscow: IMIDZh Kontakt: INFRA-M.
 4. Horyn, S. V. (2006). *Delovaya reputatsiya orhanyzatsiy*. Rostov-na-Donu: Feniks.
 5. Hrebeshkova, O. M., Shymans'ka, O. V. (2007). Dilova reputatsiya yak stratehichniy aktyv kompaniyi. *Stratehiya rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologiya, pravo)*, 1-2, 493-502.
 6. Lyashenko, A. N. & Dmytruk, E. V. (2010). Kontseptual'nye osnovy otsenki vliyanuya reputatsii predpriyatiya na eho ekonomicheskuyu bezopasnost'. *Vestnyk NTU "KhPY"*, 7, 108-114.
 7. Kryk, T., Forsteyter, M., Monahan, F. (2005). *Vzaymodeystviye s zaynteresovannimy storonamy. Praktycheskoe rukovodstvo po orhanyzatsiy vzaymodeystviya so steykholderamy*. Retrieved from: www.accountability.org.uk.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2016 р.

Сергій Анатолійович НАДВИНИЧНИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nsa2008@ukr.net

**МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Надвиничний, С. А. *Методологія дослідження економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції* [Текст] / Сергій Анатолійович Надвиничний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 115-121. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті обґрунтовано сутнісний зміст економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в Україні загалом і Подільському регіоні зокрема. Проаналізовано урожайність основних сільськогосподарських культур та виробництво основних видів продукції рослинництва та тваринництва в окремих країнах та України. Здійснено оцінку економічної ефективності сільськогосподарського землекористування в Україні та Подільському регіоні. Відображено тенденції зміни рівня рентабельності залежно від окремих чинників. Виокремлено регіональні особливості показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва у регіоні. Сформульовано основні причини, що призводять до сповільнення темпів зростання валової продукції сільського господарства.

Ключові слова: аграрна сфера; економічна ефективність виробництва; сільськогосподарська продукція; урожайність сільськогосподарських культур; регіональні особливості.

Serhiy Anatoliyovych NADVYNICHNYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Human Resources and the Regional Economy
Ternopil National Economic University
E-mail: nsa2008@ukr.net

**THE METHODOLOGY OF THE STUDY OF ECONOMIC EFFICIENCY
OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

Abstract

In the article the substantive content of economic efficiency of agricultural production in Ukraine in general and particular in Podilsk region is grounded. It is classified according to such features as the degree of coverage of resources; the type of economic benefit; the deposit formation in the overall economic effect; the method of determining cost-effectiveness; the focus on functional specific measures to improve economic efficiency; type of economic activity; the gradation of one branch of agricultural production; the criteria for the organizational structure of the company.

Crop capacity of main agricultural crops is analysed. The estimation of economic efficiency of agricultural land in Ukraine and in Podilsk area is made. It is noted that the existing potential is not fully implemented.

It is proved that the trends of profitability depend on certain factors. The regional differences of economic efficiency of agricultural production in the region are analysed. The basic reasons that lead to a slowdown in agricultural gross output are defined.

Keywords: agriculture; economic efficiency of agricultural production; productivity of crops; regional differences.

JEL classification: Q13

Вступ

В умовах становлення ринкових відносин у країні відбуваються глибокі трансформації, які спрямовані на підвищення ефективності функціонування сільського господарства усіх регіонів держави. Поряд з цим сьогодні спостерігається спад виробництва аграрної продукції, зменшується кількість сільськогосподарських підприємств, відбувається переорієнтація виробників на вирощування таких культур, які економічно вигідні в такій ситуації, спрощується структура посівних площ, порушуються агротехнічні умови. Окрім того, на економічну ефективність галузі негативно впливають такі чинники, як диспаритет цін між галузями національної економіки, державна політика у сферах інвестування, оподаткування, ціноутворення та кредитування тощо. Усе це змушує звернути увагу на обґрунтування та введення в дію механізмів підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є розгляд методологічних засад і практичних аспектів аналізу економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Для реалізації поставленої мети необхідно втілити наступні завдання:

- дослідити сутність економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції;
- розкрити особливості впливу системи чинників на економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції;
- проаналізувати основні показники економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та Подільському регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Методологічним основам підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва присвячено достатньо багато праць вітчизняних фахівців: В. Г. Андрійчука, П. П. Борщевського, П. І. Гайдуцького, В. П. Галушко, М. Я. Дем'яненка, О. Ю. Єрмакова, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, Г. В. Черевка, В. В. Юрчишина та ін. У них ґрунтовно висвітлено загальні теоретичні підходи до вивчення економічної ефективності виробництва в аграрній сфері. Однак залишається ще достатньо широке коло проблем, яке вимагає ретельнішого дослідження та аналізу.

На нашу думку, для того, щоб процес підвищення економічної ефективності виробництва набув правильної траєкторії, необхідно достатньо чітко обґрунтувати сутнісний зміст основних категорій зазначеної проблематики.

У великому економічному словнику термін «економічна ефективність» трактується як результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до затрат факторів, ресурсів, які зумовили одержання цього результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням ресурсів відповідної вартості [1, с. 1224].

О. Б. Наумов під ефективністю розуміє зростання виробництва матеріальних благ необхідної якості при зменшенні затрат живої і уречевленої праці в розрахунку на одиницю продукції, інакше кажучи, підвищення продуктивності суспільної праці [2, с. 39-42.].

Проте В. Г. Андрійчук зазначає, що ефективністю є досягнення максимального ефекту за фіксованих, наперед визначених обсягів ресурсів або ж досягнення заданого результату за мінімальних витрат ресурсів. У своїй монографії «Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз» він акцентує увагу на тому, що ефектом від економічної діяльності суб'єктів господарювання може бути будь-який результат, одержаний у процесі такої діяльності, але за умови, що він (результат) відповідає її цілям і завданням [3, с. 12-24].

Загальноприйнято, що показник економічної ефективності – відношення ефекту до витрат, які зумовили цей ефект, або відношення ефекту до економічних ресурсів, використаних для його отримання. У першому варіанті результати (ефект) зіставляються зі споживчими витратами (витратами цих ресурсів за визначений період часу), а в другому – із застосовуваними ресурсами (сукупністю витрат живої та упредметненої праці), які використовувалися у виробництві товарів і послуг за певний період [4, с. 22].

Ми погоджуємося з твердженням М. А. Голика про те, що економічна ефективність сільського господарства полягає у виробництві максимальної кількості високоякісної продукції з одиниці сільськогосподарських угідь чи від однієї голови худоби за найменших витрат ресурсів з метою найповнішого задоволення потреб населення у продуктах харчування і промисловості, у сировині [5].

Такий підхід відображає багатоаспектність вияву економічної ефективності та виокремлює класифікацію за певними ознаками, зокрема: за ступенем охоплення ресурсів (витрат), за якими розраховуються показники ефективності; за стадією руху авансованої в ресурси вартості; за видом економічного ефекту (кінцевого результату); за вкладом у формування загального економічного ефекту (результату); за способом визначення економічної ефективності; за функціональною спрямованістю

окремих заходів підвищення економічної ефективності виробництва; за видами діяльності підприємств; за галузевою градацією сільськогосподарського виробництва; за критерієм організаційної будови підприємства.

Економічна сутність цього поняття полягає у збільшенні виходу сільськогосподарської продукції з кожного гектара сільськогосподарських угідь, яка повністю відповідає потребам суспільства за асортиментом, якістю, структурою, строками та місцем одержання, а також у зростанні матеріального добробуту, покращенні умов праці та побуту селян за мінімальних затрат суспільної праці, або за мінімальних обсягів виробничих ресурсів, які застосовуються для цих цілей.

Відтак, з огляду на вищеозначене, зауважимо, що економічна ефективність відображає досягнення максимального результату від господарської діяльності аграрних формувань за найменших затрат праці та фінансових ресурсів і відображає вплив системи чинників, що формують її рівень, а також визначає основні напрями розвитку аграрної сфери.

Таке поліфункціональне наповнення цього поняття вимагає системного і чіткого його розуміння, адже від цього залежить повнота формування цілої системи ефективності виробництва. Слід зазначити, що у науковій літературі доволі часто зустрічаються спроби подолати існуючі суперечності та дійти згоди у визначенні цієї категорії. Так В. Я. Месель-Веселяк вважає найвпливовішим чинником, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [6, с. 22].

В. Андрійчук та В. Нелепа наголошують, що ефективність сільськогосподарського виробництва «... виражається у всесторонньому використанні всіх чинників виробництва – земельних і трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів [7].

Загалом усю сукупність чинників можна поділити на групи – структура та обсяги виробництва, організація і менеджмент виробництва, технологія та технічний рівень виробництва. Водночас у сільському господарстві важливе місце займають регіональні особливості, які діють як постійний чинник ефективності. Це особливі чинники – землезабезпеченість та інтенсивність виробництва [8, с. 82].

Андрійчук В. Г. виділяє макро-, мікро- та мезоекономічні чинники ефективності діяльності аграрних підприємств. До макроекономічних чинників автор зараховує: платоспроможний попит, інфляцію, відсоткові ставки, обмінний курс національної валюти, динаміку цін, урядові видатки і дефіцит державного бюджету, безробіття, обсяги інвестицій. До мікроекономічних належать чинники внутрішнього середовища підприємства. Найбільш важливими мезоекономічними чинниками є внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції та продовольства і характер побудови агропромислових інтеграційних зв'язків [3, с. 206].

Водночас вважається, що ринкова спрямованість веде до підвищення результативності у будь-якій галузі через ефективне розміщення ресурсів за допомогою розвинених і гнучких цінових механізмів [9, с. 26].

Проте ефективність сільськогосподарського виробництва істотно залежить від його специфічних особливостей, зокрема сезонності та територіальної організації виробництва, використання природного ресурсу – землі та кліматичних умов.

Відтак, з метою комплексного дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно дотримуватися принципів, зокрема, на думку Березівського П. С., це збереження відповідності між кінцевим результатом і чинниками, які вплинули на одержання такого результату. Кінцевий результат повинен містити усі компоненти споживчих вартостей, зокрема, слід враховувати як основну продукцію, так і побічну і супутню [10, с. 50].

Окрім того, до таких принципів можна віднести взаємозв'язок системи показників ефективності господарювання, відображення ефективності усіх використаних ресурсів. Саблук П. Т. акцентує увагу на тому, що для оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно використовувати показник норми прибутку [11, с. 6]. Проте ми погоджуємося із думкою Черевка Г. В. та інших, що найважливішим узагальнювальним показником економічної ефективності діяльності аграрних формувань є рентабельність. Вона відображає живу та уречевлену працю, якість реалізованої продукції, рівень організації та управління виробництвом [12, с. 264].

Для комплексного аналізу економічної ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно насамперед дати оцінку основних економічних показників, які відображають ефективність сільськогосподарського виробництва. Останніми роками спостерігається позитивна динаміка зростання економічної ефективності використання сільськогосподарських угідь в Україні, площі яких за останні 16 років зменшилися на 1969,3 тис. га. Поступово стабілізуються обсяги виробництва валової продукції, зростає врожайність сільськогосподарських культур. Спостерігається зниження окремих показників через вплив цілої низки чинників, зокрема, кліматичних умов (мала кількість опадів). Обсяг валового виробництва в аграрній сфері склав 239,5 млрд грн, що на 11,9 млрд грн менше від показника 2014 р (у цінах 2010 р.) (табл. 1).

Таблиця 1. Економічна ефективність сільськогосподарського землекористування в Україні [13]*

Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	38421,4	37039,4	36487,9	36395,4	36417,6	36452,1
Посівні площі, тис. га	27173	26044	26952	28329	27239	26902
Валова продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року, млн грн	151022,2	179605,8	194886,5	252859,0	251427,2	239467,3
– продукція рослинництва	92838,9	114479,9	124554,1	175895,2	177707,9	168439,0
– продукція тваринництва	58183,3	65125,9	70332,4	76963,8	73719,3	71028,3
Вироблено сільськогосподарської продукції всіма категоріями господарств						
– на одну особу, грн	3071	3813	4249	5559	5847	5589
– на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	370,7	471,0	523,7	691,5	708,3	674,2
Вироблено продукції тваринництва						
М'яса, тис. т.	1662,8	1597,0	2059,0	2389,4	2359,6	2333,6
Молоко, тис. т.	12657,9	13714,4	11248,5	11488,2	11132,8	10615,4
Яйця, млн шт.	8808,6	13045,9	17052,3	19614,8	19587,3	16782,9
Урожайність сільськогосподарських культур, ц/га						
Зернові культури	19,4	26	26,9	39,9	43,7	41,1
Цукрові буряки (фабричні)	176,7	248,2	279,5	398,9	477	436
Соняшник	12,2	12,8	15	21,7	19,4	21,6
Картопля	121,6	128,4	132,5	159,7	176	161
Овочі	112,3	157,1	173,6	199,9	208	206
Плоди та ягоди	38,4	63,7	78,2	103,5	95,2	104,5
Валовий збір сільськогосподарських культур, тис. тонн						
Зернові культури	24459	38015,5	39270,9	63051,3	63859	60126
Цукрові буряки (фабричні)	13198,8	15467,8	13749,2	10789,4	15734	10331
Соняшник	3457,4	4706,1	6771,5	11050,5	10134	11181
Картопля	19838,1	19462,4	18704,8	22258,6	23693	20839
Овочі	5821,3	7295	8122,4	9872,6	9638	9214
Плоди та ягоди	1452,6	1689,9	1746,5	2295,3	1999	2153
Вироблено на 1 особу						
Зернових культур, кг	497	807	856	1386	1485	1403
Цукрових буряків, кг	268	328	300	237	366	241
Соняшнику, кг	70	100	148	243	236	261
Картоплі, кг	403	413	408	489	551	486
Овочів, кг	118	155	177	217	224	215
Плодів та ягід, кг	30	36	38	50	46	50
М'яса, кг	33,8	33,9	44,9	52,5	54,9	54,2
Молока, кг	257,4	291,1	245,2	252,5	258,9	247,8
Яєць, штук	179	277	372	431	456	392
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	1	6,8	21,1	11,2	25,8	45,7
– рослинництва	30,8	7,9	26,7	11,1	29,2	50,9
– тваринництва	33,8	5	7,8	11,3	13,4	8,1

*Складено і розраховано автором на основі даних: Статистична інформація: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Сьогодні структура галузі залишилась майже незмінною порівняно із 2014 р.: 70 % валового обсягу припадає на рослинництво, решта – на тваринництво.

У 2015 році вироблено продукції рослинництва на 168439 млн грн, продукції тваринництва – на 71028,3 млн грн, що на 9268,9 млн грн і 2691 млн грн відповідно менше ніж у 2014 році.

Рентабельність сільськогосподарського виробництва у 2015 році склала – 45,7 % (2014 р. – 25,8 %), у

рослинництві зросла до 50,9 % (2014 р. – 29,2 %), у тваринництві – знизилася до 8,1 % (2014 р. – 13,4 %).

Оцінюючи економічну ефективність використання сільськогосподарських угідь у Подільському регіоні, можна зробити висновки, що вони використовуються вкрай неефективно, проте тут існує значний потенціал для підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок використання інноваційних технологій, дотримання новітніх агротехнічних заходів та екологічних вимог. Хоча, за даними Навчально-наукового інституту економіки природних ресурсів та екології землекористування, українські аграрії 79 % прибутків одержують за рахунок природної родючості землі і лише 21 % – як результат упровадження технологій [14, с. 68].

Останніми роками відбувається коливання рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції під впливом природних умов у всіх областях Поділля. Зокрема у період 2010-2014 роки із трьох областей найвища рентабельність у Хмельницькій і становила в 2014 році 48,3 % (+33,5 % до 2013 року), що вище за середнє по Україні (25,8 %), а у Вінницькій та Тернопільській областях він наближається до загальнодержавного показника – 20,1 % і 21,1 % відповідно (табл. 2).

З таблиці видно, що частка чистого доходу від загального по Україні у 2014 році зросла в усіх областях Поділля, зокрема у Вінницькій області вона становила 5,6 % (у 2013 – 5,3 %), у Тернопільській – 3,6 % (у 2013 р. – 3,2 %), у Хмельницькій – 5,9 % (у 2013 р. – 5 %).

Така позитивна тенденція дасть змогу підвищити якість продукції та кількісно наростити її обсяг за рахунок високої продуктивності та інтенсифікації аграрної сфери.

Головними причинами, що негативно впливають на темпи зростання обсягів валової продукції сільського господарства, є гальмування процесу паювання земель, обмеження підприємницької ініціативи селян у межах фермерських господарств, дезорганізація роботи аграрних підприємств і відсутність альтернативних колективним сільськогосподарським підприємствам (КСП) видів господарюючих структур тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що розглянуті методологічні засади економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції є необхідним та важливим аспектом в обґрунтуванні підходів до економічного розвитку аграрної сфери.

Слід наголосити, що після істотного зниження валового виробництва сільськогосподарської продукції останніми роками почалося поступове його зростання, на що вплинули процеси, які ґрунтуються на багатуокладності аграрної сфери та створенні організаційно-правових структур ринкового типу. Це сприяло реалізації підприємницької ініціативи селян у різних організаційно-правових формах господарювання, діяльність яких стає прибутковою. У селян з'явилася можливість реалізувати підприємницькі здібності, що сприяло підвищенню рівня продуктивності праці в сільськогосподарському виробництві. Протягом останніх років виробництво продукції тваринництва стало прибутковим, що сприяло підвищенню середньомісячної заробітної плати у сільському господарстві. Все це свідчить про поступове зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва як у Подільському регіоні, так і в Україні загалом.

Список літератури

1. Большой экономический словарь / ред. Азрилиян А. И. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Наумов, О. Б. Визначення економічної ефективності виробництва за узагальнюючими показниками / О. Б. Наумов // Економіка АПК. – 2000. – № 5. – С. 39-42.
3. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2006. – 292с.
4. Воронін, О. О. Визначення виду функціональної залежності між ефективністю виробництва і його чинниками / О. О. Воронін // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 21-34.
5. Голик, М. А. Підвищення ефективності тваринництва / М. А. Голик. – К.: Урожай, 1981. – 104 с.
6. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 року / В. Я. Месель-Веселяк – К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2010. – 57 с.
7. Экономика, организация и планирование АПК / [Нелеп В. Н., Андрійчук В. Г., Хорунжий Н. И. и др.]; под ред. В. Н. Нелепа. – К.: Вища шк., 1989. – 528 с.
8. Дієсперов, В. С. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємстві: монографія / В. С. Дієсперов. – К.: ННЦ«ІАЕ», 2008. – 340 с.
9. Галушко, В. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / В. Галушко, С. Дем'яненко // Наукові матеріали ін-ту економ. досліджень та політичних консультацій в Україні. – 2003. – №20 (липень). – С. 26.

Таблиця 2. Ефективність сільськогосподарської діяльності в областях Поділля [13]

Регіон	Рік	Продукція сільського господарства					Продукція рослинництва					Продукція тваринництва				
		повна собівартість, млн грн	% від загального по Україні	чистий дохід, млн грн	% від загального по Україні	рівень рентабельності, %	повна собівартість, млн грн	% від загального по Україні	чистий дохід, млн грн	% від загального по Україні	рівень рентабельності, %	повна собівартість, млн грн	% від загального по Україні	чистий дохід, млн грн	% від загального по Україні	рівень рентабельності, %
Україна	2010	60382,8	x	73133,3	x	21,1	42674,5	x	54050,4	x	26,7	17708,3	x	19082,9	x	7,8
	2011	73754,2	x	93680,2	x	27,0	53703,1	x	71025,8	x	32,3	20051,1	x	22654,4	x	13,0
	2012	98693,0	x	118892,4	x	20,5	76537,9	x	93567,7	x	22,3	22155,1	x	25324,7	x	14,3
	2013	105639,4	x	117443,6	x	11,2	80588,5	x	89566,2	x	11,1	25050,9	x	27877,4	x	11,3
	2014	129230,5	x	162514,2	x	25,8	101194,0	x	130721,5	x	29,2	28036,5	x	31792,7	x	13,4
	% до															
Вінницька	2013	122,3	x	138,4	x	14,6	125,6	x	145,9	x	18,1	111,9	x	114,0	x	2,1
	2010	3151,4	5,2	3763,2	5,1	19,4	2516,9	5,9	3159,0	5,8	25,5	634,5	3,6	604,1	3,2	-4,8
	2011	4420,1	6,0	5521,9	5,9	24,9	3669,9	6,8	4746,7	6,7	29,3	750,2	3,7	775,2	3,4	3,3
	2012	5595,6	5,7	6451,1	5,4	15,3	4765,3	6,2	5620,2	6,0	17,9	830,3	3,7	831,0	3,3	0,1
	2013	5723,2	5,4	6264,6	5,3	9,5	4792,3	5,9	5354,0	6,0	11,7	930,9	3,7	910,6	3,3	-2,2
2014	7608,0	5,9	9139,7	5,6	20,1	6547,2	6,5	8064,3	6,2	23,2	1060,9	3,8	1075,5	3,4	1,4	
	% до															
Тернопільська	2013	132,9	0,5	145,9	0,3	10,6	136,6	0,5	150,6	0,2	11,5	114,0	0,1	118,1	0,1	3,6
	2010	2002,4	3,3	2324,9	3,2	16,1	1749,2	4,1	2066,3	3,8	18,1	253,2	1,4	258,6	1,4	2,1
	2011	2673,5	3,6	3408,2	3,6	27,5	2318,8	4,3	3035,5	4,3	30,9	354,6	1,8	372,7	1,6	5,1
	2012	3324,1	3,4	3831,7	3,2	15,3	2905,8	3,8	3381,2	3,6	16,4	418,3	1,9	450,6	1,8	7,7
	2013	3438,1	3,3	3717,4	3,2	8,1	2884,0	3,6	3123,8	3,5	8,3	554,1	2,2	593,6	2,1	7,1
2014	4858,4	3,8	5884,6	3,6	21,1	4073,8	4,0	5027,3	3,8	23,4	784,6	2,8	857,2	2,7	9,3	
	% до															
Хмельницька	2013	141,3	0,5	158,3	0,5	13,0	141,3	0,4	160,9	0,4	15,1	141,6	0,6	144,4	0,6	2,2
	2010	2057,3	3,4	2345,6	3,2	14,0	1468,8	3,4	1757,9	3,3	19,7	588,5	3,3	587,7	3,1	-0,1
	2011	2996,2	4,1	3641,9	3,9	21,6	2356,7	4,4	2863,6	4,0	21,5	639,4	3,2	778,2	3,4	21,7
	2012	4082,2	4,1	5098,5	4,3	24,9	3302,8	4,3	3870,0	4,1	17,2	779,4	3,5	1228,6	4,9	57,6
	2013	5122,1	4,8	5879,3	5,0	14,8	3955,0	4,9	4086,0	4,6	3,3	1167,1	4,7	1793,3	6,4	53,7
2014	6447,0	5,0	9561,8	5,9	48,3	5019,9	5,0	7038,5	5,4	40,2	1427,1	5,1	2523,3	7,9	76,8	
	% до															
2013	125,9	0,1	162,6	0,9	33,5	126,9	0,1	172,3	0,8	36,9	122,3	0,4	140,7	1,5	23,1	

* Складено і розраховано автором на основі даних: Статистична інформація : [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

-
10. Березівський, П. С. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми, ефективність: [монографія] / П. С. Березівський [та ін.]. – Львів: Українські технології, 2007. – 166 с.
 11. Саблук, П. Т. Ціна – інструмент управління / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 1996. № 4. – С. 6.
 12. Економіка підприємств: [навч. посіб.] / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос, Г. Б. Іваницька, Н. Ф. Павленчик. – Л. Априорі, 2004. – 384 с.
 13. Статистична інформація: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 14. Кононенко, М. П. Техніко-технологічні напрями підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва / М. П. Кононенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 68.

References

1. Azriliyan, A. I. (2002). *Bol'shoy ekonomicheskij slovar*. Moscow: Institut novoy ekonomiki.
2. Naumov, O. B. (2000). Vyznachennya ekonomichnoyi efektyvnosti vyrobnytstva za uzahal'nyuyuchymy pokaznykamy. *Ekonomika APK*, 5, 39-42.
3. Andriyчук V. H. (2006). *Efektyvnist' diyal'nosti ahrarnykh pidpryyemstv: teoriya, metodyka, analiz*. Kyiv: KNEU.
4. Voronin, O. O. (2007). Vyznachennya vydu funktsional'noyi zalezhnosti mizh efektyvnisty vyrobnytstva i yoho chynnykamy. *Ekonomichna teoriya*, 3, 21-34.
5. Holyk, M. A. (1981). *Pidvyshchennya efektyvnosti tvarynnytstva*. Kyiv: Urozhay.
6. Mesel'-Veselyak, V. Ya. (2010). *Ahrarna reforma i orhanizatsiyno-ekonomichni transformatsiyi u sil's'komu hospodarstvi: dopovid' na 12-ykh richnykh zborakh Vseukrayins'koho konhresu vchenykh ekonomistiv-ahrarnykhiv 25-26 lyutoho 2010 roku*. Kyiv: Instytut ahrarnoyi ekonomiky.
7. Nelep, V. N., Andriyчук, V. H., Khorunzhyy, N. Y. (1989). *Ekonomika, orhanizatsiya i planirovanie APK*. Kyiv: Vyscha shk.
8. Diyesperov, V. S. (2008). *Efektyvnist' vyrobnytstva sil's'kohospodars'koho pidpryyemstvi*. Kyiv: IAE.
9. Halushko, V., Dem"yanenko, S. (2003). *Efektyvnist' sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv i zrostannya produktyvnosti v sil's'komu hospodarstvi. Naukovi materialy in-tu ekonom. doslidzhen' ta politychnykh konsul'tatsiy v Ukrayini*, 20, 26.
10. Bereziv's'kyy, P. S. (2007). *Ekonomichna efektyvnist' diyal'nosti sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv: stan, problemy, efektyvnist'*. L'viv: Ukrayins'ki tekhnolohiyi.
11. Sabluk, P. T. (1996). *Tsina – instrument upravlinnya*. *Ekonomika APK*, 4, 6.
12. Cherevko, H. V., Horbonos, F. V., Ivanyts'ka, H. B., Pavlenchuk, N. F. (2004). *Ekonomika pidpryyemstv*. Lviv: Apriori.
13. *Statystychna informatsiya*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Kononenko, M. P. (2008). *Tekhniko-tekhnolohichni napryamy pidvyshchennya efektyvnosti vyrobnytstva produktsiyi roslynnytstva*. *Ekonomika APK*, 8, 68.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2016 р.

Ніна Олександрівна ПІСКУНОВА

аспірантка,
кафедра фінансів,
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара
E-mail: nina-kovalenko85@rambler.ru

УДОСКОНАЛЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Піскунова, Н. О. Удосконалення науково-методичного обґрунтування аналізу грошових потоків підприємства [Текст] / Ніна Олександрівна Піскунова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 122-131. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективність проведення аналізу грошових потоків не втрачає своєї актуальності у сучасних умовах господарювання. Від глибини проведеного аналізу надходжень та видатків грошових коштів, його адекватності, якості та розгалуженості залежать інтерпретація отриманих результатів, побудова перспективних прогнозів фінансового менеджменту та ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків. Тому якісне дослідження переваг і недоліків проведення аналізу грошових потоків залишається одним із можливих напрямів вирішення наявних проблем та досягнення запланованих результатів діяльності.

Мета. Метою статті є визначити напрями удосконалення науково-методичного обґрунтування аналізу грошових потоків підприємств з урахуванням специфічних форм недоліків такого аналізу.

Метод (методологія). Під час дослідження було використано загальнонаукові методи пізнання: абстрагування, аналіз, синтез, групування, порівняння, узагальнення, систематизацію.

Результати. У роботі визначено джерела генерації недоліків аналізу грошових потоків підприємств на основі функціонально орієнтованого підходу. Сформовано типові групи недоліків цього напрямку аналізу на підставі трьох авторських систем їх класифікації. Розроблено напрями удосконалення методичного забезпечення аналізу грошових потоків.

Ключові слова: аналіз грошових потоків; функціонально орієнтований підхід; джерела генерації недоліків; аналіз функцій управління грошовими потоками.

Nina Oleksandrivna PISKUNOVA

PhD Student,
Department of Finance,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: nina-kovalenko85@rambler.ru

IMPROVEMENT OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL GROUNDING OF CASH FLOW ANALYSIS OF ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Efficiency of cash flows analysis has not lost its relevance in the current economic conditions. The interpretation of the results, development of financial management forecasts, and identification of causal relationships depend on its adequacy, quality and branching. Therefore qualitative research of advantages and disadvantages of cash flows analysis is one of the possible ways of problem solving and achievement of planned results.

Goal. The article aims to identify areas of improvement of the scientific and methodological study, to analyze cash flow of businesses taking into consideration specific forms of disadvantages of such analysis.

The method (methodology). In this research we have used such general scientific methods of knowledge as method of abstraction, method of analysis, method of synthesis, method of grouping, method of comparison, method of generalization, method of systematization.

Results. The paper has identified the source of generation of shortcomings of cash flow analysis on the basis of functionally oriented approach. Typical groups of disadvantages of this direction of analysis on the basis of three

Keywords: cash flows analysis; functionally oriented approach; sources of generation gaps; analysis of cash management functions.

JEL classification: G32, G30, M21

Вступ

Проблематика аналізу грошових потоків досить широко розглянута в економічній літературі. Дослідженню питання аналізу грошових потоків, його методичного забезпечення, етапів та методів проведення аналізу присвятили свої роботи такі науковці, як І. О. Бланк [1, с. 136; 2, с. 156], Г. М. Калетнік, В. М. Ціхановська [3, с. 190], Р. Б. Тянь [4, с. 110-120], П. Атамас [5, с. 13-19], О. Я. Базилінська [6, с. 9], Ю. С. Цал-Цалко [7, с. 40], Б. Є. Грабовецький [8, с. 204], П. Етрилл [9, с. 83], В. М. Боронос [10, с. 209] тощо.

Водночас, попри значущість проведених досліджень, досить незначну увагу звертають на виокремлення недоліків аналізу грошових потоків та їх кваліфікації. Поглиблений розгляд цього питання дозволить повною мірою розкрити сутність явищ, що аналізуються, підвищити якість та ефективність аналізу, коректно інтерпретувати отримані результати та ідентифікувати можливі причинно-наслідкові зв'язки, а також покращить побудову точних та детальних прогнозів на майбутнє та ліквідацію негативних явищ, що вплинули на результат діяльності.

Тому тема аналізу грошових потоків на підприємствах не викликає сумніву стосовно своєї актуальності. Ефективність проведеного аналізу впливає на ретроспективний розгляд результатів діяльності, ефективно впровадження дієвих рішень менеджменту та керівництва, а також на планування напрямків розвитку у майбутньому.

Мета статті

Метою статті є визначити напрями удосконалення науково-методичного обґрунтування аналізу грошових потоків підприємств з урахуванням специфічних форм недоліків такого аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз (від грец. – analysis) буквально означає розподіл, розподілення об'єкта, що досліджується, на складові частини, елементи, які внутрішньо притаманні цьому об'єкту [8, с. 5]. Він є важливою складовою процесу управління рухом грошових коштів, яка забезпечує якісну обробку інформації з метою подальшого прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень, прогнозування та планування грошових потоків [10, с. 209].

Основна мета аналізу грошових потоків – виявити рівень достатності формування коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості позитивного і від'ємного грошових потоків підприємства за обсягом і в часі. Аналіз грошових потоків проводиться по підприємству загалом, за основними видами його господарської діяльності, за окремими структурними підрозділами чи центрами відповідальності [11, с. 65].

Під час аналізу грошових потоків з'ясовуються причини, які вплинули на збільшення (зменшення) притоку грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відтоку. Це можна робити як за тривалий період (декілька років), так і за нетривалий (квартал, рік). Такий аналіз є цікавим, якщо він відображає певний етап у діяльності підприємства, наприклад, з моменту його створення, випуску нової продукції, закінчення реконструкції тощо [11, с. 65].

У фінансово-економічній літературі виокремлюють наступні базові методи аналізу грошових потоків:

- горизонтальний аналіз (передбачає оцінку змін у статтях фінансової звітності за їх абсолютною та відносною величиною, що відбулися за звітний період порівняно з попереднім, порівняння із запланованими величинами тощо),
- вертикальний аналіз (або структурний аналіз, що передбачає пошук частки окремої статті звіту у сукупній величині за відповідний період та визначення співвідношень між окремими статтями, зіставлення із запланованими величинами тощо),
- трендовий аналіз (дозволяє визначити динаміку змін за основними статтями руху грошових коштів не тільки для аналізу відхилень від базових значень на довготривалому інтервалі, але й для покращення розрахункової бази, що забезпечує можливість використання відповідних статистичних методів прогнозування та планування грошових потоків [10, с. 195]),
- коефіцієнтний аналіз (полягає у визначенні теоретично обґрунтованих критеріїв оцінки, за якими існує можливість зробити цінні з практичної точки зору висновки щодо діяльності та стану підприємства [10, с. 195]).

Селіверстова Л. С. наголошує, що одним із етапів управління грошовими потоками підприємства є аналіз руху грошових коштів. Науковець звертає значну увагу саме на горизонтальний та вертикальний аналіз та вивчення їх сутності [12, с. 22].

Власюк Т. М., Волинець О. М., Новіцька Н. І. зазначають, що методика аналізу грошових коштів підприємства поряд із горизонтальним, вертикальним, коефіцієнтним аналізом повинна містити такі етапи, як:

- аналіз рівномірності розподілу грошових потоків за кварталами, який полягає у визначенні рівномірності розподілу надходжень та видатків протягом року. Метою проведення аналізу є ідентифікація та оцінка грошових потоків за ступенем регулярності здійснення, наявності та причин затримок у надходженні грошових коштів та відкладенні запланованих видатків;
- аналіз збалансованості надходжень та видатків за періодами, який полягає у визначенні міцності зв'язку між надходженнями і видатками грошових коштів. Метою проведення аналізу є оцінка ступеня динамічної платоспроможності підприємства, його фінансової рівноваги й можливості забезпечення стійкого економічного зростання [13, с. 38-43].

Тян Р. Б. та Лисенко О. В. у своїй науковій статті досліджують грошові потоки як математичні функції із використанням методів кореляційного аналізу, а також вивчають структуру цих функцій задля підвищення надійності прогнозування обсягу й напрямку розвитку грошових потоків у майбутні періоди [4, с. 111].

Заревчацька Т. В. вказує на те, що для отримання більш достовірних висновків про ефективність використання коштів та діяльності загалом необхідне зіставлення результатів аналізу показників фінансового стану підприємств з результатами аналізу руху грошових коштів за видами діяльності [14, с. 141]. Вчена виокремлює три етапи аналізу руху грошових коштів і визначає поряд із коефіцієнтним аналізом такі етапи, як:

- аналіз тенденцій формування чистого грошового потоку, метою якого є дослідження тенденції формування та розвитку чистого грошового потоку,
- аналіз структури розподілу грошових коштів, що має на меті виявлення розміру грошових коштів, спрямованих на капіталізацію прибутку [14, с. 142].

Атамас П., Атамас А. вказують на те, що при аналізі грошових потоків використовується Звіт про рух грошових коштів (форма № 3), який складений прямим методом, що забезпечує аналітичні можливості дослідження складу, динаміки та структури грошових потоків. Однак наявність стандартних обмежень у переліку джерел надходжень та видатків грошових коштів значно звужує рамки досліджень та знижує інформаційну цінність цього звіту [5, с. 18-19].

Надточій С. І. у своєму дослідженні пропонує поєднати аналіз ефективності грошових потоків на основі даних коефіцієнтного аналізу з аналізом грошових потоків на основі рядів динаміки, а як наслідок – формування єдиного завершеного підходу (аналіз абсолютних величин, коефіцієнтний аналіз, аналіз ефективності та аналіз рядів динаміки) щодо визначення основних характеристик грошових потоків підприємства як основи управління ними [15, с. 82].

Підсумовуючи викладене вище, складено узагальнену схему переваг та недоліків горизонтального, вертикального, трендового та коефіцієнтного аналізів (рис. 1). Розглянуті недоліки формують певні групи, які утворюють системи класифікацій недоліків аналізу грошових потоків. У дослідженні запропоновано три системи класифікацій недоліків, що виникають при проведенні аналізу грошових потоків:

1) за формами забезпечення (рис. 2):

- інформаційне забезпечення якості та деталізації фінансової звітності полягає у формуванні вихідної для аналізу інформації з урахуванням особливостей її складання (наприклад, якість складання, креативність, достовірність фінансової звітності, однозначність тлумачення тощо),
- матеріально-технічне забезпечення передбачає наявність необхідних програмних ресурсів для аналізу (наприклад, спеціальне програмне забезпечення, матеріальні можливості для впровадження в дію необхідних додатків тощо),
- макрозабезпечення фінансово-економічної сфери має на меті урахування при аналізі кон'юнктурних процесів на макрорівні (наприклад, інфляційні/дефляційні процеси у економіці країни),
- нормативно-правове та технічне забезпечення діяльності фінансових та бухгалтерських інституцій передбачає адміністративне управління та фінансовий моніторинг з боку державних установ (наприклад, затвердження єдиних вимог до порядку складання фінансової звітності, уведення податкових новацій, затвердження нових форм фінансової звітності, трансформація форм фінансової звітності тощо),
- теоретичне забезпечення необхідними розрахунковими нормативами та базою порівняння формує єдине теоретичне підґрунтя для проведення аналізу та формування системи нормативів, правил для коректної інтерпретації результатів аналізу.

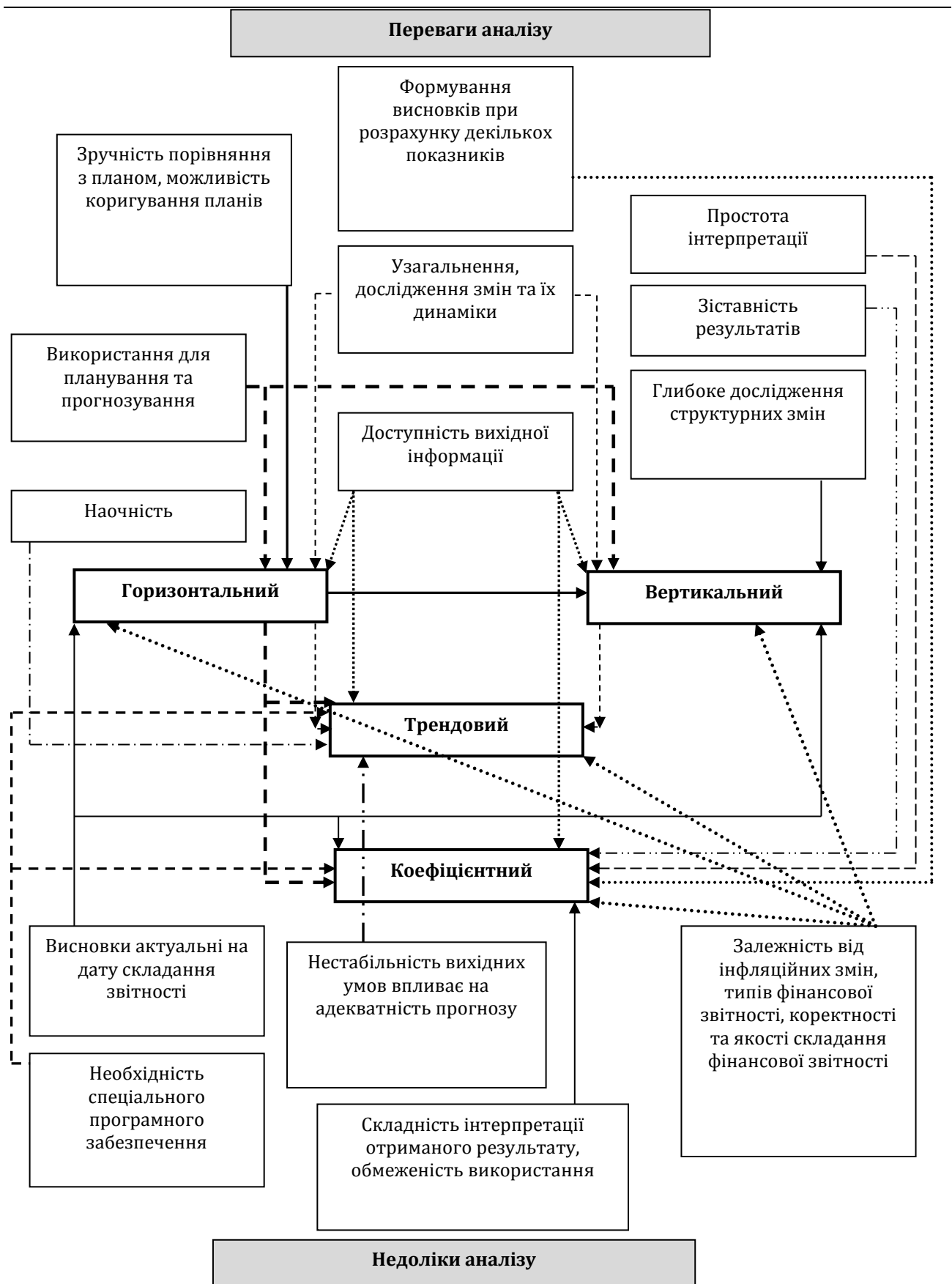


Рис. 1. Схема переваг та недоліків етапів аналізу грошових потоків

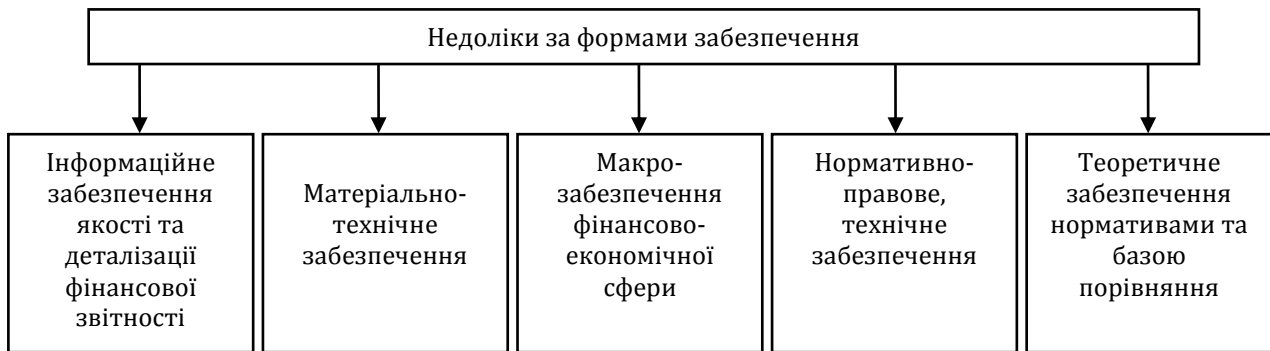


Рис. 2. Класифікація недоліків за формами забезпечення

2) залежно від сфери генерації недоліків (рис. 3):

- такі недоліки, які виникають у науково-теоретичній сфері, пов'язані із трактуванням отриманих результатів з наукової точки зору,
- такі недоліки, які виникають у сфері адміністративно-податкового регулювання, – недосконалі законотворчі процеси державних інституцій, що впливають на алгоритм складання, подання фінансової звітності, їх типи тощо,
- недоліки, пов'язані із фінансовим менеджментом, – внутрішні процеси на підприємствах, спричинені суб'єктивними особливостями та людським фактором,
- недоліки у макроекономічній сфері формуються під впливом зовнішніх чинників і залежать від кон'юнктури середовища,
- недоліки у матеріально-технічній сфері спричинені можливостями придбання необхідних активів господарюючими підприємствами для проведення аналізу.

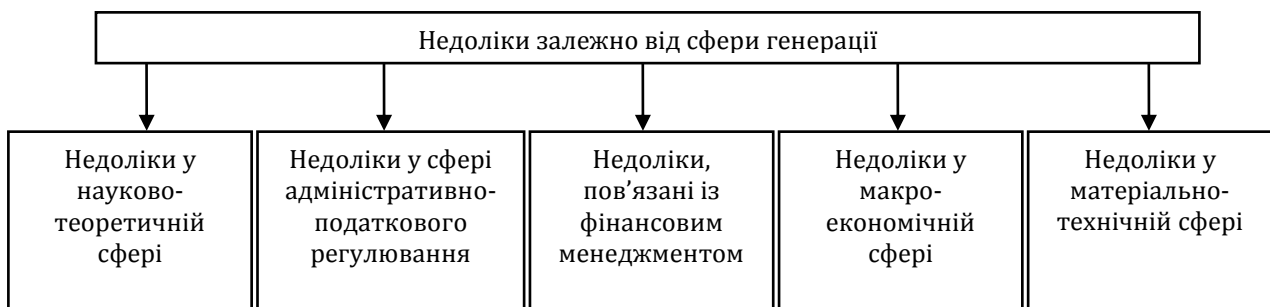


Рис. 3. Класифікація недоліків залежно від сфери генерації

3) залежно від рівня економічної системи, яка підлягає аналізу (рис. 4):

- недоліки на мікроекономічному рівні, які формуються під час реалізації внутрішніх процесів підприємства і впливають на фінансові можливості, суб'єктивну складову діяльності фінансового відділу та особливості його діяльності тощо,
- недоліки на макроекономічному рівні, які формуються під впливом діяльності державних інституцій, а також зовнішніх кон'юнктурних особливостей функціонування,
- недоліки, пов'язані з науково-теоретичним базисом, рівнем розвитку галузі та теоретичним підґрунтям як основи для аналізу з розгалуженою системою інтерпретацій та особливостей.

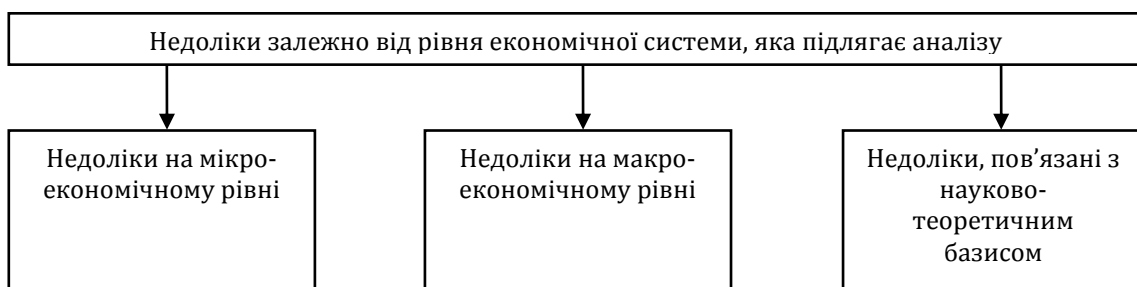


Рис. 4. Класифікація недоліків залежно від рівня економічної системи, яка підлягає аналізу

Прикладом недоліків, пов'язаних з науково-теоретичним базисом, є неналежна база порівняння. Фінансові коефіцієнти потребують наявності бази порівняння. Більш того, важливо, щоб аналітик зіставляв подібне з подібним. Однак при зіставленні компаній неможливо знайти абсолютно однакові, і що більше відмінностей між порівнюваними бізнесами, то більше обмеження аналізу коефіцієнтів. При порівнянні різних компаній також утруднюють роботу питання політики бухгалтерського обліку, політики фінансування та дати завершення фінансового року [9, с. 125].

До групи недоліків науково-теоретичної сфери можна віднести відсутність нормативних значень низки коефіцієнтів; зокрема, результативність коефіцієнтного аналізу обмежує низка факторів: множинність пропонованих наборів коефіцієнтів; складність обґрунтованого нормування показників; відсутність чітких механізмів інтерпретації значень показників і отримання підсумкових висновків і рекомендацій [16, с. 16].

Серед інституційних, інформаційних та регулятивних недоліків макrorівня можна виокремити обмеженість порівняння величин. Зокрема, Кальна Т. А. зазначає, що зміни, які відбулися, характеризують дії минулих періодів, і немає підстав вважати, що подібні тенденції збережуться і в майбутньому; без додаткових даних неможливо однозначно інтерпретувати аналізовані зміни (абсолютні і відносні); деякі результуючі показники обумовлені настільки значним числом факторів, у тому числі і зовнішніх, як економічних, так і політичних, що прогнозувати їх на основі аналізу попередньої динаміки практично неможливо; оцінювати зростання ефективності, не маючи даних про реальний стан організації, досить важко; сам формат деяких форм звітності слід виводити [16, с. 15].

Прикладом недоліків на макроекономічному рівні для коефіцієнтного аналізу є також ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку змінюються у часі; не завжди значення коефіцієнтів відбивають реальні національного господарства; окремі методики мають застарілі назви форм звітності; рекомендовані методики спрямовані на ретроспективний аналіз; ототожнюються різні напрямки оцінки фінансового стану [16, с. 16].

Невизначеність впливає на інтерпретацію фінансових результатів, тому в умовах високоризикованості цей недолік набуває істотного значення [17, с. 98].

Недоліками на мікроекономічному рівні є, зокрема, складність вибору моделі; трудомісткість; проблеми інтерпретації інформації та формування системи аналізованих показників; неточність даних за нестабільного ринкового середовища (стосується трендового аналізу, зокрема, найчастіше тренд короткостроковий) [16, с. 16].

На рис. 5 зображено взаємне співвідношення етапів аналізу грошових потоків. Розглянувши схему, можна констатувати, що первинними етапами аналізу грошових потоків виступають горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний аналіз. Трендовий аналіз ґрунтується на горизонтальному та вертикальному, є своєрідним логічним продовженням цих етапів аналізу, тому він є вторинним відносно інших етапів.

Існує величезна сукупність фінансових коефіцієнтів, які використовуються при аналізі грошових потоків. У практичній площині при проведенні аналізу необхідно конкретизувати як проблеми, що виникають при управлінні грошовими потоками, так і коло осіб, які будуть користуватися проведеними розрахунками. При аналізі можна заглибитись у розрахунки і втратити первинні зв'язки з відповідною точкою, із сутністю того, що шукає запитувач інформації і з якою метою.

У контексті аналізу грошових потоків виокремлюють три основні групи коефіцієнтів:

- показники якості грошових потоків підприємства;
- показники результативності використання грошових коштів;
- показники ліквідності та платоспроможності, які розраховуються на базі грошових потоків [10, с. 195].

На рис. 6 зображено різноманіття та взаємозв'язок між існуючими коефіцієнтами та показниками звітності на етапі коефіцієнтного аналізу грошових потоків. На рисунку можна побачити, що між групами коефіцієнтів існує взаємозв'язок поряд із взаємозв'язками з показниками фінансової та податкової звітності підприємства. На останніх базується розрахунок коефіцієнтів, тобто ці величини є первинними для аналізу грошових потоків, а розраховані коефіцієнти – вторинними.

У дослідженні наведено зв'язок коефіцієнтного аналізу грошових потоків із функціями управління грошовими потоками (рис. 7). Серед функцій управління грошовими потоками виокремлюють такі, як планування та прогнозування, збір та облік інформації, аналіз та оцінка, формування управлінських рішень, втілення та виконання прийнятих рішень, контроль та корегування. Поряд із ієрархічністю, функціям управління грошовими потоками притаманна циклічність. Виконання функцій – це процес, що постійно повторюється. Водночас слід зазначити, що при здійсненні певної функції як основної паралельно за необхідності може відбуватися здійснення низки інших функцій на певному етапі

управління грошовими потоками. При реалізації функції аналізу та оцінки грошових потоків, а також при контролі та корегуванні здійснюють паралельний та одночасний коефіцієнтний аналіз.

З метою підвищення якості аналізу грошових потоків слід проводити комплексний аналіз, що базується не лише на фінансовій звітності, а й на використанні податкової звітності, планів рахунків, історії розвитку підприємства, первинних документів, бухгалтерських звітів, оборотно-сальдових відомостей тощо.

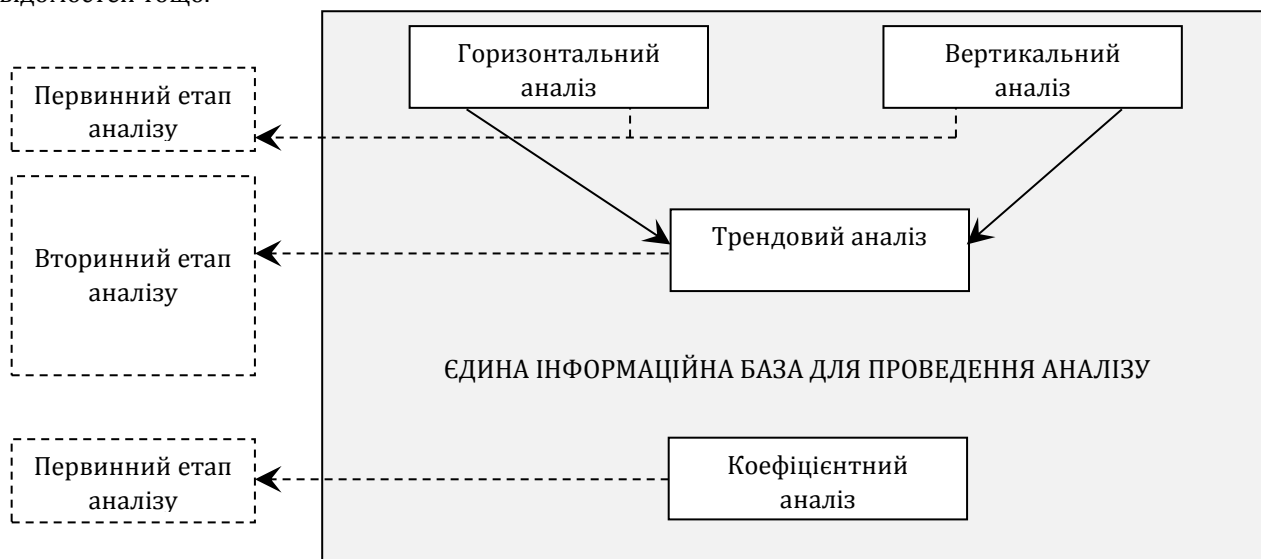


Рис. 5. Взаємне співвідношення етапів аналізу грошових потоків

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз грошових потоків базується на проведенні горизонтального, вертикального, трендового та коефіцієнтного аналізів. Кожному етапу притаманні як переваги, так і недоліки. Запропоновано три системи класифікацій недоліків аналізу грошових потоків за такими класифікаційними ознаками: за формами забезпечення, залежно від сфери генерації, залежно від рівня економічної системи, яка підлягає аналізу.

При реалізації функцій управління грошовими потоками з властивою циклічністю одночасно здійснюється їх коефіцієнтний аналіз. Паралельне проведення аналізу та виконання функцій при деталізованому дослідженні згенерованих груп недоліків удосконалюють менеджмент грошових потоків на підприємствах. Ідентифікація недоліків аналізу підвищить якість інтерпретації отриманих результатів, дасть змогу побудувати коректні перспективні прогнози, а також дослідити причинно-наслідкові зв'язки.

Напрями удосконалення аналізу грошових потоків підприємств передбачають урахування груп недоліків, їх деталізацію при проведенні аналізу та здійсненні функцій управління грошовими потоками.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып. 1).
2. Бланк, И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 8)
3. Калетник, Г. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. М. Калетник, В. М. Ціхановська. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 320 с.
4. Тянь, Р. Б. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надійності їх прогнозування / Р. Б. Тянь, О. В. Лисенко // Фінанси України. – 2012. – № 5. С. 110-120.
5. Атамас, П. Методические подходы к анализу денежных потоков по материалам отчета о движении денежных средств / П. Атамас, А. Атамас // Бухгалтерський учет и аудит: научно-практический журнал. – 2013. – № 5. С. 13-19.
6. Базилінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
7. Цал-Цалко, Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник. / Цал-Цалко Ю. С. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
8. Грабовецький, Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

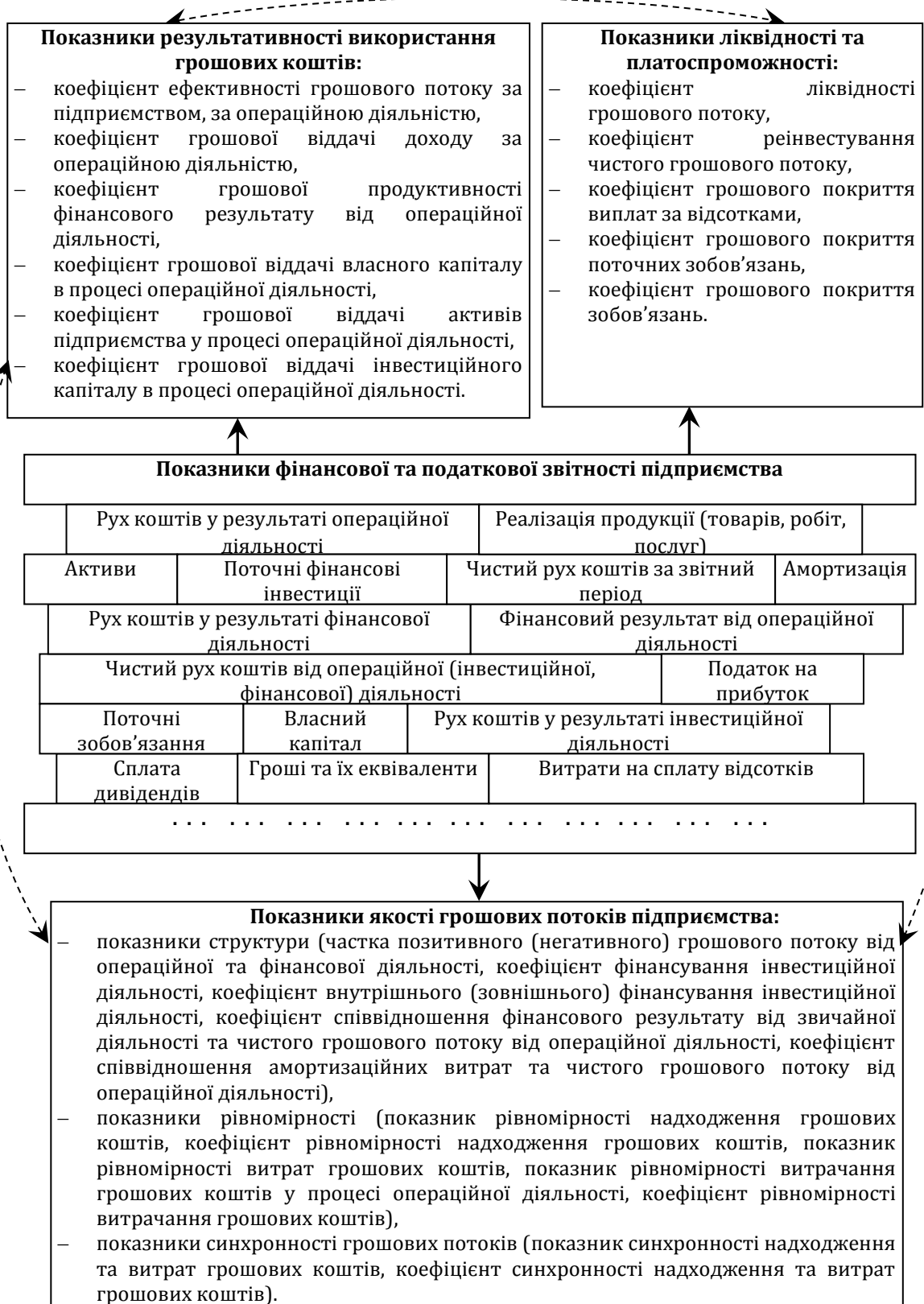


Рис 6. Взаємозв'язок між існуючими коефіцієнтами та показниками звітності на етапі коефіцієнтного аналізу грошових потоків, де:

- – первинна генерація показників коефіцієнтного аналізу на основі фінансової та податкової звітності підприємства,
- ← – вторинна генерація показників коефіцієнтного аналізу на основі відносини взаємозв'язку між коефіцієнтами.



Рис. 7. Зв'язок функцій управління грошовими потоками з коефіцієнтним аналізом грошових потоків

9. Етрилл, П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. / П. Этрилл; Пер. с англ. под ред. Е. Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2006. – 608 с.
10. Финансовый менеджмент [Електронний ресурс]: навчальний посібник / за заг. ред. В. М. Бороноса. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. – 539 с. – Режим доступу: <http://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/finman2012.html>
11. Куратник, П. Рух грошових коштів: складання звіту та аналіз / П. Куратник // Справочник економіста. – 2010. – № 6 (78). – С. 60-67.
12. Селіверстова, Л. С. Управління грошовими потоками підприємства / Л. С. Селіверстова // Економіка та держава. – 2015. – 9. – С. 20-22.
13. Власюк, Т. М. Методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства / Т. М. Власюк, О. М. Волинець, Н. І. Новіцька // Вісник КНУТД. – 2014. – № 3. – С. 36-46.
14. Заревчацька, Т. В. Аналіз руху грошових потоків у процесі управління ефективністю діяльності малих підприємств / Т. В. Заревчацька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7 (122). – С. 141 – 145.
15. Надточій, С. І. Аналіз грошових потоків підприємства з використанням динамічної мультиплікативної оцінки їх ефективності та дослідження їх рядів динаміки як завершальні складові аналізу грошових потоків підприємства в системі управління ними / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8 (63). – С. 82-85.
16. Кальна, Т. А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки / Т. А. Кальна // Економічний аналіз. – 2014. – т. 15, № 2. – С. 13-18.
17. Грабчук, О. М. Змістове наповнення фінансового прогнозування розвитку економіки в умовах невизначеності / О. М. Грабчук // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 96-98.

References

1. Blank, I. A. (2003). *Kontseptual'nye osnovy finansovoho menedzhmenta*. Kyiv: Nyka-Tsentr, El'ha.
2. Blank, I. A. (2002). *Upravlenye denezhnymi potokami*. Kyiv: Nyka-Tsentr, El'ha.
3. Kaletnik, H. M. & Tsikhanovs'ka, V. M. (2010). *Finansovyy menedzhment*. Kyiv: Khay-Tek Pres.
4. Tyan, R. B. & Lysenko, O. V. (2012). Strukturnyy analiz hroshovykh potokiv iz metoyu pidvyshchennya nadiynosti yikh prohnouzuvannya. *Finansy Ukrayiny*, 5, 110-120.
5. Atamas, P. & Atamas, A. (2013). Metodicheskie podkhody k analizu denezhnykh potokov po materialam otcheta o dvizheniy denezhnykh sredstv. *Bukhhalterskiy uchet i audit*, 5, 13-19.
6. Bazilins'ka, O. Ya. (2009). *Finansovyy analiz: teoriya ta praktyka*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
7. Tsal-Tsalko, Yu. S. (2008). *Finansovyy analiz*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
8. Hrabovets'kyi, B. Ye. (2009). *Ekonomichnyy analiz*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
9. Etryll, P. (2006). *Finansovyy menedzhment dlya nespetsialistov*. SPb.: Pyter.
10. Boronosa, V. M. (2012). *Finansovyy menedzhment*. Sumy: Vyd-vo SumDU. Retrieved from: <http://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/finman2012.html>
11. Kuratnyk, P. (2010). Rukh hroshovykh koshtiv: skladannya zvituv ta analiz. *Spravochnik ekonomista*, 6 (78), 60-67.
12. Seliverstova, L. S. (2015). Upravlinnya hroshovymy potokamy pidpryyemstva. *Ekonomika ta derzhava*, 9, 20-22.
13. Vlasyuk, T. M., Volynets', O. M., Novits'ka, N. I. (2014). Metodychni pidkhody do analizu hroshovykh potokiv pidpryyemstva. *Visnyk KNUTD*, 3, 36-46.
14. Zarevchats'ka, T. V. (2011). Analiz rukhu hroshovykh potokiv u protsesi upravlinnya efektyvnisty diyal'nosti mal'nykh pidpryyemstv. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 7 (122), 141-145.
15. Nadtochiy, S. I. (2006). Analiz hroshovykh potokiv pidpryyemstva z vykorystannyam dynamichnoyi mul'typlikatyvnoyi otsinky yikh efektyvnosti ta doslidzhennya yikh ryadiv dynamiky yak zavershal'ni skladovi analizu hroshovykh potokiv pidpryyemstva v systemi upravlinnya nymy. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 8 (63), 82-85.
16. Kal'na, T. A. (2014). Pryyomy finansovoho analizu: perevahy ta nedoliky. *Ekonomichnyy analiz*, 15(2), 13-18.
17. Hrabchuk, O. M. (2012). Zmistove napovnennya finansovoho prohnouzuvannya rozvytku ekonomiky v umovakh nevyznachenosti. *Ekonomika ta derzhava*, 8, 96-98.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016 р.

Майя Пилипівна ФЕДИШИН

кандидат економічних наук,
асистент,
кафедра публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
E-mail: solmay_f@ukr.net

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ПЛАНУВАННЯ

Федишин, М. П. Методичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств для цілей планування [Текст] / Майя Пилипівна Федишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 132-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Актуальність теми визначається потребою чіткого розуміння підходів, методів, принципів здійснення аналізу грошових потоків підприємств харчової промисловості як передумови ефективного їх планування для підвищення виробничої гнучкості, забезпечення фінансової стійкості та створення умов для нормального функціонування.

Мета. Метою дослідження є вивчення, узагальнення, систематизація та удосконалення методичних підходів до процесу проведення аналізу як передумови оцінки рівня планування грошових потоків та пристосування його до сучасних умов господарювання промислових підприємств.

Метод (методологія). За допомогою абстрактно-логічного методу теоретичних узагальнень обґрунтовано основні положення аналізу грошових потоків для цілей планування та покращення оперативного управління грошовими потоками на підприємствах харчової промисловості.

Результати. У статті запропоновано алгоритм проведення аналізу грошових потоків для цілей планування, що надасть інформацію для оцінки діяльності підприємств у минулому, теперішньому часі, а також служитиме основою для підвищення ефективності планування і прогнозування грошових потоків на майбутнє.

Ключові слова: планування грошових потоків; аналіз грошових потоків; методичний підхід; управління; коефіцієнтний аналіз; ефективність; господарська діяльність.

Maiia Pylypivna FEDYSHYN

PhD in Economics,
Assistant,
Department of Public, Corporate Finance and Financial Intermediation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: solmay_f@ukr.net

METHODICAL APPROACH TO ENTERPRISES CASH FLOWS ANALYSIS FOR PLANNING GOALS

Abstract

Introduction. Actuality of this topic is caused by the need to have a clear understanding of approaches, methods, principles of analysis of the cash flows of the food industry as a precondition for their effective planning, production flexibility increase, financial stability ensuring and creation of conditions for normal functioning.

Purpose. The aim of the article is to study, generalize, systematize and improve methodological approaches to analysis as a precondition for evaluation the level of cash flow planning and its adaption to current economic conditions in the enterprises.

Method (methodology). With a help of abstract and logical method of theoretical generalizations the main provisions of cash flows analysis for planning and improvement of operational cash flow management in the food industry enterprises are grounded.

Results. *This article presents an algorithm of cash flow analysis for planning. This algorithm will provide information for the evaluation of companies in the past and present tenses. It can also serve as a basis for efficiency improvement of planning and cash flows forecasting in the future.*

Keywords: *cash flow planning; cash flow analysis; methodical approach; management; ratio analysis; efficiency; economic activity.*

JEL classification: C13, O20

Вступ

Одним із основних інструментів стабільного функціонування підприємств у сучасних умовах, покращення фінансового стану та ефективності діяльності виступає процес управління грошовими потоками, оскільки вони є матеріальною основою виробництва та ефективного використання ресурсів. Виходячи з цього, варто зазначити, що будь-яке планування, прогнозування та контроль за грошовими потоками підприємства неможливі без попередньої їх оцінки, тобто аналізу.

Теоретичному обґрунтуванню й практичному вирішенню питань аналізу грошових потоків підприємств присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних економістів: Дж. К. Ван. Хорна, Є. Бріггема, В. В. Бочарова, А. Гропеллі, Е. Нікхбахта, Т. Райса, Л. Н. Павлової, Г. В. Савицької, а також праць вітчизняних вчених: М. Д. Білик, І. О. Бланка, Ю. О. Єрешка, О. В. Єрмошкіної, Г. Г. Кірейцева, Л. О. Лігоненко, С. І. Надточія, А. М. Поддєрьогіна, О. О. Терещенка, Р. Б. Тяна та інших [1-8].

Інтерес до питань аналізу грошових потоків підприємств пов'язаний із їх надзвичайною важливістю в забезпеченні стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств, впливом на функціонування всіх структурних підрозділів підприємства, високою чутливістю до багатьох факторів. Крім того, без проведення аналізу грошових потоків неможливо правильно спланувати обсяги та напрями руху грошових потоків для досягнення не тільки тактичних, а й стратегічних цілей підприємств.

Обмеженість грошових ресурсів на підприємствах, нестійкий фінансовий стан багатьох підприємств, ризик втрати платоспроможності, інші внутрішні і зовнішні фактори визначають необхідність проведення аналізу грошових потоків з метою контролю стану ліквідності і платоспроможності та підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками підприємств.

Аналіз фахових джерел [7-8; 10-13] показав, що вчені по-різному підходять до формування системи фінансових показників при проведенні аналізу грошових потоків, що вносить деякі непорозуміння і потребує вироблення поетапного підходу до організації та проведення аналізу грошових потоків для цілей планування.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є вивчення, узагальнення, систематизація та удосконалення методичних підходів до процесу проведення аналізу як передумови оцінки рівня планування грошових потоків та пристосування його до сучасних умов господарювання промислових підприємств. Завданням статті є визначення необхідності використання видів, методів, прийомів, моделей, коефіцієнтів аналізу грошових потоків для оцінки діяльності підприємства в минулому і теперішньому часі та використання для цілей прогнозування і планування як складових системи ефективного управління грошовими потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз грошових потоків є сукупністю методів формування і обробки інформації про грошові потоки, об'єктивної оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та напрямів їх реалізації. З урахуванням терміну часу, ступеня деталізації об'єктів і показників аналіз може бути перспективним, поточним і оперативним. З погляду обсягів аналіз може бути тематичним, тобто пов'язаним з визначеною конкретною метою, локальним — пов'язаним з діяльністю окремого підрозділу, комплексним — охоплювати всі сторони діяльності підприємства [11, с. 23].

Традиційна практика фінансового аналізу налічує шість основних прийомів аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

-
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
 - порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників певної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.
 - факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розмежованих у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник поділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [3, с. 119].

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу можуть застосовуватися різні методи. Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану, руху грошових потоків підприємства. В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема. Перший рівень класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать методи експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць. Водночас ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать методи ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виокремлення ізольованого впливу факторів, відсоткових чисел, диференційний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків, дисконтування [1, с. 209].

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для цілей вивчення фінансового стану, оцінки руху грошових потоків підприємства в сукупності становить методологію та методіку аналізу. Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні. Описові моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачуваного, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі – це моделі, які уможливають зіставлення фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожен статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів [14, с. 90].

Таким чином, у ході аналізу можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів, а також на які основні напрями їх використано. Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення оптимізації грошових потоків. Адже раціональне формування грошових потоків сприяє ритмічності операційного циклу та забезпечує підвищення обсягів виробництва та реалізації. При цьому кожне порушення платіжної дисципліни негативно позначається на формуванні виробничих запасів, сировини та матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції, становищі підприємства на ринку та ін.

З метою удосконалення організації і методіки планування грошових потоків для забезпечення цілей підприємства необхідно чітко визначитись з основними етапами проведення аналізу грошових потоків,

що надасть інформацію для оцінки діяльності підприємства в минулому, теперішньому часі, а також буде слугувати підґрунтям для прогнозування і планування грошових потоків на майбутнє. Інформаційною базою для аналізу грошових потоків за звітні періоди є форми бухгалтерської звітності, додатки до них та інші облікові документи, а також розраховані показники, що характеризують грошові потоки підприємства.

Грошові потоки підприємства є досить різноплановими та містять велику сукупність різного роду надходжень та видатків грошових коштів, що пов'язано з багатогранністю видів діяльності підприємства. Таким чином, грошовий потік – це динамічний показник, який характеризує постійний рух грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових коштів та їх цільовою спрямованістю. У результаті ж збалансування вхідних та вихідних грошових потоків утворюється чистий грошовий потік, що характеризує приріст чи зменшення грошових ресурсів і є результативним фактором діяльності підприємства.

Аналіз грошових потоків підприємства пропонується проводити з використанням алгоритму оцінки їх стану на підприємствах, що наведено на рис. 1

Першочерговим етапом аналізу є попередня оцінка результатів діяльності підприємства, що містить оцінку ліквідності балансу: порівняння активів за ступенем зниження ліквідності із зобов'язаннями за терміном погашення (в порядку зростання термінів сплати); обсягу виручки від реалізації, витрат, до яких належить також амортизація, прибутку/ збитку від діяльності та інших показників, що формують грошові потоки на підприємстві.

Другим етапом аналізу грошових потоків є дослідження обсягу та структури грошових потоків за видами діяльності та проведення аналізу формування валових грошових потоків (сукупного надходження та сукупного вибуття (витрачання) грошових коштів, чистого грошового потоку, оцінка готівкової та безготівкової їх форми, в тому числі – за видами валюти, аналіз внутрішніх та зовнішніх грошових потоків та оцінка їх збалансованості.

У результаті розрахунку запропонованих показників можна з'ясувати причини додатного/від'ємного грошового потоку: чи спостерігалось надходження за рахунок короткострокових зобов'язань, які потрібно буде погасити в майбутньому; чи за рахунок зростання акціонерного капіталу через додаткову емісію акцій; чи за рахунок здійснення продажу майна, скорочення запасів матеріальних цінностей, незавершеного виробництва, готової продукції на складі і товарів; чи причини від'ємного грошового потоку через зниження показників оборотності активів; зростання абсолютних значень запасів, дебіторської заборгованості; зростання витрат на реалізацію товарів через збільшення обсягу їх продажу, сплати податків та зборів, заборгованості з оплати праці працівникам підприємства та ін.

Такий запропонований поетапний аналіз грошових потоків надасть інформацію для оцінки діяльності підприємств у минулому, теперішньому часі, а також слугуватиме основою для ефективного планування і прогнозування грошових потоків на майбутнє.

Заслугує особливої уваги проведення коефіцієнтного аналізу грошових потоків, результати якого дають можливість оцінити стан формування для планування потреби у грошових потоках на підприємствах та виявити резерви оптимізації грошових потоків для цілей їх планування. Результати коефіцієнтного аналізу грошових потоків підприємства за певні проміжки часу є базою для визначення ефективності і якості планування грошових потоків підприємства, а отже, значущість коефіцієнтного аналізу грошових потоків з метою їх планування набуває ще більш чітко вираженого характеру.

Проведення аналізу в такій послідовності дозволить оцінити стан формування грошових потоків, рівень достатності для досягнення цілей планування, з'ясувати типові проблеми, які виникають у процесі невмілої організації руху грошових потоків, та використати розрахунки для виявлення резервів оптимізації і підвищення ефективності тактичного планування грошових потоків підприємств.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Планування грошових потоків є одним із найважливіших аспектів фінансового менеджменту, оскільки грошові кошти є найбільш ліквідними активами підприємства, здатними легко трансформуватися в будь-який інший вид активів і в сучасних умовах виступають матеріальною основою ефективного процесу виробництва. З метою удосконалення методичного підходу до планування грошових потоків для забезпечення досягнення тактичних та стратегічних цілей підприємства, запропоновано послідовність проведення аналізу грошових потоків для цілей планування. Поетапний аналіз грошових потоків дає можливість оцінювання діяльності підприємства в минулому, прогнозування потреби в грошових коштах та слугує підґрунтям для оцінки ефективності тактичного планування грошових потоків.

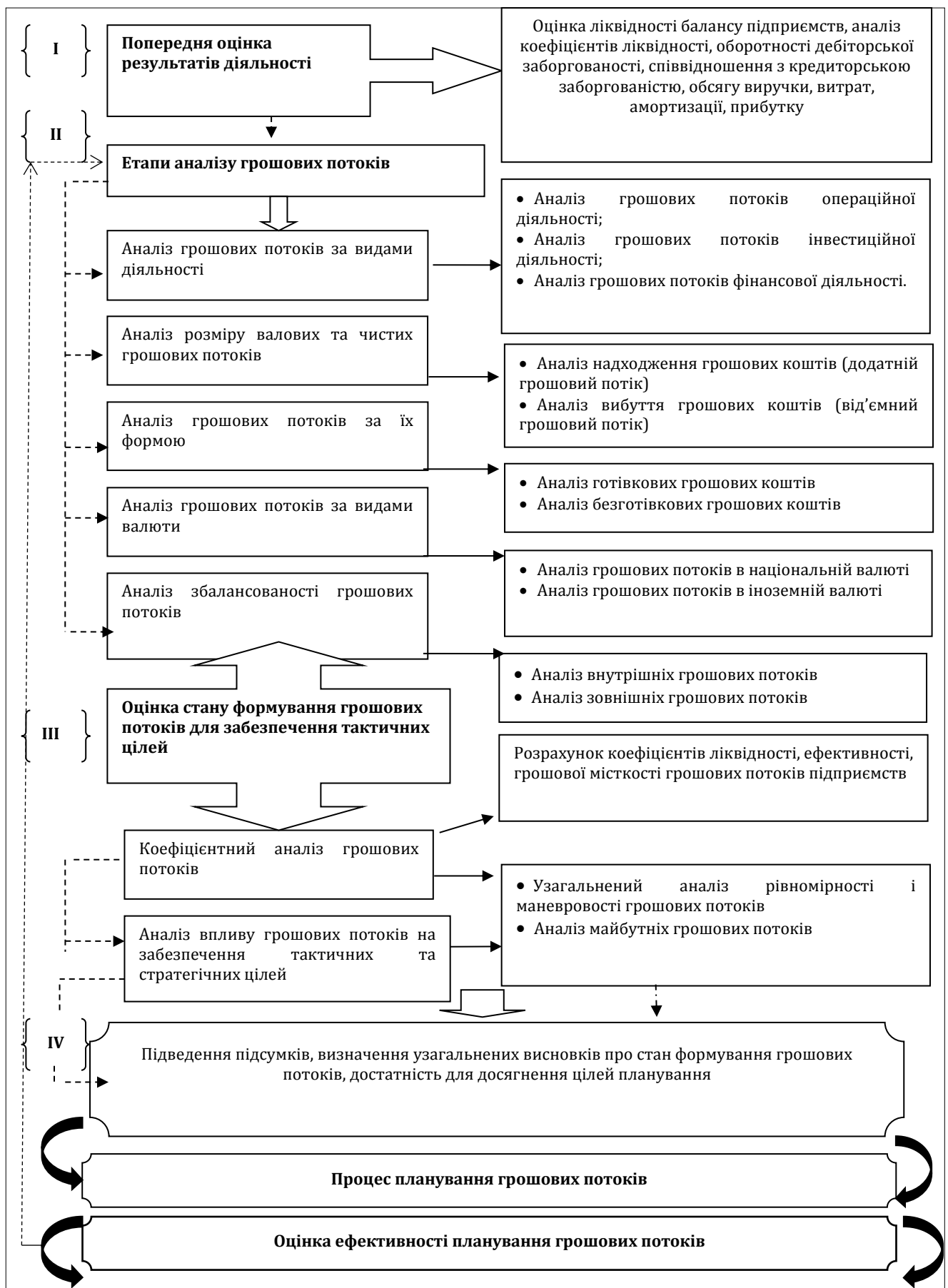


Рис. 1. Послідовність аналізу грошових потоків підприємства для цілей планування (авторська розробка)

Для забезпечення аналізу грошових потоків удосконалено і уточнено методику використання коефіцієнтного аналізу грошових потоків, що дозволяє покращити процедуру їх планування, підвищити точність оцінки стану планування та якість прогнозів. Позитивні аспекти використання удосконаленої методики полягають у тому, що вона є достатньо гнучкою і може використовуватися на будь-якому з підприємств реального сектору економіки; детальний коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства дозволяє визначити їх достатність та адекватність, а також повною мірою уточнити результати фінансового аналізу діяльності підприємства в аспекті руху грошових коштів підприємства, є ґрунтовним та змістовним джерелом інформаційного забезпечення оцінки ефективності тактичного планування останніх.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление денежными потоками [Текст] / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
2. Лігоненко, Л. О. Управління грошовими потоками підприємства: навч. посібник / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
3. Поддєрьогін, А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 119-127.
4. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посібник] / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Білик, М. Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті / М. Д. Білик, С. І. Надточій // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 133-147.
6. Надточій, С. І. Теоретичні основи грошових потоків підприємства / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №12. – С. 83-87.
7. Тянь, Р. Б. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надійності їх прогнозування / Р. Б. Тянь, О. В. Лисенко // Фінанси України. – К., 2012. – №5. – 110-120.
8. Єрешко, Ю. О. Сутність і структура механізму управління грошовими потоками підприємства / Ю. О. Єрешко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київського політехнічного інституту» – К.: ВПІ ВПК «Політехніка». – 2011. – № 8. – С. 20-25.
9. Бардин, О. Я. Методологічні засади управління грошовими потоками підприємств / О. Я. Бардин // Науковий вісник Полісся. – 2015. – №4. – С. 105-109.
10. Власюк, Т. М. Методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства / Т. М. Власюк, О. М. Волинець, Н. І. Новіцька // Вісник КНУТД. – 2014. – №3. – С. 36-46.
11. Бочаров, В. Аналіз грошового потоку / В. Бочаров // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 10 (96). – С. 23-24.
12. Магдич, І. Методичні аспекти аналізу ефективності управління грошовими потоками в інвестиційній діяльності підприємства / І. Магдич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – №5 (170). – С. 60-64.
13. Надточій, С. І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №7 (62). – С. 8-12.
14. Гаркуша, Н. М. Методика аналізу грошових потоків підприємства / Н. М. Гаркуша, О. О. Горошанська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Харків, 2011. – №2(14). – С. 90-96.

References

1. Blank, I. A. (2007). *Upravlenie denezhnymi potokami* [Cash flow management: textbook. manual]. Kyiv: Nika-Tsentr [in Russian].
2. Lihonenko, L. O., Sitnik, G. V. (2005). *Cash Management of company*, Kyiv National University of Trade and Economics, 255 p.
3. Poddyerohin, A. M. (2007). The efficiency of cash management enterprises. *Finance of Ukraine*, 11, 119-127.
4. Tereschenko, A. A. (2003). *Financial activities of undertakings*. Kyiv: KNEU.
5. Bilyk, M. D, Nadtochiy, S. I. (2007). Cash flows of enterprises in micro and macro aspects. *Finance of Ukraine*, 6, 133-147.
6. Nadtochiy, S. I (2005). The theoretical basis of cash flows of the enterprise. *The formation of market relations in Ukraine*, 12, 83-87.
7. Tian, R. B, Lysenko, A. V. (2012). Structural analysis of cash flows in order to increase the reliability of forecasting. *Finance of Ukraine*, 5, 110-120.
8. Yereshko, Y. O, (2011). The essence of the mechanism and structure of cash management enterprise. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*, 8, 20-25.
9. Bardyn, O. Ya. (2015). Methodological principles of the companies money management. *Scientific Journal Polissia*, 4, 105-109.

-
10. Vlasyuk, T. N, Wolyniec, O. N, Novickaya, N. I (2014). Methodological approaches to the analysis of cash flows of the company. *Bulletin KNUTD*, 3, 36-46.
 11. Bocharov, V. (2011). Analysis of cash flow. *The financial market of Ukraine*, 10, 23-24.
 12. Mahdych, I. (2015). Methodological aspects of analyzing the efficiency of cash management and investment banking businesses. *Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University*, 5 (170), 60-64.
 13. Nadtochiy, S. I. (2006). Coefficient analysis of cash flows in terms of enterprise management. *Formation of market relations in Ukraine*, 7 (62), 8-12.
 14. Garkusha, N. M., Horoshanska, O. O. (2011). Method of analysis of the cash flows of the enterprise. *Economic strategy and prospects of trade and services*, 2 (14), 90-96.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2016 р.

Лариса Олегівна ЦЕТНАР

аспірантка,
кафедра міжнародного менеджменту та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mykytyuk_pp@ukr.net

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ ДО МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ - ВИРОБНИКІВ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ

Цетнар, Л. О. Застосування інтегрованого підходу до маркетингових комунікацій підприємств – виробників спортивних товарів [Текст] / Лариса Олегівна Цетнар // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 139-145. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Маркетингові комунікації є особливою сферою маркетингової діяльності, пов'язаною з управлінням комунікаціями, здійснюваними за допомогою комплексу засобів передачі повідомлень між суб'єктами маркетингової системи з метою стимулювання їхньої активності.

Маркетингові комунікації здійснюються за допомогою комплексу засобів маркетингових комунікацій, найбільш відомими з яких звичайно виокремлюють: рекламу, стимулювання продажів, суспільні комунікації (зв'язки із громадськістю), особисті продажі.

Перераховані засоби маркетингових комунікацій прийнято вважати основними, у зв'язку з тим, що на них традиційно виділяється більша частина бюджету маркетингових комунікацій. Проте на сьогодні у сучасній науці й практиці простежується тенденція розвитку й застосування інших засобів маркетингових комунікацій, таких, як: прямий маркетинг, спонсорство, електронні кошти, внутрішні комунікації й т. д.

Посилення конкуренції, зростання вартості засобів маркетингових комунікацій й ускладнення запитів споживачів підвищують вимоги, пропоновані до ефективності використання ресурсів, призначених на маркетингові комунікації.

Маркетингові комунікації є важливим соціально-економічним явищем. Вони є ефективними засобами впливу компанії на ринок, тому що можуть впливати на емоційний стан цільової аудиторії й стимулювати здійснення певних дій її представниками. Застосування маркетингових комунікацій дозволяє формувати й змінювати ставлення покупців спортивних товарів до їх підприємств даної сфери підприємницької діяльності й пропонованого нею товару, що спричиняє необхідність вивчення даної сфери підприємницької діяльності.

Підвищення ефективності використання й удосконалювання управління маркетинговими комунікаціями є актуальним завданням у вітчизняній і закордонній науці.

Мета. Мета дослідження полягає у визначенні переваг застосування інтегрованого підходу до маркетингових комунікацій

Метод (методологія). У процесі дослідження використовувались такі методи: узагальнення, аналіз, синтез, індукція.

Результати. Уточнено й систематизовано переваги застосування інтегрованого підходу до планування маркетингових комунікацій.

Ключові слова: маркетинг; маркетингові комунікації; торговельна марка; інтегровані маркетингові комунікації; маркетингова діяльність.

APPLICATION OF INTEGRATED APPROACH TO MARKETING COMMUNICATIONS OF SPORTING GOODS ENTERPRISES

Abstract

Marketing communications are a special sphere of marketing activity which is associated with communications management. They are implemented by making use of a set of means of communication among subjects of the marketing system in order to simulate their activity.

Marketing communications are carried out by making use of a set of means of marketing communications. Among them the following ones are usually distinguished as the best known: advertising, sales promotion, public communication (public relation), personal selling. These tools of marketing communications are considered the main ones, due to the fact that most of the budget of marketing communications is traditionally allocated on them. However, nowadays in modern science and practice we can see the trend of development and use of other means of marketing communications such as direct marketing, sponsorship, e-money, internal communications, etc.

A substantial part of the budget of commercial organizations is allocated in marketing communications. According to the statistics data and experts' assessments, marketing communications budget can range from 5 to 20% of circulation assets of companies. Ever increasing competition, rising cost of means of marketing communications means and consumer demand complexity increase the requirements for the efficient use of resources allocated to marketing communications.

Marketing communications is an important social and economic phenomenon. They are effective means of the company's influence on the market, because they can affect the emotional state of the target audience and encourage implementation of certain actions of their representatives. Application of marketing communications allows to form and change the attitudes of the consumer audience to the company and products which are offered by it, causing the need to study this sphere of entrepreneurial activities. Increasing efficiency of use and improving management of marketing communications have become important tasks in the domestic and foreign sciences.

The article analyzes trends of formation and development of the market of sporting goods. In particular, indexes of performance of the world's leading manufacturers of sports goods are analyzed and the system of requirements is proposed for efficient marketing communications.

Goal. *The aim of the research is to determine the benefits of applying an integrated approach to marketing communications*

The method (methodology). *The following methods have been used in this research: method of generalization, method of analysis, method of synthesis, method of induction.*

Results. *The advantages of an integrated approach to the planning of marketing communications are clarified and systematized.*

Keywords: *marketing; marketing communications; brand; integrated marketing communications; marketing activity.*

JEL classification: O10

Вступ

Сучасний маркетинг вимагає не лише виробництва якісного товару, але й встановлення прийнятної і доступної ціни для цільових споживачів. Маркетингові комунікації сьогодні посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Посилення їх ролі у боротьбі за споживача обумовлено особливостями маркетингового середовища сучасного вітчизняного ринку, а саме – через занадто повільні темпи формування ринкових відносин. Однією із причин цього є недостатньо ефективне використання маркетингового механізму загалом та безсистемне застосування маркетингових комунікацій у господарській діяльності вітчизняних підприємств. Часто маркетингові комунікації ототожнюються тільки з просуванням продукції та застосовуються кожним підприємством відособлено і не в комплексі з іншими інструментами маркетингу. Зусилля переважно спрямовуються на використання окремих інструментів маркетингових комунікацій, причому часто одні з них суперечать іншим. Хаотичність у використанні такої важливої складової маркетингу призводить до зниження сприйняття маркетингових комунікацій 176 адресатом, а отже, і до зниження ефективності діяльності всього підприємства і його конкурентоспроможності. Дослідженню проблем теорії і практики

використання інтегрованих маркетингових комунікацій у підприємницькій діяльності присвячені праці провідних українських вчених-маркетологів: О. Братко, А. Войчака, Н. Куденко, Т. Лук'янець, Н. Окландера, П. Поченцова, Т. Примака, І. Решетнікової, Е. Ромата, Т. Ткаченко.

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка концептуальних положень застосування інтегрального підходу до підвищення ефективності маркетингових комунікацій у системі управління підприємством. Задля досягнення мети нами поставлені наступні завдання: виявити причини низької ефективності маркетингових комунікацій; проаналізувати необхідність і можливості інтеграції маркетингових комунікацій у підприємницькій діяльності; сформулювати переваги застосування інтегрованого підходу до здійснення і оцінки маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інтегрований підхід у здійсненні маркетингових комунікацій передбачає забезпечення максимально ефективного процесу комунікації між підприємством і його цільовим ринком. Це досягається шляхом погодженого застосування всіх засобів маркетингових комунікацій; зовнішніх й внутрішніх, «вищого рівня» й «нижчого рівня». У практиці більшості великих міжнародних компаній, програми маркетингових комунікацій здійснюються за допомогою послуг рекламних агентств. Застосування інтегрованих маркетингових комунікацій передбачає новий підхід у роботі з рекламними агентствами.

Традиційно, для розробки й здійснення маркетингових комунікацій підприємства залучають цілий перелік агентств, які спеціалізуються в певній сфері маркетингових комунікацій, як-от: у рекламі, суспільних комунікаціях або прямому маркетингу. Такий підхід, безумовно, має свої переваги, як, наприклад, високий професійний рівень послуг, надаваних вузькоспеціалізованим агентством. Водночас робота з декількома агентствами ускладнює процес координації й контролю дій, вироблених кожним агентством окремо, утруднюються також процеси комунікації й взаєморозуміння між замовником і виконавцями. У результаті виникає незгодженість повідомлень, що спрямовуються від імені підприємства до цільової аудиторії, ефективність маркетингових комунікацій знижується і в деяких випадках може негативно впливати на сприйняття іміджу підприємства покупцями [3].

Інтегрований підхід у здійсненні маркетингових комунікацій, передбачає, як оптимальний варіант, роботу з одним агентством, що забезпечує повний комплекс послуг із планування ресурсів та засобів маркетингових комунікацій. Невідповідність між уявним і реальним станом суб'єкта породжує низку потреб, головною з яких є потреба в ресурсах: грошових, технологічних, інтелектуальних, щоб змінити свій стан (або ж утримати його в зовнішніх умовах, що змінилися). Ця обставина примушує інвестора шукати об'єкт, який забезпечив би його необхідними ресурсами: вкласти гроші, щоб отримати їх ще більше, здійснити вкладення в модернізацію технологій, щоб утримати або збільшити ринкову частку, фінансувати наукові дослідження, щоб на їх базі створити нові технології, які забезпечать перевагу над конкурентами [8, с. 8].

На підставі проведених автором досліджень організації маркетингових комунікацій, у ході яких був широко використаний метод експертних оцінок фахівців компаній «Adidas-Salomon AG» (Німеччина) і «Animal Ltd» (Великобританія), можна визначити наступні переваги інтегрованого підходу: єдине творче виконання (оформлення) маркетингового повідомлення для цільового ринку; максимальна послідовність повідомлень; ефективне використання всіх засобів маркетингових комунікацій; більш точна спрямованість повідомлень на ринок; високий рівень ефективності внутрішніх (зовнішніх) комунікацій і взаємин; економія витрат й ефективне використання ресурсів (тимчасових і людських); висока якість надаваних агентством послуг.

Розглянемо кожну з перерахованих переваг більш докладно.

1. Інтегровані маркетингові комунікації припускають єдність творчого оформлення маркетингового повідомлення компанії у всіх засобах маркетингових комунікацій. Ідея й стиль повідомлення зберігаються й послідовно передаються по всіх каналах комунікацій із цільовим ринком, що забезпечує їх високу ефективність. Для комерційних організацій регулярно здійснювані маркетингові програми для різноманітних асортиментів своєї продукції із залученням усього спектра засобів маркетингових комунікацій інтегрований підхід дозволяє створювати й підтримувати єдиний стиль оформлення повідомлення, що забезпечує формування сильного корпоративного іміджу компанії й високого ступеня визначення торговельної марки.

2. Повідомлення, одержувані споживачем, повинні бути послідовні. У межах одного підприємства маркетингових комунікацій споживач може одержувати повідомлення по телебаченню, у пресі, поштою, безпосередньо в торговельній точці і від знайомих. У випадку, коли творче виконання повідомлення здійснюється по-різному, покупець не буде асоціювати отримані повідомлення з одним відправником, його сприйняття іміджу підприємства або товару буде безладним й, можливо, суперечливим. Процес комунікації стає неефективним. Це не обов'язково повинно означати, що дизайн й інформація

переданого повідомлення повинні бути строго ідентичними у всіх елементах маркетингового підприємства, однак необхідно дотримувати єдиний стиль оформлення й зміст повідомлення. Послідовна передача єдиного творчого задуму збільшує сумарну ефективність дії всіх засобів маркетингових комунікацій і допомагає провести покупця через всі стадії процесу ухвалення рішення про покупку безпосередньо до моменту придбання.

Застосування інтегрованих маркетингових комунікацій передбачає централізовану підготовку й розміщення повідомлень у всіх засобах масової інформації. Це стосується розміщення модулів і публікацій у пресі, друку інформаційних і рекламних буклетів про компанію й пропонованої нею продукції. Зміст інформації може варіюватися залежно від призначення матеріалу, а також спеціальних характеристик товару, але загальний формат повідомлення й базова інформація повинні зберігатися й послідовно використовуватися у всіх засобах маркетингових комунікацій. Наприклад, однією із цілей підприємств маркетингових комунікацій є інформувати покупців про нові розробки підприємства, відповідно, інформація про новий товар у тому або іншому обсязі повинна бути наявна у всіх вироблених рекламних матеріалах, характеристики й переваги пропонованого товару повинні бути представлені в погодженому вигляді й послідовності для забезпечення чіткого сприйняття й розуміння покупцем. Досягнення такої послідовності виглядає практично неможливим, у випадку, коли друківані матеріали призначені для використання в рекламі, пряме розсилання й технічні характеристики товару провадяться окремо різними виконавцями. Спектр комунікацій, під впливом яких перебувають цільові покупці, практично необмежений і містить програми навчання торговельного персоналу, торговельні презентації, конференції, виставки, матеріали внутрішніх комунікацій підприємства, які спрямовані на переконання й стимулювання здійснення покупки. Інтегрований підхід забезпечує позитивне сприйняття підприємства і єдине сприйняття повідомлення через всі форми контакту зі споживачем. Це досягається встановленням однакових вимог до використання всіх засобів маркетингових комунікацій і забезпеченням централізованого контролю над погодженістю їхнього застосування.

Досягнення корпоративної ідентичності є першочерговим завданням для більшості підприємств, тому що її наявність покращує сприйняття маркетингових повідомлень. Інтегрований підхід сприяє одержанню максимальних переваг від використання корпоративної ідентичності шляхом її застосування у всіх засобах маркетингових комунікацій. Дії по просуванню різних товарів і проведенню різних маркетингових програм можуть бути ефективно скоординовані за допомогою введення послідовних повідомлень. Поряд з передачею єдиного творчого задуму, послідовність повідомлень є важливою перевагою інтегрованих комунікацій.

3. При використанні інтегрованих маркетингових комунікацій усі засоби плануються з метою забезпечення максимальної взаємодії й загальної ефективності маркетингової програми. Наприклад, прямий маркетинг використовується для стимулювання прямої віддачі від рекламних компаній; маркетинг взаємин – для підтримки довгострокової лояльності покупців до компанії; навчання й мотивація торговельного персоналу – для підвищення продажів. За допомогою інтеграції цих заходів можна збільшити ефективність усієї маркетингової діяльності компанії. Прикладом цього може служити компанія McGregor, що після інтеграції прямого маркетингу з рекламною акцією змогла збільшити показник прямого впливу з 10 до 25 %.

Інтегроване використання маркетингових комунікацій дозволяє підвищити ефективність кожного з засобів маркетингових комунікацій. Для успішної організації виставки, наприклад, крім самої організації, потрібне залучення рекламних засобів, виробництво друківаної продукції й присутність на стенді висококваліфікованого торговельного персоналу. Це передбачає застосування інтегрованих маркетингових комунікацій.

4. Інтеграція маркетингових комунікацій сприяє організації більш точної спрямованості маркетингових повідомлень на цільовий ринок і передбачає активне застосування «точних» інструментів комунікацій, таких, як прямий маркетинг, на додаток до засобів маркетингових комунікацій широкої дії, як, наприклад, реклама. Інструменти прямого маркетингу можуть використовуватися як підтримка рекламних засобів, зміцнення відносин з покупцями, стимулювання продажів, збільшуючи, таким чином, точність напрямку маркетингових повідомлень.

Наприклад, маркетингові програми розвитку роздрібної торгівлі, проведені на національному рівні, можуть містити набір засобів місцевої дії: програми навчання дистриб'юторів товару й акції стимулювання зацікавленості торговельного персоналу в підвищенні продажів. Будучи інтегрованими в єдину програму маркетингу й маркетингових комунікацій, ці засоби забезпечать найбільш ефективно досягнення поставлених цілей.

Бази даних про покупців відіграють важливу роль у забезпеченні інтегрованого підходу й підвищення цілеспрямованості маркетингових комунікацій. Вони можуть створюватися на основі даних покупців, що брали участь в акціях стимулювання продажів, і потім використовуватися на підприємствах прямого маркетингу. Бази даних дозволяють компанії створювати детальний портрет існуючого й потенційного покупця, необхідний для більш точного планування наступних маркетингових підприємств. У прямому

маркетингу використання баз даних набуло широкого застосування як для пошуку нових клієнтів, так і для розвитку відносин з наявними покупцями.

Однчасне застосування засобів маркетингових комунікацій вузької й широкої дії забезпечує чітку спрямованість маркетингових повідомлень і є важливою перевагою інтегрованого підходу.

5. Ще однією перевагою інтеграції маркетингових комунікацій є досягнення високої ефективності комунікацій між компанією й агентством. Оптимально побудова комунікацій здійснюється через прямий та єдиний контакт між агентством і замовником. Представник компанії здебільшого є менеджером середньої або вищої ланки (менеджер відділу маркетингу або директор по маркетингу), підтримує постійні комунікації із працівником агентства, що є куратором у справах певного клієнта. Така побудова роботи скорочує до мінімуму «перешкоди» у спілкуванні між замовником і виконавцем та дозволяє досягати максимального взаєморозуміння й погодженості дій сторін.

Централізовані комунікації з агентством сприяють кращій організації роботи усередині підприємства, крім можливості перекручування інформації й дублювання

дій між співробітниками відділу маркетингу. У випадку здійснення роботи з декількома агентствами імовірно виникнення ситуації, коли фахівці з роботи з певними засобами маркетингових комунікацій, наприклад, прямою поштою або оформленням торговельних точок, працюють із різними підрядниками над вирішенням одного завдання, як, наприклад, виробництвом фотозйомки товару й (або) певних іміджів. Результатом цього є одержання розрізаних іміджів, а також фінансові й часові втрати компанії.

При роботі з одним агентством процес вирішення фінансових питань між сторонами також спрощується. Підприємство оплачує послуги агентства на підставі єдиного рахунку, детальність складання якого залежить від побажань замовника; це істотно полегшує фінансові взаємини співробітництва.

Таким чином, висока ефективність комунікацій і взаємин між компанією й агентством досягається завдяки формуванню наступних умов: наявності одного каналу комунікації між сторонами; спрощенню процесів управління й координації спільної роботи; дотриманню послідовних стандартів роботи серед усіх підрядників підприємства; проведенню фінансових розрахунків по єдиному рахунку.

6. Організація маркетингової діяльності за допомогою послуг одного агентства передбачає скорочення витрат по здійсненню маркетингових комунікацій й адміністративного управління маркетинговою діяльністю підприємства і невеликий штат співробітників відділу маркетингу.

Скорочення витрат на засоби маркетингових комунікацій відбувається за рахунок централізованого придбання всього комплексу послуг в агентства, що купує послуги власників засобів маркетингових комунікацій «оптом» за спеціальними цінами. Агентства, які забезпечують інтегровані маркетингові комунікації, можуть залучати найбільш кваліфікованих й ефективних, з погляду витрат, партнерів у межах підтримки довгострокового співробітництва; що дозволяє підприємству здобувати високоякісні послуги за мінімальними розцінками.

Мінімізація витрат по адміністративному управлінню маркетингових комунікацій забезпечується наданням агентством комплексних послуг замовникові й організацією ефективних комунікацій між сторонами. Для організації інтегрованих маркетингових комунікацій агентствам необхідно застосовувати комплексний підхід до планування всіх аспектів маркетингу. Це означає, що відповідальність за координацію маркетингових комунікацій здебільшого переходить до агентства, звільняючи підприємство від відповідних адміністративних й організаційних витрат.

Скорочення обсягів робіт по маркетингових комунікаціях підприємства й організація ефективних взаємин між сторонами означає, що для підприємства зникає необхідність великого штату маркетингових фахівців. Це вивільняє додаткові людські й матеріальні ресурси, які можуть бути спрямовані для більш продуктивного використання в інших областях і напрямках діяльності підприємства.

7. Коли одне агентство здійснює роботу над усім комплексом маркетингових комунікацій, забезпечується послідовність і погодженість виконуваних дій. Ті самі групи дизайнерів здійснюють роботу над усіма комунікативними програмами клієнта, а якість послуг фахівців, приваблюваних додатково, контролюється агентством. Через традиційно існуючий поділ сфери маркетингових комунікацій на «нижчий рівень» й «вищий рівень», серед агентств прийнято за таким самим принципом вибирати сферу спеціалізації. Така ситуація є однією із причин непослідовності й непогодженості застосування засобів маркетингових комунікацій «вищого рівня» й «нижчого рівня». Історично склалося, що послуги «нижчого рівня» забезпечувалися агентствами на разовій основі і практично не існувало довгострокових взаємин між клієнтом і виконавцем. Відповідно, рівень розуміння і, як наслідок, якості надаваних послуг не завжди відповідав високим стандартам.

Інтегрований підхід до використання маркетингових комунікацій забезпечує те, що дії комунікацій «вищого рівня» й «нижчого рівня» поєднуються в єдину стратегію маркетингових комунікацій, плануються й провадяться однією групою фахівців. Дотримання єдиних творчих стандартів і максимальної послідовності вироблених повідомлень контролюється координаційною групою

агентства, у той час, як детальне виконання здійснюється іншими робочими групами або зовнішніми підрядниками.

Агентство, яке надає інтегровані маркетингові комунікації, передбачає здійснення управління всіма аспектами маркетингових комунікацій. Це означає, що воно не віддає спеціальної переваги використанню певних засобів маркетингових комунікацій, тому що є прямо зацікавленим у загальному результаті всієї маркетингової кампанії. Відповідно, від такого агентства можна чекати, що підприємству буде запропонована найбільш ефективна програма маркетингових комунікацій. Інтегрований підхід збільшує відповідальність агентства, тому що від його роботи залежить успіх компанії на ринку. У випадку, якщо маркетингові програми не приносять планованих результатів, агентство може втратити клієнта. Агентства по наданню інтегрованих маркетингових комунікацій прагнуть насамперед до встановлення партнерських відносин із замовником, для чого повинні забезпечувати максимально високу якість надаваних послуг. Такий підхід надає компаніям більші переваги перед конкурентами й максимально ефективно використання бюджетів маркетингових комунікацій.

Використання одного агентства для здійснення інтегрованих маркетингових комунікацій може забезпечити значні переваги в підвищенні ефективності роботи, але водночас пов'язане з великою часткою ризику для підприємства. Для прийняття такого рішення потрібно провести ретельний аналіз існуючої організації маркетингової діяльності підприємства й оцінити фактори, що свідчать про необхідність і можливість призначення одного агентства для забезпечення інтегрованого підходу в управлінні маркетинговими комунікаціями. Використання декількох агентств для проведення компанії маркетингових комунікацій не завжди дозволяє здійснювати маркетингові комунікації, тому що в цьому випадку:

- маркетингові повідомлення передаються на ринок через різні джерела підприємства;
- маркетингові матеріали розробляються самостійно різними відділами підприємства;
- відсутнє єдине творче виконання й відповідність повідомлень у різних відділах підприємства; наявність різних підрядників для виробництва маркетингових комунікацій і веде до непогодженості в їхніх діях; є наявним високий рівень витрат по управлінню маркетинговою діяльністю, спричинений необхідністю роботи з більшою кількістю підрядників; існує можливість більш ефективного використання персоналу, що займається виробництвом й адмініструванням комунікативної діяльності підприємства в інших напрямках діяльності підприємства.

Якщо аналіз ситуації показує наявність більшості з перерахованих вище факторів або інших умов, що вказують на відсутність інтегрованого маркетингового підходу, то варто розглянути наявні можливості підвищення інтеграції маркетингових комунікацій. Однією з таких можливостей є призначення одного агентства, яке б забезпечувало інтегровані маркетингові комунікації.

Іншим способом підвищення інтеграції маркетингових комунікацій є здійснення ефективного стратегічного планування маркетингових комунікацій із застосуванням сучасних систем і методик.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Як висновок, можна зазначити, що маркетингові комунікації відіграють дуже важливу роль у сучасному суспільстві. Вони посідають центральне місце серед засобів конкурентної боротьби. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого іміджу підприємства. Це дає ефект придбання певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо товарів-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформаційних та трудових ресурсів.

На сучасному етапі конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідне сильне комунікаційне забезпечення управління виробництвом і збутом, що забезпечує активну дію на внутрішнє середовище підприємства (персонал) і всю ринкову інфраструктуру: комерційних посередників, торговий персонал, покупців. Головним об'єктом дії системи маркетингових комунікацій виступає споживач, його поведінка і модифікація цієї поведінки на користь підприємства при одночасному обліку інтересів споживача.

Застосування інтегрованого підходу до планування й здійснення маркетингових комунікацій забезпечує наступні переваги: єдине творче оформлення маркетингового повідомлення для цільового ринку; максимальна послідовність повідомлень; ефективне використання всіх засобів маркетингових комунікацій; більш точна спрямованість повідомлень на ринок; підвищення ефективності внутрішніх і зовнішніх комунікацій і взаємин; економія витрат й ефективне використання ресурсів; висока якість надаваних агентством послуг.

Список літератури

1. Ассоциация Спортивная Индустрия Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asiu.org.ua/ru/association.html>.

-
2. Балабанова, Л. В. Маркетинг: [підручник] / Л. В. Балабанова. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 645 с.
 3. Войнаренко, С. М. Ключові фактори успіху в комунікаційній політиці підприємств / С. М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2007. – № 6, Т. 1. – С. 231–233.
 4. Герасимчук, С. С. Маркетинг: [підручник] / С. С. Герасимчук. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
 5. Говард, Д. Теория поведения покупателя / Д. Говард, Д. Шет // Классика маркетинга. Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг ; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2011. – С. 175–198.
 6. Євдокимов, Ф. І. Азбука маркетингу: [навчальний посібник] / Ф. І. Євдокимов, В. М. Гавва. – 3-є вид. переробл. і доповн. – Д.: Стакер, 1998. – 432 с.
 7. Крылов, И. В. Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций: учеб. пособ. / И. В. Крылов. – М.: Центр, 2008. – 192 с.
 8. Микитюк, П. П. Інвестиційно-інноваційний менеджмент: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ». – 2015. – 452 с.

References

1. *Association of Sports Industry of Ukraine.* (2016). Retrieved from: <http://www.asiu.org.ua/ru/association.html>.
2. Balabanov, L. (2004). *Marketing*. Kyiv: Knowledge Press.
3. Voynarenko, S. M. (2007). Key success factors in the communications policy of enterprises. *Herald of Khmelnytsky National University. Economic science*, 6, Т. 1, 231-233.
4. Gerasymchuk, S. S. (2004). *Marketing*. Kyiv: Libra.
5. Howard, D. (2011). *The behavior of the buyer Classic marketing*. The collection of works that have had the greatest impact on marketing. SPb.: Peter, 2011.
6. Yevdokimov, F. I. (1998). *ABC Marketing*. Donetsk: Staker.
7. Krylov, I. V. (2008). *Marketing. Sociology of marketing communications*. Moscow: Center.
8. Mykytyuk, P. P. (2015). *Investment and innovation management*. Ternopil: TNEU.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2016 р.

Владислав Аркадійович ШЕВЧЕНКО

здобувач,
кафедра економіки та управління підприємством,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: greisy25@gmail.com

**ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ
МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

Шевченко, В. А. Взаємозалежність параметрів розвитку підприємств сфери медичних послуг в Україні [Текст] / Владислав Аркадійович Шевченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 146-153. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток сфери надання медичних послуг має визначальне значення у формуванні соціальної інфраструктури суспільства. Однак функціонування підприємств сфери медичних послуг в умовах трансформації існуючої моделі Семашко відповідно до вимог ринкової економіки та з урахуванням суттєвих обсягів сучасних викликів та загроз визначив необхідність змін організаційно-економічного механізму таких підприємств. Необхідною умовою обґрунтування такої трансформації є визначення функціональної залежності кількісних параметрів розвитку підприємств сфери медичних послуг у взаємозв'язку з обсягами послуг, що надаються ними, та об'єктивно існуючими демографічними тенденціями.

Мета. Визначення взаємозв'язку між кількісними характеристиками надання населенню України медичних послуг відповідними установами та його чисельністю.

Метод (методологія). У процесі проведення дослідження використано методи: кореляційно-регресійного аналізу (для визначення системи взаємозв'язків між показниками розвитку підприємств сфери медичних послуг, обсягом надання медичних послуг, чисельністю населення), дисперсійного аналізу (для підтвердження виявлених закономірностей), конструювання (побудова скелетограни виявлених залежностей із урахуванням лагів), диференціального числення (визначення оптимальної чисельності підприємств сфери медичних послуг)

Результати. З високим рівнем достовірності доведено існування функціональної залежності чисельності населення від чисельності підприємств сфери медичних послуг та обсягу послуг, що надаються ними. Здійснено часову розгортку причинно-наслідкових зв'язків між показниками обсягу надання медичних послуг та чисельністю населення України із урахуванням лагу. Визначено суттєве перевищення чисельності амбулаторно-поліклінічних закладів понад їх оптимальну кількість, з огляду на критерій нульового приросту населення.

Ключові слова: сфера медичних послуг; кількість амбулаторно-поліклінічних закладів; обсяг наданих медичних послуг; чисельність населення; реформування сфери медичних послуг.

Vladyslav Arkadiyovych SHEVCHENKO

PhD Student,
Department of Enterprise Economy and Management,
Oles Gonchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: greisy25@gmail.com

**INTERDEPENDENCE OF PARAMETERS
OF THE HEALTH SERVICES ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Abstract

Introduction. The development of the sphere of the health services is crucial in formation the social infrastructure of society. However, the functioning of health services enterprises in terms of transformation of the existing Semashko model due to the market requirements while taking into consideration the significant volume of modern

challenges and threats have identified the need to change organizational and economic mechanism of enterprises. Necessary condition of such transformation grounding is the determination of the functional dependence of quantitative parameters of the health services enterprises idevelopment on the volume of services provided by them, and objectively existing demographic trends.

Purpose. The goal of the article is to determine the relationship between quantitative characteristics of the provision of medical services to Ukrainians by relevant institutions and their number.

The method (methodology). The following methods are used in this research: method of correlation and regression analysis (to determine the system of relationships between indicators of health services enterprises, the volume of health services, population) method of a dispersion analysis (to confirm the detected patterns), method of construction (to construct the framework of identified dependencies with the lags), method of differential calculus (to determine the optimal number of enterprises in the health services)

Results. With a high level of reliability it has been proved the existence of functional dependence of the population on the number of health services enterprises and the number of services which they provide. The scan of temporal causal relationships between indicators of volume of health services and population of Ukraine with regard to a log has been done. It has been determined the fact that there is a significantly exceeded number of outpatient clinics taking into consideration the criteria of zero population growth.

Keywords: health services; number of outpatient clinics; number of health services; population; reforming of health care sphere.

JEL classification: I15, I11

Вступ

Сфера медичних послуг є одним із найбільш важливих елементів соціальної інфраструктури суспільства. Її функціонування забезпечує відтворення людського потенціалу, визначає спроможність національної економіки загалом у довгостроковій перспективі. Значущість сфери медичних послуг у забезпеченні соціального та економічного базису суспільства вважають загальним місцем. Водночас функціонування самої сфери медичних послуг підлягає у теперішній період часу значній кількості викликів. Здатність протистояти цим викликам та ефективність виконання базових функцій визначається дієвістю організаційно-економічного механізму.

Недоліки організаційно-економічного механізму сфери медичних послуг суттєво погіршили ефективність її функціонування, що разом із загальнодемографічними тенденціями призвело до зменшення чисельності населення України з 51 млн. 838 тис. осіб у 1990 році до 42 млн. 929 тис. осіб у 2015 році. Знизилась тривалість життя населення (тільки 15 % населення є старшими за 65 років), збільшилась захворюваність населення хронічними неінфекційними хворобами, незадовільними є характеристики здоров'я жінок та дітей [11]. Стан здоров'я населення України є одним із найгірших порівняно із іншими країнами пострадянського простору.

Причини низької якості функціонування медичних послуг в Україні вбачають насамперед у незадовільному фінансуванні. За законодавством видатки бюджету на фінансування охорони здоров'я мають складати не менш як 10 % від загального обсягу, проте такий їх обсяг не було досягнуто жодного разу [6]. Серед джерел фінансування домінують видатки Державного та місцевих бюджетів (51,7 %), кошти юридичних та фізичних осіб (48,1 %), благодійні допомоги та кошти міжнародних донорських організацій (0,2 %). Структура цих видатків визначає низхідний характер розвитку охорони здоров'я – 63,5 % витрачається на оплату праці, 8,1 % – на комунальні платежі, 16,2 % – видатки на медичні послуги, 12,2 % – інші витрати [11]. Переважне фінансування оплати праці означає, з одного боку, утримання неефективної неповороткої пострадянської структури системи охорони здоров'я, а з іншої – недостатність фінансування інноваційного розвитку медицини. Отож, реформування системи охорони здоров'я стало нагальною потребою.

Необхідність такого реформування, його найбільш пріоритетні напрями, потенційні зміни організаційно-економічного механізму підприємств сфери медичних послуг досить широко описані у науковій літературі. Зокрема зазначеним питанням присвячено праці Я. А. Аркатова [1], О. В. Баєвої [2], Ю. Б. Іванова [4], А. М. Кричківської [5], В. Ф. Москаленка [7], К. В. Павлюк [8], С. В. Палиці [9], Т. П. Попченко [10], І. В. Рожкової [12], Л. І. Федулової [13] тощо, вони зачіпають питання переважно становлення державно-приватного партнерства у фінансуванні сфери медичних послуг, розвитку обов'язкового та добровільного медичного страхування, розвитку механізмів взаємодії між лікарняними закладами та потенційними споживачами їх послуг тощо. Отож, наукова спільнота значну увагу присвячує різним аспектам фінансування підприємств сфери медичних послуг. Визнаючи необхідність реформування охорони здоров'я, органи державного управління переважно констатують загальну неефективність організації системи та недостатність нормативно-правового забезпечення її реформування [11; 14]. Серед найбільш важливих проблем реформування сфери медичних послуг,

зокрема, вбачають [14]: недостатність обсягів фінансування; недосконалість механізму державного фінансування, нераціональність використання отриманих ресурсів, хиби законодавства, недоступність отримання якісних медичних послуг, низьку якість кадрового забезпечення та недосконалість структурно-організаційної моделі системи охорони здоров'я. Саме на подолання останнього недоліку і спрямована, переважно останніми роками, реформа охорони здоров'я в Україні, що уособлюється для більшості громадян у скороченні чисельності амбулаторно-поліклінічних закладів та декларованому державою збільшенні обсягу послуг, які надаються «сімейними лікарями».

Однак ні у наукових публікаціях, ні у дослідженнях, ініційованих органами державної влади, ні у програмних документах не зустрічається якісна чи кількісна характеристика взаємозв'язку між обсягами послуг з охорони здоров'я та загальними характеристиками здоров'я населення чи/ та його чисельністю.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є визначення взаємозв'язку між кількісними характеристиками надання населенню України медичних послуг відповідними установами та його чисельністю. Досягнення зазначеної мети передбачає реалізацію завдань: підтвердження/ спростування гіпотези про існування функціонального зв'язку між обсягами наданих медичних послуг та чисельністю населення, визначення форми такого зв'язку та розрахунок оптимальних параметрів надання медичних послуг відповідними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження

Одним із найбільш важливих завдань дослідження стало визначення існування кількісного взаємозв'язку між найбільш загальними обсягами надання медичних послуг та загальнодемографічними змінами. Окрім того, що доведення такого взаємозв'язку стало б підставою для прогнозування обсягу надання послуг з охорони здоров'я (а на цій підставі – послуг з діагностики та здійснення лабораторних аналізів), це також дало б змогу визначити потенційні витрати бюджетних коштів, забезпечити їх фінансування та більш гнучко здійснювати управління ними. Загалом гіпотеза виглядала наступним чином (рис. 1).

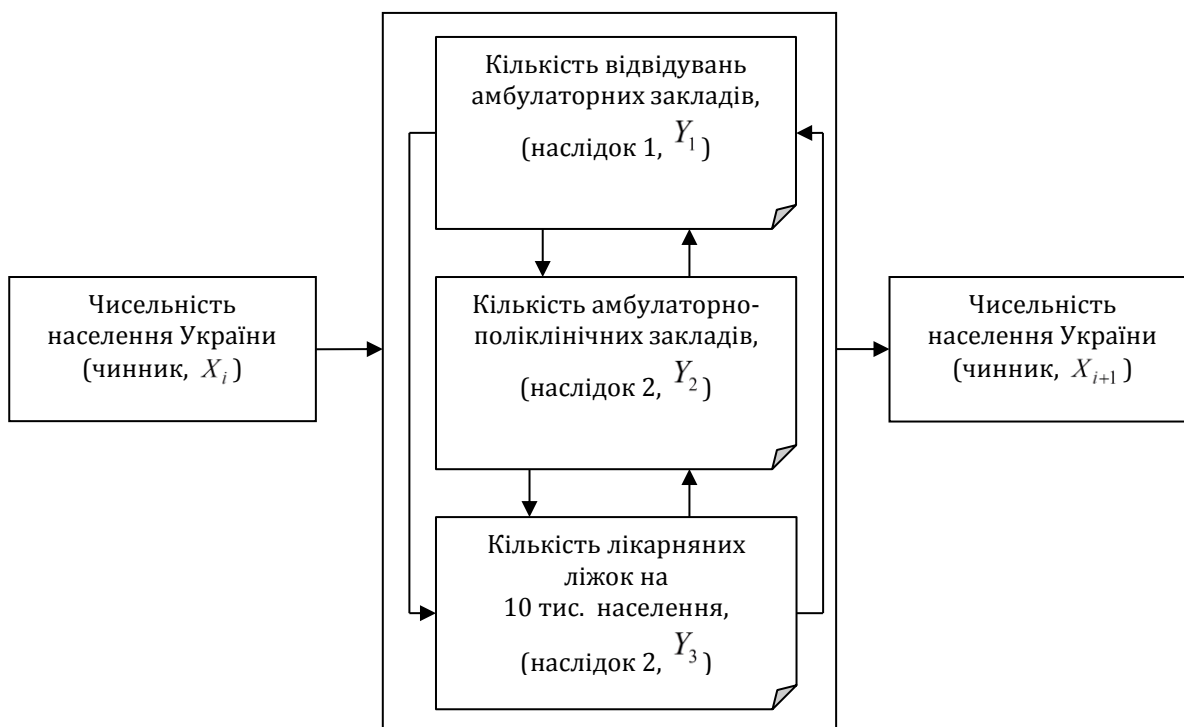


Рис. 1. Зміст гіпотези про існування функціонального зв'язку між чисельністю населення України та обсягом необхідних медичних послуг

Показники кількості відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів на 10 тис. населення, кількості амбулаторно-поліклінічних закладів, кількості лікарняних ліжок на 10 тис. населення було обрано як найбільш характеристичні щодо обсягу надання послуг з охорони здоров'я. Крім того, за цими характеристиками статистичні дані є найбільш докладними, що визначає релевантність цих характеристик. Джерелом інформації є статистичні дані, опубліковані Державною службою статистики України [3].

Однак проведення кореляційно-регресійного аналізу за цими характеристиками із урахуванням потенційних лагів не дало підтвердження гіпотези. Скелетограма кореляційних зв'язків між зазначеними характеристиками без урахування часового зміщення (що визначає недоказовість причинно-наслідкових зв'язків) мала наступний вид (рис. 2)



Рис. 2. Скелетограма кореляційних зв'язків між показниками обсягу надання медичних послуг та чисельністю населення України без урахування лагу

Окрім того, що причинно-наслідкові зв'язки між чисельністю населення України та обсягом медичних послуг, які їм було надано (при дослідженні без врахування часового зміщення), залишались недоведеними, сам характер цих зв'язків є суперечливим:

- між чисельністю населення (як причиною) та обсягом надання медичних послуг (як наслідком) існує майже прямопропорційний обернений зв'язок, тоді як потреба у зазначених послугах повинна прямо залежати від чисельності населення;
- якщо кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів прямо пов'язана із чисельністю цих закладів, то кількість лікарняних ліжок є оберненою до інших характеристик обсягу надання медичних послуг.

Недосконалість результатів дослідження у такому випадку могла визначатись наступними чинниками:

- сама гіпотеза є правильною, але функціональні залежності є контингентними, що визначає недоцільність проведення подальших досліджень;
- у попередній гіпотезі неправильно встановлено спрямованість причинно-наслідкових зв'язків, що визначає необхідність урахування лагів у подальших дослідженнях;
- не існує будь-якого функціонального зв'язку між обраними характеристиками, висока щільність зв'язку між ними визначається випадковими факторами.

Крім того, викривлений характер зв'язків може пояснюватись спрямованістю державної політики у сфері охорони здоров'я, не пов'язаною з чи/та суперечливою демографічним тенденціям.

З огляду на те, що раніше висунута гіпотеза була спростована та необхідно підтвердити спрямованість причинно-наслідкових зв'язків, було побудовано скелетон взаємозв'язків між раніше зазначеними характеристиками із урахуванням лагів (рис. 3).

Часова розгортка причинно-наслідкових зв'язків між показниками обсягу надання медичних послуг та чисельністю населення України із урахуванням лагу наведена нижче (рис. 4)

При оцінюванні можливих функціональних залежностей слід враховувати не тільки залежність чисельності населення від основних показників обсягу надання медичних послуг, а й їх взаємну функціональну залежність.

При проведенні дослідження було визначено конкретні форми можливих функціональних залежностей між показниками обсягу наданих медичних послуг та чисельністю населення України, які наведено у таблиці 1. Достовірність наближення було перевірено за допомогою f -статистики.

Залежності $Y_1(X_1)$ та $Y_2(X_2)$ є парадоксальними, оскільки свідчать, що збільшення обсягу надання медичних послуг прямо негативно впливають на чисельність населення України. Однак така інтерпретація є помилковою, з огляду на те, що X_1 та X_2 обернено залежать від чисельності населення:

що більшою є чисельність населення при одному і тому ж обсязі надання медичних послуг, то меншими будуть значення цих характеристичних показників.

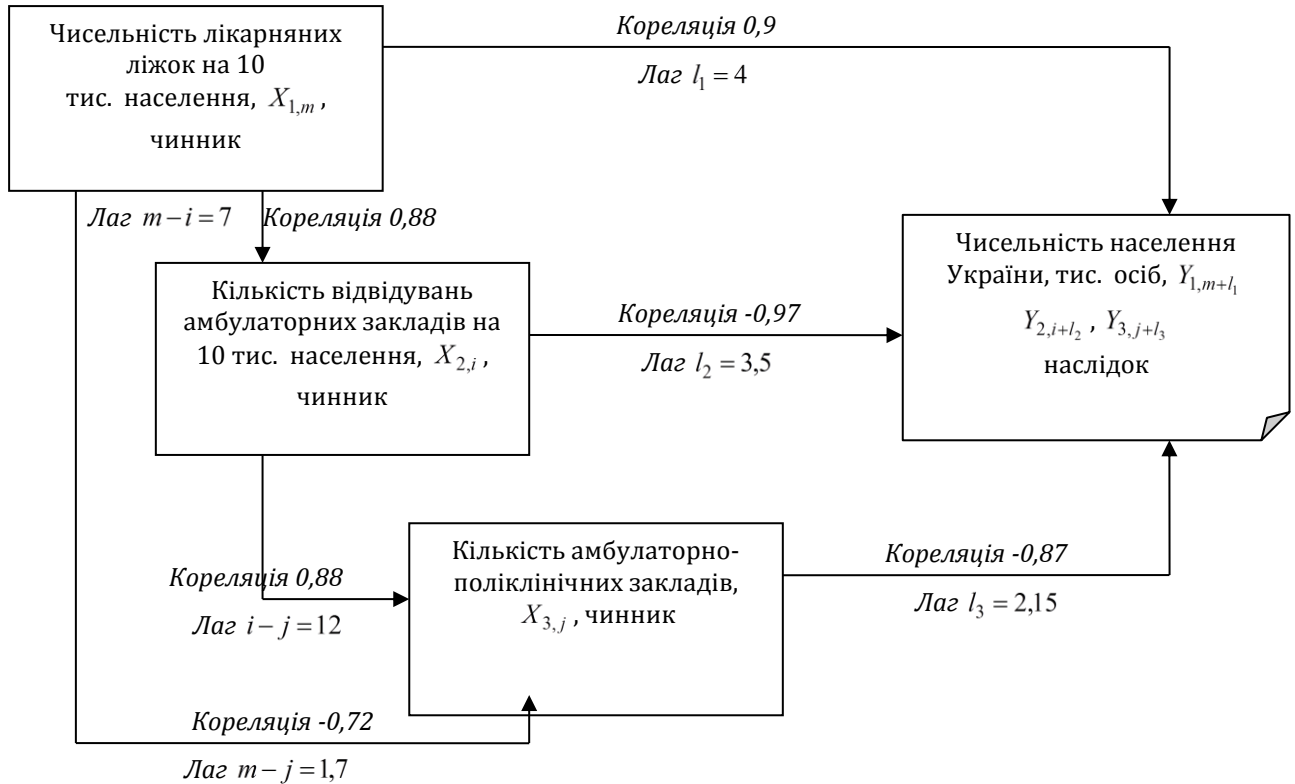


Рис. 3. Скелетограма кореляційних зв'язків між показниками обсягу надання медичних послуг та чисельністю населення України із урахуванням лагу

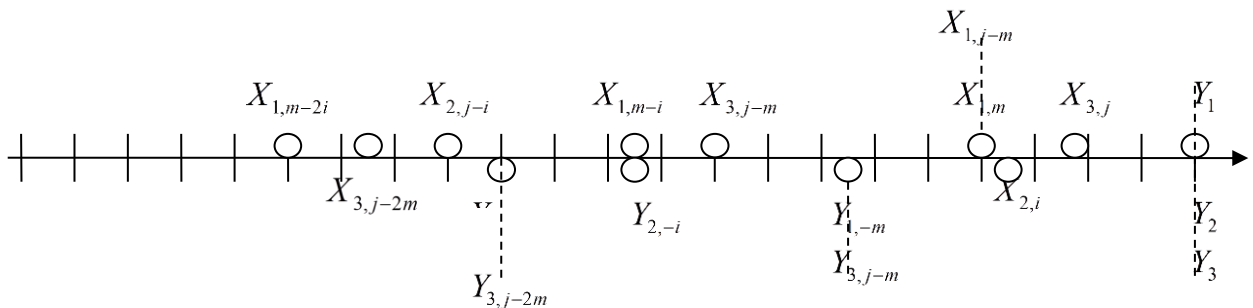


Рис. 4. Часова розгортка причинно-наслідкових зв'язків між показниками обсягу надання медичних послуг та чисельністю населення України із урахуванням лагу

Залежність $Y_3(X_3)$ є найбільш релевантною стосовно визначення взаємозв'язку між обсягом наданих медичних послуг та чисельністю населення України. Логарифмічна форма залежності дає змогу констатувати існування такої кількості амбулаторно-поліклінічних закладів, яка буде оптимальною з точки зору максимізації чисельності населення. Справді, для логарифмічних залежностей існує таке значення x , при якому $dY/dx \rightarrow 0$. У цьому випадку нульового приросту населення буде досягнуто при кількості амбулаторно-поліклінічних закладів у 8 065 одиниць. Потенційна чисельність населення при такій кількості амбулаторно-поліклінічних закладів складатиме 48 618,87 тис. осіб. Зазначимо, що найбільш близькою до оптимальної кількості амбулаторно-поліклінічних закладів була у 2007 році. При цьому чисельність лікарняних ліжок зменшилась несуттєво, але, як зазначають, їх чисельність удвічі перевищує європейські нормативи [6]. За період з 2007 року чисельність цих закладів поступово зростає до 10 тис., що було також наслідком медичної реформи. Сам зміст цієї реформи полягав у структуруванні амбулаторно-поліклінічних закладів за 1, 2, 3 рівнями і збільшенні кількості закладів саме першого рівня. Зазначений захід автоматично означав загальне зростання чисельності медичних закладів,

оскільки заклади 2 та 3 рівня надають профільні та вузькопрофільні медичні послуги та не підлягають ліквідації.

Таблиця 1. Форми функціональних залежностей чисельності населення України від обсягу наданих медичних послуг

Аргумент	Функція	Форма залежності	Лаг	Достовірність
Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення, X_1	Чисельність населення, тис. осіб, Y_1	$Y_1(X_1) = 80813 - 164,77 \cdot X_1$	4	$P = 0,999$
Кількість відвідувань амбулаторних закладів на 10 тис. населення, X_2	Чисельність населення, тис. осіб, Y_2	$Y_2(X_2) = 65576 - 2490,3 \cdot X_2$	3,5	$P = 0,999$
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, X_3	Чисельність населення, тис. осіб, Y_3	$Y_3(X_3) = -22575 + 15134 \cdot \ln(X_3)$	2,15	$P = 0,999$
Кількість відвідувань амбулаторних закладів на 10 тис. населення, X_2	Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, X_3	$X_3(X_2) = 9,012 - 0,0067 \cdot \ln(X_2)$	12	$P = 0,994$
Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення, X_1	Кількість відвідувань амбулаторних закладів на 10 тис. населення, X_2	$X_2(X_1) = 502,24 - 62,4 \cdot \ln(X_1)$	7	$P = 0,999$
Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення, X_1	Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, X_3	$X_3(X_1) = 29,154 - 4,55 \cdot \ln(X_1)$	1,7	$P = 0,998$

Зауважимо, що подібний підхід у проведенні медичної реформи не є оптимальним з точки зору її фінансової ефективності. Справді, при зростанні кількості амбулаторно-поліклінічних закладів зростають постійні витрати на їх адміністрування та утримання. Оскільки загальна сума фінансування охорони здоров'я не зростає або зростає несуттєво, то кількість витрат, які спрямовуються саме на надання медичних послуг, зменшується.

Слід також зазначити, що потребує додаткового обґрунтування структура амбулаторно-поліклінічних закладів, їх співвідношення за 1, 2, 3 рівнями. Інфраструктурне забезпечення амбулаторно-поліклінічних закладів, зокрема, діагностичними кабінетами та лабораторіями, залежить від рівня закладу, таким чином їх загальна чисельність визначатиметься оптимальним структурним співвідношенням закладів 1, 2, 3 рівня.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати дослідження дають змогу констатування певних функціональних залежностей між чисельністю підприємств сфери медичних послуг, загальних обсягів послуг, що ними надаються, та демографічними змінами населення України. Кількісні характеристики розвитку підприємств сфери медичних послуг є чинниками, які визначають чисельність населення із лагом від 2 до 4 років. Між самими кількісними характеристиками розвитку підприємств сфери медичних послуг також спостерігається взаємозалежність. Визначальною характеристикою розвитку підприємств сфери

медичних послуг є чисельність амбулаторно-поліклінічних закладів, що за врахування існування лагу передре іншим кількісним показникам розвитку таких підприємств. Оптимальна чисельність амбулаторно-поліклінічних закладів, визначена на основі параметричної залежності чисельності населення від цього показника при використанні нульового приросту населення як обмеження складає 8 065 одиниць, що на 23 % перевищує сучасну чисельність таких закладів

Однак знаходження оптимальної чисельності амбулаторно-поліклінічних закладів є першим кроком у знаходженні оптимальної структурної декомпозиції підприємств сфери медичних послуг за рівнями їх надання. Пошук такої оптимальної структурної декомпозиції з огляду на параметри фінансової результативності функціонування цієї групи підприємств, обсягу наданих послуг та із урахуванням існуючих нормативних обмежень щодо їх створення та функціонування є предметом подальших розвідок.

Список літератури

1. Аркатов, Я. А. Шляхи реформування системи охорони здоров'я в Україні / А. Я. Аркатов // Адаптація до права ЄС регулювання економіки України в сучасних умовах: зб. наук. пр. (за матеріалами «Круглого столу», м. Харків, 26 трав. 2015 р.). – Харків, 2015. – С. 50-58.
2. Баєва, О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я / О. В. Баєва. – К.: МАУП, 2007. – 328 с.
3. Демографічна та соціальна статистика: охорона здоров'я [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Загол. з екрану].
4. Іванов, Ю. Б. Особливості фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні [Електрон. ресурс] / Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережна // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3493> [Загол. з екрану].
5. Кричковська, А. М. Оптимізація методології формування державної частки фінансування охорони здоров'я / А. М. Кричковська, Н. М. Марінцова, В. Г. Червецова, В. П. Новіков // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 3. – С. 10-15.
6. Мицькевич, Т. Реформування системи охорони здоров'я в Україні [Електрон. ресурс] / Т. Мицькевич // Центр досліджень соціальних комунікацій; Режим доступу: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=752:reformuvannya-sistemi-okhoroni-zdorov-ya&catid=8&Itemid=350 – [Загол. з екрану].
7. Москаленко, В. Ф. Принципи організації оптимальної моделі системи охорони здоров'я: український контекст: монографія / В. Ф. Москаленко. – К.: «Книга плюс», 2008. – 320 с.
8. Павлюк, К. В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 43-55.
9. Палиця, С. В. Державна політика економіко-технологічної кластеризації системи охорони здоров'я України / С. В. Палиця // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 32-37.
10. Попченко, Т. П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення: аналіт. доп. [Електронний ресурс] / Т. П. Попченко. – К.: НІСД, 2012. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Zdorovya_Popchenko-2a6db.pdf.
11. Рекомендації парламентських слухань на тему «Про реформу охорони здоров'я в Україні»: Постанова Верховної Ради України № 1338-VIII від 21.04. 2016 // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 21. – Ст. 450.
12. Рожкова, І. В. Державне регулювання розвитку ринкових механізмів у системі охорони здоров'я в Україні [Електрон. ресурс] / І. В. Рожкова // Державне управління: теорія та практика. – 2005. – № 2. режим доступу – <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/> [Загол. з екрану].
13. Федулова, Л. І. Науково-технологічний розвиток сфери охорони здоров'я України в контексті інтеграційних викликів / Л. І. Федулова // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 5-6. – С. 37-40.
14. Щодо пріоритетних напрямів вітчизняної системи охорони здоров'я: аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/480> [Загол. з екрану].

References

1. Arkatov, Ya. A. (2015). Shlyakhy reformuvannya systemy okhorony zdorov"ya v Ukrayini. *Adaptatsiya do prava YeS rehulyuvannya ekonomiky Ukrayiny v suchasnykh umovakh*, 50-58.
2. Bayeva, O. V. (2007). *Menedzhment u haluzi okhorony zdorov"ya*. Kyiv: MAUP.
3. *Demohrafichna ta sotsial'na statystyka: okhorona zdorov"ya*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Ivanov, Yu. B. & Berezhna, Yu. V. (2014). Osoblyvosti finansovoho zabezpechennya sfery okhorony zdorov"ya v Ukrayini. *Efektivna ekonomika*, 11. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3493>.

-
5. Krychkovs'ka, A. M., Marintsova, N. M., Chervetsova, V. H. Novikov, V. P. (2007). Optyimizatsiya metodolohiyi formuvannya derzhavnoyi chastky finansuvannya okhorony zdorov"ya. *Farmatsevtichnyy zhurnal*, 3, 10-15.
 6. Myts'kevych, T. (n.d.). Reformuvannya systemy okhorony zdorov"ya v Ukrayini. *Tsentr doslidzen' sotsial'nykh komunikatsiy*. Retrieved from: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=752:reformuvannya-sistemi-okhoroni-zdorov-ya&catid=8&Itemid=350.
 7. Moskalenko, V. F. (2008). *Pryntsypy orhanizatsiyi optimal'noyi modeli systemy okhorony zdorov"ya: ukrayins'kyi kontekst*. Kyiv: Knyha plyus.
 8. Pavlyuk, K. V., Stepanova, O. V. (2011). Rozvytok derzhavno-pryvatnoho partnerstva u sferi okhorony zdorov"ya. *Finansy Ukrayiny*, 2, 43-55.
 9. Palytsya, S. V. (2013). Derzhavna polityka ekonomiko-tekhnologichnoyi klasteryzatsiyi systemy okhorony zdorov"ya Ukrayiny. *Ekonomist*, 11, 32-37.
 10. Popchenko, T. P. (2012). *Reformuvannya sfery okhorony zdorov"ya v Ukrayini: orhanizatsiyne, normatyvno-pravove ta finansovo-ekonomichne zabezpechennya*. Kyiv: NISD, 2012. Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Zdorovya_Popchenko-2a6db.pdf.
 11. Rekomendatsiyi parlaments'kykh slukhan' na temu «Pro reformu okhorony zdorov"ya v Ukrayini». (2016). Postanova Verkhovnoyi Rady Ukrayiny # 1338-VIII vid 21.04.2016. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady*, 21, 450.
 12. Rozhkova, I. V. (2005). Derzhavne rehulyuvannya rozvytku rynkovykh mekhanizmiv u systemi okhorony zdorov"ya v Ukrayini. *Derzhavne upravlinnya: teoriya ta praktyka*, 2. Retrieved from: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2>.
 13. Fedulova, L. I. (2014). Naukovo-tekhnologichnyy rozvytok sfery okhorony zdorov"ya ukrayiny v konteksti intehratsiynykh vyklykiv. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 5-6, 37-40.
 14. *Shchodo prioritetnykh napryamiv vitchyznyanoi systemy okhorony zdorov"ya*. (n.d.). Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzen'. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/480>.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2016 р.

Ніна Сергіївна ШЕВЧУК

доцент,
кафедра економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет

НАУКОВИЙ АПАРАТ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В РЕАЛІЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Шевчук, Н. С. Науковий апарат управлінського аналізу в реаліях функціонування бізнес-структур [Текст] / Ніна Сергіївна Шевчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 154-159. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток наукового апарату як сукупності методів та інструментів управлінського аналізу суттєво залежить від можливості доведення теоретичних засад до практичного їх застосування суб'єктами господарювання. Ефективність практичного застосування системи показників для опису та дослідження явищ і процесів актуалізує необхідність розробки підходів варіативного характеру з можливістю швидкого реагування на зміни у зовнішньому або внутрішньому середовищі бізнес-структури, а також з урахуванням особливостей розвитку бізнесу тощо. Предметом дослідження є розробка підходів до формування системи показників оцінки ефективності бізнес-процесів шляхом теоретичних обґрунтувань підбору інструментарію управлінського аналізу охопленням повноти факторів (за суттю показників) як внутрішньогосподарської дії, так і зовнішньосистемного впливу (призначення) для певних бізнес-процесів.

Мета. Дослідження напрямків удосконалення наукового апарату управлінського аналізу як методичної основи прийняття рішень з підвищення ефективності використання ресурсів та оптимізації бізнес-процесів на підприємствах.

Методи. У процесі дослідження застосовано методи наукової абстракції, морфологічного аналізу, синтезу й узагальнення.

Результати. Узагальнено особливості функціонування сучасних бізнес-структур, що висувають вимоги до удосконалення наукового апарату управлінського аналізу; конкретизовано напрямки аналітичної роботи у ланцюжку «стратегія бізнесу – ідеї бізнесу – система показників – варіанти управлінських рішень»; як приклад, проведено ранжування ідей щодо збільшення обсягів продажу продукції підприємства за окремими напрямками та формування груп показників як основи побудови збалансованої їх системи. Обґрунтовано необхідність формування інтегрального показника, що синтезує окремі індикатори груп показників, та зазначено необхідність подальшого дослідження конкурентоспроможності продукції як узагальнювального критерію ефективності бізнес-процесів підприємства.

Ключові слова: інструментарій управлінського аналізу; ефективність бізнес-процесів; збалансованість показників; конкурентоспроможність.

Nina Serhiyivna SHEVCHUK

Associate Professor,
Department of Economic Analysis,
Odessa National Economic University

SCIENTIFIC APPARATUS OF MANAGEMENT ANALYSIS IN REALITIES OF FUNCTIONING OF BUSINESS STRUCTURES

Abstract

Introduction. The development of scientific apparatus as a combination of methods and tools of management analysis essentially depends on the possibility of bringing theoretical basis for the practical application of their entities. Efficiency of practical application of indicators for description and investigation the phenomena and processes actualizes the necessity for development the approaches of variable nature with the ability to respond

quickly to changes in external or internal medium business. The subject of the study is to develop approaches to formation a system of indicators of business processes efficiency through theoretical studies grounding of tool management analysis selection considering the factors completeness (by indicators essence) as well as internally business action and so externally business influence (appointment) for certain business processes.

Purpose. The goal of the research is to investigate the directions of improvement of academic staff management analysis as methodological foundations of decision-making as for resources use efficiency and optimization of business processes in enterprises.

Methods. The following methods have been used in the research: method of abstraction, method of morphological analysis, method of synthesis and generalization.

Results. Features of modern business structures functioning, that impose requirements for improving academic staff management analysis, are generalized. The areas of analytical work in the chain "business strategy - business ideas - Scorecard - options for management decisions" are specified. The ideas to increase sales of enterprise in certain areas and to form groups of indicators as the basis of building a balanced system are ranged. The necessity of forming integral index that synthesizes individual performance indicators groups is shown. The need to further study the competitiveness of products as generalized criterion of efficiency of business processes is proved.

Keywords: management analysis tools; effectiveness of business processes; balance indicators; competitiveness.

JEL classification: C61, O29

Вступ

Науково-методичні підходи до вирішення економічних проблем бізнесу розробляються та реалізуються впровадженням та поширенням функцій управлінського аналізу на сучасних підприємствах. Універсальність методів, критеріїв, індикаторів, показників для опису та дослідження явищ і процесів притаманні науковому апарату управлінського аналізу, але практичне застосування висуває необхідність розробки підходів варіативного характеру з можливістю швидкого реагування на зміни у зовнішньому або внутрішньому середовищі бізнес-структури, а також з урахуванням особливостей розвитку бізнесу тощо. Управління ефективністю функціонування підприємств неможливе без правильно обраних та реалізованих на практиці аналітичних методів, які на сучасному етапі розвитку науки поділяються на евристичні, розрахункові та комбіновані [1, с. 112]. Використання наукового апарату як сукупності методів та інструментів управлінського аналізу суттєво залежить від можливості доведення теоретичних засад до практичного їх застосування суб'єктами господарювання. В управлінні ефективністю механізму раціональної організації бізнес-процесів необхідно враховувати фактори впливу на бізнес-систему, що потребує розробки певного інструментарію оцінки важелів впливу на бізнес-систему. Оскільки організація бізнес-процесів протікає у часі, який характеризує динаміку процесу, і відбувається у просторі, який відображає статику виробничої системи, то ефективне поєднання елементів у часі і просторі забезпечується раціонально побудованою формою організації бізнес-процесів і методами організації [2, с. 121]. Пошук напрямків удосконалення наукового апарату управлінського аналізу доцільно вести з позиції оцінки зміни як внутрішнього середовища підприємства (ціноутворення, постачання сировини і матеріалів, взаємодії з постачальниками, стан виробничого парку устаткування та його продуктивність, ефективність системи контролю якості, модернізація технологічного процесу, людські фактори, фінансовий стан та імідж підприємства), так і зовнішнього (економічні, політичні, технологічні, соціальні, конкурентні, ринкові, міжнародні чинники) середовища підприємства в процесі його діяльності. Тут важливо охопити повноту факторів (за суттю показників) як внутрішньогосподарської дії, так і зовнішньосистемного впливу (призначення), що можуть створити визначені труднощі у діяльності підприємства або сприяти появі можливостей одержання позитивного результату для певних бізнес-процесів.

Теоретичною базою дослідження є вітчизняний та закордонний досвід науковців з вирішення проблем процесного управління, аналізу, оптимізації бізнес-процесів, серед яких Волкова Н., Гевко І., Каплан Р., Метеленко Н., Нортон Д, Харрінгтон Дж., Харрінгтон Х. та ін. Однак певні питання з формування інструментарію управлінського аналізу для сучасного функціонування бізнесу та розробка рекомендацій з практичного застосування аналітичних методів управління бізнес-процесами потребують поглибленого опрацювання.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження напрямків удосконалення наукового апарату управлінського аналізу як методичної основи прийняття рішень з підвищення ефективності використання ресурсів та оптимізації бізнес-процесів на підприємствах. Підбір критеріїв, індикаторів у контексті варіативності складових системи показників є завданням статті, що спрямовано на практичний аспект застосування методики для сучасних бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження

Реалії часу обумовлюють певні особливості функціонування бізнесу: 1) перехід від індустріального до інтелектуального бізнесу; 2) функціонування малих бізнес-структур порівняно з великомасштабним виробництвом у минулих економічних умовах; 3) головними цінностями є людські ресурси порівняно з фінансовими; 4) використання робочої сили, адаптованої до потреб ринку, а не стандартизованої; 5) акцент робиться на зміни, а не на стабільність і т. ін. [3, с. 28].

Науково-методичні підходи управлінського аналізу дозволяють виявити відповідність внутрішніх ресурсів та можливостей бізнесу його стратегічним завданням. Ресурсні можливості досягнення підприємницьких цілей залежать не тільки від наявності первісного капіталу, бізнес-ідей, а також від забезпеченості факторами виробництва. Сучасна структура бізнес-ресурсів, яка зумовлює ринковий успіх, є такою, що переважну частку складають «невидимі» (інтелектуальні) ресурси проти «видимих». Саме інтелектуальні ресурси (знання, уміння, бренди, бізнес-моделі тощо) значною мірою зумовлюють успіх бізнес-структур порівняно з матеріальними ресурсами. Оскільки на сучасному етапі матеріальні виробничі ресурси (основні засоби та предмети праці) у значущості віддають перевагу людським ресурсам (трудові фактори), то в управлінні бізнес-процесами поступово здійснюється зміна ракурсу управління використанням трудових ресурсів з ієрархічного (функціонального) на процесний, тобто зміна акцентів з виміру результату праці окремого працівника на вимір результату процесу. Управлінські рішення, таким чином, спрямовуються на покращення процесів (замість заміни персоналу), на розвиток робітника (замість додаткового контролю над ним через уведення у штат додаткових менеджерів та ін.). Перевагою цього є те, що кожний працівник усвідомлює, як його праця вписується у загальний контекст.

Стратегічні пріоритети обумовлюють загальні цілі організації як ідеї, що потребують конкретизації відповідно до умов та реалій зовнішнього та внутрішнього середовища. Потреба конкретизації висуває необхідність виміру очікуваних результатів робіт або їх ефективності за допомогою показників. Тобто простежується такий ланцюжок: стратегія (місія бізнесу) → цілі (ідеї) → показники-індикатори → аналітична управлінська робота. Очевидно, що варіативність підходів до підбору показників певною мірою залежить від змін пріоритетів та появи нових ідей у досягненні мети бізнесу. Визначення місії бізнес-структури та шляхів її реалізації при побудові дерева цілей розкриває ракурси, які можна вимірювати за допомогою інструментарію, потребує застосування сучасного наукового апарату управлінського аналізу як на коротко- так і на довгострокову перспективу. Крім того, якість розробки системи показників залежить від погляду на такі проблеми: достатня чіткість формулювання мети відповідно до стратегії без надлишкової конкретизації, притаманної завданню; сутність збалансованості; інформаційна забезпеченість пропонованого алгоритму розрахунку показників.

Процес підбору показників-індикаторів для ефективної аналітичної управлінської діяльності передбачає врахування їх певних характеристик як ключових критеріїв оцінки бізнес-процесів:

1. Збалансованість: взаємопов'язаність показників, вони мають доповнювати один одного, не бути суперечливими;
2. Стратегічна спрямованість: показники мають відповідати стратегічним цілям або головним бізнес-процесам;
3. Прогнозна орієнтація: показники мають відображати ті фактори, які впливають на вартість бізнесу, і відповідно визначати бажані прогностичні результати;
4. Обмеженість: показники мають спрямовувати увагу на вирішення пріоритетних завдань, а не охоплювати їх необмежене коло;
5. Релевантність: актуальність показників з часом може змінюватись, виникає необхідність їх заміни;
6. Суттєвість: формальна відповідність показника необхідним вимогам не означає його дієвості через відсутність економічного сенсу його розрахунку.

Як відомо, основною фінансовою метою функціонування бізнесу є зростання чистого прибутку, фактором підвищення якого є обсяг продажів продукції, робіт, послуг. На прикладі побудови матриці ідей (1й етап) з підвищення обсягу продажів запропонуємо підбір показників-індикаторів. Практична робота з узагальнення системи показників повинна спиратися на сутнісні їх характеристики, тобто виникає потреба у поглибленні наукового апарату для застосування у практичній аналітичній роботі (2й етап). Обґрунтування вибору узагальнювального показника, який синтезує усі напрямки діяльності бізнес-структури (3й етап), є основою оцінки ефективності управлінських рішень з підвищення обсягів продажів.

Зміст управлінського аналізу ресурсів залежить від обраного погляду на діяльність підприємства – низку взаємопов'язаних процесів (процесний підхід) або виконання конкретних функцій (функціональний підхід). Кожен з означених ракурсів діяльності підприємств потребує відповідного аналітичного інструментарію, ефективність використання якого забезпечується якістю інформації управлінського обліку. У контексті мети нашої статті доцільно зосередити увагу на процесному підході. Так основу діяльності будь-якої організації становлять бізнес-процеси, які визначаються цілями й

завданнями діяльності суб'єкта господарювання та забезпечують реалізацію всіх видів діяльності підприємства. В управлінні бізнес-процесами активно впроваджуються різні підходи, методики, технології управління, спрямовані на удосконалення та оптимізацію. Оптимізація бізнес-процесів – це комплекс взаємопов'язаних управлінських, організаційних та інформаційних заходів, об'єднаних певною технологією, спрямований на поліпшення показників як окремих процесів, так і показників діяльності підприємства загалом з метою задоволення потреб та очікувань зацікавлених сторін [4, с. 64]. Але складні методики, реалізація яких залежить від компетентних дій персоналу, поступово втрачають свою ефективність через нестачу спеціальних компетенцій користувачів зазначених методик. Таким чином, розробка методичного інструментарію, особливо для середніх та невеличких організацій, має відповідати наступним вимогам: 1) практична спрямованість на швидкі результати без втрати стратегічної лінії; 2) урахування особливостей менеджменту українських бізнес-структур; 3) прості та зрозумілі завдання для виконавців у межах їх компетенцій; 4) наявність прикладів або типових розрахунків. Використання методу морфологічного аналізу [5, с. 91] у дослідженні напрямків збільшення обсягів продажів (очікуване збільшення продажів з урахуванням потреби ринку, ресурсного потенціалу підприємства та інноваційної складової) передбачає розподіл завдання на складові, у межах яких здійснюється пошук найбільш раціональних ідей і способів їх досягнення. Групування ідей щодо збільшення обсягів продажів (таблиця 1), здійснюється на першому етапі управлінської аналітичної роботи та береться за основу вибору показників-індикаторів при варіативності особливостей менеджменту українських бізнес-структур.

Аналіз ідей із використанням методів мозкового штурму з наступним експертним оцінюванням їх реальності, «життєвості» на специфіку бізнесу (конкретно для підприємства із галузевими обмеженнями або дією фактору «кон'юнктура галузі») дозволяє обрати декілька варіантів з таблиці 1 та зосередитись на відповідному інструментарії управлінського аналізу щодо залучення у систему показників тих чи інших критеріїв.

Таблиця 1. Приклад групування ідей щодо збільшення обсягів продажу продукції

Напрямки збільшення обсягів продажів	Ранжування ідей			
	1	2	3	4
Цінова політика	Додаткові послуги у межах ціни	Суміщення функцій покупці-постачальники	Залежність ціни від розміру замовлення	Підвищення ціни до некритичного рівня, потім її зниження
Реклама	Невитратна та масова реклама	Активне використання безкоштовних ресурсів реклами	Використання соціальної реклами	Висока кваліфікація персоналу збуту продукції
Бенчмаркінг	Дослідження переваг продукції конкурентів	Система якості продукції	Розробка унікальних характеристик продукту	Реінвестування прибутку в інноваційні технології
Зміна структури реалізації продукції	Постійний моніторинг асортименту	Аналіз причин збитковості продукції	Підвищення питомої ваги високо-рентабельної продукції	Кастомізація

Можливо змінити ранг (рейтинг) окремих показників залежно від варіанту управлінського рішення або ресурсних можливостей підприємства. Наприклад, за першим напрямком «Цінова політика» керівник вважає доцільним обрати шлях «Додаткові послуги у межах ціни», за другим напрямком «Реклама» – «Висока кваліфікація персоналу збуту продукції»; за третім напрямком «Бенчмаркінг» – «Система якості продукції». На основі цих варіантів формується система аналітичних показників для управління процесами збільшення обсягу продажів (таблиця 2).

Необхідно зазначити, які саме завдання вирішуються через залучення тих чи інших показників та можливості їх інформаційного забезпечення. Так, наприклад, у процесі аналізу персоналу визначається наявність робочої сили (заповнення усіх робочих вакансій, кількість усіх необхідних робітників, наявність усіх потрібних кваліфікацій та професійного складу) та досягнутий рівень продуктивності праці, раціональне використання робочого часу (ефективне використання трудових активів підприємства за розрахункову одиницю часу), визначається їх відповідність поставленій меті, галузевим показникам та вплив на них окремих факторів; виявляються резерви зменшення собівартості через краще використання трудових ресурсів (раціональний розподіл грошових активів, призначених на оплату праці).

Таблиця 2. Формування груп показників

Ідеї з підвищення обсягу продажів	Напрямки формування груп показників			
	Оцінка відповідності процесу стратегії розвитку бізнесу	Аналіз персоналу	Аналіз ринку та внутрішніх бізнес-процесів встановленим параметрам	Аналіз фінансових результатів
Додаткові послуги у межах ціни	Ціна споживання товару; розширення клієнтської бази	Достатність компетенцій робітників	Собівартість одиниці продукції	Прибутковість сегменту ринку
Висока кваліфікація персоналу збуту продукції	Частка внутрішнього ринку	Рівень технологій навчання персоналу	Імідж товару	Прибутковість продукції
Система якості продукції	Рівень єдиного стандарту продукту для ключових покупців	Конкурентний потенціал	Рівень інвестицій у технології	Розширення джерел доходів

При подальшому використанні в управлінській аналітичній діяльності систему показників доцільно доповнити ваговими коефіцієнтами значущості кожного показника з використанням методу експертного оцінювання, що дозволить узагальнити результати дослідження складанням синтезованого (інтегрального) показника.

У літературі пропонується схема структури збалансованої системи показників, що спрямована на досягнення стратегічних цілей [6, с. 159], де за різними напрямками виокремлено «ринку» та «зовнішнє середовище». На нашу думку, показники клієнтської бази, частку ринку доцільно розглядати як зовнішні параметри, що вплине на ефективність прийнятих управлінських рішень. Такий акцент дозволяє визначити конкурентоспроможність (виявляється у зовнішньому середовищі, формується внутрішніми факторами) як узагальнювальну (інтегральну) оцінку за результатами користування збалансованої системи показників.

Збалансована система показників як інструмент стратегічного управління має охоплювати усі групи показників з реалізації функцій управління – від планування стратегії до контролю за процесами виконання стратегії [6, с. 155], конкурентоспроможність продукції як індикатор ефективності функціонування бізнес-структури є об'єктом управління, тому пропонується як синтезований показник. Збалансована система показників оцінює діяльність компанії на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінансів, взаємовідносин з клієнтами, внутрішніх бізнес-процесів, навчання та підвищення кваліфікації персоналу [7, с. 13] – і тому може відображатися на зростанні (зниженні) конкурентоспроможності продукції підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Особливості функціонування сучасних бізнес-структур висувають вимоги до удосконалення наукового апарату управлінського аналізу та практичного його застосування у ланцюжку «стратегія бізнесу – ідеї бізнесу – система показників – варіанти управлінських рішень». Методичне аналітичне супроводження дозволяє досягнути збільшення обсягів продажів продукції підприємства від ранжування ідей за окремими напрямками та формування груп показників як основи побудови збалансованої системи показників. Остання є основою формування інтегрального показника, що синтезує окремі індикатори груп показників, та подальшого дослідження конкурентоспроможності продукції як узагальнювального критерію ефективності бізнес-процесів підприємства відкриє нові можливості управлінського аналізу в досягненні стратегічних завдань бізнесу.

Список літератури

1. Волкова, Н. А. Аналитические методы управления эффективностью функционирования предприятия / Н. А. Волкова, А. Л. Коляда // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 3. – С. 111-117.
2. Метеленко, Н. Рациональна організація бізнес-процесів в умовах ефективного функціонування внутрішнього господарського механізму / Н. Метеленко // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 115-125
3. Кібік, О. М. Теорія бізнесу: навчальний посібник / О. М. Кібік, К. В. Белоус. – К.: Алерта, 2012. – 256 с.

-
4. Корзаченко, О. В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи / О. В. Корзаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Випуск 3. – С. 64-69.
 5. Гевко, І. Б. Методи прийняття управлінських рішень: підручник / І. Б. Гевко. – К.: Кондор, 2009. – 187 с.
 6. Михайлушкін, П. В. Проблеми модернізації збалансованої системи показників як інструменту оцінювання ефективності функціонування корпоративних структур / П. В. Михайлушкін, П. В. Журавльов, А. Л. Полтарихін // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1 (163), – С. 155-161
 7. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей от стратегии к действию/ Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003. – 214 с.
 8. Харрингтон, Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде: Пер. с англ. / Под ред. Б.Резниченко / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон. – СПб.: Питер, 2004. – 176 с.

References

1. Volkova, N. A. & Kolyada, A. L. (2015). Analiticheskie metody upravleniya effektivnost'yu funktsionirovaniya predpriyatiya. *Vestnyk TvHU*, 3, 111-117.
2. Metelenko, N. (2010). Ratsional'na orhanizatsiya biznes-protsesiv v umovakh efektyvnoho funktsionuvannya vnutrishn'oho hospodars'koho mekhanizmu. *Halyts'kyi ekonomichnyy visnyk*, 2(27), 115-125.
3. Kibik, O. M. & Belous, K. V. (2012). Teoriya biznesu. Kyiv: Alerta.
4. Korzachenko, O. V. (2013). Optyimizatsiya biznes-protsesiv ukraiyins'kykh pidpryyemstv: problemy ta respektyvy. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, 3, 64-69.
5. Hevko, I. B. (2009). *Metody pryynyattya upravlins'kykh rishen*. Kyiv: Kondor.
6. Mikhaylushkin, P. V., Zhuravl'ov, P. V., Poltarykhin, A. L. (2015). Problemy modernizatsiyi zbalansovanoi systemy pokaznykiv yak instrumentu otsinyuvannya efektyvnosti funktsionuvannya korporatyvnykh struktur. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 1 (163), 155-161.
7. Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (2003). Sbalansyrovannaya sistema pokazateley ot stratehii k deystviyu. Moscow: Olymp-Byznes.
8. Kharrynhton, Kh. Dzh. & Kharrynhton, Dzh. S. (2004). *Benchmarkinh v luchshem vide*. SPb.: Pyter.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2016 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.65.012.32

Маргарита Іванівна СКРИПНИК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: margaritallll@ukr.net

Микола Миколайович МАТЮХА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: 20042004a@gmail.com

ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЇ МЕРЕЖЕВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Скрипник, М. І. Елементи організації мережевої інформаційної системи управлінського обліку [Текст] / Маргарита Іванівна Скрипник, Микола Миколайович Матюха // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 160-166. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті висвітлено питання формування механізму організації мережевої інформаційної системи управлінського обліку.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування методики інтеграції інформаційних потоків управлінського обліку у систему прийняття рішень підприємством на основі розвитку мережевих управлінських інформаційних систем. Запропоновано систематизований перелік недоліків розвитку інформаційних систем та шляхів їх усунення.

Результати. Визначається роль упровадження мережевих інформаційних систем та технологій у процес управління, що дає змогу значно скорочувати його трудомісткість і створює нові можливості в організації і методиці проведення його функцій.

Розглядаються основні принципи використання сучасних програмних комплексів на рівні елементів інформаційних систем управлінського обліку. Визначено інструменти інформаційної системи управлінського обліку та звітності, необхідні для ефективного управління підприємства і відповідно до загальноприйнятих принципів обліку, застосування яких виводить бізнес на новий рівень розвитку управління.

Вказуються переваги сучасних мережевих інформаційних систем управлінського обліку перед традиційними інформаційними системами, очевидні вигоди від упровадження системи поширюються на всі сфери управління підприємством: оптимізація організаційної структури, розвиток інформаційної бази для підготовки найрізноманітніших рішень, вдосконалення самих методів і прийомів підготовки рішень, розвиток персоналу та підвищення ефективності.

Зазначаються напрями наведення інформації для кращого їх сприйняття мережевими засобами репрезентації даних.

Одним із висновків дослідження є те, що мережева інформаційна система управлінського обліку характеризується спрямованістю на підтримку оперативних, тактичних і стратегічних рішень, яка формується на основі зовнішньої ринково орієнтованої фінансової і нефінансової інформації, яка стосується здебільшого відслідковування тенденції та трендів змін процесів і яка оперує переважно поточними, плановими та прогнозними даними.

Ключові слова: управлінський облік; інформаційні системи; інформаційні технології; принципи

© Маргарита Іванівна Скрипник, Микола Миколайович Матюха, 2016

Marharyta Ivanivna SKRYPNYK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Accounting and Auditing,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: margaritallll@ukr.net

Mykola Mykolayovych MATYUKHA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: 20042004a@gmail.com

**ELEMENTS OF ORGANIZATION OF NETWORK INFORMATION SYSTEM
OF MANAGERIAL ACCOUNTING**

Abstract

Introduction. The problems of formation of mechanism organization of the network information system of management accounting are considered in the article.

Purpose. The goal of the research is to study methods of integration of management accounting information flows into a system of decision making on the basis of the development of network management information systems; to propose a systematized list of disadvantages of information systems development and ways of their elimination.

Method. The role of implementation of network information systems and technologies into the management process is determined. It allows to reduce significantly the complexity and to create new opportunities in the organization and methodology of its functions.

The basic principles of the use of modern software systems at the level of management accounting information systems elements are grounded. The tools of information system of management accounting and reporting are defined. They are necessary for effective management of the company. These tools are determined in accordance with generally accepted accounting principles, the use of which brings business to the next level of management.

The benefits of network information systems of management accounting over the traditional information systems are obvious. Their implementation will bring the benefits to all areas of business management. Those are the organizational structure optimization, the development of information base to prepare a variety of solutions, the improvement of the methods and techniques for decision making, the promotion of staff development and increase of efficiency.

The directions of presenting information for their better perception by network means of data presentation are determined.

Results. We have concluded that the network information system of management accounting is characterized by focus on supporting the operational, tactical and strategic decisions. It is based on external market-oriented financial and non-financial information. It is focused primarily on tracking tendencies and trends of changes in processes. This information operates mainly current, planned and forecast data.

Keywords: management accounting; information systems; information technology; network information systems principles of accounting.

JEL classification: M41

Вступ

Основним змістом діяльності керівника є прийняття різноманітних рішень на основі інформаційного забезпечення, яке є основою облікової інформації. Ухвалення рішення – це проведення вибору з деякої множини можливих варіантів дій з їх специфічними прогностичними наслідками. Сутність вибору полягає в тому, що в процесі прийняття рішень обмежується невизначеність керованої системи та приведення її до бажаної траєкторії розвитку. Ключовим елементом ефективності вибору рішення є добір та маніпуляція інформації, що подається керівнику від певним чином організованої системи управлінського обліку. Сучасний збір, накопичення, переробка та подання інформації для прийняття рішень у бізнес-середовищі є прерогативою використання сучасних мережєвих комп'ютерних технологій, оскільки це

значно зменшує трудомісткість процесів, зменшує витрати праці облікового апарату та покращує оперативність прийняття рішень.

Внутрішній користувач потребує інформації у більш деталізованому вигляді для проведення поглибленої аналітичної роботи на конкретно взятому підприємстві, його структурних підрозділах та за видами діяльності, для яких інформаційна база відсутня і, як правило, не формується. Усе це доводить необхідність розгляду питань формування інформації управлінського обліку як якісного і оперативного інформаційного джерела прийняття управлінських рішень. Питання дослідження організації управлінського обліку та висвітлення її основ викладені у працях вітчизняних науковців І. О. Бланка [2], С. Ф. Голова [1], Г. Г. Кірейцева [3], М. Г. Чумаченка [4], Л. В. Нападовської [5] та інших. На сьогодні додаткового уточнення та розгляду потребує формування структурних елементів ведення управлінського обліку в умовах використання сучасних інформаційних технологій як основи репрезентації деталізованої інформації зацікавленим користувачам.

Мета статті

Структурна деталізація інформації передбачає розгляд аналітичних елементів інформації, які відіграють вагомую роль при використанні сучасних інформаційних технологій. Саме елементарні інформаційні одиниці мають бути детально спроектовані і репрезентовані в інформаційній системі підприємства і давати можливість проводити комплексну оцінку стану справ на підприємстві та прийняття на цій основі ефективних рішень.

Метою дослідження є обґрунтування методики інтеграції інформаційних потоків управлінського обліку у систему прийняття рішень підприємством на основі розвитку мережових управлінських інформаційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ефективність роботи бухгалтера, аналітика та управлінця на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу, які дозволяють оперативно накопичувати відповідні бази даних за наслідками господарської діяльності та використовувати їх для формування редагування та друку вихідних документів, квартальних, піврічних та річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям щодо ефективності роботи, підвищувати ефективність праці аудиторів, ревізорів.

Мікроекономічний механізм повинен сприяти виконанню конкретних завдань, які стоять перед підприємством у конкретний період часу, у конкретній ситуації, і одночасно відповідати інтересам всіх зацікавлених осіб. Ефективність цього процесу пов'язана з функціонуванням сфери, яка обслуговує систему управління підприємствами та становить основу його інформаційного забезпечення, – сфери бухгалтерського обліку.

У питаннях створення відділів інформатизації та автоматизації документообігу бухгалтерської служби є багато недоречностей та недоліків, які гальмують розвиток інформаційної мережі підприємства, що знижує ефективність нових та новітніх інформаційних технологій. Серед них слід назвати такі:

- використання різноманітних програмних засобів, як нових, так і застарілих, значно ускладнює обслуговування інформаційної системи та знижує ефект її впровадження;
- усунення окремих недоліків різноманітних програмних засобів може перейти в повсякденну проблему, що потребує створення засобів моніторингу стану всієї інформаційної мережі;
- відсутність нормативної бази для регулювання автоматизованої форми обліку на вітчизняному рівні.

Сьогодні багатьох керівників не задовольняє рівень автоматизації представлення даних, який склався на підприємстві. Фізично і морально застарілі інформаційні системи, різноманітний набір програм та окремих автоматизованих робочих місць не в змозі забезпечити керівника оперативною і достовірною інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Недосконалість системи управління призводить до зниження прибутковості діяльності підприємства, нестійкого становища на ринку товарів і послуг. Витрати на обслуговування і доробку інформаційних систем автоматизації має тенденцію до підвищення, а фактичний результат від їх використання залишається на незадовільному рівні. Розробка інформаційних бухгалтерських систем на замовлення достатньо дороге і вимагає тривалого часу при відсутності гарантії очікуваного результату.

Тому досить актуальною залишається проблема дослідження можливостей використання мережевого засобу ведення управлінського обліку та формування звітності і прийняття на їх підставі ефективних рішень. Перед науковцями стоїть завдання розробки та вдосконалення всієї системи бухгалтерського обліку на підприємствах, галузях економічної діяльності як основного джерела інформаційного забезпечення користувачів усіх рівнів в умовах застосування інформаційних технологій. Нині, в умовах запровадження автоматизованих систем обліку, спосіб обробки господарських операцій і

ведення обліку істотно впливають на організаційну структуру підприємства і на процедури та засоби прийняття рішень. Використання ЕОМ стає не просто арифметичним засобом, а елементом системи підтримки прийняття рішень та аналізом моделей управлінського рішення в онлайн-режимі. Упровадження мережевих інформаційних систем та технологій у процес управління дає змогу значно скорочувати його трудомісткість і створює нові можливості в організації і методиці проведення його функцій.

Управлінські рішення приймаються на основі сигналів (набору інформації) випадкових або впорядкованих результатів інформаційних потоків, що містять вихідну інформацію (зворотний зв'язок) як про хід виробничого процесу, так і про стан зовнішнього середовища і тенденції, що розвиваються в ній. Визначальним фактором для переважної більшості підприємств є їх галузева належність, наприклад, для підприємств легкої промисловості інформаційне забезпечення має незначні можливості впливу на своє найближче ділове оточення, тому на перший план виходить збір, систематизація та аналіз інформації про характеристики комерційної та технічної продукції та обладнання. Використання мережевих програмних комплексів як ключового елементу інформаційних систем управлінського обліку передбачає застосування таких принципів, як:

- індивідуальний підхід;
- комплексність рішень;
- оптимізація бізнес-процесів;
- оперативний доступ до інформації;
- адаптація системи.

Індивідуальний підхід передбачає використання облікових даних, які орієнтовані для визначеного бізнес-орієнтованого процесу, що формують підтримку конкретних рішень, конкретної сфери. Також визначення окремих завдань, які взаємодіють з іншими комплексними процесами у фундаментальних сферах діяльності підприємства.

Комплексність рішень передбачає, що система дає змогу приймати єдині рішення, враховуючи єдину стратегічну ціль та підхід до управління бізнесом в умовах використання автоматизації технологічних процесів ведення бізнесу. При цьому враховуються елементи бізнес-процесів підприємства, таких, як виробництво, реалізація, визначення фінансових результатів, логістика та інших. Автоматизація кожного процесу орієнтована на виконання певного замовлення, запитів на виробництво певного виду продукції із найменшими витратами і максимізацією доходів.

Принцип оптимізації бізнес-процесів має визначити широкий спектр спрощення ведення бізнесу, разом із веденням обліку, формуванням звітності, організацією управління складами та виробництвом. Крім того, при нормуванні певних бізнес-подій система автоматично сформує відповіді, які можуть виконуватися у міру необхідності. Такий підхід є парадигмою підвищення продуктивності ведення бізнесу за рахунок зменшення інформаційного перевантаження і недопущення здійснення неадекватних дій, що дозволяє більш активно управляти бізнесом.

Оперативність доступу до інформації означає, що всі бізнес-дані – це єдиний інтегрований інформаційний додаток ведення бізнесу у вигляді поєднання, групування та систематизації облікових даних. При вирішенні проблемних питань це спосіб отримання оперативно необхідної бізнес-інформації, налаштування вибору, способу подачі та інтуїтивної деталізації інформації для зручного її сприйняття. З іншого боку, інформаційний додаток бізнесу передбачає, що він працює в режимі реального часу, зміни відображаються миттєво, без затримок. Відповідно, ця можливість отримання інформації про стан бізнесу в будь-якій точці у зручному вигляді за допомогою різних механізмів управлінської звітності дає значно скоротити час прийняття рішень з проблемних питань.

Адаптація управлінського обліку в мережевих інформаційних системах, по-перше, означає оптимальне його ведення, налаштування, інтеграцію і розширення можливостей завдяки використанню функціональних можливостей сучасних прикладних програмних комплексів. Відповідно, можливість інтеграції управлінського обліку – це об'єднання інформаційних потоків за бізнес-процесами. По-друге, використання управлінського обліку може бути адаптоване для задоволення інформаційних конкретних потреб місцевих ринків і галузей. У межах інтеграції управлінський облік дає можливість надавати інформацію про відокремлені підрозділи, дочірні підприємства. При цьому інформаційне наповнення необхідних показників може бути налаштоване і адаптоване до потреб конкретних користувачів шляхом зміни елементів подання інформації. Адаптованість означає, що система організації управлінського обліку і звітності розвивається разом із інформаційними потребами бізнесу різного рівня управління. По-третє, адаптація означає, що дані управлінського обліку інтегруються з даними фінансового, статистичного, податкового обліків, що дає можливість розширювати масштаби інформаційних потоків для управління бізнес-процесами. Єдність інформаційної бази і повний автоматизований технологічний процес ведення обліку підприємства забезпечується за рахунок одноразового введення інформації. Інтеграція обробки даних первинного обліку і адаптація програмного забезпечення до потреб користувачів досягається шляхом застосування різних комп'ютерних програм. Крім того, комп'ютерна

форма обліку має низку переваг перед ручною, серед яких основними є вбудовані бухгалтерські знання (в програму вбудовуються правила формування тих чи інших проводок господарських операцій, тобто форма обліку наповнюється специфічними бізнес-знаннями), паралельне ведення обліку (на базі одних і тих самих одноразово введених даних можна отримувати декілька систем оцінок та показників, що розраховуються за різними методиками) тощо. Усі вони відрізняються як за своїми функціональними, так і забезпечувальними підсистемами. Функціональні підсистеми відрізняються за змістом завдань, що вирішуються. Забезпечувальні – за всіма своїми елементами, тобто технічним, інформаційним та математичним наповненням.

Серед завдань мережевих інформаційних потоків управлінського обліку, котрі потрібно вирішити, можуть бути такі:

- створення та оптимізація ланок логістичного ланцюжка;
- ефективне управління запасами;
- планування (витрат) виробництва;
- планування постачання;
- планування замовлень;
- формування портфеля замовлень.

Приймаючи довгострокові рішення, які передбачають створення та оптимізацію ланок логістичного ланцюжка (планування виробничих програм, загальне управління запасами), використовують планові інформаційні системи. Для забезпечення злагодженої роботи логістичних систем з управління складським господарством, цехом використовують диспетчерські логістичні системи. З їхньою допомогою вирішують питання визначення місць складування й управління запасами, а також забезпечення внутрішньоскладським транспортом, відбору вантажів за замовленнями та їх комплектування. Щоб одержати необхідну інформацію про рух вантажу у поточний момент часу, а також для регулювання і управління цим процесом використовують виконавчі інформаційні системи. Вони вирішують питання управління обслуговування виробництва, управління переміщенням матеріального потоку між цехами і робочими місцями тощо.

Інструменти інформаційної системи управлінського обліку та звітності необхідні для ефективного управління підприємства і відповідно до загальноприйнятих принципів обліку. Застосування інформаційних систем управлінського обліку виводить бізнес на новий рівень розвитку управління:

- підтримка ведення бізнес-процесів у режимі реального часу;
- прогнозування наслідків здійснення бізнес-операцій на тактичному і стратегічному рівні;
- функціональна деталізація аналізу первинних документів, угод процесів постачання та реалізації;
- автоматизація часто повторюваних операцій на рівні формування інформаційної бази задля уникнення рутинної роботи, механічних помилок;
- збереження цілісності даних шляхом формування автоматичних бухгалтерських записів та комерційної таємниці підприємства;
- налаштування оповіщень (попереджень) для управління витратами підприємства, коли витрати досягають встановленого (нормативного) бюджетного порогу;
- проведення внутрішнього аудиту, що забезпечує контроль за веденням облікової роботи на підприємстві.

Переваги сучасних мережевих інформаційних систем управлінського обліку перед традиційними інформаційними системами очевидні, а вигоди від впровадження подібної системи поширюються на всі сфери управління підприємством: оптимізація організаційної структури, розвиток інформаційної бази для підготовки найрізноманітніших рішень, удосконалення самих методів і прийомів підготовки рішень, розвиток персоналу та підвищення ефективності використання робочого часу керівника.

Розгляд доцільності впровадження мережевої інформаційної системи управлінського обліку не слід обмежувати факторами, які підлягають вираженню у грошовій оцінці економічними ефектами від впровадження системи (скорочення штатних одиниць, ліквідація непродуктивних витрат тощо). Негрошові фактори, такі, як підвищення кваліфікації співробітників, засвоєння ними компетентностей вирішення бізнес-проблем в умовах командної роботи, звільнення керівника від рутинної роботи, формування єдиного інформаційного простору підприємства в довгостроковій перспективі, значно вплинуть на фінансові результати бізнесу.

З іншого боку, застосування електронного зв'язку та обробки даних дає змогу підприємству швидше інтегруватися у світове співтовариство.

Важливим елементом сучасного програмного забезпечення є можливість зв'язку виходу до електронної мережі – віртуального зв'язку, що дає можливість усунути ручне введення вхідних даних і звести кількість технічних помилок до мінімуму.

Із розвитком новітніх технологій, запровадженням на нормативному рівні електронного підпису на документах з'явилася можливість передачі звітності до державних контролюючих органів, зацікавлених осіб.

Також важливою рисою інформаційної системи обліку є можливість формування великої кількості звітів, розрахунків, проведення економічного, фінансового аналізу діяльності підприємства. Вартість і витрачений час на складання зазначених форм незначні, що дає можливість повністю задовольнити інформацією різноманітного характеру управлінський персонал, скласти прогнозні розрахунки для прийняття ефективних рішень.

Водночас слід врахувати певні негативні особливості застосування мережевих інформаційних ресурсів. При автоматизованому обліку зростає ціна помилки програмного забезпечення чи людської помилки, яка може призвести до втрати інформації чи неправильного відображення інформації, що насамкінець призведе до зменшення ефективності господарської діяльності підприємства.

Організаційно-технічне забезпечення обліку на підприємствах повинно відповідати вимогам сучасного збору та обробки фінансової інформації, надання звітів для формування мікроекономічного середовища.

При запровадженні мережевого управлінського обліку слід дотримуватись основного принципу – економічності, тобто затрати на підготовку та репрезентацію інформації не повинні перевищувати ефекту, одержаного від її використання. Для кращого сприйняття наведеної інформації необхідно:

- розглядати її в динаміці (горизонтальний аспект), тобто порівнюючи за декількома суміжними періодами,
- порівнювати її з плановими показниками (аспект досягнення бажаного стану);
- розкривати її структуру (вертикальний аспект).

Інформаційний сигнал, який містить дані, зібрані за кілька років, дозволяє досліджувати процеси в динаміці. Зіставлення фактичних даних з плановими дозволяє виявити відхилення та встановити причини й відповідальних осіб за розмір тих чи інших параметрів, а також розробити заходи для ліквідації цих відхилень. Важливо передбачити надання пояснень про причини, які викликали відхилення, а також класифікувати відхилення на сприятливі та несприятливі або позитивні та негативні. Ключовим підходом до вирішення розширеного подання інформації є забезпечення:

- швидкої розробки шаблонів звітів в інтерактивному режимі;
- використання потужних засобів обробки інформації. Використання бібліотеки вбудованих функцій для проведення розрахунків, у тому числі – спеціалізованих функцій статистичного та фінансового аналізу;
- унікальності засобів репрезентації даних із урахуванням рівня управління, видів інформації (формування діаграм, презентацій);
- різноманітності способів поширення та перегляду інформації (електронна пошта, експорт в HTML для публікації на Web-сервері; експорт у популярні формати даних: Excel, Microsoft Word, Word Perfect, ODBC, ASCII).

Передумовою створення на підприємстві ефективної системи мережевого управлінського обліку та внутрішньої звітності є детальне вивчення завдань, які вирішують менеджери на різних рівнях управління та виявлення інформаційних потреб, які залежать від повноважень щодо прийняття конкретних управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, мережева інформаційна система управлінського обліку характеризується спрямованістю на підтримку оперативних, тактичних і стратегічних рішень, яка формується на основі зовнішньої ринково орієнтованої фінансової і нефінансової інформації, що стосується переважно відслідковування тенденції та трендів змін процесів і яка оперує переважно поточними, плановими та прогнозними даними. Сучасний управлінський облік повинен базуватись на формуванні та використанні його функціональної корисності для системи управління. Система обліку повинна забезпечувати координацію, взаємодію та погодженість окремих елементів управління для досягнення оперативних, тактичних та стратегічних цілей підприємства.

Список літератури

1. Голов, С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К.: "Лібра", 2006. – 701с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Финансовый менеджмент: навчальний посібник/ за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦНЛ, 2002. – 496 с.
4. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Нападовська, Л. В. Управлінський облік: підруч. / Л. В. Нападовська. – К.: КНТЕУ, 2010. – 648 с.

References

1. Golov, S. F. (2006). *Managerial Accounting*. Kyiv: Libra.
2. Blank I. A. (2004). *Financial management*. Kyiv: Elha, Nika Center.
3. Kireytsev, G. G. (2002). *Financial Management*. Kyiv: CSL.
4. Chumachenko, M. G., Bolyuh, M. A., Burchevskyy, V. Z., Horbatok, M. I. (2003). *Economic Analysis*. Kyiv: KNEU.
5. Napadovskaya, L. V. (2010). *Management accounting*. Kyiv: KNTEU.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2016 р.

Степан БАРНА

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: stepanbarna@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ

Барна, С. Теоретичні аспекти інноваційного потенціалу підприємства у формуванні управлінської стратегії [Текст] / Степан Барна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 167-172. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Конкурентні умови функціонування підприємств зумовлюють звертатись до організації інноваційної діяльності. Проактивність у бізнес-середовищі визначається наявністю комплексу інструментів із застосування відповідних підходів до управління такою діяльністю. Як результат, виникає необхідність у системному розгляді інноваційного потенціалу підприємств.

Мета: вивчення теоретичних аспектів інноваційного потенціалу підприємства шляхом застосування системного підходу до формування стратегії управління.

Метод (методологія). Методологічною основою проведення дослідження стали такі методи: аналізу і синтезу – для уточнення сутності інноваційного потенціалу підприємства; діалектичного пізнання – для визначення умов застосування системного підходу до формування стратегії управління підприємства; структуризації – при встановленні інноваційної складової у стратегії розвитку підприємства.

Результати. У статті розглянуто системний підхід до управління інноваційною діяльністю підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування інноваційного потенціалу підприємства у формуванні стратегії управління. Досліджено використання інноваційного потенціалу на мікро-, мезо- та макрорівнях. Розглянуто інноваційну складову у стратегії розвитку підприємства.

Отримані результати дослідження теоретичних аспектів інноваційного потенціалу у формування стратегії управління підприємства є основою для проведення подальших наукових розвідок щодо діагностики рівня використання інноваційного потенціалу підприємств.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку; система управління інноваційною діяльністю; інноваційний потенціал; інноваційна активність; інформаційна мережа.

Stepan BARNA

PhD Student,
Ternopil National Economic University
E-mail: stepanbarna@gmail.com

THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE WITHIN FORMATION OF MANAGEMENT STRATEGY

Abstract

Introduction. The competitive conditions of enterprises functioning provide of necessary to turn to the organization of innovative activity. Proactivity in the business environment is determined by the presence of a set of tools to use of appropriate approaches to management such activities. As a result, there is a need for systematic consideration of the innovative potential enterprises.

Purpose: the study of theoretical aspects of innovative potential of enterprise by using the system approach to formation of management strategy.

Method (methodology). Methodological basis of the research were the following methods: analysis and synthesis – for the specification essence of innovative potential of enterprise; dialectical cognition – for the determining of factors for formation of management strategy of enterprise; structuring – for the developing of the innovative

component in the strategy of enterprise development.

Results. *The article is explored the system approach in the innovation activity of enterprise. The using of innovative potential enterprise within formation of management strategy is justified. The innovative component in the strategy of enterprise development is discovered.*

The results of the study of theoretical aspects of innovative potential within formation of management strategy of enterprise are the basis for further research of diagnostic of innovative potential using at enterprises.

Keywords: *strategy of innovative development; management system of innovation activity; innovative potential; innovative activity; information grid.*

JEL classification: D20, M21, O31

Вступ

Розвиток цифрових технологій, формування віртуального бізнес-середовища збільшили різноманіття каналів взаємодії із споживачами. Це зумовлює застосування системного підходу до формування стратегії управління. Прагнення зміцнити свої конкурентні позиції на ринку супроводжується необхідністю поглибленого розуміння сутності інноваційного потенціалу підприємства.

Аспекти формування інноваційної діяльності підприємств, впровадження інновацій на підприємствах досліджені у працях Дж. Бернала, В. Брича, К. Вергал, Т. Дударя, П. Друкера, А. Івасенко, Е. Козловська, Н. Криворучко, С. Мальцева, С. Твісса, П. Хаггет, Й. Шумпетера та ін. Однією з типових проблем інноваційної діяльності є те, що керівники багатьох підприємств концентрують увагу, перш за все, на питаннях досліджень і розробок, в той час як завдання управління інтелектуальною власністю, комерціалізації, і просування на ринку залишаються не вирішеними [1].

Управління інноваційною діяльністю у [2-4] розглядається як забезпечення адекватності підприємства, як в цілому, так і окремих його частин, до соціально-економічного середовища і самовизначення суб'єктів, які взяли на себе відповідальність за його розвиток; як формування та забезпечення досягнення будь-якою організаційною структурою інноваційних цілей шляхом раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Розгляд інноваційного процесу у наукових працях свідчить про те, що розробка та впровадження інновацій постійно ускладнюється, зростають вимоги до стадій інноваційного процесу. Відстеження такої тенденції підтверджує зростання ролі і значення управління інноваційною діяльністю, що, в свою чергу, обумовлює необхідність системного розуміння ролі інноваційного потенціалу у формуванні стратегії управління підприємства.

Мета та завдання статті

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів інноваційного потенціалу підприємства шляхом застосування системного підходу до формування стратегії управління. Для досягнення мети визначено такі завдання: уточнення сутності інноваційного потенціалу підприємства; визначення чинників застосування інноваційного потенціалу підприємства у формуванні стратегії управління; дослідження рівня використання інноваційного потенціалу на мікро-, мезо- та макрорівнях; встановлення інноваційної складової у стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Під час формування стратегії управління важливе значення належить системному розумінні ролі ресурсного потенціалу підприємства. Зокрема, розширити можливості і оптимізувати основні параметри може така складова потенціалу підприємства як інноваційний потенціал.

Відзначимо, що сутність такого потенціалу безпосередньо пов'язують із такими категоріями як «науково-технічний розвиток» та «інноваційний розвиток» економіки. Слово «потенціал» у різних сферах наукових інтересів розуміють як «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил та ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці» [5]. Тобто, потенціал це свого роду є наслідком акумуляції відповідних засобів, можливостей, а для інноваційного розвитку така акумуляція є необхідним управлінським елементом.

Фундаментальним завданням підприємств є розкриття інноваційного потенціалу, тобто реалізація усіх технологічних, ресурсних, кадрових, фінансових, інвестиційних, наукових та освітніх можливостей у реальних виробничих процесах для досягнення раніше запланованих результатів. Це може відбутися завдяки доволі широкому спектру інструментів.

У науковій літературі до інструментів механізму реалізації інновацій на мікрорівні можна віднести такі [6, с. 1523-1524; 7, с. 50-51]:

- програмування інноваційної діяльності за змістом інноваційних проектів, оптимізація інноваційного циклу за тривалістю та стадіями;

- прогнозування фінансових наслідків реалізації інноваційних програм, оптимізація джерел фінансування;
- диверсифікація джерел фінансування, їх організаційна декомпозиція, застосування інструментів хеджування інноваційних ризиків;
- експертний аналіз рівня інноваційності впроваджуваних процесів, продукції;
- провадження власних науково-дослідних розробок, розробка інноваційної продукції;
- регламентування та звуження спрямованості інноваційної діяльності;
- адаптація інноваційних технологій та продукції до існуючих умов виробництва;
- власне фінансування прикладних науково-дослідних робіт;
- удосконалення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Основна ідея в управлінському підході до змісту поняття «інноваційний потенціал» полягає у тісному взаємозв'язку між інноваційним потенціалом підприємства, регіону та держави (рис. 1). Створюючи сприятливі умови для розкриття інноваційних можливостей підприємств та контролюючи баланс можливостей на рівні регіону, держава тим самим нарощує власний інноваційний потенціал через нарощення інноваційного потенціалу регіонів та підприємств, а регіони, у свою чергу, у інноваційному розвитку залежать від підприємств.

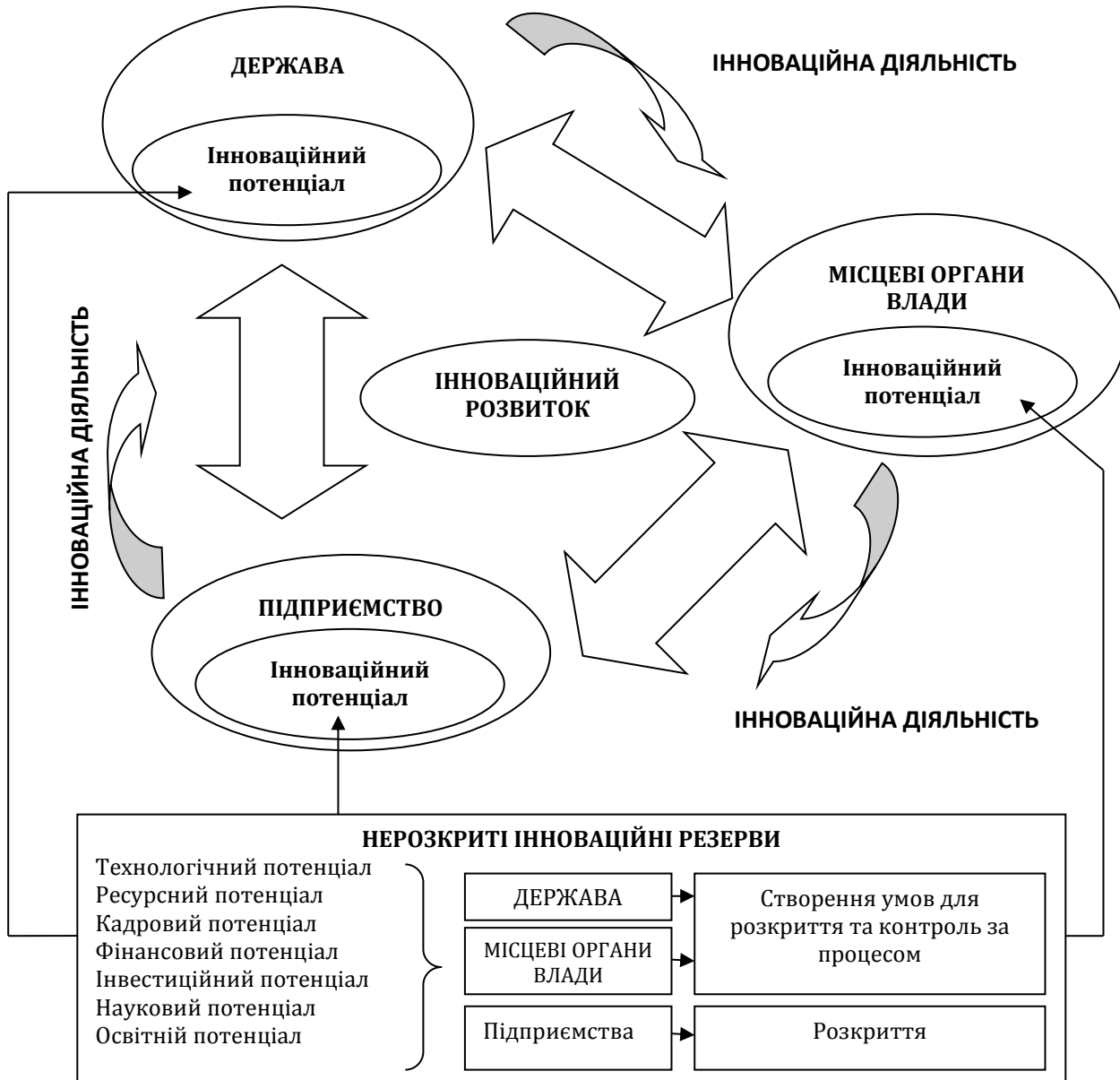


Рис.1. Управлінський підхід до змісту поняття «інноваційний потенціал»

Джерело: авторська розробка.

Основним завданням суб'єктів на макро- та мезорівнях створити умови для розкриття інноваційних резервів та проконтролювати процес. Під створенням умов ми маємо на увазі нормативно-правове регулювання, а також застосування фіскальних та кредитних важелів стимулювання. Необхідно відзначити, що важливим є аспект не лише розкриття наявних резервів, але й подальше нарощення інноваційного потенціалу. Тобто і держава і органи місцевого самоврядування повинні створити умови для акумулювання інноваційних ресурсів для майбутнього інноваційного розвитку. Водночас контроль передбачає збалансування участі складових інноваційного резерву у процесі їх розкриття, тобто, наприклад, щоб фінансовий потенціал відповідав науковим, освітнім, кадровим та технологічним можливостям країни чи регіону, а інвестиційні ресурси акумулювалися у відповідності із потребами розвитку.

Резюмуючи, відзначимо, що таке розуміння інноваційного потенціалу дозволяє нам визначити базові аспекти управлінської стратегії підприємства як головного генератора інноваційного розвитку регіону та держави. До того ж управлінська стратегія це одна із найважливіших концептуальних засад функціонування системи менеджменту підприємства. Як відзначають окремі науковці «концепція стратегічного управління в управлінській діяльності має низку характерних рис та принципів для будь-якої сфери, але залишається неоднозначною у розрізі її прикладного застосування» [8]. Тобто, стратегія безпосередньо залежить від особливостей діяльності підприємства та чинників, які впливають на нього.

Водночас, вибір інноваційної стратегії підприємства суттєво впливає на посилення конкурентоспроможності його продукції, та, навпаки, вибір інноваційної стратегії у свою чергу залежить від рівня конкурентоспроможності його інноваційної продукції [9]. З огляду на це, доцільно наголосити на важливості розгляду питання розмежування понять «управлінська стратегія інноваційної діяльності підприємства» та «інноваційна управлінська стратегія підприємства».

Зокрема, останній термін відноситься безпосередньо до самого процесу управління, його модернізації, застосуванні новітніх методів управління, введення в управлінський процес нових складових, переформатування структури системи менеджменту відповідно до вимог часу чи ринкових факторів. Вважаємо, що інноваційна управлінська стратегія не обов'язково є елементом інноваційного підприємства і не обов'язково спрямовує зусилля на кінцевий інноваційний результат, хоча якщо вважати, що унікальним в результаті є процес управління, то безперечно така стратегія заслуговує місце елементу інноваційного потенціалу підприємства.

У свою чергу, управлінська стратегія інноваційної діяльності підприємства – це по-суті відображення можливостей системи менеджменту інноваційного підприємства. Як трактує вітчизняне законодавство, «інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [10]. Тут, проявляється основна риса інноваційного підприємства – усі внутрішні ресурси акумулюються і концентруються на інноваційний результат (продукт, послуга, процес).

На нашу думку, для того щоб інноваційний потенціал повністю розкрити у стратегії розвитку підприємства, необхідно щоб кожна стратегічна ціль, кожне завдання, кожен стратегічний пріоритет мав закладену у своєму сутнісному фундаменті інноваційну складову. А відповідно, планувати, регулювати і координувати реалізацію цих параметрів стратегії повинна управлінська система підприємства. Якщо в основі стратегії розвитку підприємства буде його інноваційний потенціал, то ми переконані, що це спричинить трансформацію управлінської стратегії, тобто змусить менеджмент підприємства враховувати інноваційну складову у процесі прийняття управлінських рішень (рис. 2).

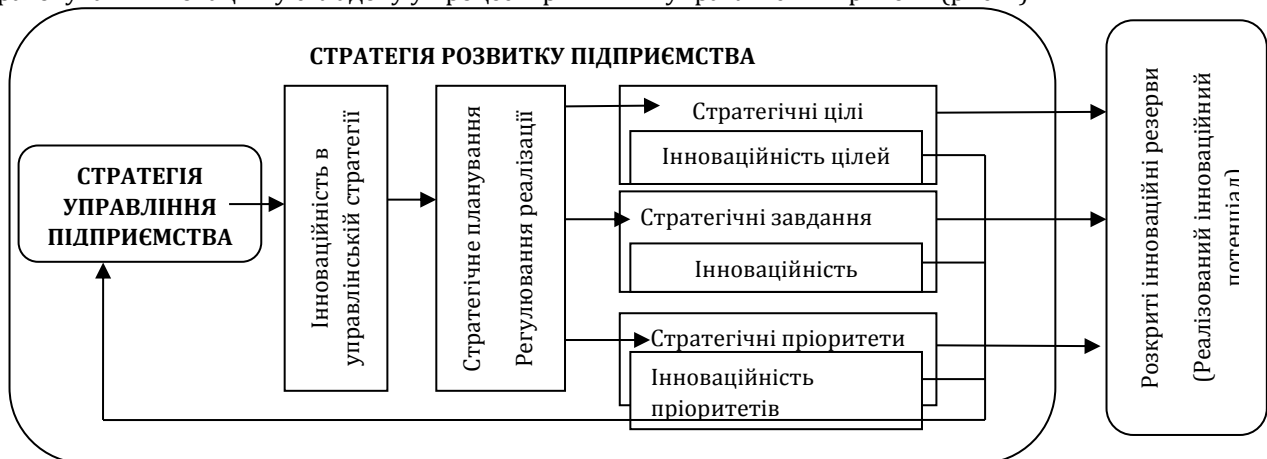


Рис. 2. Інноваційна складова у стратегії розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка.

Характерними особливостями світових інноваційних компаній є їх цілеспрямованість на інноваційний результат, хоча деякі з них і не є по своїй сутності інноваційними як такими. У такому випадку, інноваційний результат суттєво впливає на прибуток підприємства або його формує. Водночас, подальший розвиток підприємства залежить від інноваційної діяльності. В Україні такі компанії належать переважно до промислового, енергетичного та нафтогазового сектору економіки.

Загалом, більшість вітчизняних компаній вносять лише окремі елементи інноваційності, тобто зусилля менеджменту спрямовані переважно на модернізацію виробничого процесу, тобто «інновація-модернізація виробництва». В той час, як світові інноваційні компанії концентрують зусилля у площині тісного взаємозв'язку «інновація-прибуток». В такому контексті, для вітчизняних підприємств достатньо важко розкрити інноваційний потенціал і прописати його у власній стратегії розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Застосування системного підходу до формування стратегії управління передбачає врахування інноваційного потенціалу підприємства. Зокрема, важливе значення має розгляд умов використання такого потенціалу на мікро-, мезо- та макрорівнях. У цьому контексті, слід відзначити важливість налагодження співпраці підприємств та органів місцевого самоврядування у напрямі забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Загалом системний підхід до управління інноваційною діяльністю підприємства обумовлено особливостями забезпечення ресурсами. Такі виокремлені теоретичні аспекти інноваційного потенціалу підприємства у формуванні стратегії управління є основою для перспективи подальших розвідок з проведення діагностики рівня використання інноваційного потенціалу підприємств.

Список літератури

1. Мальцева С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. Москва : Издательство Юрайт, 2014. 527 с.
2. Экономика и управление инновациями : учебник / Э. А. Козловская, Д. С. Демиденко, Е. А. Яковлева и др. Москва : Экономика, 2012. 359 с.
3. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Сизова А. О. Инновационный менеджмент : учебное пособие. Москва : КНОРУС, 2009. 416 с.
4. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник. Москва : ИНФРА-М, 2009. 295 с.
5. Академічний тлумачний словник української мови в 11 томах (1970-1980). URL: <http://sum.in.ua/s/potencial>.
6. Соляник Л. Г., Шевельова Г. О. Вдосконалення управління фінансуванням інноваційно-інвестиційної діяльності на промислових підприємствах. Економіка : проблеми теорії та практики. 2013. Вип. 260, Т. 6. С. 1512-1522.
7. Інноваційна політика : Європейський досвід та рекомендації для України. Т. 3. Інновації в Україні : пропозиції до політичних заходів. Київ : Фенікс, 2011. 76 с.
8. Сельський А. Концепція стратегічного управління в управлінській діяльності. Вісник Національної академії державного управління. 2012. Вип. 1. С. 57-65.
9. Семенюк О. М. Вибір та обґрунтування інноваційних стратегій підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2013, Вип. 3 (40). С. 80-83.
10. Закон України «Про інноваційну діяльність» : прийнятий ВРУ 2002 року № 36.
11. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибінь, М. З. Домбровський. Тернопіль : ТНЕУ. 2013. 304 с.
12. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. №2. С. 7-19.
13. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства // Інноваційна економіка. 2016. №. 1-2. С. 152-157.

References

1. Maltseva, S. V. (2014). *Innovation management*. Moscow : Yurait Publishing House [in Russian].
2. Kozlovskaya, E. A., Demydenko, D. S., Yakovleva, E. A. (2012). *Economics and innovation management*. Moscow : Economics [in Russian].
3. Ivasenko, A. H., Nikonova, Ya. I., Syzova A. O. (2009). *Innovation management*. Moscow : KNORUS [in Russian].
4. Medynskiy, V. H. (2009). *Innovation management*. Moscow : INFRA-M [in Russian].
5. Academic Interpretative Dictionary of Ukrainian in 11 volumes (1970-1980). Retrieved from: <http://sum.in.ua/s/potencial> [in Ukrainian].

-
6. Solianyuk, L. H., and Shevelova, H. O. (2013). Improvement of management of financing of innovation-investment activity at industrial enterprises. *Economics : problems of theory and practice*. Vol. 260, Issue 6, 1512-1522 [in Ukrainian].
 7. Innovation policy: European experience and recommendations for Ukraine. Vol. 3. Innovation in Ukraine: proposals for policy measures (2011). Kyiv : Feniks [in Ukrainian].
 8. Selskyi, A. (2012). Concept of strategic management in management activities. *Herald of the National Academy of Public Administration*. Issue 1, 57-65.
 9. Semeniuk, O. M. (2013). Selection and justification of innovative strategies of enterprises. *Uzhgorod University Scientific Herald*. Issue 3 (40), 80-83 [in Ukrainian].
 10. Law of Ukraine «Innovation Activities» : adopted by the VRU in 2002, No. 36 [in Ukrainian].
 11. Brych, V. Y., Shpak, O. L., Dombrovskyy, Z. I., Tybin, A. M., Dombrovskyy, M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
 12. Brych, V., Fedirko, M., Yanik, I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19
 13. Brych, V. Y., Gevko, B. R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2016 р.

Леонід БИЦЮРА

здобувач,

Тернопільський національний економічний університет

E-mail: ternopil.lb@gmail.com

КОМПОНЕНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Бицюра, Л. Компоненти формування системи управління енергоефективністю підприємства / Леонід Бицюра // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 173-178. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Конкурентною перевагою будь-якого підприємства є використання інноваційних підходів до оптимізації процесів та наявних ресурсів. Зміна клімату та обмеженість природних енергетичних ресурсів зумовлюють зосереджувати увагу на впровадженні енергетичного менеджменту на підприємстві.

Мета: вивчення компонентів формування системи управління енергоефективністю підприємства в умовах інституційного реформування енергетичного ринку.

Метод (методологія). Методологічною основою проведення дослідження стали такі методи: системного аналізу – для визначення інституційних чинників формування системи управління енергоефективністю підприємства; кібернетичний – для уточнення системності управління енергоефективністю підприємства; діалектичного пізнання – при встановленні принципів управління енергоефективністю підприємства.

Результати. Стаття присвячена уточненню компонентів формування системи управління енергоефективністю підприємства. Встановлено необхідність імплементації міжнародних стандартів у вітчизняні нормативно-правові акти. Досліджено чинники удосконалення управління енергоефективністю підприємства. Запропоновано принципи формування системи управління енергоефективністю підприємства.

Отримані результати вивчення компонентів формування системи управління енергоефективністю підприємства в умовах інституційного реформування енергетичного ринку є основою для проведення подальших досліджень з оцінювання рівня функціонування системи управління енергоефективністю підприємств.

Ключові слова: сталий розвиток; енергоефективність, енергозбереження; екологічна та енергетична безпека; зміна клімату; система управління підприємства.

Leonid BYTSYURA

PhD Student,

Ternopil National Economic University

E-mail: ternopil.lb@gmail.com

FORMATION COMPONENTS OF ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The competitive advantage of any enterprise is the using of innovative approaches to optimization processes and using of resources. Climate change and the limitation of natural energy resources make the focus on introduction of energy management at enterprise.

Purpose: the research of formation components of energy efficiency management system of enterprise in the conditions of institutional reform of energy market.

Method (methodology). Methodological basis of the research were the following methods: system analysis – for determine the institutional factors of formation of energy management system at enterprise; cybernetic – for clarify the energy management system of enterprise; dialectical cognition – for establishing the principles of energy

efficiency management at enterprise.

Results. *The article is devoted to clarification of formation components of energy management system of enterprise. The necessity to implement international standards in domestic legal documents is established. The factors of improvement of energy efficiency management at enterprise are investigated. The principles of formation of energy efficiency management system of enterprise are offered.*

The results of the research of formation components of energy efficiency management system of enterprise in the conditions of institutional reform of energy market are the basis for further studies to evaluate the level of functioning of energy management system at enterprise.

Keywords: *sustainable development; energy efficiency; energy conservation; environmental and energy security; climate change; enterprise management system.*

JEL classification: D69, L23, Q32, Q40

Вступ

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку передбачає оперативне реагування на тренди розвитку відповідного ринку та суміжних ринків. В умовах зменшення доступу до природних енергетичних ресурсів, з одного боку, а з іншого – зростання антропогенного впливу на довкілля, що супроводжується його забрудненням, актуальним питанням для суб'єктів господарювання незалежно від форми власності є підвищення рівня енергоефективності, впровадження у систему менеджменту такого функціонального напрямку як енергетичний менеджмент.

Теоретичні та прикладні аспекти підвищення енергоефективності підприємств, впровадження енергетичного менеджменту, проведення енергоаудиту на підприємствах, використання відновлювальних джерел енергії представлені у працях таких вчених як Ю. Архангельський, В. Базилевич, В. Брич, В. Джеджула, М. Копитко, Т. Логутова, П. Микитюк, О. Полторацька, О. Стрішенець, М. Федірко та ін. Зокрема, у [1, с. 16-17] відзначено, що основною ціллю енергетичного менеджменту є досягнення високої енергоефективності господарювання при найкращому використанні людського та ресурсного потенціалу об'єкта діяльності (промислового підприємства) та мінімальному негативному впливі на довкілля.

У свою чергу, В. Джеджула у [2] розглядає енергетичний аудит як засіб забезпечення ефективності енергоспоживання промислових підприємств. На думку науковця, враховуючи специфіку функціонування таких підприємств, найбільш пріоритетними є аудити окремих підрозділів, технологічних ліній та систем енерго-, ресурсозабезпечення [2, с. 124].

Мета та завдання статті

Метою статті є вивчення компонентів формування системи управління енергоефективністю підприємства в умовах інституційного реформування енергетичного ринку. Для досягнення мети визначено такі завдання: з'ясувати інституційні чинники формування системи управління енергоефективністю підприємства; дослідити системний підхід до управління енергоефективністю підприємства; встановити принципи управління енергоефективністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Одним із ключових компонентів оптимізації використання енергоресурсів є сформована система енергоефективності підприємства. Сама система передбачає наявність певних її елементів і взаємозв'язок між ними, а також принципи та конкретні завдання які вона повинна виконувати.

Поняття «енергоефективне підприємство», на нашу думку, означає не просто підприємство, яке витрачає в процесі своєї діяльності мінімум енергетичних ресурсів, а підприємство, яке витрачає їх оптимально. Якщо застосовувати саме такий підхід, то основною задачею для менеджменту підприємства залишається пошук найкращого варіанту (оптимуму) у витратах енергетичних ресурсів.

Враховуючи системний підхід, основними елементами управління енергоефективністю підприємства є: мета управління, завдання (цілі) управління, принципи управління, суб'єкт управління та об'єкт управління. Відповідно до цього, на рис. 1 визначено вхідні параметри, які впливатимуть на формування та функціонування такого роду системи.

Аналізуючи вітчизняні стандарти енергоефективності можна відзначити, що характерною їх особливістю є відсутність комплексного і єдиного підходу до формування системи управління енергоефективністю на рівні підприємства. Єдиним законодавчим актом, де згадується управлінська система у сфері енергоефективності, є прийнятий у 1994 році Закон України «Про енергозбереження», в якому в 2005 році введено таке поняття як «менеджмент енергозбереження». Це поняття трактується законодавцями як система управління, спрямована на забезпечення раціонального використання споживачами паливно-енергетичних ресурсів [3].

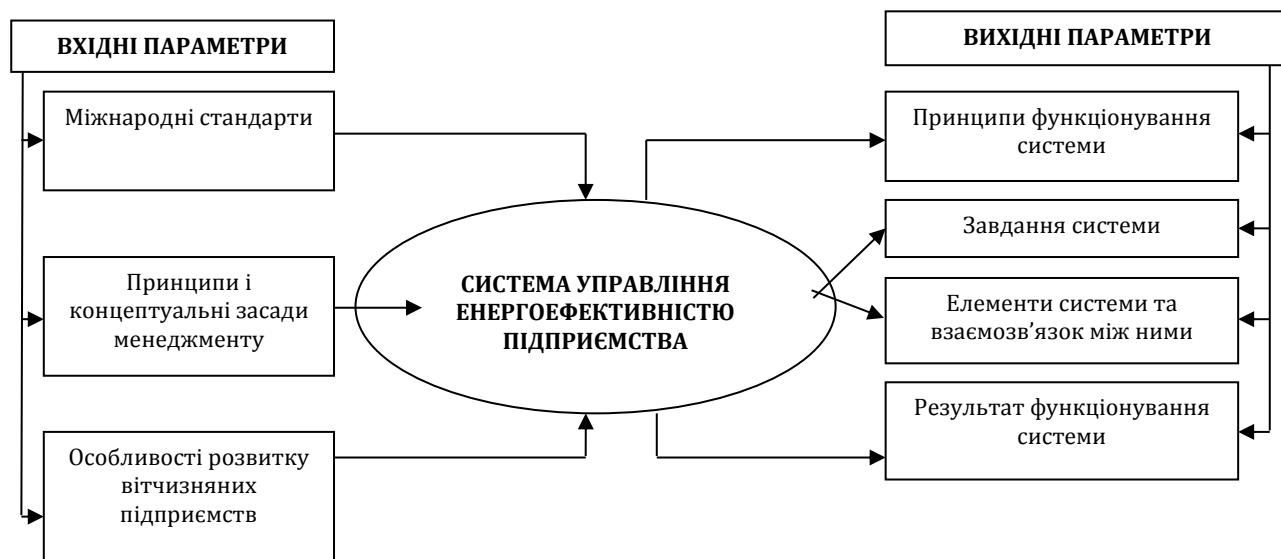


Рис. 1. Вхідні та вихідні параметри формування та функціонування системи управління енергоефективністю підприємства

Джерело: авторська розробка.

На нашу думку, такі кроки в правовому полі енергоменеджменту потребують суттєвого доповнення і доопрацювання. Вважаємо, що вагомим у законотворчій діяльності у сфері енергоменеджменту буде результат, коли на основі міжнародних стандартів, будуть розроблені і впроваджені методичні рекомендації щодо формування системи управління енергоефективності підприємства. Це підтвердить чітке розуміння того, що це є система із багатьма елементами, численними управлінськими процесами та чітким розподілом регламентів і процедур. Результатом функціонування такої системи буде енергоефективність, а не лише раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів.

Енергоефективність – це особливий з позиції принципів і задач класичного менеджменту об'єкт управління. Особливість його полягає у тому, що задіяними у процесі управління є і різноманітні ресурси підприємства, і усі управлінські рівні системи менеджменту підприємства, й інноваційний та фінансовий потенціали підприємства. Разом з тим, принципи і задачі енергоменеджменту торкаються і стратегічного, і тактичного, і оперативного управління.

Виходячи з цього, для створення системи управління енергоефективністю підприємства необхідно передбачити специфіку її принципів і задач. Ми вважаємо, що при розробці таких принципів і задач безперечно повинні бути враховані класичні підходи менеджменту (рис. 2).

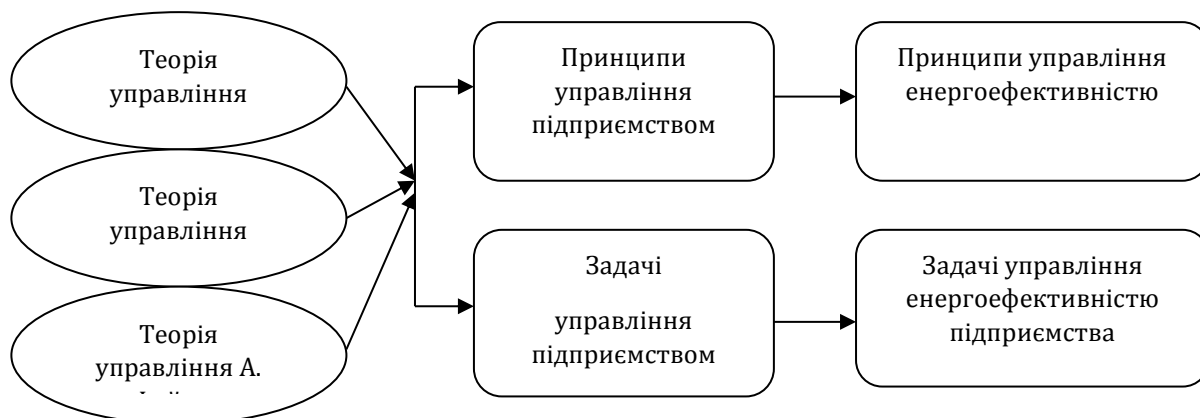


Рис. 2. Підходи до розробки принципів і задач управління енергоефективності підприємства

Джерело: авторська розробка.

Основою системи, згідно теорії управління Ф. Тейлора, є чотири принципи управління індивідуальною працею робітників, зокрема [4, с. 97-98; 5, с. 50]:

- науковий підхід до виконання кожного елемента роботи (досягнути відповідності між вимогами керівників і очікуваннями робітників можна лише за умови дослідження окремих елементів процесу праці);
- науковий підхід до підбору, навчання і тренування робітників (мається на увазі, що для кожного виду робіт потрібно було підбирати відповідного робітника, що мав би для цього необхідні здібності);
- кооперація з робітниками (обидві сторони, які беруть участь у трудовому процесі, повинні зосереджувати всю свою увагу на підвищенні ефективності виробництва);
- розподіл відповідальності за результати роботи між менеджерами і робітниками означає, що керівники зобов'язані давати робітникам науково обґрунтоване завдання і здійснювати безперервний контроль за його виконанням.

Принципи Ф. Тейлора передбачають взаємовідносини між суб'єктами управління. Для формування системи управління енергоефективністю підприємства надзвичайно важливо, виходячи із кадрового потенціалу підприємства, здійснити розподіл та перерозподіл обов'язків на кожному управлінському рівні так, щоб:

- дії кожного були цілеспрямованими, обґрунтованими і чіткими, а для цього необхідно узгодити вимоги керівників із очікуваннями робітників через деталізацію управлінських процесів (за Ф. Тейлором);
- високий рівень компетентності кожного незалежно від управлінського рівня, а для цього повинна існувати особлива система підбору, навчання і тренування робітників (за Ф. Тейлором);
- концентрація на кінцевий результат, а для цього кооперація на усіх управлінських рівнях (за Ф. Тейлором);
- чіткий розподіл відповідальності (за Ф. Тейлором), а для цього моніторинг і контроль процесів.

З огляду на підходи Г. Емерсона разом із регламентуючими документами повинна бути сформована підсистема інформаційного забезпечення процесу управління. Вона дозволить дотриматися принципів регламентації діяльності, швидкого, надійного, точного обліку, диспетчерування, нормування та пошуку резервів (за Г. Емерсоном).

В енергетичному менеджменті ця підсистема повинна виконувати наступні функції:

- акумулювання інформації для планування основних параметрів енергоефективності підприємства;
- забезпечення об'єктивної та повної інформації для аналізу та оцінки чинників впливу на енергоефективність підприємства;
- пошук додаткової інформації для коригування процесу управління енергоефективності підприємства (енергоризики, макрочинники, кон'юнктура ринку, інновації);
- аналітична оцінка інформації за результатами моніторингу та контролю процесу управління енергоефективністю підприємства.

Таким чином, у результаті наявності такої підсистеми можливим є реалізація принципу забезпеченості усіх процесів управління енергоефективності підприємства повною, актуальною та об'єктивною інформацією.

У свою чергу, французький інженер А. Файоль запропонував чотирнадцять доволі універсальних принципів управління [6, с. 89]: розподіл праці; влада і відповідальність; дисципліна; єдиноначальність; єдність дій; підпорядкованість особистих інтересів загальним; винагорода персоналу; централізація; винагорода персоналу; централізація; ієрархія; порядок; справедливість; стабільність складу персоналу; ініціатива; корпоративний дух.

У даному випадку, ці принципи не виключають, а радше доповнюють підходи Ф. Тейлора та Г. Емерсона в площині необхідності формування механізму мотивації та стимулювання усіх суб'єктів управлінського процесу. В системі управління енергоефективністю підприємства це, на нашу думку, один із фундаментальних механізмів, адже дозволяє максимально сконцентрувати управлінські зусилля та розкрити можливості кадрового потенціалу у сфері енергоменеджменту.

Водночас, велика роль механізму стимулювання та мотивації у забезпеченні енергоефективності підприємства проявляється в ситуаціях коли процес виробництва продукції є енергозатратним або коли підприємство є постачальником енергоресурсів. Саме в таких сферах діяльності кожен працівник незалежно від управлінського рівня повинен розуміти причини конкретних управлінських дій і як їх результат впливатиме на його результати роботи і якою буде за це винагорода. Це дозволяє сформулювати ще один принцип – забезпечення результативності енергоменеджменту в процесі управління енергоефективністю.

Потрібно зазначити, що обрані нами управлінські теорії як теоретичне підґрунтя для формування принципів управління енергоефективністю підприємства не претендують на єдиновірний варіант. У процесі формування політики енергоефективності для підприємства або концептуальних засад

функціонального розподілу повноважень, обов'язків та відповідальності, теоретичне підґрунтя може бути доповнене іншими фундаментальними науковими доробками у сфері менеджменту. Вважаємо, що така тріада концепцій формує доволі чітке розуміння того, на яких основах повинна функціонувати така специфічна управлінська складова як система управління енергоефективністю підприємства.

З огляду на міжнародні стандарти, вітчизняне законодавство та концептуальні засади управлінського процесу як системи у сфері енергоменеджменту можна сформулювати наступні цілі функціонування системи управління енергоефективністю підприємств, зокрема:

- формування планових параметрів енергоефективності з огляду на внутрішні та зовнішні чинники розвитку підприємства;
- аналіз та оцінка процесу використання енергоресурсів підприємства та можливостей використання альтернативних джерел енергії як джерела нарощення енергетичного потенціалу підприємства;
- оптимізація процесу розподілу функціональних обов'язків на усіх рівнях енергоменеджменту підприємства та реалізація концептуальних засад кадрового забезпечення управління енергоефективністю.
- створення ефективної підсистеми моніторингу та контролю використання енергоресурсів та енергоемності виробничих процесів.

Такі цілі в сукупності формулюють основну мету управління енергоефективністю підприємства – оптимізація витрат енергоресурсів. Безперечно ця мета корелюється із загальною метою системи енергоменеджменту підприємства та стратегією його розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Інституційне реформування енергетичного ринку передбачає трансформацію організації системи управління підприємств на засадах енергоефективності. Застосування системного підходу до впровадження енергетичного менеджменту на підприємстві направлено на зменшення витрат на енергетичні ресурси та зміцнення соціальної відповідальності.

Політика енергоефективного управління підприємства ґрунтується на засадах аналізу рівня використання енергетичних ресурсів, оптимізації процесу розподілу функціональних обов'язків та створення ефективної системи моніторингу енергозбереження. З огляду на це, перспективи подальших досліджень полягають у проведенні оцінки функціонування системи управління енергоефективністю підприємств.

Список літератури

1. Логутова Т. Г., Полторацька О. В. Деякі аспекти розвитку та становлення енергетичного менеджменту в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки*. 2011. Вип. 21. С. 15-22.
2. Дзеджула В. В. Енергетичний аудит як засіб забезпечення ефективності енергоспоживання промислових підприємств. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2013. Т.18. Вип. 3/1. С.123-125.
3. Закон України «Про енергозбереження»: прийнятий ВРУ 1994 року, № 30.
4. Дрогоморецька М. І. Становлення і розвиток принципів менеджменту та їхня роль у діяльності сучасних організацій. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 95-103.
5. Стадник В. В., Йохна М. А. Менеджмент : посібник. Київ: Академвидав, 2003. 464 с.
6. Осовська Г. В., Осовський О. А. Основи менеджменту : підручник. Київ: Кондор, 2008. 664 с.
7. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибінь, М. З. Домбровський. Тернопіль : ТНЕУ. 2013. 304 с.
8. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. №2. С. 7-19.
9. Брич В. Я. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства / В. Я. Брич, Б. Р. Гевко // *Інноваційна економіка*. 2016. №. 1-2. С. 152-157.

References

1. Lohunova, T. H., and Poltoratska, O. V. (2011). Some aspects of energy management development in Ukraine. *Herald of Azov State Technical University. Series : Economic Sciences*, 21, 15-22 [in Ukrainian].
2. Dzhedzhula, V. V. (2013). Energy audit as a means of ensuring the efficiency of energy consumption of industrial enterprises. *Herald of I. Mechnikov ONU*. Vol. 18. Issue 3/1, 123-125.
3. Law of Ukraine «Energy Saving» : adopted by the VRU in 1994, No. 30 [in Ukrainian].
4. Drohomiretska, M. I. (2012). Formation and development of management principles and their role in the activity of modern organizations. *Economic sciences. Economics and Management Series*, Vol. 9 (34), Issue. 1, 95-103 [in Ukrainian].

-
5. Stadnyk, V. V., Yokhana, M. A. (2003). Management. Kyiv : Alademvydav [in Ukrainian].
 6. Osovskaya, H. V., and Osovskiy, O. A. (2008). Fundamentals of Management. Kyiv : Kondor [in Ukrainian].
 7. Brych, V. Y., Shpak, O. L., Dombrovskyy, Z. I., Tybin, A. M., Dombrovskyy, M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
 8. Brych, V., Fedirko, M., Yanik, I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19.
 9. Brych V. Y., Gevko B. R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157.

Стаття надійшла до редакції 01.10.2016 р.

Богдан БРИЧ

Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин імені Б. Д. Гаврилишина,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: Bogdan.brych@gmail.com

ЕНЕРГОСЕРВІС В УКРАЇНІ

Брич, Б. Енергосервіс в Україні [Текст] / Богдан Брич // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 179-184. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття розкриває поняття енергосервісу в Україні. Ринок енергосервісних послуг практично сформувався. Однак сьогодні через складне економічне положення він, як і інші напрямки економіки, переживає несприятливий період. В статті проаналізовано потенціал зростання енергосервісу і наведені причини, що перешкоджають його реалізації.

Мета. Розкрити сутність формування ринку енергосервісу в Україні та показати його економічну ефективність.

Метод (методологія). За методологічну основу проведення дослідження в даній статті взято системний аналіз, що допоміг ефективно оцінити енергосервісний ринок, визначити його потенціал. Також був використаний метод діалектичного пізнання завдяки якому було визначено принципи, які сприяють ефективному удосконаленню енергосервісного ринку.

Результати. У статті проведено аналіз енергосервісного ринку. Визначено чинники формування енергосервісного ринку. Встановлено фактори для покращення економічного клімату на ринку.

Ключові слова: енергосервіс; послуги; економіка; енергетика; оцінка енергосервісного ринку; ЕСКО.

Bohdan BRYCH

B. D. Gavrilishin Educational and Scientific Institute for International Economic Relations,
Ternopil National Economic University
E-mail: bogdan.brych@gmail.com

ENERGY SERVICE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The article reveals the concept of energy service in Ukraine. The market of energy services has been practically formed. However, today due to the difficult economic situation, it like other areas of the economy, is experiencing an unfavorable period. The article analyzes the growth potential of energy services and the reasons that prevent its implementation.

Objective. To reveal the essence of the formation of the energy service market in Ukraine and show its economic efficiency.

Method (methodology). The methodological basis of the study in this article is a systematic analysis, which has helped to effectively assess the energy service market, to determine its potential. The method of dialectical cognition has also been used, thanks to which the principles that contribute to the effective improvement of the energy service market have been identified.

Results. The article analyzes the energy service market. The factors of the formation of the energy service market have been determined. Factors for the improving of the economic climate in the market have been identified.

Keywords: energy service; services; economy; energy; energy service market assessment; ESCO.

JEL classification: Q4: Q430

Вступ

Приватний сектор є основою ринкової економіки. У галузі енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності він відіграє не менш значиму роль, незалежно від того, чи здійснюються відповідні заходи для власних потреб приватних підприємств або ж держава залучає позабюджетні кошти для забезпечення раціонального використання енергетичних ресурсів у бюджетній сфері. Активність приватного сектора, по суті, виступає індикатором розвитку ринку та успішності проведення державної політики в галузі енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності.

Ринок енергосервісних послуг в даному відношенні унікальний, оскільки його розвиток відображає підприємницьку активність одночасно як в приватному секторі, так і в бюджетній сфері. По суті, він кристалізує в собі все найкраще, що є в сфері підвищення енергетичної ефективності, починаючи від технологій і закінчуючи методологією, і є локомотивом, який ініціює і просуває розвиток у відповідних областях. Подібний підхід до роботи обумовлений інвестиційною природою енергосервісних проектів, і відповідно підвищеною відповідальністю і підвищеними ризиками, які несуть виконавці енергосервісних послуг.

Мета та завдання статті

Метою даної статті є оцінка енергосервісного ринку, визначення чинників взаємодії суб'єктів на ринку, формування ризиків для суб'єктів та визначення можливих факторів для покращення економічного розвитку енергосервісного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підвищення енергоефективності є одним з ключових факторів переходу енергоємних економік на сталий розвиток, оскільки дозволяє обмежити енергоспоживання за рахунок зниження залежності від використання екологічно неефективних або небезпечних джерел енергії. При цьому підвищення енергоефективності та енергозбереження також можуть розглядатися в якості необхідної умови сталого економічного розвитку, оскільки сприяють підвищенню продуктивності, зниженню витрат енергоспоживання і забруднення навколишнього середовища, розвитку нових технологій, а також створенню нових ринків екологічної продукції і послуг, робочих місць.

В цілому в Україні даний ринок можна вважати сформованим, хоча і нішевим. На сьогоднішній день на ринку енергосервісних послуг здійснюють діяльність понад 40 енергосервісних компаній, які уклали енергосервісні договори (контракти, далі – ЕСК) в різних сферах, причому близько 40% з них уклали більше одного ЕСК [1].

Енергосервіс здійснюється за допомогою укладення енергосервісного контракту, предметом якого відповідно до українського законодавства є здійснення виконавцем дій, спрямованих на енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності використання енергетичних ресурсів замовником.

Найбільше число таких контрактів укладено в бюджетній сфері (більше 300 [2]), хоча в перспективі ЕСК в житловому фонді, які активно розвиваються в великих містах та можуть виявитися більш масовими. Найбільші енергосервісні договори укладені в секторі регульованих організацій, перш за все на теплових джерелах і в промисловості, у сфері підвищення енергетичної ефективності використання електродвигунів і систем освітлення.

На сьогоднішній день, незважаючи на великий інтерес до проблем розвитку енергосервісної діяльності, ряд питань, пов'язаних з аналізу та розвитку ринку енергосервісу залишається непроробленим. Відсутні комплексні дослідження, що висвітлюють на науковому і практичному рівнях проблему розвитку ринків енергосервісних контрактів в Україні, що перешкоджає виробленню обґрунтованих рішень з розвитку енергосервісної діяльності.

Лідруюче положення не означає домінуюче. Навпаки: 20% ринку енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності за принципом Парето для енергосервісних послуг є недосяжною величиною, і з урахуванням досвіду зарубіжних держав їх фактичні можливості не перевищують 8-10%. В Україні в загальному обсязі робіт і послуг, а також реалізованої продукції високої енергетичної ефективності він займає не більше 0,1%.

Проте і такий показник є значним досягненням з урахуванням великого обсягу бюджетних коштів, які були виділені в попередні роки на енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності, а також обсягу фінансування за рахунок тарифних заходів, що здійснюються в рамках інвестиційних програм регульованих організацій.

У 2014 році у зв'язку з падінням гривні та несприятливою зовнішньополітичною атмосферою, які призвели до необхідності оптимізації бюджетних витрат, було фактично призупинено спів-фінансування за рахунок коштів бюджету регіональних програм в галузі енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності. Це, в свою чергу, помітно знизило активність, як наслідок, вплинуло на зниження обсягів коштів регіональних і місцевих бюджетів, що спрямовуються на відповідні заходи.

Істотно погіршився інвестиційний клімат і зростання процентної ставки за кредитами також зробили негативний вплив на інвестиційні програми регульованих організацій і заходи з енергозбереження, здійснювані в промисловості та енергетиці.

Окремо слід виділити, що в ході впровадження енергоефективних проектів економічний ефект, який перевершує інвестиційні вкладення. Тим самим, проекти, по суті, є самофінансованими. Енергосервісна компанія виступає гарантом досягнення економії енергії як у вартісному, так і в натуральному вираженні, так як оплата послуг виконавця безпосередньо залежить від отриманих результатів. Таким чином, енергосервіс дозволяє знизити енерговитрати господарюючих суб'єктів і гарантувати їх максимальну ефективність.

Використання SWOT-аналізу [3] дозволяє виявити і систематизувати найбільш актуальні переваги та ризики реалізації енергосервісної діяльності в умовах сучасної України для замовників енергосервісу, а також для енергосервісних компаній (таб. 1).

Таблиця 1. SWOT-аналіз енергосервісу для замовника

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – зниження енерговитрат і підвищення економічної ефективності; – вивільнення в результаті енергосервісу коштів після припинення дії контракту; – відсутність витрат на початкові інвестиції; – відсутність необхідності в пошуку фінансових коштів на оплату енергосервісних послуг; – очікувана максимальна ефективність по послугах виконавця, так як дохід виконавця безпосередньо залежить від рівня досягнутої економії; – відсутність ризику замовника по реалізації проекту, так як ризик недосягнення економії несе виконавець; – залучення в особі виконавця якісних компетенцій за непрофільним напрямом. 	<ul style="list-style-type: none"> – наявність трансакційних витрат по укладенню та супроводу енергосервісного контракту; – збільшення вартості проекту через витрати на вимірювання та верифікацію економії енергії; – наявність тимчасового лагу між фактичним досягненням економії від енергозбереження та зниженням витрат замовника; – необхідність надання безперешкодного доступу на об'єкт замовника та інформування про всі зміни, які можуть вплинути на енергоспоживання.
	Можливості	Ризики
Зовнішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – наявність довгострокових цілей з формування ринку енергосервісу в енергетичній політиці України; – наявність заходів податкового та економічного стимулювання потенційних замовників енергосервісних послуг. 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик банкрутства енергосервісної компанії; – нестабільність державної політики підтримки енергосервісної діяльності; – зміна пріоритетів державної підтримки; – проблематичність отримання заходів державної підтримки.

Джерело: авторська розробка.

Ризики, супутні реалізації енергосервісних контрактів, можуть бути як загальними для будь-яких інвестицій, так і специфічними для енергосервісної діяльності. Їх можна розділити на технічні та економічні. Технічні ризики включають в себе ризик некваліфікованої експлуатації замовником енергозберігаючого обладнання, ризик помилкової оцінки базисного споживання енергії та інвестиційних витрат. До економічних ризиків можна віднести ризик зміни тарифів, ризик банкрутства замовника або енергосервісних компаній і т. д.

У свою чергу, для енергосервісних компаній робота в рамках енергосервісного контракту також має як переваги, так і недоліки. Зокрема, робота в рамках енергосервісу дозволяє компаніям-виконавцям диверсифікувати напрямки діяльності та розширити клієнтську базу. Однак, робота в рамках енергосервісу означає для енергосервісної компанії виведення коштів на термін реалізації проекту, який є досить тривалим. Серйозним ризиком для енергосервісної компанії виступає потенційний ризик банкрутства замовника, а також недосягнення економії через тарифи та інші параметри, і подальша несплата наданих послуг. Практика показує, що великі компанії мають більш високий потенціал управління вищевказаними ризиками, ніж дрібні.

Ринок енергосервісних послуг також не уникнув негативного впливу спаду економіки, який виразився в тому, що в силу особливостей повернення вкладень за енергосервісною схемою і так

невисока рентабельність вже укладених ЕСК помітно зменшилася, а в деяких випадках виявилася негативною.

Особливо погіршилися показники проектів, реалізація яких була заснована на використанні імпортного обладнання та валютних кредитах. І якщо раніше банки з недовірою ставилися до фінансування енергосервісних проектів, то зараз умови кредитування і вартість кредитних грошей вже стають малопривабливими для енергосервісних компаній.

Аналіз показує, що в даний час енергосервіс має більше переваг для замовника, ніж для енергосервісних компаній. В цілому для енергосервісу, як і будь-якої економічної діяльності в поточних українських умовах можуть виникнути ризики, пов'язані зі зниженням економічної активності, економічною нестабільністю, відходом іноземних інвесторів і падінням гривні, подорожчанням банківських кредитів.

Більшість енергосервісних компаній можна розділити на компанії-постачальники енергозберігаючого обладнання та матеріалів, а також компанії, що займаються монтажем обладнання та пуско-наладкою. Найбільші енергосервісні компанії на ринку енергосервісних послуг представлені дочірніми компаніями банків, а також міжнародних компаній. Дані компанії мають суттєву перевагу, пов'язану з можливостями вкладення власних коштів для фінансування енергозберігаючих заходів в рамках енергосервісного контракту.

В цілому стратегічні бар'єри на ринку відсутні, про що свідчить зростання числа енергосервісних компаній. Проте спостерігається тенденція до укрупнення структури ринку енергосервісу, виявлені стабільно працюючі енергосервісні компанії, які регулярно виграють державні замовлення на енергосервіс.

Темпи зростання обсягів енергосервісних послуг досить високі. Найбільше їх зростання спостерігається в бюджетній сфері, максимальне число укладених енергосервісних контрактів зафіксовано в 2015 р. – не менше 116 контрактів. За оцінкою даних про закупівлі на енергосервісні контракти, число укладених енергосервісних контрактів у бюджетній сфері становить не менше 193 за 2016 рік [4] (рис. 1). У бюджетній сфері енергосервіс здійснюється в дитячих дошкільних установах, загальноосвітніх школах, а також закладах охорони здоров'я.

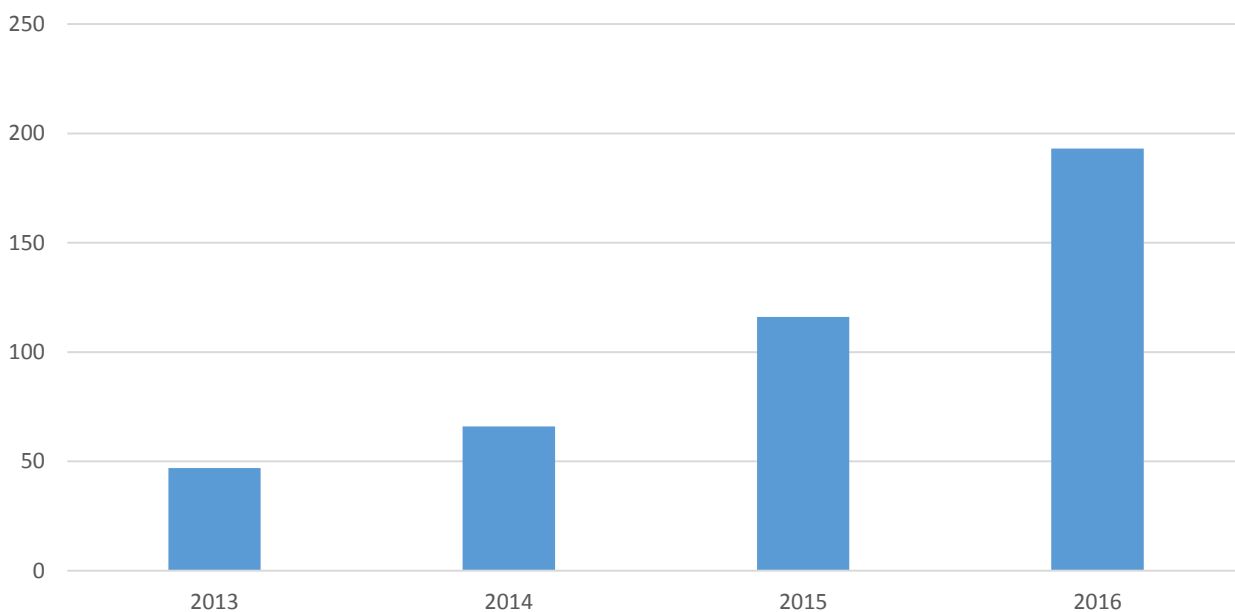


Рис. 1. Кількість енергосервісних контрактів, укладених у бюджетній сфері України, 2013-2016 рр.

На графіку ми можемо спостерігати сприятливий економічний ріст впровадження енергосервісних послуг. Для цього є всі необхідні передумови. Вони пов'язані як з тими ініціативами, які вдалося запустити ще до істотної зміни соціально-економічної ситуації в Україні, так і з позитивним впливом самої кризи, яка стимулює розвиток позабюджетних форм фінансування енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності.

Для ринку енергосервісу інституційне середовище являє собою соціальні, економічні та правові правила і норми, що формують базу для транзакцій на ринку енергосервісних послуг. В основі інфраструктури ринку лежать інституційні угоди, представлені енергосервісними контрактами, складовими базис енергосервісної діяльності. Суб'єктом ринку є енергосервісна компанія, об'єктом ринку виступають споживачі енергосервісних послуг в особі промислових об'єктів, бюджетних установ і ЖКГ [5].

Інститути ринку енергосервісу представлені сукупністю організацій, що регулюють ринок енергосервісу, а також професійно займаються діяльністю на ринку енергосервісу, в тому числі: уряд, фінансові інститути, інститути розвитку, освітні установи, галузеві асоціації.

Ключові ініціативи 2013-2014 років в області розвитку енергосервісу в Україні, які в даний час дають свої результати, пов'язані з удосконаленням методології та нормативної правової бази, а також з консолідацією учасників ринку енергосервісних послуг.

На сьогоднішній день ключовий інструмент розвитку нормативного правового регулювання, методології надання енергосервісних послуг та зняття правових бар'єрів для розвитку відповідного ринку, починаючи від бюджетної сфери, житлового фонду та регульованих організацій і до заходів економічного стимулювання та інформаційної підтримки є підтримка держави у цьому напрямку. Уряд йде на зустріч організаціям, які впроваджують енергосервіс у складний економічний та політичний стан.

Слід також відзначити деякий позитивний вплив самої кризи на ринок енергосервісних послуг. Скорочення частки бюджетного фінансування, тарифних ресурсів та власних резервів промислових підприємств для здійснення проектів у галузі енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності призводить до зростання частки ринку енергосервісних послуг. Можливості державних та інших замовників самостійно забезпечувати фінансування і реалізацію таких проектів стають все більш обмеженими. Ніша, яку раніше займало власне фінансування, поступово звільняється. Це призводить до збільшення зацікавленості в пошуку зовнішніх ресурсів і компетенцій для вирішення завдань розвитку інфраструктури. Ринок енергосервісних послуг зростає не тільки в пайовому, а й в абсолютному вираженні.

Зростання цін на імпортовані обладнання змушує енергосервісні компанії шукати альтернативи вітчизняного виробництва, що стимулює його підтримку і розвиток, а також формування власних компетенцій в області створення об'єктів високої енергетичної ефективності.

У частині банківського фінансування слід зазначити, що реалізація багатьох енергосервісних проектів здійснюється за рахунок оборотних коштів, позик, інвестицій, не пов'язаних з банківськими кредитами. У ряді випадків такі проекти розглядалися і продовжують розглядатися великими організаціями, які мають намір вийти на цей ринок, більшою мірою як інструмент розвитку і наукова діяльність, ніж як стійкий бізнес. Зміна умов надання кредитів не сильно вплинула на їх зацікавленість і активність реалізації відповідних проектів.

У той же час стагнація в банківському секторі стимулює формування нових банківських продуктів і пошук нових ринків, серед яких енергосервіс також може зайняти свою нішу. Відбулися зміни, які повинні сприяти зближенню даної організації та банківської спільноти, що стимулюватиме підвищення доступності капіталу для реалізації енергосервісних проектів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На закінчення можна відзначити, що, незважаючи на несприятливий економічний фон, ринок енергосервісних послуг має істотний потенціал зростання. Проблеми початкового відпрацювання технологій реалізації енергосервісних проектів вже подолані. Скорочення бюджетних витрат та обмеження фінансування інвестиційних програм стимулюють до пошуку зовнішніх виконавців заходів з енергозбереження, які готові брати на себе ризики ефективності їх реалізації.

Можливості залучення кредитних коштів на фінансування енергосервісних проектів істотно обмежені, проте вони вже не викликають відторгнення в банківському співтоваристві. Залишається ряд правових проблем; хоча вони і не перешкоджають реалізації енергосервісних проектів, їх вирішення дозволило б розширити умови проектів реалізації і спектр застосовуваних моделей енергосервісу, включаючи розрахунково-вимірні методи визначення економії енергетичних ресурсів. Для цього необхідно продовжити консолідацію та об'єднання ресурсів учасників ринку енергосервісних послуг на майданчику енергосервісу з метою вироблення спільної позиції з питань розвитку законодавства та методології.

Важливим напрямком діяльності галузевих асоціацій повинні стати методична допомога по стандартизації енергосервісних контрактів, забезпечення для енергосервісних компаній доступного навчання, застосування методик вимірювання та верифікації економії енергії, надання методичної підтримки з підготовки заявок на отримання економічних, податкових та юридичних заходів підтримки.

Список літератури

1. Список енергосервісних компаній. – Режим доступу: https://saee.gov.ua/uk/content/energoserwis_1.
2. Моніторинг енергосервісних договорів. – Режим доступу: <https://saee.gov.ua/sites/default/files/EPC-Monitoring.pdf>.
3. Метод SWOT анализа в стратегическом управлении. – Режим доступу: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/swot/>.

-
4. ДП «НЕК «Укренерго» Науково-технічний центр електроенергетики «План розвитку системи передачі Укренерго 2010 – 2030 роки», Київ – 2016, 51с.
 5. Енергосервісні контракти (ЕСКО): досвід реалізації в Україні. – Режим доступу: http://myrgorod.pl.ua/files/docs/Proecty/ESKO/vebinar_03.07.17.pdf.
 6. Падерно Д. Огляд нормативних документів та зобов'язань України з обмеження викидів забруднюючих речовин в атмосферу. *Проблеми екології та експлуатації об'єктів енергетики*. 2016. С. 160 – 172.
 7. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибінь, М. З. Домбровський. – Тернопіль : ТНЕУ.– 2013. – 304 с.
 8. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – №2. – С. 7-19.
 9. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства // Інноваційна економіка. – 2016. – №. 1-2. – С. 152-157.

References

1. List of energy service companies. (2016). Retrieved from: https://sae.gov.ua/uk/content/energoserwis_1.
2. Monitoring of energy service contracts. (2016). Retrieved from: <https://sae.gov.ua/sites/default/files/EPC-Monitoring.pdf>.
3. SWOT analysis in strategic management. (2016). Retrieved from: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/swot/>.
4. SE "Ukrenergo" Scientific and Technical Center of Power Engineering "Development Plan for Transmission System Ukrenergo 2010 - 2030", Kyiv. (2016).
5. Energy service contracts (ESCOs): implementation experience in Ukraine. (n.d.). Retrieved from: <http://myrgorod.pl.ua/files/docs/Proecty/ESKO/vebinar.pdf>.
6. Paderno, D. (2016). Review of regulatory documents and obligations of Ukraine for limiting pollutant emissions into the atmosphere. *Problems of ecology and operation of energy objects*.
7. Brych, V. Y., Shpak, O. L., Dombrovskyy, Z. I., Tybin, A. M., Dombrovskyy, M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU.
8. Brych V., Fedirko M., Yanik I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19.
9. Brych, V. Y., Gevko, B.R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2016 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Том 25

№ 2

2016 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 22.06.2016 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-16
Умовно-друк. арк. 23,13. Обл.-вид. арк. 15,9.
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.