

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

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

Том 22
№ 2

Тернопіль
2015

Економічний аналіз

Том 22. № 2.

2015 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 4 від 25 грудня 2015 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

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

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

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

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

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 22. – № 2. – 183 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

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

Заступник головного редактора

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

Почесний головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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., Щецинський 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, 2015

© «Економічний аналіз», 2015

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2015

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

<i>Коваленко Тетяна Леонідівна</i> Аналіз міжнародних систем гарантування вкладів	5
<i>Лаврик Олександр Леонідович</i> Сучасні тенденції розвитку форм банківського кредитування та їх вплив на економічний розвиток країн світу	11

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

<i>Гораль Ліліана Тарасівна, Король Світлана Василівна</i> Еволюція поняття «інвестиції»: сучасний період	20
<i>Карасик Ольга Михайлівна, Петрюк Максим Володимирович</i> Стратегії виходу інвесторів із процесу венчурного фінансування для підприємств сільського господарства України	27
<i>Кучер Тарас Леонідович</i> Вплив інноваційних інструментів фінансового ринку України на прямі іноземні інвестиції	34

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Адамовська Вікторія Сергіївна, Астаф'єва Катерина Олександрівна</i> Доцільність оновлення основних виробничих засобів та їх облік за допомогою статистичних методів на гірничозбагачувальних комбінатах	43
<i>Глуценко Андрей Николаевич</i> Статистическая составляющая в диагностике управления изменениями на металлургических предприятиях	51
<i>Гринчак Олександр Васильович, Давлетханова Олена Хаматівна, Миколайчук Ярослав Леонідович</i> Оцінка інформаційно-комунікаційного забезпечення управління виробництвом у сільськогосподарських підприємствах	61
<i>Дорош Ніна Іванівна, Яцик Тетяна Валеріївна</i> Інтегрована модель внутрішнього контролю підприємства COSOERM: адаптація закордонного досвіду в Україні	68
<i>Ліштаба Людмила Вікторівна</i> Теоретичні підходи до визначення компетентності менеджера	75
<i>Manachynska Yuliya Anatoliivna</i> Hotel tariff types and complex nature of hotel services	82
<i>Моголова Анастасія Юріївна</i> Інститути капіталізації підприємства	87
<i>Нагула Роман Олександрович</i> Економічний аналіз в управлінні діяльністю молокопереробних підприємств	94

Оксак Анастасія Олегівна Ресурсні мотиви злиття та поглинання корпорацій різних видів економічної діяльності	100
Осадча Тетяна Станіславівна Факторний аналіз рентабельності рентного доходу	108
Розумей Світлана Борисівна, Юзвик Марія Олександрівна Визначення ступеня управління каналами та системами розподілу продукції підприємств	114
Селезньова Ольга Олександрівна Аналіз ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України	121
Скворцов Денис Ігорович Аналіз інноваційності розвитку машинобудівних підприємств з використанням методології виробничих функцій	129
Скворцов Ігор Борисович, Загорецька Олена Ярославівна, Гришко Валентина Аркадіївна Планування «нормального інвестиційного процесу» створення підприємства	138
Собко Ольга Миколаївна Прагматизм економічної оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних суб'єктів молочної промисловості	145
Стецюк Надія Євгенівна, Галушка Наталія Йосипівна Методичні підходи до аналізу забезпеченості підприємств деревообробної промисловості виробничими запасами	156
Тимченко Ірина Євгеніївна, Непран Андрій Володимирович, Чорна Тетяна Іванівна Питання забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання (удосконалення методології аналізу)	165
Чернобай Ліана Іванівна, Дума Олег Ігорович Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель	171

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7

Тетяна Леонідівна КОВАЛЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і економічного аналізу,
Первомайський політехнічний інститут
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
E mail: TVigovska@ukr.net

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ СИСТЕМ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ

Коваленко, Т. Л. Аналіз міжнародних систем гарантування вкладів [Текст] / Тетяна Леонідівна Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 5-10. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні вектор розвитку системи страхування вкладів повинен спрямовуватися на вирішення не лише короткострокових проблем, а й мати превентивний характер, у тому числі з урахуванням кращого зарубіжного досвіду. Тому дослідження зарубіжного досвіду систем гарантування вкладів дозволяє визначити їх специфіку та виявити їх особливості з можливістю застосування в українських реаліях.

Мета. Метою статті є проведення аналізу функціонування існуючих систем гарантування вкладів у світовій економіці та обґрунтування підходів до вирішення проблеми системи гарантування вкладів в Україні.

Метод (методологія). На основі даних спостереження і статистико-економічних методів аналізу систем гарантування вкладів у різних країнах обґрунтовано підходи до вирішення проблеми системи гарантування вкладів в Україні.

Результати. Для ефективного відшкодування сум вкладів, гарантованих державою (станом на сьогодні – 200 тис. гривень), необхідно інкорпорувати в українське законодавство найкращий досвід деяких європейських юрисдикцій і США.

З огляду на досвід цих країн у здійсненні страхування вкладників у нашій країні слід віднайти нові підходи до вирішення цієї проблеми, що зможуть надалі підвищити довіру до банківських установ. На сучасному етапі ними можуть стати: ідентифікація практик, які є причиною проблем банків; аналіз діяльності кожної банківської установи-учасника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та прогноз її продуктивної діяльності на певний період; розгляд можливостей гарантування вкладів юридичних осіб як складової ресурсної бази банківської установи.

Ключові слова: банки; вклади; страхування банківських депозитів; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Tetyana Leonidivna KOVALENKO

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Accounting and Economic Analysis,
Pervomaisk Polytechnic Institute
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
E mail: TVigovska@ukr.net

ANALYSIS OF INTERNATIONAL SYSTEMS OF DEPOSIT GUARANTEE

Abstract

Introduction. Today vector of deposit insurance system should aim not only to solve short-term problems, but also to have a preventive character. It should also take into account the best international experience. Therefore, research of the international experience of deposit guarantee systems allows to determine their specificity and their features with the possibility to apply it in the Ukrainian realities.

Goal. The purpose of the article is the analysis of the existing deposit guarantee systems in the world economy and the justification of approaches to the problem of deposit insurance system in Ukraine.

The method (methodology). On the basis of observation and methods of statistic and economic analysis of deposit guarantee systems in different countries it has been grounded the approaches to the problem of deposit insurance system in Ukraine.

Results. For effective refund of deposits which is guaranteed by the state (nowadays - 200 000 UAH) the best practices of some European and US jurisdictions should be incorporated into Ukrainian legislation.

Taking into consideration the experience of these countries as for the implementation of insurance of investors in our country we should find new approaches in order to solve this problem. This fact will continue to increase confidence in banks. Nowadays among these approaches we can distinguish the following ones: the identification of practices that cause banks problems; the analysis of each banking institution which is a participant of Individuals Deposits Guarantee Fund and forecast of its productive activity for a certain period; the consideration of the possibilities of guaranteeing deposits of legal entities as a part of the resource base of the banking institution.

Keywords: banks; deposits; insurance of bank deposits; Individuals Deposits Guarantee Fund.

JEL classification: G21, G28

Вступ

На сучасному етапі розвитку банківських послуг в Україні спостерігаються тенденції, які викликають занепокоєння з приводу збереження банківської системи, її стабільності та надійності. Стрімкими темпами зменшується довіра до банків з боку вкладників. Відбувається відтік тих коштів, що формують ресурсну базу банку та сприяють ефективному його функціонуванню. Ця ситуація спричинена низкою факторів, з-поміж яких можна виокремити, перш за все, нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, а також ліквідацію та перехід до тимчасової адміністрації великої кількості банківських установ. Тому наявність таких тенденцій вимагає перегляду та посилення захисту банківського сектору економіки України. Для стримування масового банкрутства банків, підвищення довіри до банківської системи був створений інструмент, згодом задіяний у банківських системах практично всіх країн світу – страхування банківських депозитів.

Дослідженням функціонування систем гарантування вкладів країн світу займаються Внукова Н. М. [1], Мірошников В. А. [2], Новікова Л. Н. [3], Пашенцева А. А. [4], Турбанов А. В. [5], Ткаченко Н. В. [6] та ін.

Принципи побудови української системи страхування депозитів свідчать, по-перше, про запозиченість міжнародної практики, а по-друге – про необхідність сприяння подальшому ефективному розвитку гарантійних механізмів у банківській системі. Окрім того, сьогодні вектор розвитку системи страхування вкладів повинен спрямовуватися на вирішення не лише короткострокових проблем, а й мати превентивний характер, у тому числі з урахуванням кращого зарубіжного досвіду. Тому дослідження зарубіжного досвіду систем гарантування вкладів дозволяє визначити їх специфіку та виявити особливості з можливістю застосування в українських реаліях.

Мета статті

Метою статті є проведення аналізу функціонування сучасних систем гарантування вкладів у світовій економіці та обґрунтування підходів до вирішення проблеми системи гарантування вкладів в Україні.

Виклад основного матеріалу

У сучасному світі роль системи захисту вкладів зростає та посилюється. Серед 195 країн світу вони діють вже в 97. У різні періоди системи страхування депозитів, які функціонували в тих чи інших країнах, зазнавали змін, прилаштовуючись до новітніх викликів часу. Так фінансова-економічна криза 2007–2009 рр. потребувала модернізації існуючих підходів та побудови основних принципів ефективних систем страхування депозитів. За наслідками банківської кризи було ініційовано в ЄС перегляд Директиви 94/19/ЄС про системи страхування вкладів та Директиви 1997/9/ЄС про компенсації інвесторам. У результаті проведеної роботи була прийнята Директива 2009/14/ ЄС про програми забезпечення вкладів [6].

Ми розглянемо детально, як працюють системи гарантування вкладів у різних державах, і дізнаємось, що може зміцнити українську систему гарантування.

Дослідження проведемо за наступними ознаками:

- базовий орган, який уповноважений на вивід банків і управління фондом гарантування вкладів;
- учасники системи та джерела фінансування фонду гарантування вкладів;
- розмір відшкодувань та строки виплати гарантованих сум.

Розглянемо систему гарантування вкладів за ознакою базового органу, який уповноважений на вивід банків з ринку та управління. За цією ознакою виділяють: державну, приватні та змішані системи. Розподіл за країнами відображено в таблиці 1.

Таблиця 1. Базовий орган, який уповноважено на вивід банків і управління фондом гарантування вкладів

Аргентина	Центральний банк Аргентини (BCRA), /Агентство страхування вкладів (SEDESA)	Приватний сектор
Великобританія	Орган пруденційного нагляду (PRA) як структурна одиниця Банку Англії	Держава
Німеччина	Федеральне управління фінансового нагляду Німеччини (BaFIN) / Федеральне агентство зі стабілізації фінансових ринків (FMSA) / асоціації банків	Спільно-приватний сектор і держава
Польща	Фонд гарантування банків (BFG)	Держава
США	Федеральна корпорація страхування депозитів (FDIC)	Держава
Японія	Агентство фінансових послуг (FSA) / Японська корпорація страхування депозитів (DICJ)	Спільно-приватний сектор і держава
Україна	Фонд гарантування вкладів фізичних осіб	Держава

З цієї таблиці видно, що більшість країн віддають перевагу державному управлінню і досить суттєво воно домінує в США. У Європі державне управління складає лише 50 % при 30 % – змішаного управління та 20 % – приватного, що говорить про згоду та довіру держави до банківських установ та незалежність органів по зберіганню.

При державній системі створюється гарантійний орган як державна установа, який діє на некомерційній основі. Ресурси цієї організації формуються за рахунок державних внесків та внесків банків. Така система діє в США, у Великобританії, Україні.

У приватних системах захист вкладів проводить спеціалізована організація, яка створюється та фінансується за рахунок банків-учасників, а держава не втручається в ці процеси. Така система діє в Німеччині, Польщі, Аргентині.

В основі змішаної системи перебуває орган, яким керують спільно і державні, і банківські установи. Фінансування проводиться рівними частинами і державою, і банками. Прикладом є Японія.

У розвинутих країнах спостерігається деяка тенденція до «приватизації» систем гарантування депозитів, збільшення ролі банків у їх функціонуванні. В країнах, що розвиваються, держава відіграє важливу роль.

Приватна та змішана системи є більш характерними для розвинутих економік, де держава не втручається в ринкові процеси. Для країн, економіка яких перебуває на стадії розвитку та для яких є характерним втручання держави в економічні процеси, більш необхідною є функціонування державної системи гарантування вкладів. Для економіки України, де рівень саморегулювання ринкових відносин тільки в зародковому стані, регулювання економічних процесів значною мірою проводиться централізовано з боку держави. Така система також має створюватись під контролем та керівництвом останньої. Поява саморегулювання у відносинах у країні буде передумовою та можливістю переходу до змішаної системи, тобто до залучення до управління цим органом та всіма процесами, що він опікує, банківських установ.

Важливим питанням є учасники системи та джерела фінансування фонду гарантування вкладів

(таблиця 2).

Таблиця 2. Учасники системи та джерела фінансування фонду гарантування вкладів

Аргентина	Банки	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески)
Великобританія	Банки, страхові компанії, інвестиційні компанії,	Приватний сектор (обов'язкові внески)
Німеччина	Банки, страхові компанії	Приватний сектор (початкові, обов'язкові і спеціальні внески)
Польща	Банки, кредитні союзи та інші фінансові установи	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески)
США	Банки, страхові компанії та інші фінансові установи	Приватний сектор (обов'язкові внески)
Японія	Банки та інші фінансові установи	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески) фінансова допомога держави (в екстрених випадках)
Україна	Банки	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески) фінансова допомога держави (кредити НБУ)

Важливим питанням є джерела фінансування фонду гарантування вкладів. Різновидами є: державне, приватне та спільне.

У світі зустрічаються різні варіанти побудови системи гарантування вкладів стосовно фонду грошових коштів. Виокремлюють два види. Перший, коли необхідний фонд для відшкодування вкладів формується безпосередньо після банкрутства банківської установи. Така система реалізована в Німеччині. Найчастіше така схема формування фонду характерна для приватних систем захисту вкладів. Це дозволяє не створювати орган, який би займався гарантуванням вкладів, не формувати фонд із державних і банківських коштів, зменшити витрати банківських установ по відрахуваннях та ін., але така схема є досить ризикованою. Головним недоліком є відсутність гарантій у спроможності акумулювати в необхідний момент потрібну суму коштів. При настанні банкрутства в банку чи в кількох банках може статись, що в інших учасників чи в держави недостатньо коштів для термінового формування фонду відшкодування вкладів.

Другий вид передбачає створення фонду та проведення періодичних відрахувань його учасниками.

Такий варіант дозволяє зменшити навантаження на банківські установи шляхом розподілу відрахування протягом певного періоду, тобто банкам не потрібно терміново непланово відволікати значну суму коштів на формування фонду. Існування фонду надає впевненості і банківській системі, і вкладникам та дозволяє швидко, без затримок провести виплату по вкладах збанкрутілої банківської установи. Але існування періодичних відрахувань збільшує витрати банків. Такий вид використовується в багатьох країнах світу, в тому числі в США.

В Україні при підірваній довірі населення до банківської системи, великій ймовірності банкрутств банківських установ та ситуації, коли економіка перебуває в розвитку (в кризовій ситуації буде досить важко акумулювати кошти для виплати вкладів) найбільш прийнятною є система із існуючим фондом та періодичним його поповненням учасниками.

При створенні системи гарантування вкладів за другим видом виникає питання стосовно джерел фінансування фонду. Можливими варіантами є держава та учасники фонду. При участі держави у створенні системи гарантування, вона здійснює або початковий внесок у фонд (Японія), або регулярні внески. Однозначного варіанту організації поповнення фонду гарантування не має. Є різні рівнозначні способи, які кожна країна ефективно використовує.

В Україні був застосований варіант з першим стартовим внеском держави та періодичними внесками банків учасників фонду гарантування вкладів.

Необхідність у періодичних внесках держави у фонд гарантування вкладів залежить від розміру існуючого фонду, від стану економіки та банківської системи і їх перспектив.

Органу, що проводить управління системою захисту вкладів у різних країнах, при терміновій потребі в додаткових коштах дозволяється проводити запозичення ресурсів на ринку або в держави чи центрального банку (США, Японія, Великобританія).

Розглянемо варіанти розміру відшкодувань та строки виплат гарантованих сум у різних країнах (таблиця 3).

Однією із цілей системи гарантування вкладів є їх повернення власникам. Кожна система захисту передбачає різний, відмінний від іншої розмір відшкодувань суми вкладу. Але загалом можна виокремити системи із повним відшкодуванням та із обмеженим відшкодуванням.

Таблиця 3. Розмір відшкодувань та строки виплат гарантованих сум у різних країнах

Країна	Розмір відшкодувань	Строки виплат
Аргентина	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб за окремими категоріями вкладів на суму 350 000 песо (прибл. 38 500 дол. США) на одного вкладника	30 робочих днів з початку ліквідаційних процедур
Великобританія	Гарантуються вимоги фізичних осіб і окремих категорій юридичних осіб до установ – учасникам системи. Гарантовані суми варіюються залежно від категорії вимог (напр. для депозитів – до 85 000 ф. с. на одного кредитора в одній установі, для вимог по пенсійних вкладах – без обмежень) Гарантуються тільки вимоги у фунтах стерлінгах.	20 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
Німеччина	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб (за деякими винятками) на суму до 100 000 євро на одного кредитора в одній установі	20 – 30 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
Польща	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб (за деякими винятками) на суму до 100 000 євро на одного кредитора в одній установі	20 – 30 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
США	Гарантуються вимоги фізичних осіб, держави, окремих категорій юридичних осіб і їх об'єднань на суму до 250 000 дол. США на одного кредитора в одній установі	«Якомога швидше» (зазвичай, протягом двох робочих днів після ініціювання ліквідації)
Японія	Вклади в національній валюті на суму до 10 000 000 єн на одного вкладника в одній установі, а також нараховані відсотки. Окремі категорії вкладів гарантуються без лімітів по сумі.	Визначаються DICJ в індивідуальному порядку
Україна	Гарантуються вимоги фізичних осіб на суму до 200 000 грн на одного кредитора в одному банку	Протягом процедур тимчасової адміністрації і ліквідації банку

Система повних гарантій передбачає повну виплату по вкладу збанкрутілого банку. Це підвищує довіру до банківської системи, але робить діяльність вкладника і банківської установи більш ризикованою.

Вкладник, знаючи, що вклад буде відшкодовано в будь-якій банківській установі, не аналізує діяльність банку, тобто наскільки вона є ризикованою. Банки, знаючи, що вклади в повному розмірі гарантуються системою захисту, можуть проводити більш ризиковану політику. Система гарантування із повним відшкодуванням є лише в декількох країнах, які поступово від неї відмовляються.

Деякі системи гарантування вкладів звертаються до повної гарантії по вкладу при кризовій ситуації в банківській системі (Японія).

Обмежена система забезпечує лише частково відшкодування вкладу. Таких обмежень є кілька різновидів. У деяких країнах сума відшкодування визначена у вартісному показнику. Так у країнах Європейського Союзу вона становить 100,0 тис. Євро, в США – 250,0 тис. дол. США. Вклади, розмір яких рівний чи не перевищує суму відшкодування, повертаються в повному розмірі, а вклади, які більші зазначеної норми, повертаються лише в її розмірі. Ця система є досить простою та зрозумілою для вкладника.

Другий спосіб передбачає встановлення розміру відшкодувань у відсотковому відношенні до суми вкладу. Третій спосіб використовує комбінування вартісного та відсоткового показників. Першим варіантом є встановлення процентного відношення, але з обмеженням максимальної суми вкладу. Другим варіантом визначається спочатку сума у вартісному розмірі, яка гарантується повною мірою, а для всіх інших вкладів, що перевищують розмір відшкодувань, гарантія встановлюється у відсотковому співвідношенні. У таких системах гарантування вкладів передбачається також визначення максимальної суми відшкодування. Цей варіант захищає дрібних вкладників у повному розмірі, а інших змушує аналізувати банківські установи та вибирати надійнішу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На сьогодні під управлінням ФГВФО перебувають понад 90 комерційних банків, більшість із яких – у стадії ліквідації [7]. З урахуванням ситуації, що склалася, необхідність законодавчих змін, спрямованих на удосконалення процедур виведення неплатоспроможних банків із ринку та підвищення довіри

вкладників до банків і систему гарантування вкладів загалом, не викликає сумнівів. Для ефективного відшкодування сум вкладів, гарантованих державою (станом на сьогодні – 200 тис. гривень [8]) необхідно інкорпорувати в українське законодавство найкращий досвід деяких європейських юрисдикцій і США.

З огляду на досвід цих країн у здійсненні страхування вкладників у нашій країні слід віднайти нові підходи до вирішення цієї проблеми, що зможуть надалі підвищити довіру до банківських установ. На нинішньому етапі ними можуть стати:

- ідентифікація практик, які є причиною проблем банків;
- аналіз діяльності кожної банківської установи, учасника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та прогноз її продуктивної діяльності на певний період;
- розгляд можливостей гарантування вкладів юридичних осіб як складової ресурсної бази банківської установи.

А також необхідно нівелювати можливість виведення якісних активів із банку і дроблення депозитів незадовго до введення тимчасової адміністрації; розширити повноваження ФГВФО і його уповноважених осіб щодо відчуження активів неплатоспроможних банків і забезпечити транспарентність цих процедур; передбачити можливість створення та продажу портфелів кредитів; удосконалити процедури продажу неплатоспроможних банків інвесторам, а в середньостроковій перспективі – також створити банк, що функціонує за принципом «bad bank», який би виконував функцію купівлі-продажу «поганих» кредитів на системному рівні.

Список літератури

1. Внукова, Н. М., Ощадна справа [Текст] : навч. посібник / Н. М. Внукова, П. М. Куликов, В. А. Череватенко. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2005. – 480 с.
2. Мирошников, В. А. Организация страхования вкладов населения на современном этапе реструктуризации банковской системы России [Текст] / В. А. Мирошников: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2004. – 170 с.
3. Новикова, Л. Н. Механизм финансирования фонда обязательного страхования вкладов [Текст] / Л. Н. Новикова: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10. – Санкт-Петербург, 2005. – 182 с.
4. Пашенцева, А. А. Система страхования вкладов в Российской Федерации и перспективы ее развития [Текст] / А. А. Пашенцева // Вісник Хмельницького національного університету. – № 5. – 2008. – Т. 1. – С. 201.
5. Турбанов, А. В. Финансово-правовые основы создания и функционирования системы страхования банковских вкладов в Российской Федерации [Текст] / А. В. Турбанов : дис. канд. юрид. наук: 12.00.14. – М., 2004. – 367 с.
6. Ткаченко, Н. В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів [Текст] / Н. Ткаченко // Фінансовий простір. – № 4 (16). — 2014. — С. 235-244.
7. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua>.
8. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

References

1. Vnukova, N. M., Kulykov, P. M. & Cherevatenko, V. A. (2005). Oshchadna sprava. Kharkiv : Kompaniya SMIT.
2. Miroshnikov, V. A. (2004). Organizacija strahovanija vkladov naselenija na sovremennom jetape restrukturizacii bankovskoj sistemy Rossii. Moscow.
3. Novikova, L. N. (2005). Mehanizm finansirovanija fonda objazatel'nogo strahovanija vkladov. Sankt-Peterburg.
4. Pashenceva, A. A. (2008). Sistema strahovanija vkladov v Rossijskoj Federacii i perspektivy ee razvitija. Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu, 5 (1), 201.
5. Turbanov, A. V. (2004). Finansovo-pravovye osnovy sozdaniya i funkcionirovanija sistemy strahovanija bankovskih vkladov v Rossijskoj Federacii. Moscow.
6. Tkachenko, N. V. (2014). Mizhnarodna praktyka pobudovy system strakhuvannya depozytiv. Finansovyj prostir, 4 (16), 235-244.
7. Fond harantuvannya vkladiv fizychnykh osib. (2015). Retrieved from: <http://www.fg.gov.ua>.
8. Pro systemu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib: zakon Ukrayiny. (2015). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОРМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ЇХ
ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН СВІТУ**

Лаврик, О. Л. Сучасні тенденції розвитку форм банківського кредитування та їх вплив на економічний розвиток країн світу [Текст] / Олександр Леонідович Лаврик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 11-19. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Останніми роками в різних країнах світу відбувається універсалізація фінансового посередництва, що проявляється, зокрема, в активізації співпраці між банками, страховими компаніями та інвестиційними фондами, а також у появі гібридних форм фінансового посередництва, які створюють конкуренцію традиційному банківському кредитуванню.*

Водночас, враховуючи банкоцентричність фінансового ринку України (активи банків складають понад 87 % сукупних активів фінансових посередників) та відсутність налагодженої інфраструктури фондового ринку, саме банки мають стати ініціаторами та провайдерами нових гібридних фінансових механізмів інвестиційного забезпечення вітчизняної економіки.

Мета. *Метою статті є розвиток науково-методичних засад та організаційних механізмів імплементації нових форм фінансового посередництва при здійсненні банківського кредитування.*

Метод (методологія). *Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, моделі оптимальної структури кредитного портфеля, статистичних методів.*

Результати. *Дослідження динаміки та структури фінансового посередництва в різних країнах світу за 2006–2014 рр. дозволило зробити висновок про: домінування банківського кредитування у структурі зовнішніх джерел фінансування діяльності суб'єктів реальної економіки у світі, за винятком Японії та США; зниження частки банківського кредитування в сукупному обсязі кредитів, наданих в економіку фінансовими секторами різних країн світу; підвищення ролі небанківських та гібридних форм кредитування у забезпеченні економічного зростання.*

Ключові слова: *банківські установи; кредитні портфелі банків; інвестиції; фінансові посередники; фінансове посередництво; банківська облікова ставка.*

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Senior Teacher,
Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

**CURRENT DEVELOPMENT TRENDS OF FORMS OF BANK CREDITING TRENDS AND THEIR
INFLUENCE ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE WORLD COUNTRIES**

Abstract

Introduction. *During the last few years in the different countries of the world there is universalization of financial mediation. It manifests in intensification of collaboration between banks, insurance companies and investment funds, and also in manifestation of hybrid forms of financial mediation, that create a competition to the traditional bank crediting.*

At the same time, taking into account bank centrality of financial market of Ukraine (the assets of banks make over

87 % of total assets of financial intermediaries) and absence of the adjusted infrastructure of stocks market. To be exact, banks must become initiators and providers of new, hybrid financial mechanisms of the investment support of the national economy.

Purpose. The aim of the article is to develop the scientific and methodical principles and organizational mechanisms of implementation of new forms of financial mediation during realization of the bank crediting.

Method (methodology). The tasks are solved with the help of methods of estimation and analysis of risks and financial efficiency, the estimation of financial and economic performance, the model of optimal structure of credit portfolio, statistical methods.

Results. Research of dynamics and structure of financial mediation in the different countries of the world for 2006-2014 has allowed to draw the following conclusion: prevailing of the bank crediting in the structure of outsourcing of financing of activity of subjects of the real economy in the world, with the exception of Japan and the USA; reduction of part of the bank crediting in the combined volume of the credits (these credits have been given to the economy by the financial sectors of different countries of the world); increasing of the role of nonbank and hybrid forms of crediting in providing of the economic growth.

Keywords: banking institutions; bank credit portfolio; bank rate; financial intermediaries; financial intermediation; insurance companies; investment; bank discount rate.

JEL classification: A1, G21, G24

Метою статті є розвиток науково-методичних засад та організаційних механізмів імплементації нових форм фінансового посередництва при здійсненні банківського кредитування.

Окреслена мета статті зумовила необхідність вирішення таких завдань, як розробка стратегії розвитку фінансового посередництва для різних країн світу залежно від характеру впливу банківського кредитування на їх економічний розвиток та узагальнення світового та вітчизняного досвіду розвитку традиційних та нових форм фінансового посередництва.

Досліджуючи специфіку розвитку вітчизняного банківського сектору, можна дійти висновку, що механізм її функціонування характеризується наявністю широкої системи зв'язків з діяльністю всіх економічних суб'єктів та громадян країни, а зміни у ньому можуть викликати деструктивні наслідки для економіки країни загалом.

Так, на думку Д. В. Шараєвського, в умовах ринкової економіки діяльність банківських установ є основною у забезпеченні належного функціонування банківської системи, що зумовлено значними обсягами капіталу, акумульованими цими суб'єктами, ефективна система управління яким створює підґрунтя для забезпечення фінансової стабільності економіки [4].

Враховуючи той факт, що регулювання діяльності банків опосередковує реалізацію грошово-кредитної політики країни, можемо спостерігати посилення їх індикативної ролі у відображенні тенденцій розвитку суспільства. Водночас можна спостерегти тісні їх зв'язки з макроекономічними показниками, зокрема, зі стабільністю національної грошової одиниці [1].

Динаміка розвитку фінансового ринку суттєво сповільнилася унаслідок впливу глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. Дестабілізація функціонування зазначеного сектора економіки була обумовлена дією низки макроекономічних факторів. Серед причин масштабної експансії деструктивних процесів на фінансовому ринку можна назвати недостатній розвиток інституційного забезпечення та фрагментарність і непослідовність у проведенні економічних реформ.

Кризові процеси 2007–2009 рр. призвели до суттєвого погіршення низки макроекономічних індикаторів. Падіння деяких з них було досить помітним. Зокрема, досить критичною була ситуація з девальвацією гривні, що втратила понад 50 % своєї вартості порівняно з доларом США. Однак не менш загрозливим було падіння індексу ПФТС майже на 70 %, зниження реального ВВП на 8 % і 19 % у IV кварталі 2008 р. та I кварталі 2009 р. відповідно (база порівняння – відповідний квартал попереднього року). Загострення кризових процесів негативно відобразилося і на стані торговельного балансу, оскільки наприкінці IV кварталу 2008 р. обсяг експорту товарів і послуг знизився на 16 % порівняно з відповідним періодом попереднього року, тоді як I половина 2009 року характеризувалася скороченням аж на 49 %.

Варто зауважити, що в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів існування тісних міжнародних зв'язків має не лише негативні прояви, але і позитивні наслідки, а саме: відновлення стабільного функціонування низки національних економік призвело до активізації аналогічних процесів в Україні. Так у II кварталі 2009 – I кварталі 2010 років поступово відновили свою макроекономічну динаміку такі високорозвинені країни, як Японія, Німеччина та Франція, а також такі менш розвинені, як Бразилія, Китай та Індія.

Однак попри активізацію позитивних відновлювальних процесів у деяких державах вже наприкінці 2009 року для України цей період залишався досить нестабільним, що вилилося у скорочення ВВП

країни майже на 14 %. Відтік зовнішніх інвестицій, помітна девальвація національної грошової одиниці, суттєве скорочення платоспроможного попиту населення обумовили необхідність значного зниження негативного сальдо торгівельного балансу (з 14,4 млрд дол. в 2008 році до 2,0 млрд дол. у 2009 році). Попри зростання негативного сальдо доходів, зумовленого коливанням процентних виплат за інвестиціями, а також скорочення позитивного сальдо трансфертів у зв'язку зі зниженням переказів з інших держав, стан сальдо поточного рахунку відповідав тенденціям зовнішньоторгівельного балансу, тобто відбулося скорочення негативного сальдо зовнішньої торгівлі до 1,8 млрд дол. США, або до 1,5 % від ВВП [3].

Проведемо аналогічне дослідження і для інших країн світу. Насамперед вважаємо, що доцільно проаналізувати залежність обсягів ВВП від темпів банківського кредитування у країнах з низьким рівнем доходу.

За методологією Світового банку, до таких зараховують 33 країни, а саме: Афганістан, Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Гаїті, Гамбію, Гвінею, Гвінею-Бісау, Демократичну республіку Конго, Еритрею, Ефіопію, Зімбабве, Камбоджу, Кенію, Коморські острови, Ліберію, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, М'янму, Непал, Нігер, Руанду, Сьєрра-Леоне, Сомалі, Таджикистан, Танзанію, Того, Уганду, Центральньоафриканську Республіку, Чад. Базою для дослідження стали 25 країн, щодо яких є наявні дані по обсягах банківського та іншого кредитування та ВВП за 2006–2013 рр.

Як видно з рис. 1, в переважній більшості країн з низьким рівнем доходу спостерігається домінування банків на кредитному ринку. У середньому по країнах частка банків у кредитуванні приватного сектора складає 79,96 %.

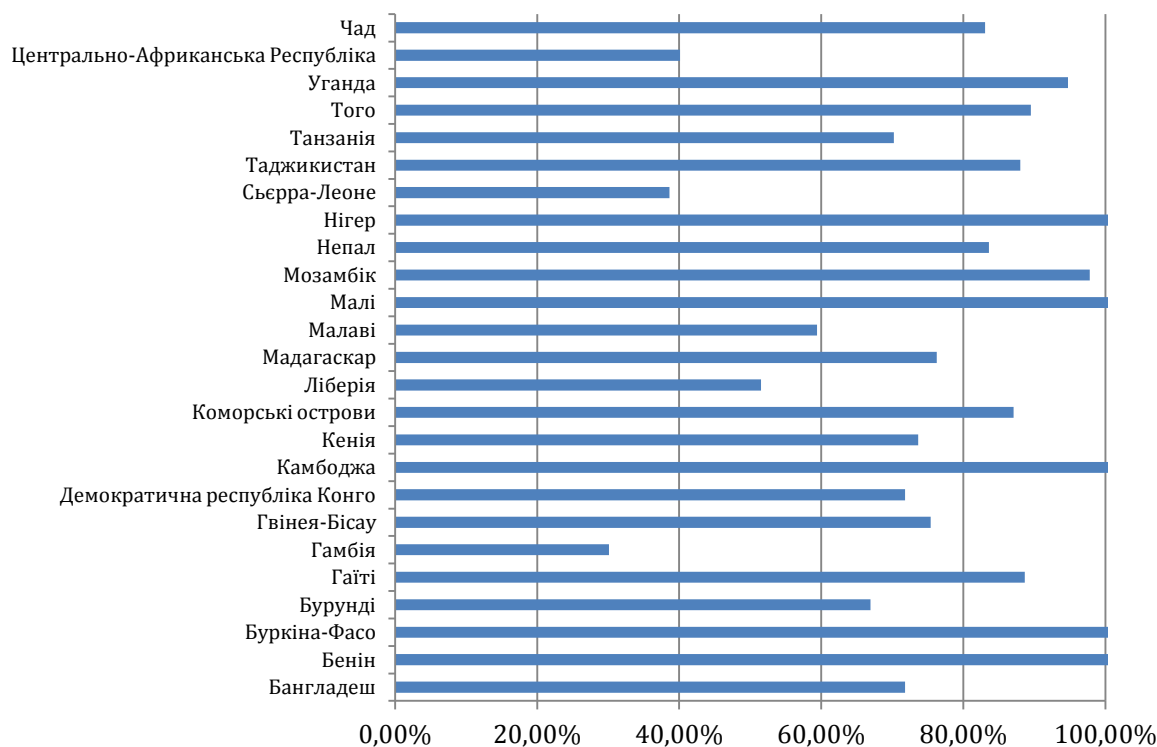


Рис. 1. Частка банків у загальному обсязі кредитування приватного сектора у країнах з низьким рівнем доходу на початок 2014 р. (складено за даними Світового банку [2]), %

При цьому слід зауважити, що зазначений показник практично не змінюється протягом останніх 8 років. Ці країни характеризуються слабким рівнем розвитку фінансової системи, з переважним домінуванням банківських установ. Водночас (за невеликим винятком) страховий та фондовий ринки, кредитні спілки, інвестиційні фонди та інші фінансові посередники розвинуті слабко.

Результати розрахунків засвідчили фактичну відсутність зв'язку між банківським кредитуванням та зростанням ВВП у країнах з низьким рівнем доходу (таблиця 1).

Уцій групі країн спостерігається відсутність зв'язку між обсягами кредитування та приростом ВВП (у середньому по групі), за винятком окремих країн (Коморські острови та Того демонструють значущий позитивний статистичний зв'язок, Мадагаскар, Малі, Сьєрра-Леоне, Уганда та Центральньоафриканська Республіка – значущий негативний статистичний зв'язок між обсягами кредитування приватного сектора економіки та ВВП).

Таблиця 1. Показники взаємозв'язку між обсягами кредитування та номінальними розмірами ВВП країн з низьким рівнем доходів за період 2006–2013 рр. (розраховано автором)

Країна	Кореляція між ВВП та обсягами кредитування	Коваріація між ВВП та обсягами кредитування	Стандартне відхилення у динамічному ряді ВВП	Стандартне відхилення у динамічному ряді наданих кредитів	Дисперсія у динамічному ряді наданих кредитів	β -коефіцієнт
Бангладеш	-0,231	-0,635	0,642	4,908	24,087	-0,026
Бенін	0,083	0,243	1,211	2,759	7,613	0,032
Буркіна-Фасо	0,364	2,307	2,245	3,224	10,393	0,222
Бурунді	-0,387	-0,400	0,656	1,805	3,258	-0,123
Гаїті	0,294	2,076	3,359	2,405	5,785	0,359
Гамбія	-0,007	-0,039	3,716	1,698	2,882	-0,014
Гвінея-Бісау	-0,288	-3,707	3,242	4,530	20,523	-0,181
Демократична республіка Конго	0,010	0,017	1,656	1,234	1,522	0,011
Камбоджа	-0,233	-7,044	3,246	10,666	113,762	-0,062
Кенія	0,071	0,537	2,528	3,424	11,722	0,046
Коморські острови	0,705	3,748	1,064	5,708	32,583	0,115
Ліберія	-0,361	-2,595	2,206	3,724	13,871	-0,187
Мадагаскар	-0,581	-1,223	3,592	0,670	0,449	-2,725
Малаві	-0,398	-4,883	3,004	4,667	21,779	-0,224
Малі	-0,696	-3,348	2,671	2,057	4,230	-0,791
Мозамбік	0,475	1,538	0,607	6,096	37,164	0,041
Непал	0,471	3,898	0,970	9,744	94,949	0,041
Нігер	0,131	1,038	3,999	2,272	5,164	0,201
Сьєрра-Леоне	-0,606	-1,222	1,319	1,748	3,056	-0,400
Таджикистан	0,306	1,241	1,334	3,479	12,101	0,103
Танзанія	0,048	0,032	0,439	1,707	2,915	0,011
Того	0,802	5,461	1,309	5,940	35,284	0,155
Уганда	-0,735	-4,201	2,219	2,942	8,657	-0,485
Центральноафриканська Республіка	-0,799	-32,106	15,027	3,058	9,349	-3,434
Чад	0,338	1,818	4,457	1,378	1,898	0,958
Середнє значення	-0,049	-1,498	2,669	3,674	19,400	-0,254

Стосовно форм розвитку банківського кредитування в цих країнах слід зазначити, що ці країни пішли здебільшого шляхом розвитку банкоцентричної фінансової системи, що внаслідок економічної слабкості цих країн та відсутності інтересу міжнародних інвесторів призвело до практично повної атрофії небанківських сегментів фінансової системи, таких, як страхові компанії, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та кредитні союзи. З огляду на це в суспільстві таких країн банківське кредитування може розвиватися лише у формі традиційного банківського кредиту. Будь-які дифузні форми кредитування будуть сприйматися суб'єктами ринку з недовірою та не отримають належної підтримки останнього.

Розглянемо тенденції розвитку кредитного ринку в розвинених країнах, якими, на нашу думку, виступають країни з високим рівнем доходу та які є членами ОЕСР. За класифікацією Світового банку, до таких країн належать 26 країн, а саме: Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Люксембург, Південна Корея, Польща, Португалія, Словенія, США, Фінляндія, Франція, Чилі, Чехія, Швеція, Швейцарія, Японія,

Розглянемо структуру фінансових систем вказаних країн на початок 2014 року (рисунок 2). Лише у двох спостерігається домінування небанківських фінансових установ на кредитному ринку – США та Японії. В усіх інших домінування банків. Середнє значення частки банків на кредитному ринку по цій групі країн становить 81,93 %.

Як видно з рис. 2., в Японії та США небанківські фінансові установи відіграють набагато більшу роль на кредитному ринку, ніж комерційні банки. Це можна пояснити достатньо великою кількістю кредитних спілок та кас взаємодопомоги, які досить активно здійснюють кредитування фізичних осіб.

Їх перевагами порівняно з банками є більш ліберальні вимоги щодо позичальників, застави, що в таких країнах, як США та Японія, має куди більше значення, ніж розмір процентної ставки по кредиту.

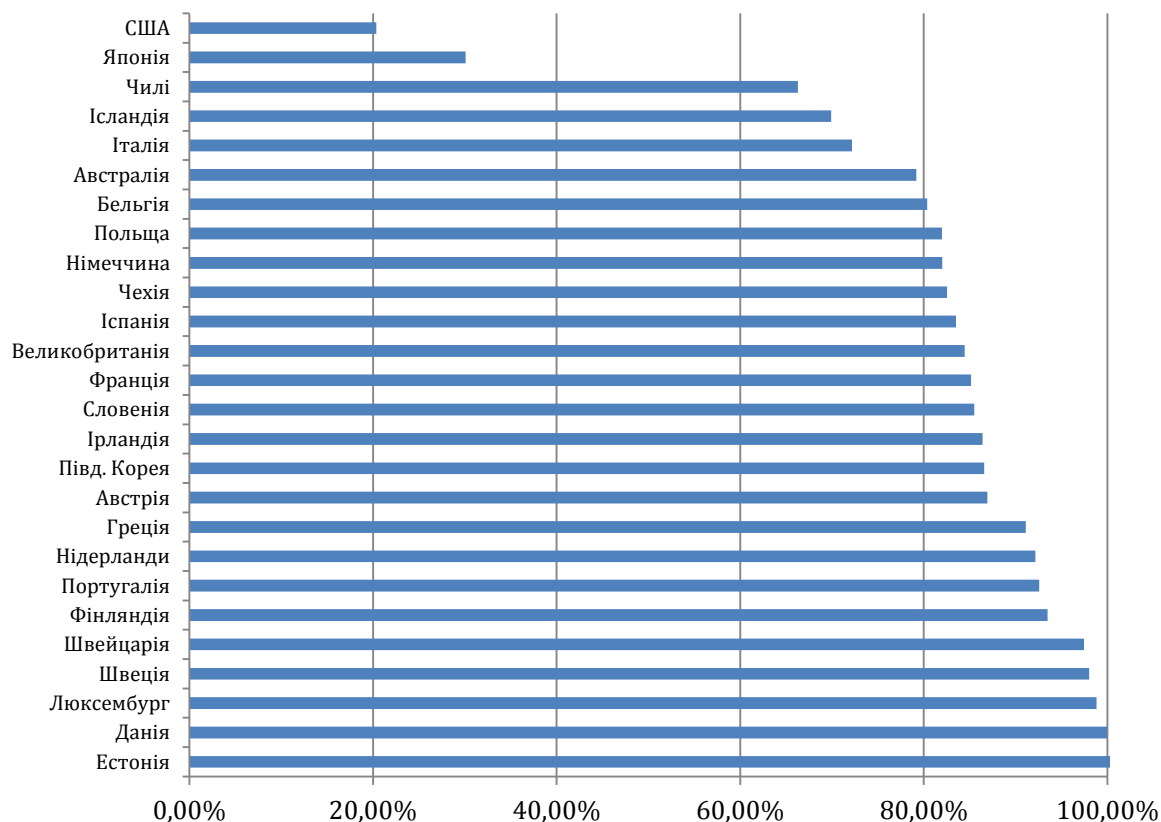


Рис. 2. Частка банків на кредитному ринку в країнах-членах ОЕСР з високим рівнем доходів станом на початок 2014 р. (складено за даними Світового банку [194])

Окрім цього, останніми роками в США набуває досить великої популярності фінансування за допомогою різноманітних систем взаємного кредитування та взаємних інвестицій, найяскравішим прикладом яких є Prosper та Kickstarter. Важливо також зазначити досить високий рівень розвитку фондового ринку, що відкриває перед суб'єктами господарювання досить широкі можливості щодо залучення позикових ресурсів шляхом випуску облігацій або інших боргових цінних паперів.

Проведемо розрахунки взаємозв'язку між обсягами кредитування та зростанням ВВП у цих країнах (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, у всіх країнах з високим рівнем доходів (крім Ісландії) спостерігається від'ємний зв'язок між обсягами кредитування та приростом ВВП, при цьому найбільше він виражений у таких, як Греція, Данія, Нідерланди, Польща, Чехія.

Середнє значення коефіцієнта кореляції між досліджуваними показниками для цієї групи країн складає -0,446. Як висновок, можна зазначити, що в країнах з добре розвинутими фінансовими системами нарощування банківського кредитування спричиняє зниження ВВП, що можна пояснити переважною роллю інших форм фінансування господарської діяльності, які є досить доступними та розвинутими. Так, зокрема, в цих країнах добре розвинуті такі форми кредитування, як лізинг, факторинг, кредитування через боргові цінні папери, взаємне кредитування та фінансування тощо. Фактично країни з високим рівнем доходу демонструють тенденцію до розвитку небанківських форм фінансового посередництва в питаннях кредитного забезпечення зростання економіки.

З метою напрацювання стратегічних напрямків розвитку фінансового посередництва в цих країнах вважаємо, що доцільно провести їх кластерний аналіз за показниками кореляції між ВВП та банківським кредитуванням, β -коефіцієнтом та ВВП на душу населення (рисунок 3).

Дослідження динаміки та структури фінансового посередництва в різних країнах світу за 2006–2014 рр. дозволило зробити наступні висновки:

- у структурі зовнішніх джерел фінансування діяльності суб'єктів реальної економіки загалом у світі продовжує домінувати банківське кредитування (винятком є лише США та Японія, де переважають небанківські форми, здебільшого за рахунок інструментів фондового ринку);
- частка банківського кредитування в сукупному обсязі кредитів, наданих в економіку фінансовими секторами різних країн світу, загалом знижується;
- роль небанківських та гібридних форм кредитування у забезпеченні економічного зростання підвищується (більшість нових, інноваційних проектів фінансуються за рахунок гібридних та фондових видів фінансового посередництва).

Таблиця 2. Показники взаємозв'язку між обсягами кредитування та номінальними розмірами ВВП країн – членів ОЕСР з високим рівнем доходів за період 2006–2013 рр. (розраховано автором)

Країна	Кореляція між ВВП та обсягами кредитування	Коваріація між ВВП та обсягами кредитування	Стандартне відхилення в динамічному ряді ВВП	Стандартне відхилення в динамічному ряді наданих кредитів	Дисперсія в динамічному ряді наданих кредитів	β -коефіцієнт
Австралія	-0,390	-1,076	0,826	3,812	14,530	-0,074
Австрія	-0,621	-4,470	2,403	3,425	11,731	-0,381
Бельгія	-0,591	-4,169	1,841	4,377	19,159	-0,218
Чилі	-0,179	-3,640	2,258	10,308	106,250	-0,034
Чехія	-0,715	-13,520	3,736	5,785	33,461	-0,404
Данія	-0,746	-19,157	2,566	11,437	130,816	-0,146
Естонія	-0,684	-53,713	8,334	10,765	115,879	-0,464
Фінляндія	-0,465	-14,402	4,288	8,257	68,175	-0,211
Франція	-0,307	-2,921	1,803	6,024	36,293	-0,080
Німеччина	-0,250	-3,628	3,234	5,119	26,204	-0,138
Греція	-0,830	-63,002	5,069	17,116	292,967	-0,215
Ісландія	0,608	204,026	4,520	84,830	7196,104	0,028
Ірландія	-0,671	-44,979	3,923	19,541	381,833	-0,118
Італія	-0,263	-6,739	2,575	11,363	129,109	-0,052
Японія	-0,096	-1,515	3,020	5,953	35,444	-0,043
Південна Корея	-0,604	-6,465	1,903	6,426	41,290	-0,157
Люксембург	-0,194	-9,805	3,765	15,306	234,270	-0,042
Нідерланди	-0,756	-20,414	2,615	11,805	139,353	-0,146
Польща	-0,793	-10,659	2,002	7,671	58,837	-0,181
Португалія	-0,593	-16,186	2,265	13,778	189,820	-0,085
Словенія	-0,525	-21,396	4,732	9,851	97,047	-0,220
Іспанія	-0,534	-21,011	2,715	16,557	274,127	-0,077
Швеція	-0,356	-10,739	3,534	9,763	95,310	-0,113
Швейцарія	-0,284	-3,056	1,982	6,200	38,435	-0,080
Великобританія	-0,664	-23,626	2,339	17,391	302,455	-0,078
США	-0,080	-0,996	1,883	7,582	57,490	-0,017

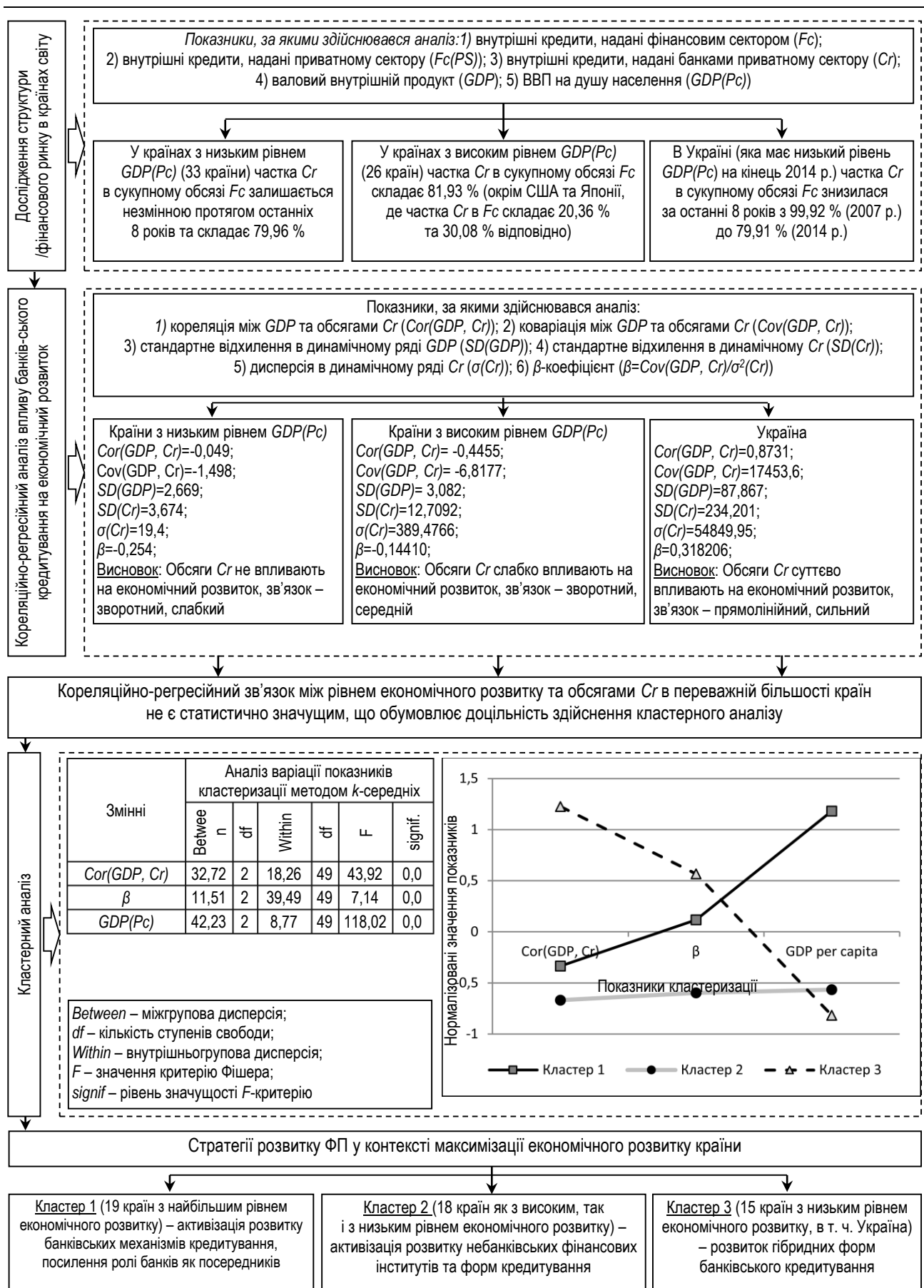


Рис. 3. Стратегії розвитку ФП для різних країн світу залежно від характеру впливу БК на їх економічний розвиток (розробка автора)

Перебіг цих процесів є специфічним в різних країнах, що залежить від рівня розвитку їх фінансових систем. Так у країнах з низьким рівнем доходу низький рівень іноземного інвестування та слабкий розвиток економіки обумовили незначні темпи розвитку небанківських фінансових посередників, у результаті чого в цих країнах ФП розвивається переважно у формі традиційного банківського кредиту, а будь-які дифузні форми кредитування сприймаються з недовірою та не отримують належної підтримки ринку.

У країнах з високим рівнем доходу та розвитку фінансових систем відбуваються зниження вартості позикових коштів та посилення вимог до позичальників, що обумовлює активний розвиток нових типів ФП, які, з одного боку, забезпечують достатній рівень доходності фінансовим посередникам при низькій вартості фінансових ресурсів, а з іншого – зберігають низький рівень ризику при здійсненні таких операцій. З огляду на вищезазначене нами сформовано 3 кластери країн, які мають різні характеристики взаємозалежності ВВП та обсягів БК та обсягів ВВП на душу населення.

Для сформованих 3 кластерів з різним характером впливу банківського кредитування на економічний розвиток пропонуємо наступні рекомендації щодо стратегічних орієнтирів розвитку фінансового посередництва:

- для 1-го кластера (19 країн, у т. ч. Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Південна Корея, США, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Франція, Японія) оптимальним є подальший розвиток банківського кредитування з огляду на його високий потенціал та позитивний вплив на рівень економічного розвитку;
- для 2-го кластера (18 країн, у т. ч. Бангладеш, Бурунді, Гвінея-Бісау, Греція, Естонія, Камбоджа, Ліберія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Польща, Португалія, Словенія, Сьєрра-Леоне, Уганда, Центральноафриканська Республіка, Чилі, Чехія) оптимальним є розвиток небанківських фінансових інститутів та форм кредитування з метою створення конкурентних стимулів для розвитку фінансового ринку, оскільки в цих країнах спостерігається негативний вплив БК на рівень економічного розвитку;
- для 3-го кластера (15 країн, у т. ч. Бенін, Буркіна-Фасо, Гаїті, Гамбія, Демократична республіка Конго, Кенія, Коморські острови, Мозамбік, Непал, Нігер, Таджикистан, Танзанія, Того, Україна, Чад), зважаючи на високий рівень залежності економічного розвитку від обсягів банківського кредитування, оптимальною є активізація розвитку банківського сектора з одночасним розвитком гібридних форм фінансового посередництва, що стимулюватиме зниження вартості фінансових ресурсів у цих країнах та активізацію розвитку реального сектору економіки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження динаміки та структури фінансового посередництва в різних країнах світу за 2006–2014 рр. дозволило зробити висновок про: домінування банківського кредитування у структурі зовнішніх джерел фінансування діяльності суб'єктів реальної економіки у світі, за винятком Японії та США; зниження частки банківського кредитування в сукупному обсязі кредитів, наданих в економіку фінансовими секторами різних країн світу; підвищення ролі небанківських та гібридних форм кредитування у забезпеченні економічного зростання.

Перебіг цих процесів є специфічним у різних країнах, що залежить від рівня розвитку їх фінансових систем. Так у країнах з низьким рівнем доходу низький рівень іноземного інвестування та слабкий розвиток економіки обумовили незначні темпи розвитку небанківських фінансових посередників, в результаті чого фінансове посередництво розвивається переважно у формі традиційного банківського кредиту, а будь-які дифузні форми кредитування сприймаються з недовірою та не отримують належної підтримки ринку. У країнах з високим рівнем доходу та розвитку фінансових систем відбуваються зниження вартості позикових коштів та посилення вимог до позичальників, що обумовлює активний розвиток нових типів фінансового посередництва, які, з одного боку, забезпечують достатній рівень доходності фінансовим посередникам при низькій вартості фінансових ресурсів, а з іншого – зберігають низький рівень ризику при здійсненні таких операцій. З огляду на вищезазначене сформовано 3 кластери країн, які мають різні характеристики взаємозалежності ВВП та обсягів банківського кредитування та обсягів ВВП на душу населення. Для сформованих 3 кластерів з різним характером впливу банківського кредитування на економічний розвиток розроблено рекомендації щодо стратегічних орієнтирів розвитку фінансового посередництва для кожного з них.

Список літератури

1. Кічурчак, М. Вплив банківської системи на процес організації грошового обігу в Україні [Текст] / М. Кічурчак // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 40–55.
2. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

-
3. Про іпотеку [Текст] : закон України від 05 червня 2003 р. № 898-IV // Вісник Верховної Ради. – 2003. – № 38.
 4. Шараєвський, Д. В. Ефективність діяльності банківської системи як запорука сталого економічного розвитку [Текст] / Д. В. Шараєвський // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 83-85.

References

1. Kichurnak, M. (2010). Influence of the banking system on the process of organization of money management in Ukraine. Bank business, 4, 40-55.
2. The World bank. (2015). Retrieved from: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
3. Law of Ukraine " About a mortgage ". (2003). Visnyk Verkhovnoyi Rady, 38.
4. Sharayevsky, D. V. (2011). Efficiency of activity of the banking system as the gage of steady economic development. Economy and state, 7, 83-85.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2015 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330.3 + 622.32 (477)

Ліліана Тарасівна ГОРАЛЬ

доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: LilianaG@ua.fm

Світлана Василівна КОРОЛЬ

здобувач,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: svitylia-vas@mail.ru

ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЇ»: СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

Гораль, Л. Т. Еволюція поняття «інвестиції»: сучасний період [Текст] / Ліліана Тарасівна Гораль, Світлана Василівна Король // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 20-26. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Дослідження сутності інвестицій цікавить економістів давно, проте кожен із них тлумачить це поняття, виходячи із власного розуміння. Аналіз багатовекторної категорії «інвестиції» дає змогу деталізувати її сутність та запропонувати власну інтерпретацію інвестицій. Все це актуалізує значущість систематизації наших знань у сфері інвестування з виокремленням основних аспектів.

Мета. Визначити економічну сутність інвестицій на різних етапах розвитку економічної науки та виокремити основні її дефініції.

Методологія. У процесі дослідження використано такі методи, як історичний та логічний, що дали змогу проаналізувати наукові праці у галузі інвестування; порівняльний, який був застосований з метою виокремлення дефініції інвестицій в умовах часового простору; графічний, що дав змогу інтерпретувати інвестиційні теорії в динаміці.

Результати. Зроблено висновок про недостатність теоретичних досліджень основних аспектів інвестування. На нашу думку, неточність визначення «інвестицій» сприяє хибному розумінню їх сутності, яка зводиться до ототожнення їх із поняттям «капітальні інвестиції», у зв'язку з чим запропоновано визначення понять «капітальні інвестиції» та «інвестиції». Обґрунтовано необхідність продовження дослідження поняття «інвестиції». Визначено основні інвестиційні теорії, що розкривають значення цього поняття, серед них виокремлено класичні та сучасні. Виявлено, що науковці, досліджуючи поняття «інвестиції», використовують напрацювання своїх попередників, тому структуровано інвестиційні теорії, зокрема виокремлено розвиток класичних інвестиційних теорій та розвиток сучасних інвестиційних теорій, а також запропоновано їх графічну інтерпретацію. Проте теоретичні аспекти інвестування потребують подальшого їх дослідження, що передбачає відповідність між теоретичними припущеннями та практичними результатами.

Ключові слова: інвестиції; інвестиційні теорії; капітальні інвестиції; інвестування; інвестиційні процеси; інвестиційна діяльність.

Liliana Tarasivna HORAL

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Director,

Institute of Economics and Management in the Oil and Gas Sector,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: LilianaG@ua.fm

Svitlana Vasylivna KOROL

PhD Student,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: svitylia-vas@mail.ru

EVOLUTION OF THE «INVESTMENT» CONCEPT: CURRENT PERIOD

Abstract

Introduction. *The economists have been interested in the research of investment essence for a long time but each of them interprets this concept due to his or her own understanding. The analysis of multi category of «investment» allows detailing its nature and offering our own interpretation of investments. All of mentioned above actualizes the importance of systematizing of knowledge within the investment field while distinguishing some main aspects.*

The aim of the study is *to identify the economic substance of investments at various stages of economics development and to distinguish its basic definition.*

Methodology. *The study has used such methods as historical and logical method which has made it possible to analyze the scientific work in the field of investment; comparative method which has been applied to distinguish the definitions of investment in terms of time space; graphic method which has allowed to interpret the investment theories in its dynamics.*

Results. *The conclusion has been made about the lack of theoretical studies of the key aspects of investment. The inaccuracy in the «investments» definition contributes to a false understanding of their nature, which leads to their identification with the term of «capital investment». Therefore the definitions of «capital investments» and «investments» concepts have been proposed. The necessity of the study of the concept of "investments" has been grounded. The basic investment theories are determined. Among them we have singled out classic and modern ones. In our research we have defined the classical theories of investment and analysed the development of modern investment theories. Their graphic interpretation has been offered. However the theoretical aspects of investment require their further research which involves the appropriateness between theoretical assumptions and practical results.*

Keywords: *investments; investment theories; capital investments; investing; investment processes; investment activity.*

JEL classification: D92, G11, G31

Вступ

В умовах глобалізації інвестиції є найважливішим засобом забезпечення структурних зрушень у національній економіці, зростання науково-технічного прогресу та покращення якісних показників фінансово-господарської діяльності підприємств. У наукових дослідженнях проблеми інвестування на підприємстві завжди знаходились у центрі уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, економістів та фінансистів, оскільки саме інвестиції виступають чи не найпотужнішим стимулом господарської діяльності підприємства, тим самим забезпечуючи його стрімке економічне зростання.

В економічній літературі науковці по-різному тлумачать сутність інвестицій, позаяк трактують їх за власним розумінням, оскільки за своїм змістом поняття «інвестиції» є складною та багатовекторною категорією.

Проблемам інвестування присвячені наукові праці таких видатних вчених, як Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Вербицька, Л. Т. Гораль, А. А. Гальченко, М. С. Гамаль, В. О. Гладка, М. О. Гладкий, С. М. Голов, Н. Н. Грабова, В. Н. Домбровський, С. О. Іщук, М. М. Король, Р. О. Костирко, Т. В. Кулініч, І. М. Літовська, М. М. Лук'яник, К. С. Малько, В. С. Марцин, А. В. Перекіцей, А. М. Поручник, Н. О. Титаренко, Н. М. Ткаченко, С. Фішер, О. Фурсов, О. В. Чернікова та багато інших.

Сучасна загальна теорія розвитку суспільства пройшла складний шлях еволюції наукових поглядів, ідей та концепцій. Вона об'єднує різноманітні складові: економічні, соціальні, політичні, технологічні,

екологічні та ін. Ми будемо розглядати ті складові теорії суспільного розвитку, що мають безпосередній вплив на становлення концепції динаміки інновацій [1].

Методологічну основу забезпечення нашого дослідження становлять основні постулати, теорії, моделі та концепції з проблематики суспільного прогресу і розвитку.

Вивчення нами чималої кількості фахових джерел свідчить про глибину дослідження основних понять інвестиційної діяльності, що пов'язано з активізацією інвестиційного процесу як одного із надійних механізмів соціально-економічних перетворень. Проте, незважаючи на чималі напрацювання науковців, необхідним є подальше дослідження поняття «інвестиції», оскільки, як показують дослідження, досі не структуровано інвестиційні теорії та досить частим є ототожнення понять «інвестиції» та «капітальні інвестиції», що потребує поглибленого аналізу з метою розмежування цих понять.

Мета статті

Мета статті – дослідити особливості інвестиційних теорій у межах часового простору та визначити сутність інвестицій відповідно до кожної теорії, що дасть змогу структурувати інвестиції у ретроспективному та поточному аспектах, а також розмежувати поняття «капітальні інвестиції» та «інвестиції».

Виклад основного матеріалу дослідження

Процес формування основ ринкових відносин в Україні змінює наукові світогляди сутності інвестицій. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і зводиться до використання частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості і якості всіх елементів системи виробничих сил суспільства [2].

Проте розвиток інвестиційних теорій пройшов тривалий шлях еволюції: від епохи меркантилізму до сучасних неокласичних доктрин міжнародного руху капіталів. Тому ми вважаємо, що доцільно проаналізувати еволюцію поняття «інвестиції», зокрема від моменту його зародження аж до сучасних його трактувань.

Перший період формування інвестиційної теорії науковці Татаренко Н. та Поручник А. пов'язують з XV-XVI ст., коли почались географічні відкриття, які стали підґрунтям до виникнення інвестиційної епохи меркантилізму. Вони стверджують, що основними представниками цього періоду були:

- ранній меркантилізм: Томас Манн, Девід Юм, Джон Ло (вважали що єдиний спосіб збагачення – це нагромадження грошей та самі реальні гроші, що надходять до держави, яка регулює ці надходження і їх використання);
- пізній меркантилізм: Жан Кольбер, Йоган Бехер, Філіп фон Горніг, Людвіг фон Зекендорф (гроші – це єдина умова розвитку виробництва, їх треба не тільки нагромаджувати, але й вкладати в розвиток зовнішньої торгівлі. Багатство нації залежить від наявності в країні природних ресурсів, тому держава повинна уміти правильно використовувати свої природні переваги);
- економічна теорія інвестицій меркантилізму: Дж. М. Кейнс (розглядає збільшення маси грошей в обігу як засіб їхнього здешевлення і відповідно зниження ставок процента; схвалює зростання цін як засіб стимулювання розвитку торгівлі й виробництва; стверджує, що недостатня кількість грошей в обігу породжує безробіття і скорочення виробництва; підносить проблеми економічної політики до національного рівня тощо) [3, с. 94].

Другий етап розвитку інвестиційної теорії – епоха зародження та становлення економіки капіталізму. Започаткували цей період роботи таких відомих економістів, як В. Петті та П. Бугальбер.

Малько К. С. зазначає, що Вільям Петті є родоначальником класичної політичної економії. Основні економічні ідеї В. Петті знайшли відображення у таких його основних працях, як «Слово мудрим» (1664), «Трактат про податки і збори» (1662), «Різне про гроші» (1682) тощо. Він висловлювався проти втручання держави в економіко-господарське життя, вважав, що багатство створюється не під час торгівлі, а у сфері матеріального виробництва, джерелом багатства якого є продуктивна праця.

Його однодумець французький економіст П'єр де Бугальбер у своїх економічних працях «Роздрібна торгівля Франції», «Міркування про природу багатства, грошей і податків» показує, що джерелом багатства є сільське господарство, а тому досить часто виступав проти державного втручання в цінову політику [4].

Надалі розвитку інвестиційних теорій сприяють праці представників французької школи фізіократів, зокрема: Франсуа Кене, Жака Тюрго та інших, які вважали землю єдиним джерелом багатства. Так Кене формулює поняття інвестицій як початкових авансів або капітальних вкладень. Капітал у Кене – це не гроші, а те, що купується за гроші, тобто засоби виробництва. Інвестиції – це необхідні для виробництва витрати, які визначають вартість товарів [3, с. 18]. Жак Тюрго вводить поняття «капітал» – чинник зростання чистого продукту.

Також Малько К. С. зазначає, що послідовниками класичної школи політичної економії стали економісти нової хвилі: Жан-Батист Сей (три фактори виробництва: людина, капітал, земля); Томас Мальтус (звертав увагу на проблему збільшення кількості населення з невідповідним зростанням предметів споживання, виступав проти державних субсидій); Фредерік Бастіа (теорії економічної гармонії, повне невтручання держави в економіку країни); Джеймс Мілль (принцип лібералізму, досліджував наслідки інфляційного впливу, пропагував запровадження державного контролю за міграцією капіталу тощо) [4].

Проводячи всебічний аналіз інвестиційних теорій, не можна оминати і марксистські економічні теорії, зокрема К. Маркса, який виокремив п'ять функцій грошей, серед яких: міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб утворення скарбів та світові гроші.

Наступним етапом розвитку інвестиційних теорій пропонуємо виокремити не період інституціоналізму, як вважають чимало науковців, а неокейнсіанство, яке бере свій початок із теорії Кейнса, що мало бурхливий розвиток у країнах Заходу в післявоєнний період. Ми вважаємо, що значне поширення і швидкий її розвиток пов'язані із необхідністю створення нового напрямку, який би враховував тодішні потреби, зокрема надійне економічне зростання, науково-технічний прогрес, нагромадження ресурсів для капітальних вкладень тощо, яким і стало неокейнсіанство. При цьому однією з головних особливостей неокейнсіанства стала глибока критична переробка та вдосконалення теорії статичної ринкової рівноваги Кейнса з метою її пристосування до більш повного врахування факторів економічної динаміки та дослідження динамічних станів економіки [5].

Визначальне наукове і практичне значення в галузі економічної динаміки і теорії економічного зростання мали дослідження неокейнсіанців Є. Домара, П. Семюелсона, Е. Хансена, Дж. Хікса та ін., які доповнили концепцію мультиплікатора концепцією акселератора, що показує, у скільки разів мають збільшуватися капіталовкладення в результаті конкретних темпів зростання національного доходу, з чим варто погодитись [6].

Повертаючись до періоду інституціоналізму, зазначимо, що тут чималу роль відіграє такий представник, як Майкл Портер, який розробив модель конкурентоспроможності національної економіки, згідно з якою конкурентні переваги тієї чи тієї країни визначаються міжнародною результативністю діяльності національних фірм. Портер вважав, що важливе значення має аналіз чинників, які впливають на формування національних пріоритетів країни і дуже важливим є правильний вибір стратегії інноваційної політики, спрямованої передусім на підтримування тих галузей виробництва, де вже існують ґрунтовні передумови досягнення конкурентних переваг на світовому ринку тощо [7].

Більшість науковців на періоді інституціоналізму завершують досліджувати інвестиційні теорії, мотивуючи це тим, що розвиток інвестиційних теорій слід розглядати від перших географічних відкриттів і до сучасного аналізу міжнародного руху капіталів.

Проте вважаємо за доцільне структурувати інвестиційні теорії, зокрема серед них класичні та сучасні, у зв'язку з чим пропонуємо графічну інтерпретацію динаміки розвитку інвестиційних теорій (див. рис. 1 та 2).

Хоча класичні закони мають специфічний і перехідний характер, проте вони виступають методологічною основою багатьох сучасних економічних досліджень. Економічні дослідження нової історичної школи виявили необхідність розвитку системи економічних знань; показали значення статистичних факторів, історії економічного життя; детально обґрунтували роль економічної організації та значення правових нормативів [1].

Вважаємо за доцільне після останньої інвестиційної теорії, зокрема інституціоналізму, виокремити сучасну еволюційно-інвестиційну теорію, яку пропонуємо назвати інвестиційною теорією ХХ ст., де дослідженням понять інвестування активно займалися такі науковці, як: П. Безруких, М. Волков, Г. Журавель, М. Кондраков, М. Ладутько, П. Новиченко, В. Петрова, І. Поклад, А. Прищеп, М. Ткаченко, І. Тішков та багато інших (див. рис. 2).

У інвестиційній теорії ХХ ст. науковці досить часто досліджують поняття не інвестицій, а капітальних інвестицій.

Так, якщо розглядати визначення капітальних інвестицій у підручниках за 1967, 1971, 1977, 1982, 1983, 1993, 2003, 2005 роки, авторами яких є П. Безруких, М. Волков, Г. Журавель, М. Кондраков, М. Ладутько, П. Новиченко, В. Петрова, І. Поклад, А. Прищеп, І. Тішков, то вони трактують це поняття здебільшого як витрати на розширення і відтворення основних фондів, хоча існують певні відмінності у визначенні цього поняття, які пов'язані з тим, у який еволюційний період поняття «інвестиції» досліджувались.

У праці професора Ф. Бутинця зазначається, що інвестиції капітальні – це сукупність витрат, спрямованих на відновлення виробничих потужностей [8, с. 78]. А в «Довіднику-словнику бухгалтера» (автори – А. Ю. Редько, В. Г. Барановська, Т. В. Горбачева, Е. М. Костенко та М. А. Никонович) під капітальними інвестиціями розуміють витрати, в результаті яких здійснюється збільшення основних фондів [9, с. 45].

Також доцільно зазначити, що практично однаково трактують поняття «капітальні інвестиції» деякі дослідники. Так професор Бутинець Ф. Ф. у виданні «Фінансовий облік» [8, с. 577] під капітальними вкладеннями розуміє витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємства, що будуються тощо. Таке ж визначення цього поняття можна знайти у працях Ткаченко Н. М. [10, с. 188]. Також думку вчених Бутинця Ф. та Ткаченко М. щодо трактування капітальних інвестицій підтримують і Стражева Н та Стражев А. [9, с. 126]. Однакову думку щодо визначення поняття «капітальні інвестиції» поділяють і Безруких П., Петрова В. та Луговой В. А., яка зводиться до того, що капітальні інвестиції виступають у ролі витрат на утворення нових, реконструкцію, розширення і модернізацію діючих основних фондів народного господарства [9, с. 268, с. 278, с. 368]. Волков Н. [11, с. 5], Журавель Г. П., Крупка Я. Д., Палюх М. С., Гуцайлук Л. О., Фаріон Т. І. [12, с. 152], Фурсов О. О. [13, с. 52], Тишкова І. Е., Прищепа А. Е., Новиченко П. П., Ладутько Н. І. та Поклад І. І. [11, с. 308, с. 339, с. 404, с. 563] під капітальними інвестиціями розуміють витрати на будівництво, реконструкцію та придбання основних засобів.

Теорії, основні представники	Дж. Ло, Т. Манн, Д. Юм та ін.	Й. Бехер, Ф. Горгін, Л. Зерендорф, Ж. Кольбер та ін.	Дж. Кейнс та ін.	П. Буагільбер, В. Петті та ін.	Ф. Кене, Ж. Тюрбо та ін.	Фр. Баста, Т. Мальгус, Дж. Міль, Ж.-Б. Сей, А. Сміт та ін.	К. Маркс та ін.	С. Домар, П. Семюельсон, Е. Хансен, Дж. Хікс та ін.	М. Портер та ін.
	ранній	пізній	економічна теорія інвестицій	капіталізм	фізіократизм	теорії економічних ресурсів	марксизм		
	меркантилізм			класична школа політекономії			неокейнсіанство	інституціоналізм	
	15 ст.		16 ст.	17 ст.	18 ст.	19 ст.	20 ст.	період	

Рис. 1. Розвиток класичних інвестиційних теорій*

*Розроблено авторами

Вважаємо, що найпримітивнішим із визначень капітальних інвестицій є твердження Ткаченко Н. М., який трактує капітальні інвестиції як інвестиції підприємства, установи [10, с. 152], що, на нашу думку, є занадто спрощеним, оскільки охоплює значення поняття капітальних інвестицій поверхнево, ігноруючи тим самим значно глибшу суть поняття.

Тому детально вивчивши основні дефініції категорії «капітальні інвестиції», ми вважаємо за необхідне запропонувати власне визначення досліджуваного поняття. Отже, капітальні інвестиції – це сукупність витрат, які спрямовані на покращення стану основних засобів з метою отримання прибутку, в результаті яких здійснюється збільшення їх вартості.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що підприємства та господарські організації здійснюють за рахунок власних коштів технічне переозброєння, реконструкцію і розширення свого виробництва, де відповідальність за їх цільове й ефективне використання несуть інвестори. Проте із початком ринкового реформування економіки України поняття «капітальні інвестиції» почало підмінюватись поняттям «інвестиції», що і зумовлює, на нашу думку, виокремлення ще однієї інвестиційної теорії кінця ХХ – початку ХХІ ст. На початку цієї інвестиційної теорії інвестиції розглядались як вкладення у відтворення основних фондів (будівлі, устаткування, транспортні засоби) або як найважливіший економічний інструмент, який характеризує діяльність будівельного комплексу.

Терміни «інвестиції», «інвестування», «інвестиційний процес», «інвестиційна діяльність», «інвестиційна політика» стали вживатися в нашій країні порівняно нещодавно. Тому поняття та сутність цих термінів у вітчизняній економіці трактується по-різному. Так, наприклад, поняття «інвестиції» ототожнюють з капітальними вкладеннями, «інвестиційну діяльність» – з інвестуванням. Хоча ці поняття за своєю суттю не є тотожні.

теорії, основні представники	П. Безруких, І. Поклад та ін.	М. Волков, Г. Журавель, М. Кондратов, М. Ладутько, П. Новиченко, В. Петрова, А. Прищела, І. Тішков та ін.	Ф. Бутинець, С. Голов, Я. Крупка, А. Редько, Н. Ткаченко, О. Фурсов та ін.	М. Гамаль, Р. Костирко, І. Літовська, М. Лук'яник, А. Перекіцей та ін.	А. Гальченко, В. Гринькова, М. Ковальчук, В. Корда, Т. Лепейко та ін.	Л. Гораль, С. Ішук, Т. Кулніч, В. Марцин, О. Чернікова та ін.	
	розширення і відтворення основних засобів		капітальне інвестування		портфельне інвестування		
	1950 – 1980	1980 – 2000	2000 – 2003	2003 – 2005	2005 – 2010	2010 – 2015	роки

Рис. 2. Розвиток сучасних інвестиційних теорій*

*Розроблено авторами

Так Костирко Р. вважає, що термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає вкладення коштів. У ширшому трактуванні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого збільшення [14]. Проте ми частково поділяємо думку цього науковця та підтримуємо твердження Лук'яника М., який стверджує, що існують дві версії терміну «інвестиція»: від латинського слова «investio», що означає «одягати» та від латинського «invest», тобто вкладати [15, с. 108].

Нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою його збільшення.

Деякі вчені визначають інвестиції як витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, запасів [16, с. 69].

У сучасній економічній теорії вважають, що інвестиції трактуються в основному як набір благ, цінностей, що вкладаються у підприємницьку діяльність з метою одержання доходу (соціального ефекту в майбутньому) [17].

Тому, на нашу думку, слід подати нове визначення терміну «інвестиції» – це засіб розміщення капіталу у будь-які галузі економіки з метою отримання прибутку та досягнення позитивного економічного і соціального ефекту.

З вищесказаного випливає, що здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення багатьох стратегічних та поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати проведеного дослідження свідчать про недостатність теоретичних опрацювань основних аспектів інвестування, у зв'язку з чим відбувається ототожнення таких понять, як «інвестиції» та «капітальні інвестиції», що сприяє хибному розумінню їх сутності. Більш глибокий аналіз, який був проведений нами, дозволив структурувати інвестиційні теорії у часовому просторі, зокрема на класичні та сучасні, а також дозволив розмежувати поняття «інвестиції» та «капітальні інвестиції». Проте теоретичні аспекти інвестування потребують подальшого їх вивчення, що передбачає відповідність між теоретичними припущеннями та практичними результатами.

Список літератури

1. Гораль, Л. Т. Методологічні аспекти дослідження процесу технологічного оновлення підприємств газотранспортної галузі [Текст] / Л. Т. Гораль // Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій. – 2011. – № 1(3). – С. 191-198.
2. Гамаль, М. С. Сутність інвестицій та їх вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / М. С. Гамаль, А. В. Перекіцей, І. М. Литовська. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gamal-m-s-perekitseya-a-v-litovska-i-m-sutnist-investitsiy-ta-yih-vpliv-na-rozvitok-ekonomiki-ukrayini/>.
3. Татаренко, Н. О. Теорії інвестицій [Текст] : навч. посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ – 2000. – 160 с.
4. Малько, К. С. Розвиток інвестиційних теорій [Електронний ресурс] / К. С. Малько. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72585.doc.htm.

-
5. Гладка, В. О. Неокейнсіанство [Електронний ресурс] / О. В. Гладка, М. О. Гладкий. – Донецьк : Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_NIO_2008/Istoria/37678.doc.htm.
 6. Король, М. М. Генезис і еволюція кейнсової теорії та кейнсіанства, їх вплив на становлення та розвиток науково-кадрового потенціалу [Електронний ресурс] / М. М. Король // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_41.pdf.
 7. Портер, М. Конкуренція [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Портер Майкл. – М., 2000. – 495 с.
 8. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 544 с.
 9. Грабова, Н. Н. Бухгалтерський учет в производственных и торговых предприятиях [Текст] / Н. Н. Грабова, В. Н. Добровський. – К.: А.С.К., 2006. – 623 с.
 10. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины [Текст] : учеб. / Н. М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2005. – 864 с.
 11. Вербицька, Л. В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст]: навч.-метод. посібник/ Л. В. Вербицька. – К.: Логос, 2008. – 123 с.
 12. Голов, С. Ф. Управленческий учет [Текст] : учеб. / С. М. Голов.– К., 2004. – 575 с.
 13. Фурсов, О. Основні засади в бухгалтерського обліку після 1 липня 2000 року [Текст] / О. Фурсов // Бухгалтерія. – 2000. – №27. – С. 50-56.
 14. Костирко, Р. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Р. О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
 15. Лук'яник, М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії [Текст] / М. М. Лук'яник // Вісник Сумського нац. аграрн. ун-ту Серія: Фінанси і кредит. – 2003. – № 2. – С. 107-110.
 16. Фишер, С. Экономика [Текст] / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 2001. – 864 с.
 17. Чернікова, О. В. Визначення економічної сутності інвестицій в умовах ринкових відносин [Електронний ресурс] / О. В. Чернікова. – Режим доступу: <http://intkonf.org/chernikova-ov-viznachennya-ekonomichnoyi-sutnosti-investitsiy-v-umo-vah-rinkovih-vidnosin/>.

References

1. Goral, L. T. (2011). Methodological aspects of the study process of technological renovation of enterprises gas transportation industry. *Economy. Management. Business. Collected Works*, 1 (3), 191-198.
2. Gamal, M. S. (n.d.). The essence of investments and their impact on the economy of Ukraine. Retrieved from: <http://intkonf.org/gamal-m-s-perekitsey-a-v-litovska-i-m-sutnist-investitsiy-ta-yih-vpliv-na-rozvitok-ekonomiki-ukrayini>.
3. Tatarenko, N. O. & Poruchnyk, A. M. (2000). The theories of investments. Kyiv: KNEU.
4. Malko, K. S. (2010). The development of investment theories. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72585.doc.htm.
5. Hladka, V. O. (2008). Neo-keynesianism. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/36_NIO_2008/Istoria/37678.doc.htm.
6. Korol, M. M. (2013). Genesis and evolution of the Keynesian theories and their influence on the formation and development of scientific and human capacity. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2013_2_41.pdf.
7. Porter, M. (2000). *Competition*. Moscow.
8. Butynets, F. F. (2002). *Financial Accounting*. Zhytomyr: ZHITI.
9. Hrabova, N. N. (2006). *Accounting in the manufacturing and trading Enterprises*. Kyiv: A.S.K.
10. Tkachenko, N. M. (2005) *Financial accounting in the enterprises of Ukraine*. Kyiv: A.S.K.
11. Verbytska, L. V. (2008). *The theory of accounting*. Kyiv: Logos.
12. Holov, S. F. (2004). *Management Accounting*. Kyiv.
13. Fursov, O. (2000). Basic principles of accounting after July 1. *Accounting*, 27, 50-56.
14. Kostyrko, R. O. (2007). *Financial Analysis*. Kharkiv: Factor.
15. Luk'yanyk, M. M. (2003). The essence of investments as an economic category. *Finance and credit*, 2, 107-110.
16. Fisher, S. (2001). *Economy*. Moscow: Delo.
17. Chernikova, O. V. (n.d.). The definition of the economic essence of investments in the conditions of market relations. Retrieved from: <http://intkonf.org/chernikova-ov-viznachennya-ekonomichnoyi-sutnosti-investitsiy-v-umo-vah-rinkovih-vidnosin/>.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2015 р.

Ольга Михайлівна КАРАСИК

кандидат економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: omkarasik@mail.ru

Максим Володимирович ПЕТРЮК

аспірант,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: petryuk.maxim@gmail.com

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ІНВЕТОРІВ ІЗ ПРОЦЕСУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Карасик, О. М. Стратегії виходу інвесторів із процесу венчурного фінансування для підприємств сільського господарства України [Текст] / Ольга Михайлівна Карасик, Максим Володимирович Петрюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 27-33. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На сьогодні аграрний сектор України потребує більше додаткових коштів для фінансування нових та наявних підприємств. І в той час, коли короткострокові та довгострокові банківські кредити стають все менш доступними для малих та середніх підприємств, венчурний капітал може вирішити проблему браку останнього. Але однією з умов венчурних інвестицій є доступність та узгодженість стратегій виходу з процесу фінансування ще на етапі прийняття рішення про доцільність інвестицій.

Мета. Дослідити основні стратегії виходу з процесу венчурного фінансування. Проаналізувати «за» і «проти» стратегій IPO, MBO, MBI, LBO для сільськогосподарських підприємств України.

Методологія. У процесі дослідження були використані графічний та порівняльний методи для аналізу та відображення динаміки виходів з процесу венчурного фінансування. Метод порівняння використовувався для вибору оптимальної стратегії, а метод аналізу та синтезу – для побудови схеми подвійного процесу виходу з венчурних інвестицій.

Результати. У статті визначено стратегію первинного публічного розміщення акцій, як найбільш вдалу і водночас найбільш витратну, з погляду організації її проведення, для підприємств аграрного сектору України. Водночас стратегія прямого продажу часток стратегічним інвесторам є найбільш доступною в Україні, оскільки характеризується мінімальними затратами коштів та часу. Метод списання заборгованостей (банкрутство) визначено найменш привабливим, оскільки не дає змоги повернути вкладений венчурний капітал інвестору, а підприємство припиняє свою діяльність. Була модифікована та запропонована схема подвійного процесу виходу з венчурних інвестицій, яка дає змогу підвищити вартість підприємства перед етапом продажу стратегічному інвестору.

Ключові слова: венчурний капітал; венчурне фінансування; венчурний фонд; венчурні проекти; аграрний сектор; прямий продаж; IPO; MBO; MBI; LBO.

Olha Mykhailivna KARASYK

PhD in Economics,
Professor,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: omkarasik@mail.ru

Maksym Volodymyrovych PETRIUK

PhD Student,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: petryuk.maxim@gmail.com

EXIT STRATEGIES FOR INVESTORS FROM THE VENTURE FINANCING PROCESS FOR ENTERPRISES OF AGRICULTURE OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Nowadays the agrarian sector of Ukraine needs more additional funds for financing new and existing businesses. Short and long term bank loans are becoming less accessible to small and medium enterprises. Venture capital can solve the problem of lack of capital. But one of the conditions for venture capital investment is the availability and consistency of exit strategies from the financing at the stage of making a decision on the expediency of investments.

The purpose of the article is to explore the main exit strategies from venture financing process and to analyze the accessibility of each strategy (IPO, IPO, MBO, MBI and LBO) for agricultural enterprises in Ukraine.

The method (methodology). We have used graphical and comparative methods for analysis and display of exit dynamics data from venture financing process. The method of comparison has been used for selection of optimal strategy. The method of analysis and synthesis has been used for the construction of double circuit process out of the venture capital investments.

Results. The article defines the strategy of initial public offerings as the most successful and at the same time the most costly in terms of the organization for the enterprises of the agricultural sector of Ukraine. At the same time, the strategy of direct selling shares to strategic investors is the most accessible in Ukraine, because it is characterized by minimal time and money costs. The method of writing off debt (bankruptcy) is defined as the least attractive, because it does not allow returning the invested venture capital to investor and the company stops its activity. In the research the scheme of dual-process circuit out from the venture capital, that enables enterprises to increase the cost of business before the stage of sale to a strategic investor, has been modified and the proposed.

Keywords: venture capital; venture financing; venture projects; agricultural sector; trade sale; IPO; MBO; MBI; LBO.

JEL classification: D92, E20, G24

Вступ

Провідною галуззю української економіки є сільське господарство, яке об'єднує у собі багато підгалузей, що знаходяться на різному етапі розвитку. Додаткові кошти, яких потребує як аграрний сектор, так і інші галузі можна залучити за рахунок венчурного капіталу. Процес виходу інвестора з інвестицій є завершальним етапом життєвого циклу венчурного підприємства. Однією з основних ознак, що відрізняють венчурного капіталіста від інших типів інвесторів, є планування шляху виходу ще на етапі прийняття початкового рішення про фінансування, а обмеженість вибору стратегій повернення або отримання частки власності на вкладені ресурси призводить до відмови від фінансування перспективних проектів. Логіка процесу венчурного фінансування полягає в тому, що до того часу, коли компанія буде підготовлена до виходу, її вартість зросте настільки, що це дозволить отримати відносно високі доходи, що є характерною особливістю процесу венчурного фінансування.

Серед вітчизняних вчених найбільш відомими дослідниками цього питання є Л. Антонюк, А. Войтович, Т. Калінеску, О. Кузьмін, К. Кутрань, В. Опанасюк, А. Поручник, Г. Тарасова, П. Федорович, Л. Шило, у роботах яких значна увага звертається на стратегії виходу з процесу венчурного фінансування. Актуальність дослідження полягає в тому, що багато стратегій, які використовуються в ЄС чи США, не можуть бути застосовані в Україні через низький рівень розвитку біржових інститутів та недосконалість законодавства у сфері венчурних інвестицій. А проблема пошуку шляхів виходу з венчурних інвестицій в Україні призводить до проблем залучення венчурного капіталу як в аграрний сектор, так і в економіку загалом.

Мета статті

Мета статті – дослідити сучасні стратегії виходу з процесу венчурного фінансування та визначити оптимальний метод виходу для венчурних сільськогосподарських підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними стратегіями виходу інвесторів з венчурного бізнесу у світі вважаються наступні:

- пряий продаж своїх часток стратегічним інверторам (Trade sale);
- публічне розміщення акцій IPO (Initial Public Offering);
- викуп (MBO – management buy out, MBI – management buy in, LBO – leveraged buy out);
- банкрутство венчурних підприємств (списання активів) [5, с. 89].

Дослідивши теоретичні аспекти всіх стратегій виходу, зауважимо, що Trade sale – процес, під час якого портфельна компанія може бути куплена іншою компанією чи компанією з того ж сектора індустрії, яка шукає для себе можливостей розширення, або підприємством з іншого сектора, бажаним диверсифікувати свою діяльність. Подібні прямі продажі є розширенням компанії за рахунок її злиття з фірмами аналогічного профілю (злиття) або поглинання споріднених компаній або їх частин (придбання), тому їх називають угодами злиття та поглинання (M&A). Прямий продаж своїх часток стратегічним інверторам зазвичай використовується у двох формах: продаж акцій та продаж активів. За формою сплати ці форми також поділяються на продажі за гроші, за інші акції та обмін на боргові зобов'язання [1, с. 312].

Витрати на проведення Trade sale визначаються на основі вартості самої угоди. Основною складовою цих витрат є винагорода раднику з прямого продажу, переважно цей обов'язок бере на себе інвестиційний банк. До цього додаються винагороди юристам та іншим професіоналам. Найавторитетніші інвестиційні банки тільки тоді візьмуться за угоду прямого продажу, якщо їм буде обіцяно винагороду не менше 1 млн євро. У середньому угода з прямого продажу компанії завершується через 3-9 місяців після її початку. Більший строк укладання договорів збільшує ризик розкриття секретності угоди [3, с. 185].

Називають основні два фактори успішного прямого продажу компанії, які сильно відрізняються від головних задач IPO:

- в інтересах усіх сторін – збереження секретності до самого закінчення угоди;
- продавцю слід створити атмосферу конкуренції, щоб потенційний покупець відчував, що не він один цікавиться купівлею цієї компанії.

Відзначимо той факт, що до середини 1990-х років переважна більшість успішних виходів у Європі відбувалося шляхом прямих продажів, оскільки тільки зрілі компанії мали вихід на традиційні відкриті ринки. У 1996 році ситуація почала змінюватися у зв'язку зі створенням локальних європейських фондових бірж, призначених для молодих швидкозростаючих підприємств. Можливість розміщення акцій на таких ринках, як NASDAQ, Nouveau Marche, AIM и Neuer Markt, зробила IPO життєздатною альтернативою прямим продажам [9, с. 58].

Процес IPO – це первинна публічна пропозиція, коли акції компанії перший раз пропонуються великій кількості інвесторів на ринку, де вони продаються на вільних торгах. При цьому відбувається зміна організаційно-правового статусу компанії і вона з приватної перетворюється на відкриту та публічну.

Середня вартість здійснення IPO зазвичай коливається між 10 % і 12 % від розміру розміщення (як нові зібрані суми, так і вже існуючі акції, які продані новим інвесторам). Так при продажі акцій на суму 50 млн євро на витрати по IPO піде від 5 до 6 млн євро, і при цьому у компанії залишиться від 44 до 45 млн євро в якості виручки від IPO [4, с. 380]. Основні «за» та «проти» стратегії IPO зобразимо у вигляді схеми на рисунку 1.

Стратегія IPO є найбільш цікавим методом виведення капіталу як для венчурного інвестора, так і для компанії, оскільки вона передбачає отримання доходу з премією і забезпечує ліквідність акціонерного капіталу та залучення недорогого додаткового капіталу для наступних раундів фінансування [5, с. 37].

Стратегія викупу передбачає здебільшого продаж частки в компанії новому інвестору і може бути як шляхом виходу з інвестицій для інвестора, так і способом залучення додаткового фінансування. Зазвичай новими інвесторами виступають нові акціонери, які стануть стратегічними партнерами, інституційні інвестори (фонди, бізнес-ангели), банківські установи чи венчурні інвестори, які спеціалізуються на таких операціях [6].

Викуп можна формально визначити як угоду про купівлю компанії чи її структурної частини у їх справжніх власників. Основними видами викупів вважають: викуп менеджментом компанії – MBO; викуп з використанням кредитних ресурсів – LBO; викуп зовнішнім менеджментом – MBI.

Під час угоди викупу компанії управляючими (далі MBO), менеджерам, як правило, належить значна частка простих акцій компанії. Але не завжди менеджмент компанії чи КУА мають у своєму розпорядженні достатньо капіталу для купівлі цільової компанії за методом Trade sales, тому більшість угод MBO проводиться за участю венчурного капіталіста.



Рис. 1. Аргументи «за» та «проти» процедури IPO

Угода типу LBO передбачає купівлю компанії за рахунок залучення кредитних ресурсів під заставу активів цієї ж компанії. Організації залучення позичкового капіталу є основною складовою цього методу. А наслідками процесу LBO є зміна пріоритетів діяльності компанії на створення грошового потоку для погашення кредитів, а дивіденди та прибутки відходять на другорядні цілі.

Викуп типу MBI – це процес, коли нова команда професійних управляючих приходить у компанію. І, напевно, це є основною відмінністю цієї стратегії від MBO.

Банкрутство венчурних підприємств венчурні інвестори розпочали розглядати як метод виходу з інвестицій не так давно. Головна задача венчурного капіталіста – розпочати процедуру ще до того, як компанія виявиться зовсім неплатоспроможною. Метою такої процедури вважається максимальна виплата боргів усім кредиторам і працівникам підприємства. Якщо після виплати заборгованості у компанії залишаються ще кошти, то вони розподіляються між інвесторами.

Основною спільною проблемою всіх методів викупу вважається вибір методу оцінки бізнесу. Оскільки в інтересах інвестора збільшити вартість компанії, а для менеджменту чи підприємця – зменшити її вартість. Виділяють такі основні варіанти оцінки бізнесу: коефіцієнти дохідності бізнесу (P/E, P/S); балансова вартість; оціночна вартість; дисконтування грошових потоків; заздалегідь встановлена вартість компанії (надто ризикова як для інвестора, так і для підприємця (менеджменту)) [7, с. 180].

Аналіз ринку венчурного капіталу Європи свідчить, що найбільш популярною стратегією виходу є прямий продаж, частка якого – 35 % усіх угод (рисунок 2), а найбільш прибутковим методом є IPO, де середня вартість виходу становила 31,29 млн євро, що в 1,66 раза більше, ніж вартість однієї угоди в Trade sale (рисунок 3).

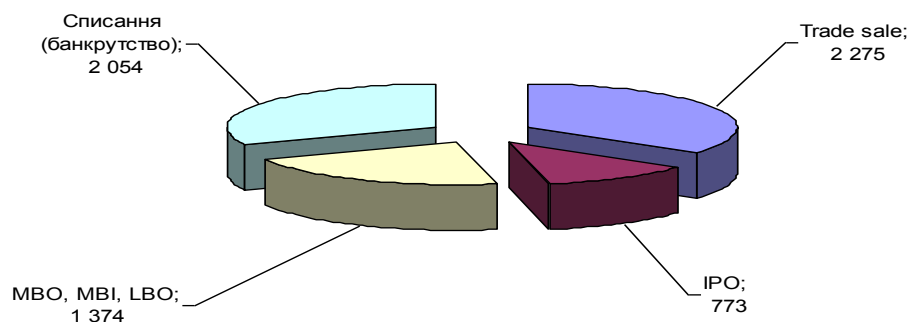


Рис. 2. Розподіл компаній ЄС за стратегіями виходу з венчурних інвестицій за 2010-2014 рр.

** Побудовано автором за даними PEREP_Analytics.*

Водночас зазначимо, що на всі стратегії викупу, які мають частку 21 % у загальній структурі дивестицій (рисунок 2), припадає лише 10 % загальної вартості виведеного капіталу – 10,22 млн євро.

Показник – 8,2 млн євро. в середньому за одну угоду списання (банкрутства) показує в такому випадку не прибуток, а збиток від невдалої інвестиції.

Наголосимо, що в Європі набагато складніше здійснити прямий продаж акцій інвестору, ніж виставити їх на торги у зв'язку з очевидною відсутністю покупців. Часто венчурні капіталісти не намагаються знайти покупців поза галуззю, що обмежує шанси на успіх в угоди. Прямий продаж компанії – більш швидкий і легкий спосіб, однак негативним фактором є більш низькі ціни.

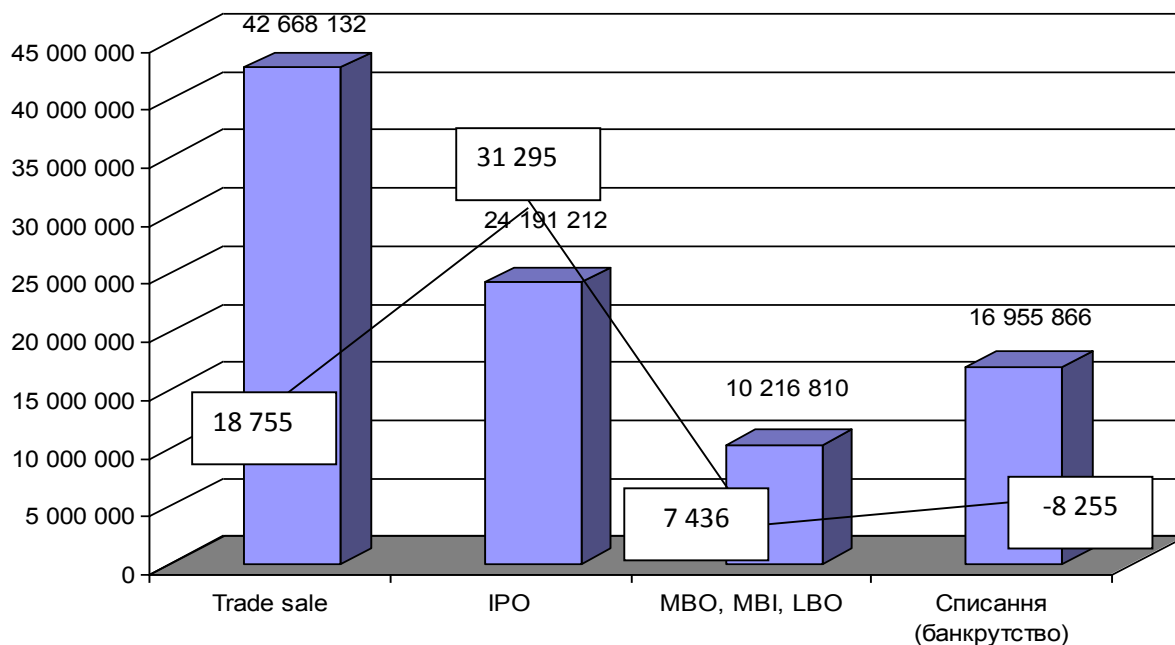


Рис. 3. Загальна сума отриманого капіталу венчурним капіталістом та середній розмір однієї угоди на венчурному ринку ЄС, тис. євро, за 2010-2014 р.

* Побудовано автором за даними PEREP_Analytics.

В Україні в період 2010-2014 рр. було здійснено лише 11 випадків виведення венчурного капіталу: прямий продаж – 5; продаж менеджменту – 4; банкрутство – 2. Загальна сума виведеного капіталу – 245,6 тис. євро (рисунок 4). Середній розмір 1 угоди Trade sale становить 15 729 тис. євро., MBO, MBI, LBO – 20 444 тис. євро., що у 2,75 раза більше, ніж у середньому по Європі. Але банкрутство займає 35 % всього ринку виведеного капіталу України, в той час, як у Європі лише 18%. Зауважимо той факт, що жодна компанія, яка фінансувалась за рахунок венчурного капіталу, не виходила на IPO, за даними PEREP_Analytics, з 2007 р. [8].



Рис. 4. Загальна сума отриманого капіталу венчурним капіталістом на венчурному ринку України, тис. євро, за 2010-2014 р.

Але, на нашу думку, IPO варто все ж розглядати як стратегію виходу з венчурного фінансування, адже, за даними агентства PricewaterhouseCoopers, у період з 2005 по 2012 роки було здійснено 26 процедур IPO українськими компаніями, в тому числі 11 – в секторі сільського господарства на суму 1,140 млрд дол.

Таблиця 1. Статистика IPO українських сільськогосподарських компаній за період 2006-2011 рр.

Рік	Емітент	Фондова біржа	Об'єм залучених у результаті IPO коштів (млн дол.)
2011	Continental Farmers Group	LSE (AIM)	24
	Ovostar Union	WSE	33
	Индустриальная молочная компания	WSE	30
	KSG Agro	WSE	39
2010	Агротон	WSE	53
	Агролига	WSE	1,4
	Аграрный холдинг «Авангард»	LSE (GDRs)	229
2008	МХП	LSE (GDRs)	368
2007	Кернел	WSE	220
	Landkom	LSE (AIM)	111
2006	Астарта-Киев	WSE	32

* Побудована автором за даними Pricewaterhouse Coopers.

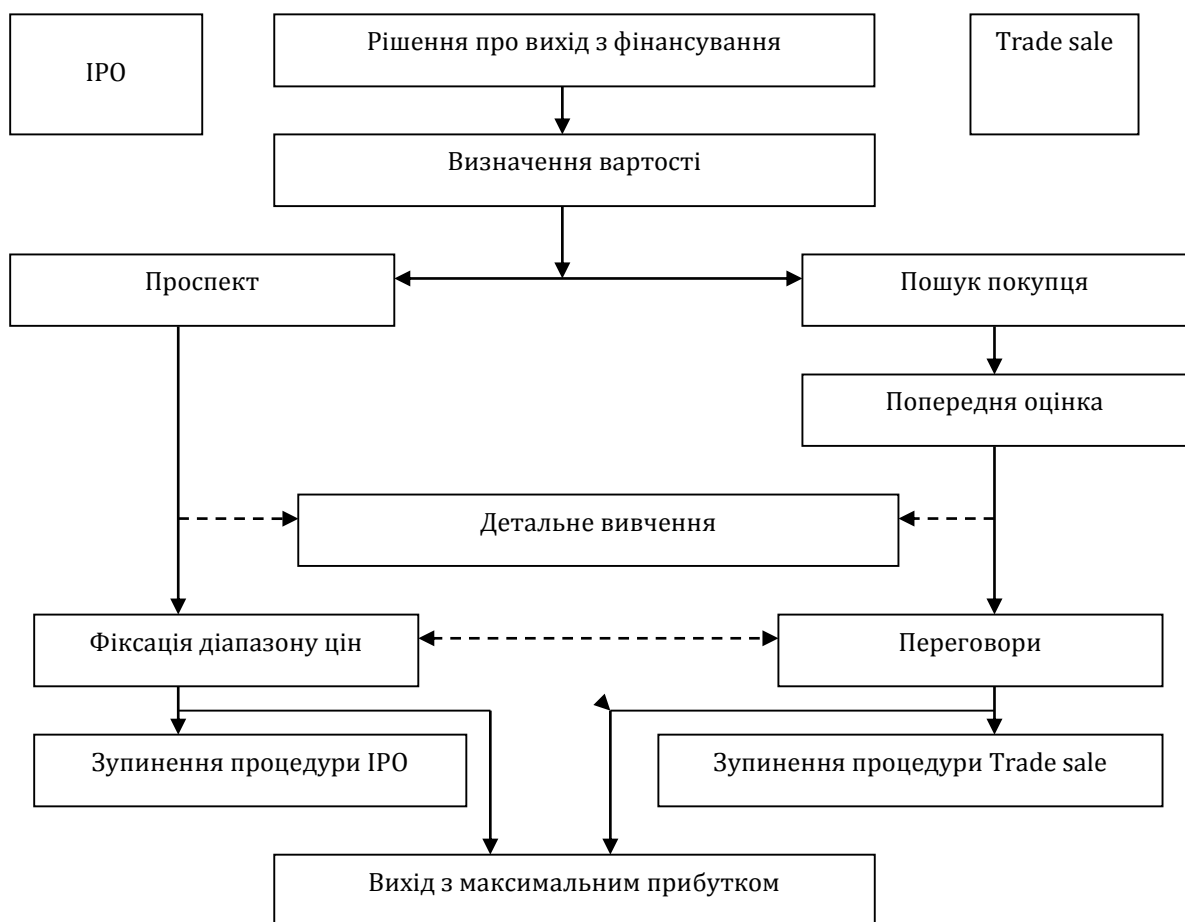


Рис. 5. Схема подвійного процесу виходу з венчурних інвестицій

*Прспект, або пропозиція, є центральним документом у процедурі IPO і містить результати спільної праці усіх професіоналів-фінансистів з робочої групи IPO.

За даними Ernst & Young, активність на міжнародному ринку IPO продовжує зростати: у 2014 році було укладено 1206 угод на суму 256,5 млрд доларів США, порівняно з попереднім роком їх кількість збільшилася на 35 %, а обсяг залучених коштів – на 50 %. Такі дані містить нове дослідження EY «Глобальні тенденції на ринку IPO в IV кварталі 2014». Незважаючи на те, що у 2014 році було укладено максимальну кількість угод та залучено найбільший обсяг капіталу за період з 2010 року, волатильність міжнародних фондових ринків у жовтні призвела до того, що прогнози на IV квартал 2014 року не виправдали очікувань. У підсумку 2014-й став вдалим, але не рекордним роком [2].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, розглянувши всі перелічені стратегії виходу, зауважимо, що для інвестора найгірший сценарій – це ліквідація компанії та списання інвестицій (банкрутство), в такому разі дохід венчурного капіталіста буде обраховуватись у від'ємних величинах.

Не кращим шляхом виходу, що дозволяє отримати помірні доходи, є перепродаж венчурним капіталістом своєї інвестиції іншим покупцям контрольного пакету акцій (МВІ чи МВО). Причиною такої стратегії може бути порушення співвідношення ризику та прибутків портфельної компанії. Чи просто інвестор вирішить позбутися проблемної інвестиції і замінити її в портфелі більш привабливою.

Під час підготовки до прямого продажу компанії в галузі сільського господарства в Україні ми пропонуємо використовувати «схему подвійного процесу».

Суть схеми полягає в публічному оголошенні про підготовку до IPO і водночас секретних переговорах щодо Trade sale. На нашу думку, оголошення про наміри IPO є одним з кращих методів для залучення потенційних покупців, тому що потенційний інвестор розраховує купити приватну компанію за нижчою вартістю, ніж після виходу її на публічний ринок. Схема підготовки подвійного процесу зображена на рисунку 5.

Найкращими стратегіями вважаємо прямий продаж та IPO, хоча останній варіант не представлений в Україні на ринку венчурного капіталу, але, як свідчать статистичні дані, цей метод використовується сільськогосподарськими компаніями для залучення додаткового фінансування.

Список літератури

1. Амосов, Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности [Текст] / Ю. П. Амосов. – СПб. : РАВИ, 2004. – 409 с.
2. Вдалиий, але не рекордний рік для міжнародного ринку IPO. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/News-EY-global-ipos-outperform-main-indices-in-good-not-epic-year>.
3. Калінеску, Т. В. Управління венчурним фінансуванням підприємств [Текст] : монографія / Т. В. Калінеску; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2009. – 276 с
4. Никконен, А. Курс обучения венчурному предпринимательству [Текст] / А. Никконен. – М. : РАВИ, 2006. – 422 с.
5. Родионов, И. Совместная работа над инвестициями и выход [Текст] / И. Родионов. – РАВИ, 2011. – 119 с.
6. Тарасова, Г. О. Визначення оптимальної стратегії виведення капіталу з венчурного проекту [Текст] / Г. О. Тарасова, І. С. Грозний // Економічний вісник Донбасу. – Луганськ : Вид. ЛНУ ім. Тараса Шевченка, 2008. – №4.
7. Смирницький, Г. Оценка бизнеса: основы, инструментарий, практика [Текст] / Г. Смирницький, Н. Чиркин. – К. : Издательство «Арт Эконом», 2013. – 312 с.
8. Статистичні дані Європейської асоціації венчурного капіталу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evca.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics>.
9. Singer, J. Introduction to venture capital: Private Equity Guidebook [Text] / J. Singer. – EVCA. – 2007. – 254 p.

References

1. Amosov, Y. P. (2004). *Venchurnyj kapytalyzm: ot istokov do sovremennosti*, SPb, RVCA.
2. Good but not a record year for the international market IPO (2014). Retrieved from: <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/News-EY-global-ipos-outperform-main-indices-in-good-not-epic-year>.
3. Kalinesku, T. V. (2009). *Venture capital management of companies*, Lugansk: Publishing EUNU Volodymyr Dahl.
4. Nykkonen, A. (2006). *Learning course of venture entrepreneurship*, Moscow, RVCA.
5. Rodionov, I. (2011). *Joint work on investment and output*, Moscow, RVCA.
6. Tarasova, G. O. (2008). *Determination of the optimal strategy for the withdrawal of capital from venture project*, Lugansk: LNU Taras Shevchenko.
7. Smirnitsky, G. & Chirkin, N. (2013). *Business Valuation: basics, tools and practice*, Kyiv, Art Economy.
8. *Statistical data of the European Venture Capital Association*. (2015). Retrieved from: <http://www.evca.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics>.
9. Singer, J. (2007). *Introduction to venture capital: Private Equity Guidebook*, EVCA.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2015 р.

Тарас Леонідович КУЧЕР

здобувач кафедри фінансових ринків,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: taras.kucher@gmail.com

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Кучер, Т. Л. Вплив інноваційних інструментів фінансового ринку України на прямі іноземні інвестиції [Текст] / Тарас Леонідович Кучер // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 34-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Прямі іноземні інвестиції є критично важливим показником забезпечення довгострокового зростання української економіки. Інвестиційна привабливість підприємств та потенціал залучення іноземних інвестицій характеризується вартістю залучення капіталу як багатогранного показника, що відображає ризик інвестування у вітчизняну економіку. Процес інвестування відбувається на фінансовому ринку, де засобом акумулювання, розподілу та перерозподілу виступають фінансові інструменти. Запровадження інноваційних фінансових інструментів може здійснювати вплив на детермінанти вартості залучення інвестицій, як наслідок, позитивно впливати на цей показник, що стимулюватиме збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну.

Мета. Метою статті є аналіз потенційного впливу запровадження інноваційних інструментів фінансового ринку в Україні на обсяги залучення прямих іноземних інвестицій та збільшення економічної активності через показник вартості залучення власного капіталу.

Метод. Методологічним підґрунтям дослідження є порівняльний та регресійний аналіз.

Результати. Розкрито вплив запровадження інноваційних фінансових інструментів на детермінанти премії за ризик, яка є складовою вартості залучення власного капіталу. Продемонстровано місце України на світовому інвестиційному ринку з 2000 по 2015 рр. Проаналізовано та доведено обернено пропорційний вплив вартості залучення власного капіталу на прямі іноземні інвестиції в країнах порівняльної бази та Україні зокрема. На прикладі країн порівняльної бази було доведено за допомогою регресійного аналізу вплив використання інноваційних фінансових інструментів на вартість залучення власного капіталу, прямі іноземні інвестиції та нарощення капітальних запасів. Екстрапольовано результати країн порівняльної бази на Україну через побудову моделі, яка демонструє вплив запровадження та використання інноваційних інструментів на українському фінансовому ринку на нарощення прямих іноземних інвестицій та зростання капітальних запасів в Україні.

Ключові слова: інноваційні інструменти фінансового ринку; вартість залучення власного капіталу; премія за ризик; прямі іноземні інвестиції.

Taras Leonidovych KUCHER

PhD Student,
Department of Financial Markets,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: taras.kucher@gmail.com

INFLUENCE OF INNOVATIVE TOOLS OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE ON FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

Abstract

Introduction. Foreign direct investment is a critical indicator to ensure long-term growth of the Ukrainian economy. Investment attractiveness of Ukrainian companies and the ability to attract foreign investments are characterized by cost of equity. This parameter indicates the risk of investing in Ukrainian economy. Investment process takes place on the financial market, where financial instruments are the tools for accumulation, distribution

and redistribution. The implementation of innovative financial instruments can influence on the determinants of the cost of attracting investment. Decrease of cost of equity will make a positive impact on increase of foreign direct investment in Ukraine.

Purpose. The purpose of this research is the analysis of the potential impact of innovative financial instruments implementation in Ukraine on foreign direct investment and economic activity through cost of equity.

Research methodology. The comparative and regression analysis have become the methodological basis of the research.

Results. The impact of innovative financial instruments implementation on determinants of risk premiums as a part of the cost of equity has been discovered. The place of Ukraine on international investment market from 2000 till 2015 is demonstrated. The cost of equity which causes negative impact on foreign direct investment in Ukraine and comparable countries has been analyzed and proven. The impact of using the innovative financial instruments on the cost of equity, FDI and economic activity via comparable countries regression analysis are grounded. The results of comparable countries have been extrapolated on Ukraine through model that demonstrates the impact of the implementation and use of innovative instruments on increasing FDI and economic activity in Ukraine.

Keywords: innovative financial instruments; cost of equity; risk premium; foreign direct investment.

JEL classification: F2, G12, G23

Вступ

Фінансовий ринок забезпечує акумулювання, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів, де засобом цього процесу виступають фінансові інструменти. Розширення системи фінансового інструментарію через запровадження інноваційних інструментів відбувається задля збільшення ефективності процесу акумуляції, розподілу та перерозподілу фінансового ресурсу за рахунок нарощення прибутковості, зменшення ризику та покращення часово-просторових факторів фінансового ринку [1, с. 248]. Однією з функцій фінансового ринку є залучення іноземних інвестицій в Україну, що згідно з сучасними теоріями економічного зростання є ключовим фактором нарощення економічної активності країни [2, с. 280]. Основним критерієм прямих іноземних інвестицій є вартість залучення власного капіталу. Цей показник є багатограним відображенням ризику інвестування в основний капітал українських підприємств. Якщо вартість залучення власного капіталу знаходиться на високому рівні, це свідчить про високі ризики інвестування в Україну, для компенсації яких інвестори закладають значні потенційні грошові потоки. Така ситуація обмежує доступ до іноземних інвестицій, адже, з одного боку, зменшується кількість інвесторів, які готові брати на себе високий ризик інвестування, а з іншого – зменшують кількість підприємств, які готові оплачувати високу вартість залучення фінансового ресурсу. Зниження ставки свідчить про те, що інвестори оцінюють інвестицію в Україну з меншим ризиком, що збільшує кількість інвесторів, які готові інвестувати, та підприємств, які готові їх поглинати.

Засобом трансформації міжнародного фінансового ресурсу в українські інвестиції виступають фінансові інструменти. Відтак постає питання, чи може масове запровадження інноваційних інструментів фінансового ринку в Україні здійснювати позитивний вплив на вартість залучення капіталу, прямі іноземні інвестиції та економічну активність загалом.

Ще в 1912 році Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» підкреслив вирішальну роль взаємодії інновації у фінансовому та реальному секторах економіки, що забезпечують рушійну силу для динамічного економічного зростання [3, с. 153]. Безпосередньо вплив фінансових інновацій на економічне зростання демонстрували С. Юн у праці «Моделювання фінансових інновацій та економічне зростання», головним висновком якого стало те, що фінансові інновації підвищують ефективність фінансового посередництва шляхом збільшення лінійки фінансових продуктів та послуг, у результаті чого покращується задоволення потреб підприємств у додаткових ресурсах. Підприємства здійснюють накопичення капіталу, що призводить до економічного зростання [4]. Академік П. Мішра в праці «Фінансові інновації та економічне зростання» довів, що фінансові інновації нарощують мобілізацію заощаджень, збільшують продуктивність капіталу, покращують ефективність розподілу фінансового ресурсу, що здійснює свій позитивний вплив на економічне зростання загалом [5, с. 5]. Р. Мертон також доводив значний вплив фінансових інновацій на збільшення економічної активності [6, с. 22]. Фінансові інновації в країнах, що розвиваються, до яких ми можемо віднести Україну, досліджував Д. Лоурент, продемонструвавши значний вплив останніх на розвиток фінансового ринку [7]. Однак зазначені вище дослідження концентрувалися на фінансовій інновації загалом, не виокремлюючи при цьому вплив окремої її складової – інноваційних фінансових інструментів, що свідчить про важливість та актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті

Метою статті є аналіз потенційного впливу запровадження інноваційних інструментів фінансового ринку в Україні на обсяги залучення прямих іноземних інвестицій та збільшення економічної активності через показник вартості залучення власного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Потенційний вплив інноваційних інструментів фінансового ринку на вартість залучення власного капіталу ґрунтується на тому, що детермінантами премії за ризик (премія за ризик є складовою вартості залучення власного капіталу разом з безризиковою ставкою) підпадають під область впливу інноваційних фінансових інструментів. Розглянемо це твердження більш детально. Премія за ризик формується з наступних детермінантів: схильність до ризику, макроекономічний стан, корпоративний інформаційний потік, трансакційний ризик [8, с. 140-143].

Схильність до ризику – це характеристика інвестора, яка свідчить про те, який рівень ризику він може поглинути. Що вищий рівень схильності до ризику, то вища ставка може поглинутися інвесторами при здійсненні інвестицій, що відповідно буде знижувати ставку. Що стосується інноваційних фінансових інструментів, то однією з вимог при створенні нових інноваційних зон у системі фінансового інструментарію є нарощення прибутку. Напрямок задоволення цієї вимоги є маржинальні операції, які використовують інвестори, що мають на меті збільшення ризиків задля нарощення потенційної прибутковості. Відтак використання інноваційних фінансових інструментів здатне збільшити обсяги інвестиції інвесторів, що є схильні до ризику, за допомогою маржинальних інструментів, здійснюючи при цьому вплив на зниження ставок.

Макроекономічний стан як детермінант премії за ризик відображає загальне побоювання про стан та передбачуваність економічних процесів у країні, у яку інвестор здійснює інвестицію. Стосовно цієї тези можна сформулювати очевидну взаємозалежність: премія за ризик буде нижчою, якщо економіка країни характеризується прогнозованим інфляційним тиском, процентними ставками та економічним зростанням порівняно з іншими країнами, де мінливість є вищою. Однією з вимог учасників ринку, які впливають на появу інноваційних фінансових інструментів, є зменшення ризику. Інноваційні фінансові інструменти дозволяють зменшувати макроекономічний ризик за рахунок процесу хеджування. Відтак за наявності інноваційних фінансових інструментів, які дозволяють зменшити ризик макроекономічної нестабільності, премія за ризик буде нижчою.

Корпоративний інформаційний потік характеризується здатністю зменшувати або збільшувати мінливість показників рентабельності роботи об'єкта інвестування, яка відображає невизначеність майбутніх грошових потоків об'єкта інвестування. Інноваційні фінансові інструменти, що дозволяють компаніям хеджувати свої ризики, будуть зменшувати мінливість показників рентабельності, що зменшуватиме премію за ризик.

Трансакційний ризик як детермінант вартості залучення капіталу відповідає за той вид ризику, який може з'явитися під час здійснення трансакції, тобто початку та завершення процесу інвестування. Проявляється цей ризик у таких характерних рисах фінансового ринку, як рівень ліквідності, часові витрати на операції, документарна завантаженість на операцію, мінливість нормативного правового забезпечення інвестиційного процесу тощо. За умови низької ліквідності інвестор буде компенсувати потенційні втрати при ліквідації інвестиції в поточній вартості, що буде збільшувати вартість залучення капіталу. Аналогічно з іншими характерними рисами цього детермінанта поточні або майбутні витрати інвестори компенсують у вартості капіталу, що призводить до її приросту. Усі ці характерні риси є відображенням такого фактору фінансового ринку, як простір. Саме на просторіві елементи спрямовані вимоги учасників фінансового ринку при створенні інноваційних інструментів. Покращення процесу інвестування, тобто безпосередньої трансакції є ціллю створення інноваційних фінансових інструментів.

Враховуючи вищезазначені зони впливу інноваційних фінансових інструментів на детермінанти премії за ризик вартості залучення власного капіталу, ми можемо зробити висновок, що розширення системи фінансового інструментарію на інноваційні області в Україні буде здійснювати позитивний вплив на показник вартості залучення інвестиції українськими підприємствами.

Розглянемо місце України як інвестиційного об'єкта на міжнародному інвестиційному ринку. Для аналізу рівня української вартості залучення власного капіталу (відсоткова ставка) та її місця на світовому інвестиційному ринку нами було проаналізовано 97 країн. Як видно з рис. 1, вітчизняна відсоткова ставка з 2000 по 2007 рік демонструвала тенденції до зниження вартості, але попри це знаходилися на достатньо високих рівнях. Після кризи 2007-2008 рр. відсоткова ставка почала зростати, піднявшись з області 10 % (2007 р.) до 25 % (2015 р.).

Проаналізувавши середні рівні світових процентних ставок, ми бачимо, що українська вартість залучення капіталу протягом всього періоду знаходилася вище середнього значення. Побудувавши лінії стандартного відхилення світових процентних ставок, ми можемо побачити, що українська ставка не потрапляла в цю область протягом останніх 15 років. Починаючи з 2010 року, вітчизняна ставка почала

віддалятися від верхньої області стандартного відхилення. Максимальна різниця між областю стандартного відхилення середньої світової ставки спостерігалась у 2015 році. Цей аналіз дає нам змогу зрозуміти, що протягом сучасного періоду українська вартість залучення інвестицій знаходилася суттєво вище середніх рівнів по 97-ми країнам, навіть не потрапляючи при цьому в області стандартних відхилень. Проте порівняльний аналіз вітчизняної та світової вартості залучення капіталу є достатньо поверхневим, адже у вибірку світових процентних ставок входять розвинуті країни з низькими рівнями вартості залучення капіталу. Для покращення параметрів порівняльного аналізу зменшимо нашу вибірку до рівня країн порівняльної бази, а саме Румунію, Болгарію, Росію, Словаччину, Чехію та Польщу (вибір зазначених країн як порівняльної бази ґрунтується на подібних до України процесах встановлення фінансового ринку та ринкової економіки загалом).

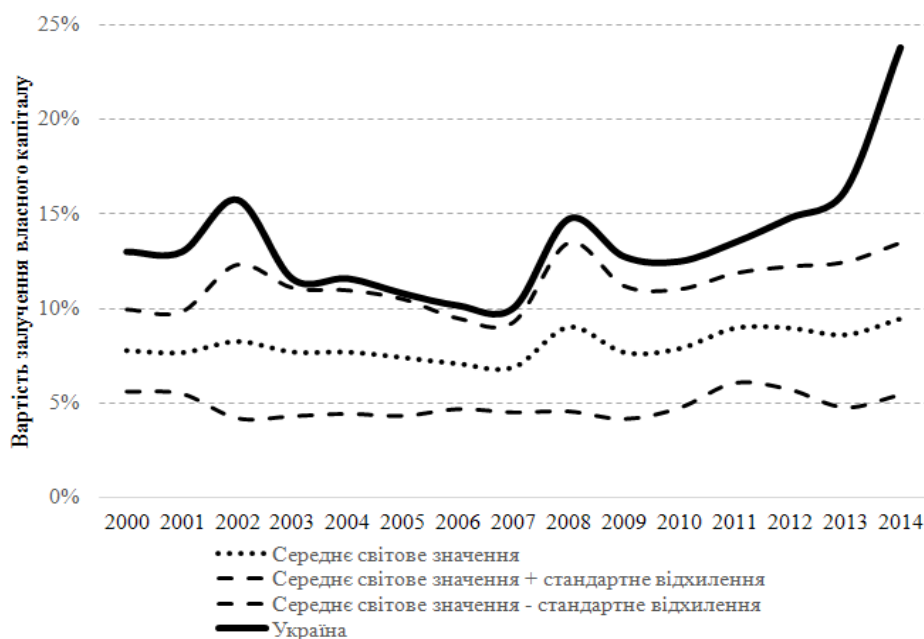


Рис. 1. Динаміка вартості залучення власного капіталу в Україні та у світі (середній світовий рівень), 2000-2015 рр. *

*Складено автором за даними [9].

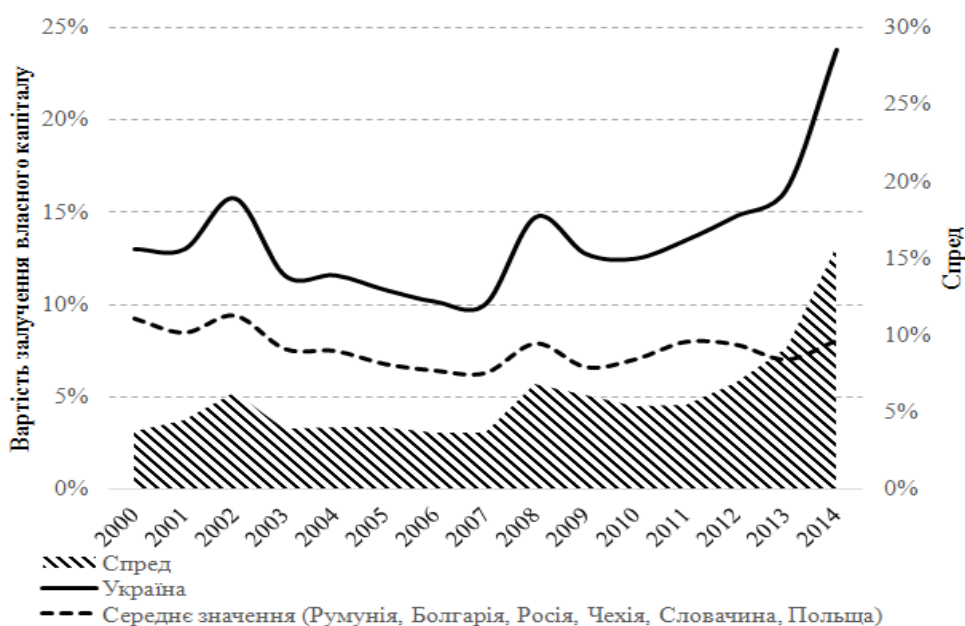


Рис. 2. Динаміка вартості залучення власного капіталу в Україні, країнах порівняльної бази (Румунія, Болгарія, Росія, Словаччина, Чехія, Польща) та процентний спред між двома показниками, 2000-2015 рр. *

*Складено автором за даними [9]

Рис. 2 демонструє нам те, якими є динаміка середньої відсоткової ставки країн порівняльної бази, України та спред між цими двома показниками. Як видно з рис. 2, до 2007 р. різницям між ставками України та країнами порівняльної бази знаходилися в області 300 базисних пунктів, при чому цей показник був сталим, що свідчить про те, що ставки знижувалися як в Україні, так і в країнах порівняльної бази. Тенденції суттєво змінилися з початком 2008 року, де разом зі зростанням ставок як в Україні, так і в країнах порівняльної бази збільшився і спред між Україною та іншими країнами. Це свідчить про те, що вітчизняна вартість залучення інвестицій збільшувалася значно швидшими темпами, ніж у країнах порівняльної бази. Після незначної стабілізації у 2010-2011 рр. відсотковий спред продовжив зростати в 2015 р., досягнувши 1700 базисних пунктів. Відтак Україна мала нижчу інвестиційну привабливість порівняно з країнами порівняльної бази, а після 2007 р. інвестиційна привабливість тільки погіршувалася, досягнувши найнижчої точки в 2015 р.

Продемонструвати вплив відсоткових ставок на інвестиційну привабливість країни ми можемо через динаміку показника прямих іноземних інвестицій, стандартизованого на душу населення.



Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій та вартості залучення власного капіталу в країнах порівняльної бази, 2000-2015 рр. *

*Складено автором за даними [9], [10], [11]

Рис. 3 демонструє залежність іноземних інвестицій від процентних ставок у країнах порівняльної бази. Скорочення середньої процентної ставки з 10 % до 6,5 % супроводжується суттєвим зростанням обсягу прямих іноземних інвестицій з 200 до 800 дол. США на душу населення. І навпаки, приріст процентних ставок з 6,5 % до 8 % суттєво скорочує прямі іноземні інвестиції в область 400 дол. США на душу населення. Взаємозв'язок між ставкою та прямими іноземними інвестиціями підтверджується і статистичним інструментом. Кореляція між двома показниками складає -78,6 %, що обґрунтовує обернено пропорційну залежність між процентною ставкою та обсягом прямих іноземних інвестицій. Аналізуючи за аналогічним принципом співвідношення процентної ставки та прямих іноземних інвестицій в Україні, ми спостерігаємо аналогічну залежність (рисунок 4).

Зниження вартості залучення капіталу України з 13 % до 10 % супроводжується значним нарощенням інвестицій в економіку країни – з 12 до 240 дол. США на душу населення. Як і з країнами порівняльної бази, посткризове зростання ставок призводить до різкого скорочення притоку інвестицій в Україну. Після незначної стабілізації у 2010 р. продовжують зростати вітчизняні ставки, що спричиняє подальше зниження інвестицій.

Отже, вартість залучення капіталу має обернено пропорційну залежність з обсягами залучення інвестицій в Україну. Однак ми стверджуємо, що інноваційні фінансові інструменти впливають на розмір вартості залучення власного капіталу, відтак збільшення обсягів використання інноваційних фінансових інструментів буде супроводжуватися зменшення вартості залучення інвестицій, що забезпечує підґрунтя для нарощення притоку інвестицій у країну.



Рис. 4. Динаміка прямих іноземних інвестицій та вартості залучення власного капіталу в Україні, 2000-2015 рр.

**Складено автором за даними [9], [10],[11].*

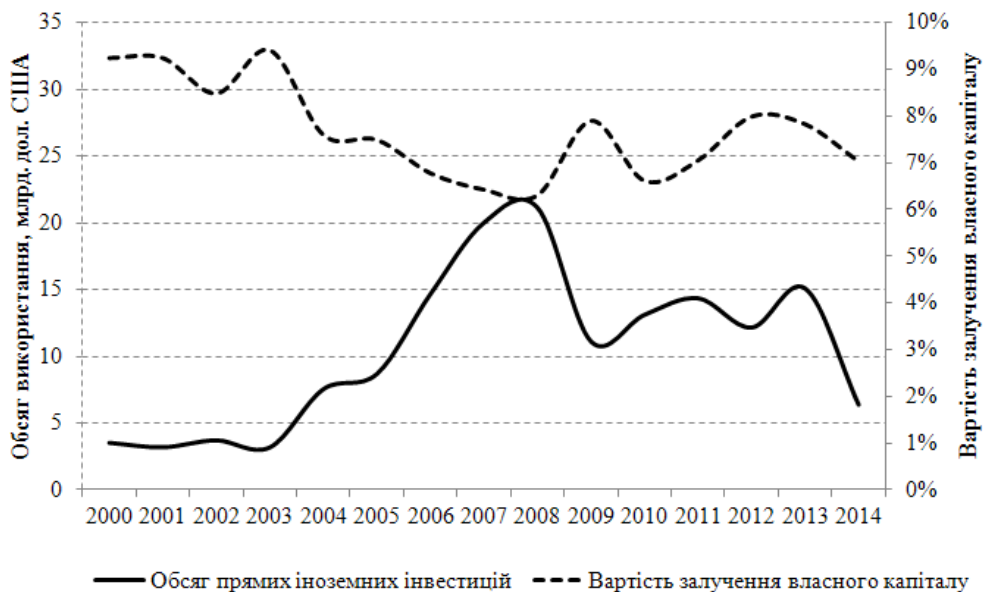


Рис. 5. Динаміка вартості залучення власного капіталу обсягів використання інноваційних фінансових інструментів у країнах порівняльної бази, 2000-2015 рр. *

**Складено автором за даними [9], [12],[13], [14].*

Як демонструє нам рис. 5, збільшення обсягів використання інноваційних фінансових інструментів на фінансових ринках порівняльної бази в період з 2000 по 2007 рік супроводжувалося зниженням вартості залучення капіталу. Максимальний обсяг використання інноваційних інструментів збігається з областю мінімальної середньої ставки по країнах порівняльної групи. Зниження використання обсягів інноваційних фінансових інструментів супроводжується підвищенням вартості залучення капіталу в період з 2008 по 2015 рр. Підтверджується відповідна обернено пропорційна залежність і від'ємною кореляцією у розмірі 77 %. Виходячи із взаємозв'язків між інноваційними фінансовими інструментами, вартістю залучення капіталу, прямих іноземних інвестицій та інвестиціями як складовою ВВП у

зіставних з Україною країнах, ми може трансформувати отриману взаємозалежність показників на український фінансовий ринок та економіку загалом.

Таблиця 1. Регресійний аналіз впливу інноваційних фінансових інструментів на вартість залучення власного капіталу, прямі іноземні інвестиції та на частку інвестицій у ВВП*.

Взаємозв'язок	Результат
Вплив використання інноваційних фінансових інструментів на вартість залучення капіталу.	$y = -0,0035x + 0,0899, R^2 = 0,5933.$
Вплив використання інноваційних фінансових інструментів на прямі іноземні інвестиції.	$y = 2,2975x + 2,0254, R^2 = 0,7694$
Вплив прямих іноземних інвестицій на частку інвестицій у ВВП.	$y = 0,3349x + 0,1745, R^2 = 0,7694$

*Складено автором за даними [9], [10],[11], [12],[13],[14],[15].

Проаналізовані в таблиці 1 взаємозв'язки в країнах порівняльної групи свідчать про те, що при впровадженні, розвитку та нарощенні обсягів використання інноваційних фінансових інструментів в Україні відбуватиметься значний вплив на зниження вартості залучення капіталу у вітчизняній економіці загалом. Зменшення премії за ризик спричинить нарощення прямих іноземних інвестицій в Україну, що збільшить частку інвестицій в українському ВВП, а це сприятиме нарощенню капітальних запасів в українській економіці, що є основою для економічного зростання.

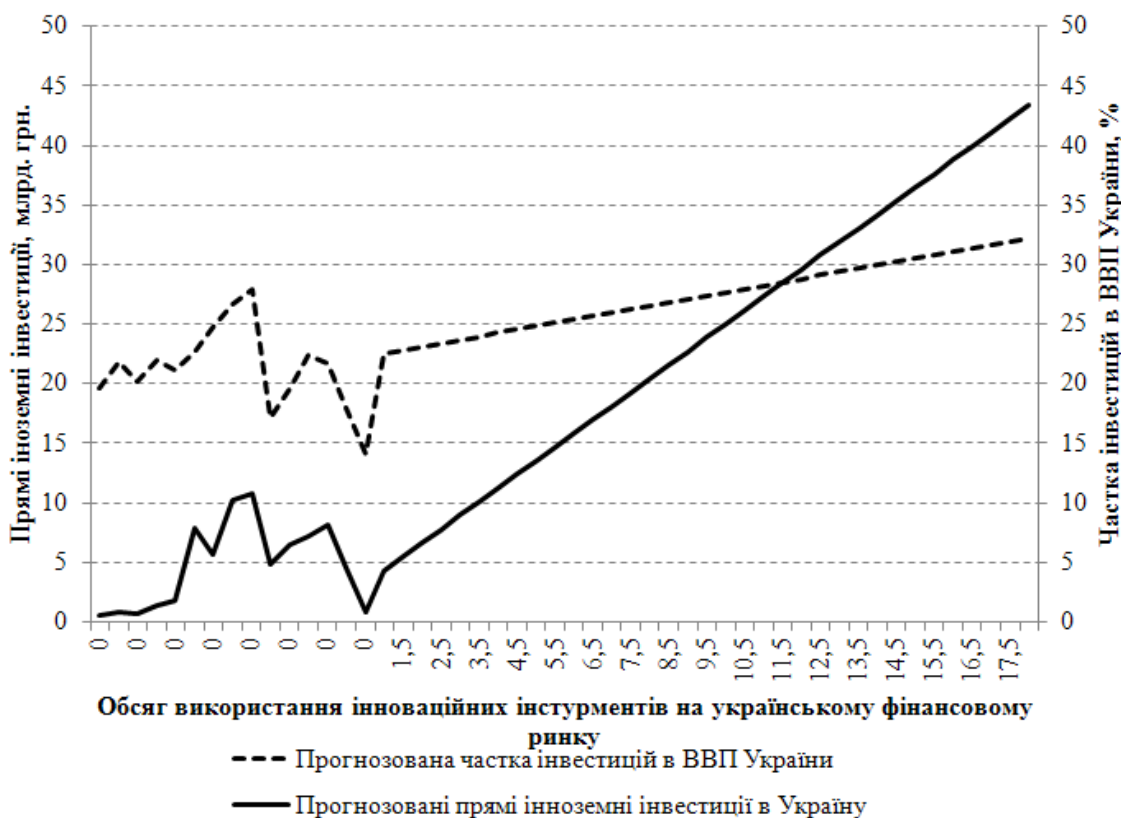


Рис. 6. Модель впливу запровадження інноваційних фінансових інструментів в Україні на прямі іноземні інвестиції та частку інвестицій у ВВП через вартість залучення власного капіталу*.

*Складено автором

Використовуючи дані регресійного аналізу, ми побудували модель, яка демонструє вплив запровадження, розвитку та збільшення обсягів використання в Україні інноваційних фінансових інструментів на прямі іноземні інвестиції та на частку інвестицій у ВВП України.

Результати моделі відображено на рис. 6. За умови нарощення обсягів використання інноваційних фінансових інструментів до 2,5 млрд дол. США це призведе до нарощення обсягів інвестицій до 7,7 млрд дол. США., що трансформується в збільшення частки інвестицій у ВВП України до 23,3 %.

Збільшення обсягів інноваційних інструментів до 3,5 млрд прискорить приріст інвестицій у вітчизняну економіку до 10 млрд дол., що збільшить частку інвестицій до 23,9 %. 10,5 млрд дол. США інноваційних фінансових інструментів підтримає зростання українських інвестицій до позначки у 27 млрд дол. США, що відповідає 28 % інвестицій у ВВП України.

Висновки та перспективи подальшого дослідження

Отже, побудувавши регресійну модель впливу розвитку, впровадження та збільшення обсягів використання інноваційних фінансових інструментів в Україні на залучення іноземних інвестицій на базі аналізу країн порівняльної бази (Румунія, Болгарія, Росія, Словаччина, Чехія та Польща), ми можемо стверджувати, що інноваційні фінансові інструменти сприятимуть зниженню вартості власного капіталу для українського корпоративного сектору, що призведе до нарощення прямих іноземних інвестицій в Україну. Міжнародні вкладення в українську економіку будуть сприяти збільшенню частки інвестицій у ВВП України, а інвестиції є ключовим елементом забезпечення економічного зростання вітчизняної економіки в майбутньому. Перспективами подальшого дослідження є аналіз потенційного впливу використання інноваційних фінансових інструментів на збільшення ефективності трансформації внутрішніх заощаджень в інвестиції.

Список літератури

1. Кучер, Т. Л. Інноваційні фінансові інструменти: теоретичні засади процесу утворення [Текст] / Т. Л. Кучер, В. С. Свірський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 [34]. – С. 248-251.
2. Абель, Э. Макроэкономика [Текст] / Э. Абель, Б. Бернанке. – М.: Питер, 2010. – 768 с.
3. Шумпетер, Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу [Текст] / Й. А. Шумпетер. – КМАБ, К.: 2011. – 242 с.
4. Chou, Yuan K. Modelling Financial Innovation and Economic Growth [Text] / Yuan K. Chou // The Journal of Economic Education. – 2007.
5. Mishra, P. K. Financial Innovation and Economic Growth – A Theoretical Approach [Text] / P. K. Mishra // Social Science Research Network (September 3, 2008).
6. Merton, R. C. Financial Innovation and Economic Performance [Text] / Robert C. Merton // Journal of Applied Corporate Finance. – 1992. – 4 (Winter). – P. 12-22.
7. Laurent, L. Jacques Financial Innovations and the Dynamics of Emerging Capital Markets [Text] / L. Laurent // Working paper. – Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University and HEC School of Management, 2007.
8. Кучер, Т. Л. Детермінанти визначення показника премії за ризик інвестування у власний капітал на організованому фондовому ринку: теорія та особливості вітчизняної практики [Текст] / Т. Л. Кучер // Інноваційна економіка. – 2010. – №2. – С. 140-143.
9. Risk Premiums for Other Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/dataarchived.html.
10. The World Bank Data. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries>.
11. The World Bank Data. Population, total [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>.
12. Exchange-traded derivatives statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/extderiv.htm>.
13. Semiannual OTC derivatives statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/derstats.htm>.
14. Triennial OTC derivatives statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/derstats3y.htm>.
15. The World Bank Data. Gross capital formation (% of GDP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS/countries>.

References

1. Kucher T. L. (2012). Innovative financial instruments: the theoretical bases of the formation. Innovative Economy, 8(34), 248-251.
2. Abel, A. B., Bernanke, B. S. (2010). Macroeconomics. Moscow: Piter.
3. Schumpeter, J. A. (2010) The theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Kyiv.
4. Chou, Yuan K. Modelling Financial Innovation and Economic Growth. The Journal of Economic Education.
5. Mishra, P. K. (2008). Financial Innovation and Economic Growth – A Theoretical Approach. Social Science Research Network. (September 3, 2008).

-
6. Merton, R. C. (1992). Financial Innovation and Economic Performance. *Journal of Applied Corporate Finance*, 4 (Winter), 12-22.
 7. Laurent, L. J. (2007). Financial Innovations and the Dynamics of Emerging Capital Markets, Working paper, Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University and HEC School of Management.
 8. Kucher T. L. (2010). Determinants of the equity cost risk premium on the stock market: theoretical and practical approaches. *Innovative Economy*, 2, 140-143.
 9. Risk Premiums for Other Markets. Retrieved from: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/dataarchived.html.
 10. The World Bank Data. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries>.
 11. The World Bank Data. Population, total. Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>.
 12. Exchange-traded derivatives statistics. Retrieved from: <http://www.bis.org/statistics/extderiv.htm>.
 13. Semiannual OTC derivatives statistics. Retrieved from: <http://www.bis.org/statistics/derstats.htm>.
 14. Triennial OTC derivatives statistics. Retrieved from: <http://www.bis.org/statistics/derstats3y.htm>.
 15. The World Bank Data. Gross capital formation (% of GDP). Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS/countries>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.5

Вікторія Сергіївна АДАМОВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного
комплексу,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: vika_adamo@mail.ru

Катерина Олександрівна АСТАФ'ЄВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: ksantiy@i.ua

ДОЦІЛЬНІСТЬ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ОБЛІК ЗА ДОПОМОГОЮ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ НА ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ

Адамовська, В. С. Доцільність оновлення основних виробничих засобів та їх облік за допомогою статистичних методів на гірничозбагачувальних комбінатах [Текст] / Вікторія Сергіївна Адамовська, Катерина Олександрівна Астаф'єва // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 43-50. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є визначення теоретичної та практичної сутності основних виробничих засобів на гірничозбагачувальних комбінатах із урахуванням необхідності їх оновлення. Удосконалено понятійний апарат щодо характеристики основних виробничих засобів, зважаючи на поновлення. Надано рекомендації щодо сутності морального зношення та необхідності його регулювання. Реалізацію останнього доцільно проводити за рахунок деталізації складових коефіцієнта оновлення, а саме: визначити раціональність використання фінансових ресурсів на управління моральним зношенням.

Визначення доцільності оновлення основних виробничих засобів на гірничо-збагачувальних комбінатах із урахуванням морального зношення необхідно проводити на основі статистичних методів та моделей із зазначенням шляхів нормування витрат при здійсненні їх обліку.

Окреслено раціональність використання кореляційно-регресійного аналізу залежності приведених витрат від ціни придбання основних виробничих засобів. Остання визначається за мінусом знижки (у грошовому вираженні) та скорочення часу технологічних простоїв (у відносних одиницях), що отримано у результаті впровадження оцінюваного устаткування.

З метою визначення практичної доцільності використання кореляційно-регресійного моделювання наведено модель раціональності заміщення екскаваторів діючої моделі «ЕКТ-10» на нову модель «Hitachi» на ПАТ «ІнГЗК».

Наведений підхід окреслює перспективи подальшого дослідження доцільності оновлення основних виробничих засобів на гірничозбагачувальних комбінатах із урахуванням морального зношення.

Ключові слова: основні засоби; кореляційно-регресійний аналіз; облік.

Viktoriya Serhiyivna ADAMOVS'KA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting, Analysis, Audit and Administration of Mining and Metallurgical Complex
Kryvyi Rih National University
E-mail: vika_adamo@mail.ru

Kateryna Oleksandrivna ASTAFYEVA

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economy, Organization and Management of Enterprises,
Kryvyi Rih National University
E-mail: ksantiy@i.ua

FEASIBILITY OF MAJOR UPDATE OF PRODUCTION AND ACCOUNTING WITH THE HELP OF STATISTICAL METHODS IN MINING PROCESSING PLANTS

Abstract

The subject of the study is to determine the theoretical and practical nature of fixed assets in the mining processing plants with the consideration of the need to update them. It has been improved the conceptual apparatus as for the characteristics of fixed assets, due to renovation. The recommendations on the nature of moral wear and the need for its regulation are worked out. The implementation of the latter should be made through the detailing components of the update coefficient.

Determination of the renewal of fixed assets in mining enterprises, with consideration of the moral wear, should be carried out on the basis of statistical methods and models indicating ways of rationing costs in carrying out their accounting.

It has been outlined the rational use of correlation and regression analysis of dependence of expences on the acquisition price of fixed assets. The latter is determined with the minus of discounts (in monetary terms) and the reduction of time of technological downtime (in relative units), which has been obtained as a result of the introduction of the estimated equipment.

In order to determine the practical feasibility of the use of correlation and regression modeling it has been proposed a model of rationality replacement of excavators of the model "ECG-10" to a new model "Hitachi" PJSC "InGOK."

This approach outlines the prospects for further feasibility to study the updates of the main production facilities in the mining processing plants taking into account obsolescence.

Keywords: *fixed assets; correlation and regression analysis; accounting.*

JEL classification: M100, M200

Вступ

При сучасній ситуації у сфері технічного оснащення підприємств гірничозбагачувальної галузі гостро постає питання оцінювання ступеня морального зношення основних виробничих засобів та обсягу грошових ресурсів, необхідних для їх оновлення. Визначення найефективнішого співвідношення фінансових ресурсів та технічних характеристик основних засобів вимагає окремого дослідження.

Дослідженням сутності основних виробничих засобів підприємства та питаннями морального зношення займаються наступні вчені: О. В. Ілюк, І. В. Ковальчук, С. В. Козаченко [8], А. Г. Корбутяк, Н. М. Крічка, Н. І. Ладутько, Л. О. Леонова, І. О. Мазуркевич, А. М. Майданович, В. Я. Нусінов, Є. С. Піжок, А. Е. Розенплентер [9], А. С. Соломко, Т. С. Хачатуров, Р. С. Цебень, А. В. Череп, С. К. Черненко, С. М. Ямпольський [10] та інші (табл. 1).

У табл.1 наведено підходи до визначення сутності основних виробничих засобів. Економіст І. В. Ковальчук наголошує, що у процесі вивчення основних виробничих засобів необхідно зосередитися на складовій спрацювання та перенесення їх вартості на виготовлену продукцію. Водночас не враховується строковість їх використання та складова морального зношення [4]. Дослідники О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельнічук дотримуються думки, що основним виробничим засобам притаманна строковість, а саме - не менше одного року використання. Також необхідно зауважити, що фахівцями не враховано процес морального оновлення основних виробничих засобів [5].

Отже, проаналізувавши зазначені підходи, окреслимо, що економічна література надає доволі вичерпне тлумачення поняття основних виробничих засобів. Водночас наведені визначення не враховують оновлення основних засобів відповідно не тільки до фізичного, а й до морального зношення.

Таким чином, доцільно визначити основні виробничі засоби як засоби праці та виробництва, які беруть участь у процесі виготовлення продукції тривалий час, не змінюють речової форми і переносять свою вартість на виготовлену продукцію залежно від зношення, а також потребує поступового оновлення.

Таблиця 1. Авторські підходи до визначення основних виробничих засобів

Автори	Визначення
І. В. Ковальчук [4]	«Основні виробничі засоби - це вартісна форма існування засобів праці, які тривалий час, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми, багаторазово беруть участь у процесі виробництва, поступово спрацьовуються і частинами (як амортизаційні відрахування) переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції»
О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук [5].	«Основні виробничі засоби - це частина засобів виробництва, які беруть участь у процесі виробництва за період більше 1 року, зберігаючи при цьому матеріальну форму і властивості, а також переносять свою вартість на готову продукцію частинами у вигляді амортизаційних відрахувань»
А. М. Поддєрьогін [6]	«Виробничі основні засоби - це частина основних засобів, що бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму».
М. О. Ажнюк, О. С. Передрій [7]	«Основні виробничі фонди — це засоби праці, які беруть участь у багатьох виробничих циклах і частинами переносять свою вартість на виготовлений продукт, зберігаючи при цьому в процесі використання свою натуральну форму».

В економічній теорії існує дві форми зношення: фізичне та моральне. Пропонуємо більш детально зупинитися на моральному. Моральне зношення – це «зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних та економічно вигідних машин і устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації» [3]. Наголосимо, що строк настання морального зношення, як правило, менший за фізичний. Отже, управління моральним зношенням, зокрема визначення його фінансової складової, потребує детального розгляду.

Мета статті

Метою статті є визначення доцільності оновлення основних виробничих засобів та їх облік за допомогою статистичних методів та моделей на гірничозбагачувальних комбінатах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Через постійний науково-технічний прогрес підприємство повинне вдосконалювати своє технологічне оснащення для збереження конкурентних переваг. Це веде до необхідності збільшення фінансових ресурсів на впровадження сучасних технологій, які відповідають галузевим тенденціям. З метою оцінювання стану оновлення основних виробничих засобів використовують коефіцієнт оновлення, який розраховується як відношення вартості основних виробничих засобів, уведених в експлуатацію, до їх залишкової вартості на кінець періоду.

Отже, виникає необхідність розглянути визначення вартості введених основних виробничих засобів із урахуванням їх ціни та технічних характеристик. Під технічними характеристиками доцільно визначити збільшення продуктивності виробництва за рахунок скорочення часу технологічних простоїв.

Зазначена процедура необхідна для правильного нормування витрат при обліку основних засобів на гірничозбагачувальних комбінатах, що здійснюється за допомогою статистичних методів дослідження.

Виявлення доцільності від упровадження нових основних виробничих засобів за допомогою кореляційно-регресійного аналізу здійснюється шляхом визначення залежності приведених витрат від ціни придбання основних виробничих засобів та скорочення часу технологічних простоїв. Практичне застосування запропонованої методики здійснюється на базі ПАТ «Інгулецький ГЗК».

Оновлення основних виробничих засобів розглянуто на прикладі заміни екскаваторів діючої моделі «ЕКГ-10» на нову модель «Hitachi» на ПАТ «Інгулецький ГЗК» [1].

Використання нової моделі екскаватора забезпечує економію енергоресурсів і скорочує час на відкриття завалів доріг, утворених після вибуху. На ПАТ «Інгулецький ГЗК» в експлуатації знаходяться 30 одиниць екскаваторів моделі «ЕКГ-10» із вмістом ковша 10 м³. Останнім часом відбувається активне оновлення екскаваторного парку. Одна з проблем рудної дільниці полягає в необхідності шихтовки руди – змішуванні різних типів руди для отримання необхідних показників збагачуваності й за вмістом заліза у руді. Шихтовка обмежує продуктивність «ЕКГ-10», які знаходяться на маловикористовуваних у цей момент рудах.

Структуру простоїв екскаваторів першої ділянки ПАТ «ІнгГЗК» складають:

- технологічні – 39 %;
- технічні – 36 %;
- організаційні – 25 %.

Достатньо високий рівень технологічних простоїв «ЕКГ-10» обумовлений низькою мобільністю цієї моделі екскаваторів, пов'язаної з тим, що вони є електричними. Звідси виникає необхідність організації технологічного процесу таким чином, щоб забезпечити безперебійну подачу електроенергії, вчасне технічне обслуговування, виконання капітальних і поточних ремонтів електричної частини екскаватора.

На відміну від «ЕКГ-10», екскаватори моделі «Hitachi» має дизельний привід, що забезпечує більш високу мобільність та зниження витрат, пов'язаних з обслуговуванням. Після проведення масових вибухів виникають місця перекриття доріг, відкриття яких може тривати 10 діб. Наявність в екскаваторному парку першої ділянки нової моделі екскаватора «Hitachi» передбачає зниження часу на відкриття доріг за рахунок прискорення перегону екскаватора та його вищої продуктивності.

Крім того, продуктивність екскаватора «Hitachi» вища на 5м³ за рахунок того, що вміст ковша цієї машини 15 м³. Отже, в умовах ПАТ «Інгулецький ГЗК» завдяки заміні екскаваторів «ЕКГ-10» на «Hitachi» можливо підвищити продуктивність ділянки видобутку на 344 тис. м³ на рік, а також не допустити втрат руди на 91 тис. м³ на рік.

Саме впровадження нової моделі екскаваторів «Hitachi» зумовлює скорочення технологічних простоїв, що вказує на доцільність їх уведення. Результат порівняння «ЕКГ-10» та «Hitachi» за цільовими приведеними витратами складає (з урахуванням впливу «Hitachi» на продуктивність екскаваторного парку першої ділянки): «ЕКГ-10» – 4,24 грн/м³; «Hitachi» – 3,88 грн/м³.

Оскільки основною перевагою застосування екскаватора «Hitachi» є скорочення часу технологічних простоїв, то необхідно з'ясувати, як цей показник впливає на приведені витрати, пов'язані з упродовженням цієї машини. Крім того, на витрати придбання й уведення в експлуатацію впливає ціна машини з урахуванням можливої знижки, наданої постачальниками. Для виявлення такого взаємозв'язку проведено кореляційно-регресійний аналіз, який реалізовано у декілька етапів:

- 1 – однофакторний аналіз за допомогою методів парної кореляції. На його основі встановлюється доцільність використання того чи іншого показника у множинній регресійній економіко-математичній моделі;
- 2 – множинний кореляційно-регресійний аналіз, який визначає економіко-математичну залежність між результативним показником (у нашому випадку - величиною приведених витрат) і факторами (величиною скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини; ціною придбання машини, яка отримана за мінусом знижки);
- 3 – здійснюється перевірка визначеної множинної регресійної економіко-економічної моделі на наявність мультиколінеарності.

Масив даних для кореляційно-регресійного аналізу наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Масив даних для проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності приведених витрат від ціни придбання машини, яка отримана за мінусом знижки, та скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини

Номер спостереження	Скорочення технологічних простоїв (%)	Ціна зі знижкою, млн дол.	Приведені витрати по «Hitachi», тис. грн
1	0	15500	46,476
2	3	15125	45,476
3	5	14647,5	44,476
4	8	14725	43,476
5	10	14492,5	42,476
6	13	14570	41,476
7	15	14461,5	40,476
8	18	14430,5	38,476
9	20	14260	37,476
10	23	14384	36,476
11	25	14737,5	35,476
12	28	14260	34,476
13	30	14167	33,476
14	33	14151,5	32,476
15	35	13950	30,139

За результатами статистичного аналізу зроблено перевірку на відповідність вихідного масиву даних нормальному закону розподілу. Виявлено, що аналізовані перемінні відповідають нормальному закону розподілу (табл. 3).

Для забезпечення якісного рівня множинного кореляційно-регресійного аналізу попередньо необхідно провести однофакторний аналіз за допомогою методів парної кореляції. Його мета полягає у необхідності підтвердження існування зв'язку між результативним показником і факторними ознаками.

Нами висувається теза про існування прямого зв'язку між величиною приведених витрат та ціною придбання машини, яка отримана за мінусом знижки, а також оберненого зв'язку між величиною приведених витрат та величиною скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини. Для визначення вірогідності цього твердження необхідно розрахувати коефіцієнти кореляції і детермінації, показники двох регресійних рівнянь, а також надати їм якісну характеристику. За підсумками розрахунків отримано результати, які наведено у табл. 4.

При дослідженні залежності величини приведених витрат (y) від скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини (x_1) виявлено, що між двома досліджуваними величинами існує міцний зворотний зв'язок ($r = -0,966$).

Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,934$) підтверджує міцність зв'язку і визначає, що описувана модель з точністю 93,4 % описує варіацію змінних величин.

Суттєвість зв'язку визначається за допомогою критерію Стьюдента. Для рівня значущості 0,05 та числа ступенів свободи – 13, критичне значення $t_{кр} = 4,81$. Оскільки $t(13,563) > t_{кр}(4,81)$, то значення коефіцієнта кореляції визнається значущим і можна зробити висновок про те, що між досліджуваними змінними величинами зв'язок істотний.

Таблиця 3. Статистичні характеристики масиву даних для кореляційно-регресійного аналізу

Показник	Скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини (x_1), %	Ціна придбання машини, яка отримана за мінусом знижки (x_2), тис. грн	Величина приведених витрат (y), тис. грн
Середнє	0,18	14524,13	38888,73
Дисперсія	0,01	145696,15	24131927,66
Середнє квадратичне відхилення	0,11	381,70	4912,43
Коефіцієнт варіації	60,93	2,63	12,63
Асиметрія	-0,01	1,12	-0,22
Екссес	-1,20	1,63	-1,00

Таблиця 4. Результати проведення однофакторного кореляційно-регресійного аналізу

Показник	Величина
Модель залежності величини приведених витрат (y) від ціни придбання машини, яка отримана за мінусом знижки (x_1)	
Коефіцієнт кореляції	-0,966
Коефіцієнт Стьюдента	-13,563
Коефіцієнт детермінації	0,934
Критерій Фішера	183,949
Коефіцієнт регресії	-43941,88
Вільний член	46681,09
Модель залежності величини приведених витрат (y) від скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини (x_2)	
Коефіцієнт кореляції	0,816
Коефіцієнт Стьюдента	5,095
Коефіцієнт детермінації	0,666
Критерій Фішера	25,955
Коефіцієнт регресії	10,505
Вільний член	-113688,89

Для визначення статистичної значущості коефіцієнта детермінації розраховується F-критерій Фішера. Для рівня значущості 0,05 та числом ступенів свободи – 1 та 13 критичне значення $F_{кр} = 5,32$. Оскільки $F(183,95) > F_{кр}(5,32)$, то коефіцієнт детермінації визнається значущим.

При дослідженні взаємозалежності між величиною приведених витрат (y) та ціни придбання машини, яка отримана за мінусом знижки (x_2), виявлено тісний прямий зв'язок, що підтверджується достатньо високим розміром коефіцієнта кореляції ($r = 0,816$) та коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,666$).

Істотність зв'язку та адекватність отриманих моделей підтверджують критерії Стьюдента та Фішера. Порівняння їх величин з критичними значеннями ($t(5,095) > t_{кр}(4,81)$ та $F(25,955) > F_{кр}(5,32)$) свідчить, що вони цілком відповідають вимогам перевищення фактичного рівня над критичним і говорять про високий ступінь значущості та істотності зв'язку у моделі.

Визначено, що при скороченні часу технологічних простоїв при впровадженні нової техніки на 1 % ПАТ «Інгулецький ГЗК» має можливість зменшити величину приведених витрат на 439,42 тис. грн. А при зростанні ціни придбання машини, яка отримана за мінусом знижки, на 1 тис. грн підприємство забезпечує зростання величини приведених витрат на 10,505 тис. грн.

Після виконання першого етапу кореляційно-регресійного аналізу проведено другий етап – множинний кореляційно-регресійний аналіз, який визначає економіко-математичну залежність між величиною приведених витрат і розглянутими вище факторами. Економіко-математична модель становить лінійне регресійне рівняння:

$$y = -43422,26 \times d_{стп} + 0,17 \times d_{цзж} + 44047,27 \quad (1)$$

де $d_{стп}$ - скорочення часу технологічних простоїв, частка од.;

$d_{цзж}$ - ціна придбання машини з урахуванням можливої знижки, грн.

Результати визначення показників, що характеризують міцність, істотність та адекватність зв'язків між факторними ознаками та результативним показником множинної лінійної регресійної економіко-математичної моделі, наведені у табл. 5.

Таблиця 5. Характеристика показників економіко-математичної моделі $y = f(d_{стп}; d_{цзж})$

Показник	Величина
Максимальне лінійне відхилення, тис. грн	2232,7
Середнє лінійне відхилення, тис. грн	1009,8
Максимальна відносна похибка, %	5,759
Середня відносна похибка, %	2,615
Остаточна дисперсія	183662
Коефіцієнт кореляції	0,866
Коефіцієнт детермінації	0,834
Нормований коефіцієнт детермінації	0,823
Критерій Фішера	84,974
Коефіцієнт регресії при $d_{стп}$	-43422,26
Коефіцієнт регресії при $d_{цзж}$	0,175
Вільний член	44047,27

Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу залежності величини приведених витрат від ціни придбання машини, яка отримана за мінусом знижки та величини скорочення часу технологічних простоїв у результаті впровадження оцінюваної машини, дозволили визначити, що між результативним показником і факторними ознаками у побудованій економіко-математичній існує міцний та істотний зв'язок. 93,4 % мінливості величини приведених витрат визначається мінливістю обраних у модель факторів. Відносні помилки у розрахунках є несуттєвими. Порівняння коефіцієнта детермінації з нормованим та розрахункового критерію Фішера з нормованим свідчить про адекватність моделі.

За показниками регресії зроблено висновок, що при скороченні часу технологічних простоїв на 1 % величина приведених витрат зменшиться на 434,22 тис. грн, а при збільшенні ціни придбання машини на 1 тис. грн з урахуванням можливої знижки – зросте на 0,17 тис. грн.

Останнім етапом кореляційно-регресійного аналізу є перевірка моделі на наявність мультиколінеарності (табл. 6).

Таблиця 6. Перевірка лінійної регресійної економіко-математичної моделі на мультиколінеарність

Змінні	y	$d_{стп}$	$d_{цзж}$
y	1		
$d_{стп}$	-0,8405	1	
$d_{цзж}$	-0,9664	0,8163	1

Результати проведеного аналізу дозволяють визначити, що між незалежними змінними існує міцний зв'язок, а мультиколінеарність відсутня. Це підтверджує адекватність моделі та достовірність отриманих результатів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, проведений множинний кореляційно-регресійний аналіз показав, що між величиною приведених витрат та рівнем скорочення технологічних простоїв і ціни придбання нової машини з урахуванням можливої знижки існує істотний зв'язок. Тобто можна стверджувати, що залучення інвестицій у виробничий процес ПАТ «Інгулецький ГЗК» цілком суттєво залежить від рівня використання машини та витрат на її придбання. Практична цінність застосування побудованої регресійної економіко-математичної моделі полягає у тому, що ця модель дозволяє визначити ті межі інвестиційних вкладень, які для зазначеного підприємства є оптимальними.

На основі запропонованої економіко-математичної моделі можна визначити доцільність упровадження екскаватору моделі «Hitachi». Результати проведеного аналізу свідчать, що при відсутності заходів задля скорочення часу технологічних простоїв та зменшення декларованої постачальниками ціни придбання у сумі 15500 тис. грн заміна екскаваторів базової моделі на нову не є ефективною і величина збитку складає 1892 тис. грн.

Список літератури

1. Адамовська, В. С. Особливості методики розрахунку ефективності використання нової техніки у порівнянні з базовою [Електронний ресурс] / В. С. Адамовська // Ефективна економіка. – 2011. – № 5. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Шило, В. П. Фінанси підприємства [Текст] / В. П. Шило, С. Б. Ільїна, С. С. Доровська, В. В. Барабанова – Київ: ВД «Професіонал», 2006. – 288с.
3. Іванілов, О. С. Економіка підприємства [Текст] : підручник / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
4. Ковальчук, І. В. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
5. Непочатенко, О. О. Фінанси підприємства [Текст] : підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
6. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с.,
7. Ажнюк, М. О. Основи економічної теорії [Текст] : навч. посібник / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій. - К. : Знання, 2008. — 368 с.
8. Козаченко, С. В. Инвестиционный анализ проектов техники [Текст] / С. В. Козаченко, В. Я. Нусинов. – Кривой Рог : Минерал, 1997. – 191 с.
9. Розенплентер, А. Э. Экономическая эффективность новой техники на карьерах [Текст] / А. Э. Розенплентер, В. Е. Богданюк. – М. : Недра, 1976. – 183 с.
10. Ямпольский С. М. Экономические проблемы управления научно-техническим прогрессом [Текст] / С. М. Ямпольский, С. Г. Галуза. – К. : Наукова думка, 1976. – 364 с.
11. Markowitz, H. Mean-Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets [Text] / H. Markovitz. – New York : Basil Blakwell, 1987. – 275 p.
12. Modigliani, F. The Cost of Capital. Corporation Finance and the Theory of Investment [Text] / F. Modigliani, M. Miller // American Economic Review. – № 48. – June 1958. – P. 261–297.
13. Rosenberg, J. M. Dictionary of Investing [Text] / J. M. Rosenberg. – New York : John and Sons, Inc., 2003. – 400 p.

References

1. Adamovska, V. S. (2011). Osoblybosti metodyky rozrakhunku efektyvnosti vykorystannia novoi tekhniky u porivnianni z bazovoiu. Efektyvna ekonomika, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Shulo, V. P. Ilina, S. B., Dorovska, S. S. & Barabanova, V. V. (2006). Finansy pidpriumstva. Kyiv: Profesional.
3. Ivanilov, O. S. (2009). Ekonomika pidpriumstva. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
4. Kovalchuk, I. V. (2008). Ekonomika pidpriumstva. Kyiv: Znannia.
5. Nepochatenko, O. O. & Melnichuk, N. Ya. (2013). Finansy pidpriumstva. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
6. Poddierogin, A. M. (2000). Finansy pidpriumstv. Kyiv: KNEU.
7. Azhnink, M. O. & Peredrii, O. S. (2008). Osnovy ekonomichnoi teorii. Kyiv: Znannia.
8. Kozachenko, S. V. & Nusinov, V. Ya. (1997). Investitsionnyi analiz proektov tekhniki. Krivoi Rog: Mineral.
9. Rozenolenter, A. Ye. & Bogdaniuk, V. E. (1976). Yekonomicheskaiya yeffertyvnost novoi tekhniki na karerakh. Moscow: Nedra.

-
10. Yampolskii, S. M. & Galuza, S. G. (1976). Yekonomicheskie problemy upravleniia navchno-tekhnicheskim progressom. Kyiv: Naukova dumka.
 11. Markowitz, H. (1987). Meun-Variance Analysis in Porttolio Choice and Capital Markets. New York : Basil Blakwell.
 12. Modigliani, F., Miller, M. (1958). The Cost of Capital. Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review, 48, 261–297.
 13. Rosenberg, J. M. (2003). Dictionary of Investing. New York : John and Sons, Inc.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015 р.

Андрей Николаевич ГЛУЩЕНКО

аспирант кафедры экономической статистики,
Донецкий национальный университет, г. Винница
E-mail: statproff@gmail.com

**СТАТИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ДИАГНОСТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ
ИЗМЕНЕНИЯМИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Глущенко, А. Н. Статистическая составляющая в диагностике управления изменениями на металлургических предприятиях [Текст] / Андрей Николаевич Глущенко // *Економічний аналіз* : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 51-60. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Введение. *Принятие стратегических управленческих решений базируется на основе диагностики состояния предприятия. Направления такого исследования зависят от вида деятельности организации и подходов к управлению, которые используются руководством компании. Одним из таких подходов является управление изменениями.*

Цель. *Цель данной статьи состоит в обосновании содержания механизма экономической диагностики, позволяющего повысить эффективность управления изменениями на предприятиях одной из базовых отраслей украинской экономики – черной металлургии.*

Метод (методология). *В ходе проведенного исследования использован метод статистических показателей, индекс Рябцева, а также анализ, синтез, метод научной абстракции.*

Результаты. *Установлено, что сущность экономической диагностики сводится к описанию характеристик состояния предприятия и выяснению причин сложившейся ситуации. Показана связь экономической диагностики с анализом хозяйственной деятельности предприятия. Обосновано использование финансовой отчетности в качестве информационной базы для проведения диагностики. Предложена структуризация диагностических показателей по принципу их принадлежности к одной из функциональных подсистем металлургических предприятий (производство, маркетинг и сбыт, финансы, кадры), а также приведена экономическая интерпретация используемых показателей. Уточнен порядок расчета коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости запасов. Доказана целесообразность использования индекса Рябцева при оценке значимости структурных сдвигов в производстве продукции. В соответствии с целями диагностики деятельности металлургических предприятий модифицированы формулы вычисления производительности труда и фондоотдачи за счет использования в качестве объема произведенной продукции валового объема выплавленной стали. Обосновано экономическое содержание и роль в диагностике показателя «скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов». Для характеристики эффективности проводимой ценовой политики сформирован коэффициент покрытия чистым доходом себестоимости реализованной продукции. Разработана схема диагностики управления изменениями на металлургических предприятиях, предполагающая оценку характера происходящих преобразований (прогрессивный/положительный, нейтральный, регрессивный/негативный) в каждой функциональной подсистеме организации. Подчеркнута необходимость содержательного анализа полученных результатов при проведении экономической диагностики.*

Ключевые слова: *функциональная подсистема организации; изменения в производстве; изменения в маркетинге и сбыте; изменения в финансах; кадровые изменения; характер изменений.*

STATISTICAL COMPONENT IN DIAGNOSTICS OF CHANGE MANAGEMENT AT METALLURGICAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Strategic management decisions making is based on the diagnostics of enterprise state. Directions of such research depend on kind of organization activity and management approaches that are used by company management. One of such approaches is a change management.

Purpose. The purpose of this article is the substantiation of mechanism content of economic diagnostics which allows to increase efficiency of change management at enterprises of one of the basic industries – ferrous metallurgy.

Method (methodology). Method of statistic indicators, Riabtsev's index, analysis, synthesis, method of scientific abstraction have been used in the conducted research.

Results. It has been established that the essence of economic diagnostics is to describe the characteristics of the enterprise state and to ascertain the reasons of the current situation. Linkage between economic diagnostics and analysis has been showed. Use of financial statements as the information base for diagnostics has been substantiated. Structuring of diagnostic indicators on the basis of their belonging to one of the functional subsystems of metallurgical enterprises (production, marketing and sale, finance, staff) has been proposed. Economic interpretation of used indicators has been explained. The procedures for calculation of the turnover ratio of receivables and the turnover ratio of inventories have been clarified. Expediency of using Riabtsev's index in assessment of structural shifts in production has been proved. According to aim of diagnostics of metallurgical enterprises activity the formulas of labor productivity and capital productivity have been modified by using gross volume of produced steel as indicator of production volume. Economic content and the role in diagnostics of indicator "corrected duration of current asset turnover" have been substantiated. The scheme of change management diagnostics at metallurgical enterprises has been worked out. It is considered the evaluation of the nature of changes (progressive/positive, neutral, regressive/negative) in each functional subsystem of organization. Necessity of meaningful analysis of economic diagnostics results has been emphasized.

Keywords: functional subsystem of organization; changes in production; changes in marketing and sale; changes in finance; staff changes; the nature of changes.

JEL classification: G30, L61, M10, M40, M50

Введение

Эффективность деятельности любого предприятия зависит от своевременности принятия управленческих решений, направленных на его развитие, что невозможно без получения точной информации о сложившейся ситуации. Эта информация требует дальнейшей обработки и анализа, степень глубины которых может быть различна. В случае контроля текущей деятельности достаточно простых приемов сопоставления фактических и плановых значений показателей. В то же время для постановки и достижения стратегических целей развития необходимо использование широкого ряда аналитических показателей и инструментов, позволяющих оценить текущее состояние предприятия и динамику его изменения в прошлом, выявить резервы повышения эффективности функционирования, сформировать предложения по принятию управленческих решений.

Основой принятия решений стратегической важности, в частности по сохранению финансовой устойчивости предприятия и предотвращению его банкротства, выступает применение соответствующих диагностических процедур. Их изучению посвящены работы многих исследователей. В частности, Лигоненко Л. А., Полянская А., Швыданенко Г. А. охарактеризовали теоретическую сущность экономической диагностики. Норик Л. А. и Малярец Л. М. разработали диагностические приемы для оценки конкурентоспособности предприятий. Андреева В. Г., Егоров П. В., Кононенко О., Маханько О., Яцишин Н. рассмотрели возможности использования финансовой отчетности для диагностических целей. При этом большинство существующих публикаций носит обобщающий характер, слабо учитывает отраслевую специфику предприятий и не отражает особенностей использования диагностики при различных подходах к корпоративному управлению, в частности при ориентации руководства предприятия на управление изменениями.

Цель и задачи статьи

Целью данного исследования является обоснование содержания механизма экономической диагностики, позволяющего повысить эффективность управления изменениями на металлургических предприятиях.

В ходе достижения поставленной цели решены следующие задачи: уточнена сущность экономической диагностики; сформирована система показателей, выступающих основой для реализации аналитических процедур; разработана схема диагностики управления изменениями на металлургических предприятиях.

Изложение основного материала исследования

В настоящее время отсутствует устоявшееся общепринятое определение категории «экономическая диагностика». Лигоненко Л. А. рассматривает диагностику как систему целевого анализа, позволяющего выявить признаки кризисного состояния предприятия и оценить вероятность его банкротства или преодоления кризисных явлений [1, с. 102].

Швыданенко Г. А. определяет экономическую диагностику как «процесс распознавания и определения негативных (кризисных) явлений в деятельности предприятия на основе замеченных локальных изменений, установленных зависимостей, а также особенно заметных явлений текущей предпринимательской деятельности» [2, с. 6]. Полянская А. подразумевает под экономической диагностикой «аналитическую деятельность, охватывающую исследовательский, поисковый и познавательный процессы для выявления или уменьшения влияния нежелательных отклонений в различных сферах деятельности предприятия» [3, с. 214].

Малярец Л. М. и Норик Л. А. подчеркивают, что диагностика представляет собой «процесс формирования вывода о состоянии и развитии объекта исследования на основе изучения разнообразной информации, ее синтеза и сопоставления с целью оценки существующего положения, выявления проблем, причин их возникновения и определения будущего состояния объекта и средств его обеспечения» [4, с. 12]. То есть, экономическая диагностика должна представлять ключевые характеристики сложившейся ситуации, причины ее возникновения и возможные сценарии дальнейшего развития предприятия.

По мнению Дмитриевой О. Г., анализ предполагает определение количественных параметров и оценку степени их отклонения от нормативных значений, тогда как диагностика направлена на формирование комплексного вывода о состоянии исследуемого объекта на основании сопоставления информации из различных источников [8, с. 22]. В данной трактовке диагностика шире анализа, поскольку анализ заключается в проведении количественных расчетов, тогда как диагностика занимается интерпретацией имеющихся аналитических данных.

Вышеприведенная точка зрения представляется недостаточно аргументированной. По мнению автора, диагностика является частью анализа. Именно тщательный анализ позволяет осмыслить полученные количественные данные и сформулировать содержательные выводы. Понятие диагностики, как правило, применяется по отношению к исследованию субъектов хозяйствования. Цель диагностики заключается в постановке диагноза, например, касательно устойчивости финансового положения предприятий, с помощью использования набора стандартных инструментов. Причем этот диагноз берется из унифицированного списка (например, абсолютная финансовая устойчивость, неустойчивое положение и т. п.), тогда как анализ подразумевает более широкую и разностороннюю характеристику объекта.

Проведение экономической диагностики базируется на использовании системы показателей, отражающих экономическую деятельность предприятий. Формирование системы показателей происходит с учетом имеющейся информационной базы. Достоверным источником информации о предприятии считается его финансовая отчетность, которую целесообразно использовать в целях диагностики управления изменениями на предприятиях по нескольким причинам. Во-первых, финансовая отчетность акционерных обществ не только не относится к конфиденциальной информации, но и является общедоступной. Во-вторых, цель деятельности абсолютного большинства предприятий – получение прибыли, размер которой и фиксируется в финансовой отчетности. В-третьих, финансовые показатели являются отражением эффективности управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия.

С целью структуризации показатели объединяются в блоки, характеризующие основные виды изменений по функциональным подсистемам организации (производство, маркетинг и сбыт, финансы, кадры). Такой подход позволяет всесторонне охарактеризовать деятельность предприятия и выявить те структурные подразделения, которые в наибольшей степени нуждаются в преобразованиях с точки зрения их влияния на результаты функционирования организации в целом.

Изменения в производстве отражают следующие показатели:

1. Объем производства, который может оцениваться как в натуральных, так и стоимостных единицах измерения. Данный показатель дает представление о масштабах деятельности и позволяет в динамике проследить тенденции развития предприятия.
2. Уровень загрузки производственных мощностей ($k_{загр}$), характеризующий степень использования в производственном процессе имеющихся в наличии производственных фондов предприятия:

$$k_{загр} = \frac{\text{Фактические объемы производства}}{\text{Производственные мощности}} \quad (1)$$

Полная загрузка производственных мощностей свидетельствует о способности предприятия приспосабливаться к изменению рыночной конъюнктуры путем учета требований и ожиданий потребителей и грамотно организовывать реализацию производимой продукции, в том числе находить новые рынки сбыта, что в конечном итоге формирует предпосылки для прибыльной работы предприятия.

3. Коэффициент структурной трансформации производства ($k_{мп}$) – рассчитывается по формуле индекса Рябцева и используется для оценки изменений в структуре производимой продукции, позволяя выявить перемены в производственной специализации завода и внести коррективы в планы развития предприятия для достижения наиболее высоких финансовых результатов:

$$k_{мп} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}}, \quad (2)$$

где d_0 и d_1 – доля отдельно взятого вида продукции в общем объеме производства в базисном и отчетном периоде соответственно.

Основным преимуществом индекса Рябцева является наличие шкалы для интерпретации полученных результатов (таблица 1).

Таблица 1. Шкала оценки степени структурных различий по индексу Рябцева [9, с. 113]

Интервал значений коэффициента	Характеристика степени структурных различий
до 0,030	тождественность структур
0,031-0,070	весьма низкий уровень различий
0,071-0,150	низкий уровень различий
0,150-0,300	существенный уровень различий
0,301-0,500	значительный уровень различий
0,501-0,700	очень значительный уровень различий
0,701-0,900	противоположный тип структур
0,901 и выше	полная противоположность структур

4. Коэффициент износа основных средств ($k_{изн}$) – доля стоимости основных средств, перенесенных на себестоимость произведенной продукции в предыдущих периодах, в первоначальной стоимости основных средств:

$$k_{изн} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} \quad (3)$$

5. Фондоотдача ($\Phi_{отд}$) – объем произведенной продукции, приходящейся на единицу основных средств:

$$\Phi_{отд} = \frac{Q_{пр-ва}}{\overline{ОС}}, \quad (4)$$

где $Q_{пр-ва}$ – объем производства;

$\overline{ОС}$ – средняя стоимость основных средств за определенный период.

С учетом имеющейся в открытом доступе информации об объемах производства и с целью обеспечения сопоставимости показателей, рассчитанных для металлургических предприятий,

производящих разнопрофильную продукцию, фондоотдачу следует рассчитывать с использованием объема производства стали ($Q^{ст}$), взятого по валовому принципу (включающего как товарную сталь, реализованную конечному производителю, так и сталь, направленную на промежуточное потребление):

$$\Phi_{отд} = \frac{Q^{ст}}{ОС}. \quad (5)$$

Обратный показатель фондоотдачи – фондоемкость. Фондоемкость отражает величину основных средств, приходящихся на единицу произведенной продукции.

Изменения в маркетинге и сбыте характеризуют следующие показатели:

1. Чистый доход (чистая выручка) – сумма дохода от реализации, остающаяся в распоряжении предприятия после выплаты налоговых платежей, входящих в цену продукции:

$$ЧД = Д_p - НДС - А - О_{пр}, \quad (6)$$

где ЧД – чистый доход;

$Д_p$ – доход (выручка) от реализации продукции;

НДС – налог на добавленную стоимость;

А – акцизный сбор;

$О_{пр}$ – прочие отчисления из дохода.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($k_{об}^{oa}$) – количество оборотов, совершенных оборотными активами предприятия за отчетный период:

$$k_{об}^{oa} = \frac{ЧД}{\overline{ОбА}}, \quad (7)$$

где ЧД – чистый доход;

$\overline{ОбА}$ – среднегодовая стоимость оборотных активов.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($k_{об}^{дз}$) – количество оборотов, совершенных дебиторской задолженностью предприятия за отчетный период (сколько раз в течение отчетного периода дебиторская задолженность была погашена):

$$k_{об}^{дз} = \frac{ЧД}{\overline{ДЗ}}, \quad (8)$$

где ЧД – чистый доход;

$\overline{ДЗ}$ – средние остатки дебиторской задолженности за отчетный период.

Размер дебиторской задолженности может быть определен различными способами. Например, Кононенко О. и Маханько О. предлагают брать только дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги по чистой реализационной стоимости [6, с. 77]. Яцишин Н. учитывает в данном коэффициенте оборачиваемости дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги по первоначальной стоимости [5, с. 444].

Егоров П. В. и Андреева В. Г. включают в состав дебиторской задолженности векселя полученные, дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги, дебиторскую задолженность по расчетам (с бюджетом, по выданным авансам, по начисленным доходам, по внутренним расчетам), прочую текущую дебиторскую задолженность [7, с. 172]. Данная точка зрения является наиболее взвешенной, поскольку охватывает все показатели баланса, являющиеся по определению дебиторской задолженностью. При этом следует определиться, по какой стоимости брать дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги – по чистой реализационной или первоначальной. Согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета № 2 чистая реализационная стоимость определяется путем вычитания резерва сомнительных долгов из первоначальной стоимости дебиторской задолженности [10]. В итог баланса все показатели дебиторской задолженности включаются по чистой реализационной стоимости, поэтому и в расчете коэффициента оборачиваемости дебиторская задолженность за товары, работы, услуги должна участвовать по чистой реализационной стоимости.

4. Коэффициент оборачиваемости запасов ($k_{об}^3$) – количество оборотов, совершенных запасами предприятия за отчетный период (сколько раз стоимость запасов была списана на стоимость произведенной и реализованной продукции):

$$k_{об}^3 = \frac{C^{рп}}{\bar{З}}, \quad (9)$$

где $C^{рп}$ – себестоимость реализованной продукции за отчетный период;

$\bar{З}$ – средняя стоимость запасов.

Существуют разные подходы к определению объема запасов на предприятии. Яцишин Н. предлагает брать производственные запасы, рассчитывая тем самым коэффициент оборачиваемости производственных запасов [5, с. 444]. Кононенко О. и Маханько О. считают необходимым из стоимости запасов исключить стоимость товаров, находящихся на балансе предприятия [6, с. 79]. Такой шаг связан с тем, что товары не производятся предприятием, а приобретаются с целью дальнейшей перепродажи. Следует заметить, что складские остатки продукции, выпущенной непосредственно самим предприятием, учитываются в другой статье баланса – «готовая продукция».

По мнению автора, исключение из рассмотрения товаров приводит к искажению показателя оборачиваемости. Ведь предприятие расходует средства на приобретение продукции и рассчитывает на отдачу от этого вложения. Кроме того, продажа в одном комплекте со своей продукцией других производителей может быть необходима для более полного удовлетворения потребностей клиентов. Поэтому автор согласен с точкой зрения Егорова П. В. и Андреевой В. Г., предлагающих включать в стоимость запасов производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары [7, с. 172]. В балансе предприятия сумма перечисленных компонентов уже приведена в статье «Запасы».

5. Скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов ($t_{скор}^{оа}$):

$$t_{скор}^{оа} = t^3 + t^{д3} - t^{к3}, \quad (10)$$

где t^3 – длительность оборота запасов;

$t^{д3}$ – длительность оборота дебиторской задолженности;

$t^{к3}$ – длительность оборота кредиторской задолженности.

Данный показатель был предложен Кононенко О. и Маханько О. под другим названием – «длительность оборачиваемости оборотного капитала» [6, с. 80]. Ввиду того, что обычно расчет индикаторов оборачиваемости оборотного капитала не сопровождается учетом оборачиваемости кредиторской задолженности, возникла необходимость уточнить название показателя.

Скорректированная длительность оборачиваемости оборотных активов принимает во внимание тот факт, что дебиторская задолженность предприятия может частично перекрываться кредиторской задолженностью. Предприятие даже заинтересовано в том, чтобы длительность оборота кредиторской задолженности была больше, чем дебиторской (в таком случае отсутствует проблема с пополнением оборотного капитала предприятия, поскольку кредиторская задолженность фактически выступает дополнительным источником финансирования деятельности организации).

Исходная трактовка показателя скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов предложена Кононенко О. и Маханько О. в следующем виде [6, с. 80]:

- при положительном значении предприятие нуждается в привлечении дополнительных средств;
- при отрицательном значении у предприятия уже находятся в распоряжении средства других организаций.

Из изложенного варианта интерпретации не совсем ясно, каким именно образом значение скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов связано с вовлечением в оборот предприятия-производителя денежных средств других его контрагентов. Поэтому предлагается расширить трактовку рассматриваемого показателя путем более детального объяснения экономического содержания проводимого по формуле (10) расчета.

В случае положительного значения скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов ($t^3 + t^{д3} - t^{к3} > 0$) получается, что срок завершения операционного цикла ($t^3 + t^{д3}$) превышает срок погашения кредиторской задолженности ($t^{к3}$). То есть предприятию приходится выплачивать задолженность перед поставщиками раньше, чем на его счет поступят средства от реализации готовой

продукции. Поэтому возникает необходимость привлечения дополнительных средств для проведения своевременных расчетов за поставленные сырьевые ресурсы.

В случае отрицательного значения скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов ($t^3 + t^{ДЗ} - t^{КЗ} < 0$), наоборот, срок завершения операционного цикла ($t^3 + t^{ДЗ}$) меньше срока погашения кредиторской задолженности ($t^{КЗ}$). Отсюда для предприятия возникает возможность использовать кредиторскую задолженность в качестве источника финансирования своей деятельности дольше, чем это требуется для завершения операционного цикла.

6. Коэффициент покрытия чистым доходом себестоимости реализованной продукции ($k_{п}$) – отражает эффективность управления затратами и приемлемость проводимой ценовой политики:

$$k_{п} = \frac{ЧД}{С^{рп}}, \quad (11)$$

где $ЧД$ – чистый доход;

$С^{рп}$ – себестоимость реализованной продукции.

Изменения в финансах характеризуют следующие показатели:

1. Коэффициент финансовой автономии/независимости ($k_{авт}$) – доля собственного капитала в общей величине источников финансирования деятельности предприятия:

$$k_{авт} = \frac{СК}{Б}, \quad (12)$$

где $СК$ – собственный капитал;

$Б$ – итог баланса.

2. Рабочий капитал (PK) – собственные оборотные средства (собственный оборотный капитал):

$$PK = ОбА - ТО, \quad (13)$$

где $ОбА$ – оборотные активы;

$ТО$ – текущие обязательства предприятия.

Рабочий капитал является частью собственного капитала предприятия, которая направляется на финансирование оборотных активов (рисунок 1).



Рис. 1. Процесс формирования активов предприятия*

*Составлено автором

Из указанной выше схемы следует также вторая формула расчета рабочего капитала:

$$PK = СК + ДО - НА, \quad (14)$$

где $ДО$ – долгосрочные обязательства;

$НА$ – необоротные активы.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала ($k_{м}$) – доля собственного капитала, находящегося в форме оборотных активов:

$$k_{м} = \frac{PK}{СК}. \quad (15)$$

4. Коэффициент общей ликвидности ($k_{об.л.}$) – стоимость оборотных активов, приходящихся на одну единицу величины текущих обязательств:

$$k_{об.л.} = \frac{ОбА}{ТО}, \quad (16)$$

где $ОбА$ – оборотные активы;
 $ТО$ – текущие обязательства.

5. Чистая рентабельность продаж ($R_{пр}$) – уровень чистой прибыли, полученной с каждой гривны реализованной продукции:

$$R_{пр} = \frac{ЧП}{ЧД}, \quad (17)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль;
 $ЧД$ – чистый доход.

Кадровые изменения описываются следующими показателями:

1. Темп роста средней численности персонала (T_q) – характеризует деловую активность предприятия.

2. Производительность труда ($ПТ$) – объем произведенной продукции, приходящейся на каждого работника предприятия. Как и в случае с фондоотдачей, показатель целесообразно модифицировать следующим образом:

$$ПТ = \frac{Q^{ст}}{\bar{T}}, \quad (18)$$

где $Q^{ст}$ – валовой объем производства стали;

\bar{T} – средняя численность персонала.

3. Коэффициент опережения ростом производительности труда роста средней реальной заработной платы ($k_{оп}$):

$$k_{оп} = \frac{T_{ПТ}}{T_{РЗП}}, \quad (19)$$

где $T_{ПТ}$ – темп роста производительности труда;

$T_{РЗП}$ – темп роста средней реальной заработной платы.

Вычисление выражения $(k_{оп} - 1) \cdot 100$ дает возможность выяснить, на сколько процентов рост производительности труда опережает рост реальной заработной платы. В случае отрицательных значений речь идет об отставании роста производительности труда от роста заработной платы.

Расчет вышеприведенных показателей позволяет определить характер изменений, происходящих в каждой функциональной подсистеме организации, и тем самым сформировать управленческие решения, повышающие эффективность функционирования предприятия. Схема для проведения диагностики управления изменениями приведена в таблице 2.

Прогрессивный характер изменений означает, что происходящие изменения оказывают положительное влияние на развитие предприятия и способствуют росту его конкурентоспособности. Регрессивные изменения, наоборот, свидетельствуют об ухудшении параметров деятельности организации и наличии серьезных проблем в работе ее функциональных подсистем, без решения которых предприятие может прекратить осуществление своей деятельности. Нейтральные изменения позволяют поддерживать деятельность предприятия на одном уровне, без существенного влияния на тенденции развития организации.

Представленная модель диагностики включает наиболее выразительные примеры изменений на предприятиях. В то же время в действительности динамика показателей может быть более разнообразной. Поэтому при оценке характера изменений за определенный период следует обращать внимание на преобладающие тенденции, отбрасывая случайные отклонения от сформированного тренда. При этом большое значение имеет содержательный анализ рассчитанных показателей и причин их изменения. В частности, само по себе отрицательное значение скорректированной длительности оборачиваемости оборотных активов не означает наличия регрессивных изменений на предприятии, поскольку свидетельствует о вовлечении в оборот дополнительных средств за счет отсрочки оплаты задолженности перед поставщиками. Однако, если при условии $t_{скоп}^{oa} < 0$ предприятие не погашает кредиторскую задолженность, а только ее наращивает, в таком случае происходящие на предприятии

изменения оцениваются как негативные и требующие выработки соответствующих мер реагирования, позволяющих устранить возникшие проблемы.

Таблица 2. Диагностика управления изменениями на металлургических предприятиях*

Вид изменений	Характер изменений		
	прогрессивный (позитивный)	нейтральный	регрессивный (негативный)
Изменения в производстве	$Q_{\text{пр-ва}} \uparrow$	$Q_{\text{пр-ва}} \leftrightarrow$	$Q_{\text{пр-ва}} \downarrow$
	$k_{\text{загр}} > 80\% \uparrow$	$70\% \leq k_{\text{загр}} \leq 80\%$	$k_{\text{загр}} < 70\% \downarrow$
	$k_{\text{изн}} < 50\% \downarrow$	$50\% \leq k_{\text{изн}} \leq 60\%$	$k_{\text{изн}} > 60\% \uparrow$
	$\Phi_{\text{отд}} \uparrow$	$\Phi_{\text{отд}} \leftrightarrow$	$\Phi_{\text{отд}} \downarrow$
Изменения в маркетинге и сбыте	$k_{\text{об}}^{oa} \geq 2,5 \uparrow$	$1,6 \leq k_{\text{об}}^{oa} \leq 2,4$	$k_{\text{об}}^{oa} \leq 1,5 \downarrow$
	$t_{\text{скор}}^{oa} \geq 0 \downarrow$	$t_{\text{скор}}^{oa} > 0 \uparrow$	$t_{\text{скор}}^{oa} < 0 \downarrow$
	$k_{\text{п}} \geq 120\% \uparrow$	$100\% \leq k_{\text{п}} \leq 119\%$	$k_{\text{п}} < 100\% \downarrow$
Изменения в финансах	$k_{\text{авт}} > 50\% \uparrow$	$40\% \leq k_{\text{авт}} \leq 50\%$	$k_{\text{авт}} < 40\% \downarrow$
	$k_{\text{м}} \geq 0,250 \uparrow$	$0,170 \leq k_{\text{м}} < 0,250$	$k_{\text{м}} < 0,170 \downarrow$
	$k_{\text{об.л.}} \geq 1,210 \uparrow$	$0,880 \leq k_{\text{об.л.}} < 1,210$	$k_{\text{об.л.}} < 0,880 \downarrow$
	$R_{\text{пр}} \geq 20\% \uparrow$	$10\% \leq R_{\text{пр}} < 20\%$	$R_{\text{пр}} < 10\% \downarrow$
Кадровые изменения	$T_{\text{ч}} \uparrow$	$T_{\text{ч}} \leftrightarrow$	$T_{\text{ч}} \downarrow$
	$ПТ \uparrow$	$ПТ \leftrightarrow$	$ПТ \downarrow$
	$k_{\text{оп}} > 1 \uparrow$	$k_{\text{оп}} \geq 1 \downarrow$	$k_{\text{оп}} < 1 \downarrow$

↑ – рост; ↓ – снижение; ↔ – неизменный уровень показателя.

*Составлено автором

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, диагностика управления изменениями включает в себя оценку направленности происходящих перемен в функциональных подсистемах организации, позволяя при этом руководству предприятия определиться с перечнем оптимальных управленческих решений, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности функционирования организации. При этом проведение анализа полученных в результате диагностики результатов требует глубокого понимания экономического содержания показателей, без которого невозможно получить научно обоснованные выводы о тенденциях развития предприятия.

Перспективы дальнейших исследований связаны с адаптацией предложенной в статье схемы экономической диагностики для предприятий других отраслей экономики. Данный шаг будет способствовать расширению возможностей аналитического обоснования принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
2. Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] : монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 192 с.
3. Полянська, А. Теоретичні засади діагностики потенціалу розвитку підприємств [Текст] / А. Полянська // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 213-215.
4. Малярець, Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Л. М. Малярець, Л. О. Норік – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 214 с.
5. Яцишин, Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / Н. Яцишин. // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10 (4). – С. 439-445.
6. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2008. – 200 с.

-
7. Егоров, П. В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия [Текст] / П. В. Егоров, В. Г. Андреева. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 202 с.
 8. Дмитриева, О. Г. Региональная экономическая диагностика [Текст] / О. Г. Дмитриева. – СПб. : СПбУЭФ, 1992. – 274 с.
 9. Маслій, В. Методика аналізу структури прямих іноземних інвестицій за видами діяльності [Текст] / В. Маслій // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 106-115.
 10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

References

1. Lihonenko, L. O. (2001). Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii. Kyiv: KNTEU.
2. Shvydanenko, H. O. & Oleksiuk, O. I. (2002). Suchasna tekhnolohiia diahnostryky finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva. Kyiv: KNTEU.
3. Polianska, A. (2008). Teoretychni zasady diahnostryky potentsialu rozvytku pidpriemstv. Ekonomichnyi analiz, 3 (19), 213-215.
4. Maliarets, L. M. & Norik, L. O. (2009). Ekonomiko-matematychni aspekty diahnostryky konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU.
5. Yatsyshyn, N. (2012). Metodyka analizu finansovoho stanu pidpriemstva. Ekonomichnyi analiz, 10 (4), 439-445.
6. Kononenko, O. & Makhanko, O. (2008). Analiz fynansovoi otchetnosti. Kharkov: Faktor.
7. Ehorov, P. V. & Andreeva, V. H. (2005). Dyahnostryka upravleniia fynansovoi deiatelnosti predpriiatyia. Donetsk: ООО «Yugo-Vostok, Ltd».
8. Dmytryeva, O. H. (1992). Rehyonalnaia ekonomycheskaia dyahnostryka. Sankt-Peterburh: SPbUEF.
9. Maslii, V. (2013). Metodyka analizu struktury priamykh inozemnykh investytsii za vydamy diialnosti. Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie, 18, 106-115.
10. Ministerstvo finansiv Ukrainy (1999, March 31). Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 2 «Balans». Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2015 р.

Олександр Васильович ГРИНЧАК

кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем,
Уманський національний університет садівництва
E-mail: aleksandr.grinchak@list.ru

Олена Хаматівна ДАВЛЕТХАНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем,
Уманський національний університет садівництва
E-mail: o.davletkhanova@udau.edu.ua

Ярослав Леонідович МИКОЛАЙЧУК

викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем,
Уманський національний університет садівництва
E-mail: Ya.Mykolaichuk@udau.edu.ua

**ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЦТВОМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Гринчак, О. В. Оцінка інформаційно-комунікаційного забезпечення управління виробництвом у сільськогосподарських підприємствах [Текст] / Олександр Васильович Гринчак, Олена Хаматівна Давлетханова, Ярослав Леонідович Миколайчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 61-67. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективність управління виробництвом продукції знаходиться у прямій залежності від ефективності використання інформаційних ресурсів та якості системи інформаційно-комунікаційного забезпечення процесів управління, що обумовлює актуальність та практичну значущість проведення відповідних досліджень задля обґрунтування та реалізації сучасних ефективних технологій в управлінні, особливо сільськогосподарським виробництвом.

Мета. Виявлення основних тенденцій використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні виробництвом на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних явищ. У ході роботи використовувалися методи: монографічний, системного аналізу, групування, деталізації та синтезу. Інформаційною базою є дані анкетування та обстеження сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Результати. Оцінено організацію інформаційно-комунікаційного забезпечення управління виробництвом у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Проаналізовано методи, математичне і програмне забезпечення, що використовуються в оперативному управлінні виробництвом сільськогосподарської продукції, а також методи і способи збору, накопичення та передачі інформації для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво; оперативне управління; інформація; ІТ-технології; оперативно-виробниче планування; облік; аналіз; контроль; диспетчерування.

Oleksandr Vasylovych GRYNCHAK

PhD in Engineering Sciences,
Associate Professor,
Head,
Department of Economic Cybernetics and Information Systems
Uman National University of Horticulture
E-mail: aleksandr.grinchak@list.ru

Olena Khamativna DAVLETKHANOVA

PhD in Economic,
Associate Professor,
Department of Economic Cybernetics and Information Systems
Uman National University of Horticulture
E-mail: O.Davletkhanova@udau.edu.ua

Yaroslav Leonidovych MYKOLAYCHUK

Lecturer,
Department of Economic Cybernetics and Information Systems,
Uman National University of Horticulture
E-mail: Ya.Mykolaichuk@udau.edu.ua

ASSESSMENT OF INFORMATION AND COMMUNICATION SUPPORT OF PRODUCTION MANAGEMENT AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Efficiency of production management depends on the effectiveness of the use of information resources and quality of the information and communication support system of managerial processes. It defines urgency and practical importance of corresponding researches in order to justify and implement efficient up-to-date technologies in management, especially in the management of agricultural production.

The purpose. The purpose of the research is to define major tendencies of the use of information and communication technologies in the production management in Ukrainian agricultural enterprises.

Method (methodology). Methodological foundation of the research is the dialectical method of learning and system approach to studying economic phenomena. As a part of the study, methods of system analysis, grouping, detailing and method of synthesis are used. Questionnaire data and investigation data of the agricultural enterprises of Cherkasy region are the information base of the research.

Results. Organization of information and communication support of production management in agricultural enterprises of Cherkasy region is estimated. Methods, mathematical and programming support, which are used in operational control of production at agricultural enterprises, as well as the methods and means of collecting, accumulating and transferring information for managerial decision-making, have been analyzed.

Keywords: agricultural production; operational control; information; information technologies; operational production planning; accounting; analysis; control; dispatching.

JEL classification: D89, M11

Вступ

Розвиток вітчизняного аграрного сектору, який за останні роки все більше нарощує виробництво продукції, потребує суттєвих перетворень для забезпечення конкурентоспроможності як продукції, так і підприємств галузі на внутрішньому і зовнішньому ринках, задоволення потреб населення і переробних підприємств у високоякісній продукції сільського господарства в достатніх обсягах, виконуючи завдання продовольчої безпеки держави. Сучасні умови господарювання орієнтують підприємства на широке використання інформації, яка сьогодні є найважливішим ресурсом, оскільки вони мають самостійно визначати і прогнозувати параметри зовнішнього середовища, асортимент продукції, ціни, постачальників, ринки збуту тощо, вміти швидко, а головне – правильно реагувати на будь-які зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі та відповідно до цього корегувати свою діяльність. У такому разі зростає роль інформаційно-комунікаційного забезпечення управління, яке дозволяє підвищити оперативність прийняття рішень, рівень контролю за ходом виробничих процесів, адаптивність і стабільність системи управління протягом тривалого періоду часу.

На важливості «удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку сільського господарства шляхом створення ефективної системи формування, обробки та передачі (надходження) інформації для своєчасного ухвалення ефективних рішень на всіх рівнях управління розвитком аграрного сектору економіки» акцентують увагу науковці ННЦ ІАЕ НААНУ Ю. О. Лупенко, В. М. Жук, М. Ф. Кропивко [1], формулюючи стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року.

Питання впровадження та використання сучасних інформаційних технологій в управлінні сільськогосподарським виробництвом сьогодні є все більш популярним, про що свідчить досить велика кількість наукових публікацій вітчизняних економістів [2-5], у яких розглядаються методичні підходи до формування інформаційного забезпечення управління виробництвом різних видів продукції аграрного сектору у сільськогосподарських підприємствах. Водночас розв'язання цього питання обумовлює практичну необхідність оцінки сучасного стану інформаційно-комунікаційного забезпечення управління виробництвом продукції у сільськогосподарських підприємствах, що визначає актуальність дослідження.

Мета статті

Метою статті є аналіз використання інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні виробництвом на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження

За результатами аналізу ефективності управління виробництвом продукції у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області було встановлено незадовільний рівень системи управління [6]. Серед низки основних причин такого стану керівники останніх назвали: часткову автоматизацію або відсутність інформаційних систем підтримки оперативного обліку та управління (82 %); відсутність системи обробки, аналізу і представлення даних оперативного обліку (74 %); брак технічних засобів інформаційно-комунікаційного забезпечення (69 %).

Дослідження ефективності управління виробництвом продукції проводилося за даними господарської діяльності 52 сільськогосподарських підприємств Черкаської області різних форм власності і господарювання. У ході аналізу господарства були об'єднані у три групи: з коефіцієнтом результативності системи управління менше 0 – 30 господарств; від 0 до 0,5 – 18 господарств і більше 0,5 – 4 господарства [6].

Оцінка інформаційно-комунікаційного забезпечення управління проводилася на шести сільськогосподарських підприємствах (по два господарства з кожної групи) на основі аналізу відповідного забезпечення оперативного управління виробництвом.

Оперативне управління та планування у досліджуваних господарствах здійснюється комплексно в тісному взаємозв'язку робіт щодо підготовки, прийняття і реалізації оперативних рішень, засобів і способів їх виконання. Календарне планування передбачає розподіл планових завдань за виробничими підрозділами і терміни виконання, а також доведення встановлених показників до конкретних виконавців. Поточне планування – оперативний контроль і регулювання ходу виробничих процесів, а також облік виробництва продукції та витрати ресурсів.

Оперативно-виробниче планування реалізується на двох рівнях: планування робіт для окремого підрозділу (організація виконання виробничих завдань окремим підрозділом шляхом їх деталізації та доведення до виконавців і окремих робочих місць, розробка планів-графіків і оперативних завдань на короткі проміжки часу) та забезпечення узгодженості в роботі підрозділів щодо виконання виробничої програми підприємства

Оперативно-виробниче планування у досліджуваних господарствах здійснюється на основі планово-контрольної документації, до якої належать: річний виробничо-фінансовий план підприємства, план виробничих завдань підрозділів; карта землекористування і план розміщення посівів; робочі плани за періодами робіт (план проведення заходів з технічного обслуговування і ремонту техніки; графік польових робіт; графіки-маршрути агрегатів тощо); інвентарний облік складу машинно-тракторного парку за бригадами і фермами; нормативний та довідковий матеріал тощо.

На основі зазначених документів на етапі оперативного планування розв'язуються такі задачі: узгодження темпів і ритмів виробничих процесів у часі та просторі відповідно до вимог технології організації праці; узгодження роботи механізованих агрегатів і механізмів, що задіяні у виробничих процесах; підвищення якості робіт і скорочення невиробничих витрат робочого часу та засобів шляхом раціонального планування, організації праці, а також оптимального використання засобів виробництва на робочих місцях; визначення раціональних форм і оптимальних термінів оперативного обліку, звітності, контролю, аналізу та оцінки діяльності персоналу, а також виконання виробничих планів.

Методи оперативно-виробничого планування, що застосовуються у досліджуваних господарствах, а також математичне та інформаційне забезпечення системи наведені у таблиці 1, дані якої свідчать про

досить низький рівень як використання математичних методів у процесах виробничо-оперативного планування, так і застосування сучасних інформаційних технологій у підприємствах. Водночас слід зазначити, що система оперативно-виробничого планування у досліджуваних підприємствах характеризується гнучкістю, завдяки розробленим планам, які дозволяють враховувати залежність темпів і термінів виконання робіт від погодних умов, а також достовірністю, через відображення реальних уявлень про терміни виконання робіт, оптимальні потреби в ресурсах, оптимальні маршрути руху транспорту тощо.

Таблиця 1. Складові системи оперативно-виробничого планування досліджуваних сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Підприємство		Складові системи оперативно-виробничого планування		
		методи	математичне забезпечення	програмне забезпечення
I група	1	обсяговий, календарний	витратний метод, стрічкові плани-графіки	-
	2	календарний	матриця-календарний графік	MSExcel
II група	3	обсяговий, календарний	нормативно-балансовий, стрічкові плани-графіки	MSExcel
	4	обсягово-календарний	діаграма Ганта, метод СРМ, метод зворотного калькулювання	MSExcel, MS Project
III група	5	обсягово-календарний	блочна діаграма, діаграма Ганта, цикловий графік	MSExcel
	6	обсягово-динамічний	імітаційне моделювання, сіткове планування, діаграма Ганта, сіткові діаграми PERT	1С:Підприємство 8, MSExcel

Інформацію, необхідну для реалізації оперативного управління виробництвом у реальному часі, у господарствах отримують, здійснюючи насамперед оперативно-технічний облік, а також у процесі оперативного контролю та аналізу.

Під час оперативного обліку здійснюється щоденне спостереження і фіксація ходу виробничих процесів, подій та явищ, виконання планів, а також об'єктивна фіксація кількісних і якісних змін складу, розміру та стану ресурсів, їх використання, масштабів виробництва продукції, виробничих процесів, якості та ефективності виробництва. Здійснення оперативного обліку стану і використання сільськогосподарської техніки та устаткування у досліджуваних підприємствах передбачає щоденний збір даних про поточний технічний стан наявних тракторів, автомобілів, сільськогосподарських машин, обсяги виконаних ними робіт, кількість виробленого ними часу, фактичні витрати паливно-мастильних матеріалів. Збір інформації щодо використання трудових ресурсів здійснюється на основі табельного обліку робочого часу із зазначенням фактично відпрацьованого часу та відхилень від зазначеного режиму роботи. Отримана інформація своєчасно і регулярно подається керівникам.

Здійснення оперативного аналізу у досліджуваних господарствах, як правило, інтегрується із оперативним плануванням і обліком. Охоплюючи невеликі проміжки часу роботи, шляхом оперативного аналізу детально вивчається весь хід фактичного виконання плану, всі фактичні зміни в роботі, визначаються причини перевищення планових витрат (якщо такі є). На основі результатів оперативного аналізу розробляється план на наступний період.

Оперативний аналіз здійснюється в чотири етапи: I) виявлення відхилень фактичних показників від планових згідно з оперативними планами-графіками робіт, технологічними картами і звітними даними об'єктів господарювання; II) встановлення конкретних факторів, які обумовлюють виявлені зміни, та оцінка впливу кожного з них; III) детальне вивчення причин, що обумовили відхилення від планів, і виявлення наявних організаційних недоліків виробництва; IV) розробка заходів, спрямованих на ліквідацію виявлених недоліків і мобілізацію додаткових ресурсів, прийняття управлінських рішень щодо виробничих планів на наступний період.

У ході оперативного контролю у господарствах здійснюється перевірка проміжних і кінцевих результатів роботи (кількісний вид контролю); перевірка стану об'єктів або їхніх частин, якості роботи, дотримання технологій виробництва тощо (якісний вид контролю) та перевірка термінів виконання конкретних робіт (часовий вид контролю). При цьому забезпечуються контроль виконання, контроль невідповідностей, контроль правильності, контроль дотримання технологічних вимог, контроль технічного стану засобів механізації та контроль за дотриманням правил внутрішнього розпорядку.

На основі результатів оперативного обліку, контролю та аналізу здійснюється оперативне регулювання виконання планів шляхом доведення до виконавців оперативних планів-графіків робіт.

Для виконання зазначених функцій диспетчерування практично у всіх господарствах сформовано

спеціальну службу, окрім господарства 2, де ці функції виконує менеджер (далі служба). У всіх господарствах такою службою здійснюється постійний оперативний зв'язок між керівником і спеціалістами з керівниками та іншими посадовими особами підрозділів, а також між керівниками різних підрозділів; своєчасно доводяться до виконавців оперативні завдання та розпорядження керівників з наданням організаційної та технічної допомоги; здійснюється контроль за виконанням доведених завдань; обробляються та зберігаються оперативні дані про хід виробництва, контролюється виконання планових задач; надається інформація керівництву, спеціалістам і керівникам відповідних підрозділів про виконання робіт, виробництво продукції, забезпеченості матеріальними ресурсами тощо; вирішуються задачі оперативного усунення збоїв, що виникли в ході виробничого процесу; приймаються запити на необхідні матеріальні ресурси; організуються наради за потребою; ведеться оперативна документація.

Питання, що підлягають контролю і регулюванню службою, зміст, форми, строки і обсяги інформації, яка надходить до неї, розглядаються і затверджуються керівництвом підприємства. Як правило, це передача термінових розпоряджень, запитів і відповідей головних спеціалістів відповідним підрозділам; передача інформації головним спеціалістам для прийняття термінових заходів щодо ліквідації збоїв; контроль за виконанням розпоряджень; щоденна передача головним спеціалістам і керівництву підприємства інформації про результати роботи відділків, бригад, ферм, а також про порушення встановлених планів і завдань та їх причини.

Таким чином, зазначена служба є основною ланкою інформаційно-комунікаційної системи управління сільськогосподарським виробництвом у досліджуваних господарствах, забезпечуючи її функціональну складову (процеси збору, збереження, переробки, аналізу і передачі необхідної інформації).

Характеристика диспетчерської системи управління у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах наведена у таблиці 2.

Таблиця 2. Характеристика диспетчерської системи управління у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Показник	Підприємство					
	I група		II група		III група	
	1	2	3	4	5	6
Система управління	служба	менеджер	служба	служба	служба	служба
Функції	1, 2, 3	1, 2	1, 2, 3, 4	1, 2, 3, 4	1, 2, 3	1, 2, 3, 4
	<i>1 – збір, передача інформації; ведення оперативної документації; 2 – формування контрольно-облікової та аналітичної інформації; 3 – виявлення виробничо-економічних і організаційно-технічних чинників - збурювачів відхилень від планових показників; вивчення причин збоїв; 4 – здійснення робіт з оперативного планування, регулювання виробництва; розробка заходів, спрямованих на усунення виявлених збоїв; прийняття оперативних рішень</i>					
Оснащеність технічними засобами	1, 2, 3, 4, 5, 7	1, 2, 4, 5, 8	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2, 3, 4, 5, 8, 9	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2, 4, 5, 6, 9, 10
	<i>1 – телефонний зв'язок; 2 – факс, телевізійні установки; 3 – диктофон; 4 – вимірвальна техніка; 5 – обчислювальна техніка;</i>			<i>6 – засоби дистанційної сигналізації; 7 – інформаційні табло; 8 – планшети 9 – геоінформаційні системи 10 – засоби контролю і передачі оперативної інформації</i>		
Рівень автоматизації системи управління	1	2	2	3	2	3
	<i>1 – низький; 2 – задовільний; 3 – високий</i>					
Рівень використання ІТ-технологій	1	2	1	3	2	3
	<i>1 – низький; 2 – задовільний; 3 – високий</i>					

Інформація, яка надходить до служби, записується, систематизується і відображається у контрольно-обліковій документації.

Сільськогосподарське виробництво поділено на кілька періодів: весняно-польові роботи, догляд за рослинами, збір врожаю та період зимових робіт. Робочі плани на кожний період сільськогосподарських

робіт у досліджуваних господарствах розробляються відповідно до річного плану підприємства за даними технологічних карт виробництва продукції. Планування робіт та їх обсягів здійснюється за всіма технологічними операціями із зазначенням строків і місця виконання та із зазначенням знарядь праці й необхідних матеріальних ресурсів. Відповідно до розроблених планів готують необхідну кількість матеріальних ресурсів (насіння, добрива, корми, пальне тощо), розробляють плани-наряди, плани-графіки, плани-маршрути тощо з урахуванням підсумків виконання робіт у попередній період.

Організація робочих процесів здійснюється на основі заздалегідь передбачених точних розрахунків, що забезпечує своєчасне їх виконання, дає змогу уникнути простоїв і зайвих холостих переїздів агрегатів, продуктивніше використовувати техніку й робочу силу.

Оперативна документація відображає хід виконання планових завдань, запити виробничих підрозділів, розпорядження керівників та їх виконання.

Накопичення та систематизація оперативної інформації здійснюється шляхом ведення спеціальних форм контрольно-облікової документації: Журнал оперативної інформації (Журнал служби); Журнал обліку заявок підрозділів; Журнал використання робочої сили; Журнал оперативного контролю роботи автотранспорту; Журнал оперативної звітності по рослинництву; Журнал обліку польових робіт; Журнал обліку роботи тваринницьких ферм; Журнал виходу і реалізації продукції; Журнал оперативного контролю роботи машинно-тракторного парку; Журнал технічного стану тракторів; Журнал проведення технічних оглядів; Журнал технічного стану автомашин; Журнал телефонограм.

Головним оперативним документом у господарствах є Журнал оперативної інформації, де фіксуються усі вказівки, розпорядження та запити керівників і головних спеціалістів, а також запити підрозділів, які надходять до служби і підлягають контролю.

Дані Журналу оперативної інформації періодично аналізуються керівництвом і спеціалістами підприємства з метою оцінки виробничої діяльності окремих підрозділів, визначення частоти та закономірностей аварійних ситуацій на окремих ділянках роботи, а також середніх витрат часу на усунення типових причин збоїв. Нагромадження даних про аварійні ситуації в Журналі сприяє виявленню причин відхилень у виробничому процесі та виробленню попереджувальних заходів з метою не допустити в подальшому збоїв у роботі.

Переробка даних щодо ходу виконання робіт у досліджуваних господарствах проводиться переважно за допомогою обчислювальної техніки. У процесі переробки отриманих даних служби готують вторинні документи переважно у вигляді графіків, головною вимогою до яких є їх наочність, змістовність, простота сприйняття, зручність при використанні.

Характеристика інформаційної складової диспетчерської системи оперативного управління сільськогосподарським виробництвом у досліджуваних господарствах наведена у таблиці 3.

Таблиця 3. Інформаційна складова диспетчерської системи управління у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Підприємство		Інформаційна складова диспетчерської системи управління	
		математичне забезпечення	програмне забезпечення
I група	1	вимірювання, фіксації та реєстрації, калькуляція, порівняння, балансовий метод	MSExcel
	2	оцінювання, вимірювання, фіксації та реєстрації, документування, порівняння, калькуляція, графічний метод, індексний аналіз	MSExcel, Outlook Express
II група	3	фіксації та реєстрації, вимірювання, оцінювання, калькуляція, порівняння, абсолютних та відносних різниць, балансовий метод, графічний метод	MSExcel, Outlook Express
	4	фіксації та реєстрації, вимірювання, оцінювання, зворотного розрахунку, калькуляція, групування, порівняння, документування, нормативно-балансовий метод, матричні моделі	MSExcel, GPS/ГЛОНАСС, Lotus Notes, Outlook Express, Skype
III група	5	оцінювання, вимірювання, фіксації та реєстрації, документування, групування, порівняння, факторний аналіз, графічний метод, балансовий метод	MSExcel, Outlook Express KAI-Документообіг, Groupware
	6	Вимірювання, оцінювання, фіксації та реєстрації, калькуляція, групування, порівняння, документування, факторний аналіз, балансовий метод, графічний метод, матричні моделі, математичне програмування	1С:Підприємство 8, ИАС «АгроХолдинг», AgroMine, MSExcel, Lotus Notes, Skype

Для наочного відображення та передачі інформації зазначені вище служби оснащені переговорними

пристроями (телефонні апарати, мікрофони, гучномовці тощо), широкомовним радіоприймачем та засобами наочного відображення інформації в реальному часі – інформаційними табло, ПЕОМ, планшетами (планування обслуговування тракторів і комбайнів, технічного обслуговування автомашин; використання робочої сили тощо).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Основними напрямками інформаційно-комунікаційного забезпечення оперативного управління у досліджуваних підприємствах є оперативне планування, оперативний облік, аналіз і контроль. При цьому забезпечуються реєстрація, накопичення та узагальнення оперативної виробничої інформації, яка використовується для реалізації функцій оперативного управління.

Список літератури

1. Лупенко, Ю. О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. [Текст] / Ю. О. Лупенко; за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2012. – 182 с.
2. Король, В. В. Формування інформаційного забезпечення в управлінні виробництвом продукції буряківництва [Текст] / В. В. Король // БізнесІнформ. – №2'2014. – С. 186-191.
3. Огійчук М. Ф. Інформаційне забезпечення управління виробництвом молока [Текст] / М. Ф. Огійчук, І. В. Сколотій // Вісник ХНТУСГ : Економічні науки. Вип. 98. – Харків : ХНТУСГ. – 2010. – С. 33-39.
4. Савченко, Л. А. Інформаційні технології на підприємствах агропромислового комплексу [Текст] / Л. А. Савченко, Р. Я. Якимів // Вісник ХНТУСГ : Економічні науки. Вип. 147. – Харків : ХНТУСГ. – 2014. – С. 173-180.
5. Харченко, В. В. До питання інформаційного забезпечення управління аграрного підприємництва [Текст] / В. В. Харченко, В. Р. Онишук // Інноваційна економіка. – №5(43). – 2013. – С. 332-336.
6. Давлетханова, О. Х. Економічний аналіз ефективності системи управління сільськогосподарськими підприємствами [Текст] / О. Х. Давлетханова, Я. Л. Миколайчук // Науковий огляд. – Т. 9. – №10 (2014). – С. 5-12.

References

1. Lupenko, Yu. O. (2012). Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 r. [The strategic directions of development of agriculture of Ukraine till 2020]. – Kyiv : IAE [in Ukraine].
2. Korol, V. V. (2014) Formuvannia informatsiinoho zabezpechennia v upravlinni vyrobnytstvom produktsii buriakivnyctva [Formation of information support in management of production of beet growing products]. BiznesInform. 2 (pp. 186-191). [in Ukraine].
3. Ohiichuk, M. F., &Skolotii, I. V. (2010). Informatsiine zabezpechennia upravlinnia vyrobnytstvom moloka [Information support the management of milk production]. Visnyk KhNTUSH : Ekonomichni nauky (Vyp. 98), (pp. 33-39). Kharkiv : KhNTUSH [in Ukraine].
4. Savchenko, L. A., & Yakymiv, R. Ya. (2014). Informatsiini tekhnolohii na pidpriemstvakh ahropromyslovoho kompleksu [Information technology for enterprise of agriculture]. Visnyk KhNTUSH : Ekonomichni nauky(Vyp. 147), (pp. 173-180). Kharkiv : KhNTUSH [in Ukraine].
5. Kharchenko, V. V., &Onyshchuk, V. R. (2013). Do pytannia informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia ahrarnoho pidpriemnytstva [On the issue of information support the management of agricultural enterprise]. Innovatsiina ekonomika, 5(43). (pp. 332-336). [in Ukraine].
6. Davletkhanova, O. Kh. &Mykolaichuk, Ya. L. (2014). Ekonomichniy analiz efektyvnosti systemy upravlinnia silskohospodarskymy pidpriemstvamy [Cost-effectiveness analysis of the farm management system]. Naukovyi ohliad(Vols. 9), (pp. 5-12). [in Ukraine].

Стаття надійшла до редакції 27.11.2015 р.

Ніна Іванівна ДОРОШ

доктор економічних наук, професор,
викладач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Тетяна Валеріївна ЯЦИК

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: tanya-filipchenko@yandex.ru

**ІНТЕГРОВАНА МОДЕЛЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА COSOERM:
АДАПТАЦІЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ**

Дорош, Н. І. Інтегрована модель внутрішнього контролю підприємства: адаптація закордонного досвіду в Україні [Текст] / Ніна Іванівна Дорош, Тетяна Валеріївна Яцик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 68-74. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розкрито концепцію та елементи системи внутрішнього контролю COSO. Розглянуто методику ідентифікації, класифікації та оцінювання можливих фінансових, операційних та інформаційних ризиків суб'єкта господарювання. Висвітлено інтегровану модель управління ризиками підприємства COSOERM, визначено її роль та значення для впровадження на вітчизняних підприємствах.

Мета. Метою статті є розкриття сутності концепції управління ризиками підприємства, вивчення досвіду реалізації інтегрованої моделі COSOERM через її елементи та розробка пропозицій щодо можливості його застосування у вітчизняній практиці господарювання.

Метод (методологія). У роботі були застосовані загальнонаукові та спеціальні методи. Методологічною основою дослідження щодо визначення процесу внутрішнього контролю є загальнонаукові методи.

Результати. Розкрито сутність концепції управління ризиками підприємства, виокремлено основні елементи моделі COSO-ERM, узагальнено сучасні методичні підходи до оцінки ризиків на підприємстві. Надалі планується здійснення розширеного аналізу інтегрованої концепції внутрішнього контролю та управління ризиками COSOERM та запропоновано конкретні етапи запровадження цієї парадигми на вітчизняних підприємствах України.

Ключові слова: інтегрована модель управління ризиками підприємства COSOERM; ризики; оцінювання ризиків; внутрішньогосподарський контроль.

Nina Ivanivna DOROSH

Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Lecturer, Department of Accounting and Auditing
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Tetiana Valeriyivna YATSYK

Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: tanya-filipchenko@yandex.ru

**INTEGRATED MODEL OF INTERNAL CONTROL OF COSOERM ENTERPRISE:
ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN UKRAINE**

Abstract

Introduction. The article provides a comprehensive view of the concept of integrated framework of internal control COSOERM. It describes the methods and processes which are used by organizations to manage risks and to seize opportunities related to the achievement of their objectives. The ERM model has provided a foundation for

organizations to manage risks more effectively. The article deals with the concept and elements of the internal control and explores the framework for risk management, which typically involves identifying particular events or circumstances relevant to the organization's objectives (risks and opportunities), assessing them in terms of likelihood and magnitude of impact, determining a response strategy, and monitoring progress.

Purpose. Purpose of the article is to provide a comprehensive view of the concept of integrated framework of internal control COSOERM, and to describe the methods and processes used by organizations to manage their risks and to seize opportunities related to the achievement of their objectives.

Method (methodology). General scientific and special methods have been used. General scientific methods have become the methodological basis of the research.

Results. Such elements of COSOERM as internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication and monitoring have been described. The role and importance of the implementation of COSOERM in Ukrainian enterprises have been defined.

Keywords: integrated model of risk management of enterprise COSOERM; risk; risk assessment; internal control.

JEL classification: D81, M40, M41, M49

Вступ

Інтеграція України в європейське співтовариство та інноваційна модель економічного зростання потребують нових підходів до організації, методології та оптимізації внутрішнього контролю вітчизняних підприємств. Актуальність обраної теми полягає у тому, що активний розвиток українського бізнесу вимагає запровадження на підприємствах ефективної системи управління та контролю ризиків, яка передбачає їх визначення, оцінювання можливостей їх виникнення, впливу наслідків їх настання та розробку заходів щодо зменшення до максимально прийняттого рівня. Раціональним підходом є запровадження міжнародних положень з контролю та ефективних моделей управління ризиками, зокрема удосконалення організації та методології внутрішнього контролю на основі міжнародного досвіду.

Аналіз фахових джерел і практики господарювання в Україні показав, що світове співтовариство активно досліджує питання внутрішнього контролю та управління ризиками підприємства. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів проблем внутрішнього контролю та концепції управління ризиками підприємства присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як : В. Д. Базилевич, В. Л. Дикань, О. М. Донець, Н. І. Дорош, І. М. Посохов, Т. В. Савельєва, Н. Є. Стрельбіцька, Я. Тайнен, Ю. І. Урецька, О. О. Чечуліна. Вагомий внесок у розвиток теоретичних основ та проблематики внутрішнього контролю також зробили: С. В. Бардаш, Н. Г. Виговська, П. О. Куцик, Л. В. Нападовська, І. В. Скачок, Л. К. Сук, Н. С. Юрлова та ін.

В. Д. Базилевич визначає підприємницький ризик як такий, що виникає за будь-яких видів підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів і послуг та їх реалізацією; товарно-грошовими й фінансовими операціями; комерцією та здійсненням науково-технічних проектів. Він пов'язаний як із зовнішніми факторами, що впливають на підприємницьку діяльність, так і з внутрішніми факторами самого підприємницького виробництва [2].

Так Скачок І. В. та Юрлова Н. С. визначають процес управління ризиками підприємства як скоординовані дії стосовно керівництва та управління підприємством щодо ризику. Під ризиком розуміється нестача інформації про можливе досягненні однієї або кількох цілей [6].

Такі вчені, як Дикань В. Л. та Посохов І. М., займалися дослідженням сучасних міжнародних стандартів як важливого чинника вдосконалення управління ризиками вітчизняних корпорацій та підприємств і розробкою рекомендацій із застосування міжнародних стандартів в Україні, зокрема в межах побудови корпоративних систем управління ризиком [3].

У працях О. М. Донець, Т. В. Савельєвої, Ю. І. Урецької висвітлено актуальність упровадження міжнародних стандартів в управлінні ризиками проектно-орієнтованих підприємств, розроблено алгоритм виокремлення та опису ризиків на основі вимог провідних міжнародних стандартів з ризик-менеджменту [4].

Парадигма концепції ризик-менеджменту, особливо її практичні елементи, висвітлені у міжнародних документах, що відображають позицію держави і неурядових організацій, прикладом яких є: положення Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (the Association of Chartered Certified Accountants) – ACCAP1 «Управління ризиками та етика» (англ. «Governance Risk and Ethics») [7]; Закон Сарбейнса-Окслі (англ. Sarbanes-Oxley Act) [13]; Стандарти Міжнародної організації стандартизації ISO/IEC 31010:2009 «Управління ризиками – техніки оцінки ризиків» (англ. RiskManagement – RiskAssessmentTechniques) [11]; стандарт ISO 73:2009 «Управління ризиками – Категорії» (англ. Risk Management – Vocabulary) [11]; стандарт з ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA); австралійсько-новозеландський стандарт з ризик-менеджменту (AS/NZS 4360:2004)

[10]; стандарти та методологічні основи управління ризиками підприємства, розроблені Комітетом організацій-спонсорів Комісії Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) [9, 12] тощо.

Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів у своїй книзі АССАР1 «Управління ризиками та етика» визначає ризики як нереалізовані майбутні витрати, що виникають через певну дію або бездіяльність, ризики можуть мати як негативний, так і позитивний вплив на цілі підприємства [7, с. 253]. Крім того, саме у розділі «Ризики та управління ризиками підприємства» АССАР1 вперше визначено «Принцип мінімально можливого залишкового ризику», відповідно до якого залишковий (некерований) ризик повинен бути настільки низьким, наскільки це практично можливо [7, с. 254-255].

Однак, незважаючи на чисельність і ґрунтовність наукових розробок, недостатньо висвітленими залишаються передусім аспекти, пов'язані із дослідженням процесів ідентифікації та оцінки ризиків підприємства.

Мета та завдання статті

Метою статті є розкриття сутності концепції управління ризиками підприємства, вивчення досвіду реалізації інтегрованої моделі COSOERM через її елементи та розробка пропозицій щодо можливості її застосування у вітчизняній практиці господарювання. Основними завданнями статті є: розкрити сутність концепції управління ризиками підприємства; проаналізувати міжнародний теоретичний та емпіричний досвід запровадження інтегрованої моделі COSOERM; дослідити процес ідентифікації та оцінки ризиків підприємства; розробити практичні рекомендації щодо контролю та управління ризиками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

У роботі були застосовані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. У статті використано прийоми абстрактно-логічного методу, а саме: аналізу і синтезу, індукції та дедукції – при розгляді теоретичних та практичних засад формування інтегрованої моделі внутрішнього контролю; метод аналогій та порівняння – для класифікації ризиків для вітчизняних підприємств різних галузей. Для оцінки ефективності діяльності інтегрованої моделі COSOERM були застосовані статистичний метод та метод табличного відображення інформації; метод абстрагування - при дослідженні окремих видів ризиків для підприємства та його структурних елементів. Крім того, було застосовано метод формалізації – при оцінюванні ризиків через ймовірнісні характеристики їх факторів та системний підхід, що полягає у комплексному дослідженні інтегрованої моделі управління ризиками підприємства та шляхів її запровадження.

Підприємства повинні визначати всі бізнес-ризики, щодо яких існує можливість виникнення – як фінансові, операційні, так і соціальні, етичні та екологічні, управляти ними та зменшувати їх до прийняттого рівня. Розуміння сутності ризиків є основним компонентом системи контролю ризиків. Ризик – це потенційна загроза втрати частини своїх ресурсів або можливості здобуття значної вигоди, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності.

Комітет організацій-спонсорів Комісії Тредвея США (Комітет спонсорських організацій Комісії Тредвея – COSO) – є добровільною приватною організацією, яка була створена в Сполучених Штатах у 1985 році з метою розробки відповідних рекомендацій щодо корпоративного управління, фінансової звітності, внутрішнього контролю тощо. Важливим результатом роботи організації COSO стало створення всеохопної концепції внутрішнього контролю. Структура внутрішнього контролю COSO стала міжнародною моделлю для опису та визначення внутрішнього контролю [5, с.148]. Загальна модель COSO містить кілька основних положень: внутрішній контроль є процесом (це засіб для досягнення мети, а не самоціль); внутрішній контроль залежить від людей (це не тільки політика, керівництво та певні форми, а й люди на всіх рівнях організації та управління); внутрішній контроль має забезпечити керівництву та раді директорів підприємства достатню впевненість, але не абсолютні гарантії досягнення цілей; внутрішній контроль спрямований на досягнення цілей [9].

Модель COSO визначає внутрішній контроль як процес, здійснюваний радою директорів, менеджментом та іншим персоналом компанії, призначений для забезпечення «розумної впевненості» щодо досягнення цілей у наступних категоріях: ефективність і продуктивність операцій; надійність фінансової звітності; дотримання законів і правил [5, с. 149]. Модель внутрішнього контролю складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів, що виникли зі способів управління бізнесом. Згідно з COSO ці компоненти забезпечують ефективну основу для опису та аналізу системи внутрішнього контролю підприємства. П'ять компонентів інтегрованої моделі внутрішнього контролю COSO містять: середовище контролю; оцінку ризиків; засоби контролю; інформацію та комунікації; моніторинг.

Ефективний процес управління ризиками передбачає виконання чотирьох етапів: визначення ризиків, кількісну та якісну оцінку наявних ризиків, встановлення пріоритетів ризику, розробку

(планування) відповідних заходів, моніторинг ризику. Завжди існує потреба у виявленні і розумінні ризиків підприємства, щодо яких існує достатня ймовірність їх виникнення. Необхідно оцінити ці ризики з точки зору їх вартості та впливу на майбутнє підприємства, розробити механізм зменшення наслідків їх впливу у разі їх виникнення, створити систему документації для відображення подій, що відбулися, та заходів щодо усунення наслідків [9, 12].

Процес визначення ризиків починається з високого рівня оптимізації організаційної структури на корпоративному рівні та організації ефективної комунікації економічних підрозділів підприємства. Наступним кроком є оцінка ймовірності виникнення ризиків та їх відносної важливості. Відповідно до міжнародної практики проводять опитування, під час якого оцінюється ймовірність настання ризику та можливі наслідки. Так, наприклад, оцінка 1 надається, якщо виникнення цього ризику протягом зазначеного періоду практично неможливе, та оцінка 9, якщо існує впевненість, що подія стосовно певного ризику відбудеться протягом періоду. Аналогічно використовується шкала від 1 до 9 для оцінки наслідків залежно від фінансової значущості ризику.

Як приклад, припустимо, що підприємство має визначити та оцінити шість ризиків (від R-1 до R-6) таким чином: чотири фахівці мають незалежно один від одного оцінити кожен ризик з погляду ймовірності його виникнення та відносної важливості наслідків.

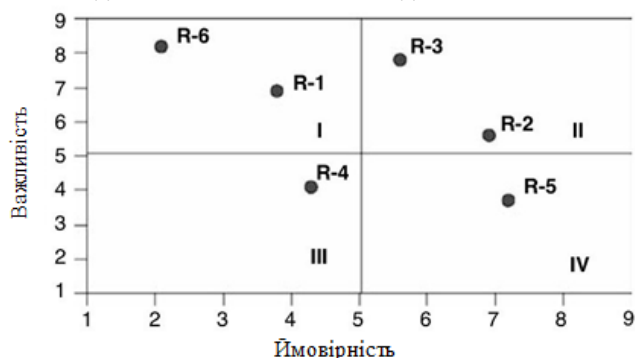


Рис.1. Оцінка ризиків*

*Складено авторами за [12, с. 119].

Ці оцінки можуть бути узагальнені за обома факторами і відображені в діаграмі аналізу оцінки ризиків, як показано на рис. 1. Ризик-1 (R-1) має середній бал ймовірності виникнення на рівні 3,75 та відносну важливість наслідків на рівні 7,00, ця оцінка розташована в I квадранті діаграми. Таким чином, ризик R-1 характеризується як відносно значущий, але не такий, що ймовірно відбудеться. Отже, відповідно до всіх зображених на діаграмі ризиків, найбільш значущі ризики із високою ймовірністю їх виникнення розташовані в квадранті II і керівництво підприємства має звернути на них найбільшу увагу. Такий аналіз оцінки ризиків за допомогою діаграми надає якісне уявлення стосовно найбільш значущих ризиків, пов'язаних із діяльністю підприємства.

Такий процес оцінки ризиків є досить дієвим у випадку, якщо підприємство визначило відносно невелику кількість можливих ризиків. Проте часто підприємство визначає настільки широкий перелік можливих ризиків, що шкала від 1 до 9 та приклад діаграми (рис. 1) не забезпечують необхідної деталізації. Іноді кращим є підхід оцінювання наслідків ризику у відсотковому еквіваленті (наприклад, 72 %) або ж ймовірності його настання у відносному вираженні (наприклад, 0,72). Спільна ймовірність двох незалежних подій є продуктом двох окремих ймовірностей, що буде визначатися за формулою (1):

$$P(A) * P(B) = P(A, B), \quad (1)$$

де $P(A)$ та $P(B)$ – ймовірності настання подій A та B відповідно; $P(A, B)$ – спільна ймовірність настання двох незалежних подій. Таким чином, якщо подія 1 та подія 2 мають ймовірність на рівні 0,60, загальна ймовірність настання двох подій становитиме 0,36. З погляду оцінки, якщо важливість ризику оцінюється як 60 % або існує впевненість на 60 % настання цієї події та якщо ймовірність важкості наслідків також оцінюється як 60 %, то існує 36 % загальної ймовірності настання цих обох ризиків.

Інший метод аналізу можливих ризиків підприємства полягає у використанні відносного показника ризику, який розраховується як добуток двох показників оцінки ймовірностей настання ризику та його наслідків. Так ризики C та G мають найвищий ранг та можуть бути розташовані у правому верхньому квадранті попередньої діаграми як найбільш важливі з усієї вибірки. Ці дві характеристики також часто називають факторами ризику. У майбутньому підприємство має зосередити свою увагу на цих важливих видах ризиків. Слід зазначити, що через зростання необхідності оцінки витрат на відновлення бізнесу

через негативні наслідки настання ризику необхідно враховувати ще один фактор впливу на оцінювання ризиків – вартісну оцінку. Очікувані величини вартостей ризиків та їх ранги в таблиці 1 є результатом оцінки витрат певних наслідків ризиків. Ця оцінка відображає вартісну величину, а саме – скільки буде коштувати підприємству урегулювання наслідків певного ризику.

Таблиця 1. Приклад ранжування ризиків за очікуваною вартістю їх настання*

Визначені ризики	Ймовірність наслідків	Ймовірність настання	Оцінка ризику (1*2)	Ранг	Вартість впливу (\$)	Очікувана вартість (\$)
G	0,62	0,72	0,45	2	785000	350424
C	0,79	0,66	0,52	1	120600	62881
B	0,88	0,24	0,21	7	12650	2672
H	0,66	0,20	0,13	9	1200980	158529
J	0,12	0,88	0,11	10	88600	9356

*Складено авторами за [12, с. 123].

За даними табл. 1, на другому місці знаходиться ризик G, він розташований у верхньому правому квадранті та має відносно велику вартість його впливу. Керівництво може вирішити, чи прийняти цей ризик як незворотній або ж розробити план санації підприємства. Інший ризик H має високу вартість впливу при його настанні та досить низьку ймовірність його появи. Процес визначення ризиків є безперервним. Після того, як ці ризики визначено, підприємству необхідно їх контролювати і, якщо необхідно, вносити певні корективи та зміни. Внутрішній аудит є надійним та якісним засобом контролю за визначеними ризиками підприємства.

Інтегрована модель управління ризиками підприємства COSOERM (Enterprise Risk Management) була розроблена, щоб створити послідовну систему для визначення та контролю ризиків. Управління ризиками підприємства (riskmanagement) – це процес здійснюваний радою директорів, менеджерами та іншими працівниками, який починається при розробці стратегії підприємства і стосується всієї діяльності. Він спрямований на визначення подій, які можуть впливати на підприємство та управління, пов'язаних з цими подіями ризиком, а також контроль того, щоб не був перевищений ризик-апетит підприємства та забезпечувалась розумна гарантія досягнення цілей підприємства [9].

Ця модель засновується на певних фундаментальних парадигмах, що забезпечують дієвість інтегрованої моделі COSOERM: управління ризиками підприємства (ERM) - це процес, тобто сукупність дій, спрямованих на досягнення певного результату; процес управління ризиками підприємства здійснюється всіма його працівниками; процес ERM використовується при розробці та формуванні стратегії всього підприємства; має бути дотримана концепція ризик-апетиту, де ризик-апетит - це той обсяг ризику, який підприємство готове взяти на себе задля досягнення своїх цілей; процес ERM дає його керівництву «розумну» гарантію досягнення цілей та розроблений, щоб сприяти досягненню цілей.

Таким чином, інтегрована модель COSOERM надає декілька загальних визначень управління ризиками і сприяє досягненню цілей внутрішнього контролю, а також процесам управління в межах усього підприємства. Концептуальна основа управління ризиками підприємства, як і раніше, спрямована на досягнення його цілей, однак тепер містить чотири категорії: стратегічні цілі (strategic) – цілі високого рівня, співвіднесені з місією/баченням підприємства; операційні цілі (operations) – ефективно і результативно використання ресурсів; цілі щодо підготовки звітності (reporting) – достовірність звітності; цілі у сфері дотримання законодавства (compliance) – дотримання законодавчих і нормативних актів.

Система внутрішнього контролю COSO, що відображена на рис. 2, стала моделлю, яка використовується у всьому світі для опису та визначення внутрішнього контролю. Чотири вертикальні колонки зображають цілі та завдання відповідно до об'єкта управління ризиками. Вісім горизонтальних рядів стосуються основних елементів внутрішнього контролю. Декілька рівнів для того, щоб описати структуру будь-якого підприємства, від головної «штаб-квартири» до рівня окремої господарської одиниці в окремих дочірніх підприємствах. Вісім компонентів управління ризиками COSOERM містять попередні п'ять компонентів Концептуальних засад внутрішнього контролю COSO, розширених для задоволення зростаючого попиту щодо управління ризиками.

Внутрішнє середовище (англ. Internal environment) визначає атмосферу на підприємстві, яким чином ризик сприймається керівниками та менеджерами підприємства і як вони на нього реагують. Внутрішнє середовище об'єднує філософію управління ризиками і ризик-апетит, чесність і етичні цінності, а також те середовище, в якому вони існують. Цілі мають бути визначені (англ. Objective setting) до того, як керівництво почне виявляти події, які потенційно можуть вплинути на їх досягнення. Внутрішні і зовнішні події (англ. Event identification) мають вплив на досягнення цілей підприємства, мають визначатися з урахуванням їх поділу на ризики та можливості, при цьому можливості мають

ураховуватися керівництвом у процесі формування стратегії і постановки цілей. Ризики оцінюються (англ. Riskassessment) з урахуванням ймовірності їх виникнення та впливу з метою визначення того, які дії стосовно них необхідно вжити. Ризики оцінюються з погляду притаманного й залишкового ризику. Керівництво вибирає метод реагування на ризик (англ. Risk response) – ухилення від ризику, прийняття, зменшення або перерозподіл ризику, розробляючи заходи, які дадуть можливість звести виявлений ризик відповідно до його припустимого рівня і ризик-апетиту підприємства. Засоби контролю (англ. Control activities), політика і процедури мають бути розроблені і встановлені таким чином, щоб забезпечувати «розумну» гарантію того, що реагування на ризики, які виникають, відбувається ефективно і своєчасно.



Рис. 2. Інтегрована модель COSOERM*

*Складено авторами за [12, с. 126].

Необхідна інформація визначається, фіксується і передається в такій формі і в такі строки, які дають можливість працівникам підприємства виконувати їх функціональні обов'язки. Також здійснюється ефективний обмін інформацією (англ. Information and communication) у межах підприємства як вертикально, зверху вниз і знизу вгору, так і горизонтально. Весь процес управління ризиками підприємства відстежується і за необхідності коригується. Моніторинг (англ. Monitoring) здійснюється в межах поточної діяльності керівництва або шляхом проведення періодичних оцінок.

Слід зазначити, що процес управління ризиками підприємства COSOERM може бути ефективним тільки в тому випадку, якщо він є безперервним, здійснюється та контролюється керівниками усіх рівнів управління та всі вісім наведених елементів існують і функціонують задля досягнення ефективних та результативних операцій, надійної фінансової звітності й відповідно до встановлених законів і правил.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Інтегрована концепція внутрішнього контролю COSOERM спрямована на контроль управління ризиками на підприємстві, її висвітлення дало змогу розкрити сутність та методику його застосування у вітчизняній практиці.

Існують різноманітні підходи, починаючи з деяких якісних концепцій та закінчуючи детальним математичним кількісним аналізом, оцінювання ймовірності виникнення ризиків, їх відносної важливості та вартості. Ідея полягає в тому, щоб за допомогою цих підходів виокремити потенційно небезпечні та ризикові події, на які слід відреагувати управлінському персоналу.

На нашу думку, слід вивчати позитивний зарубіжний досвід з обов'язковим аналізом можливостей його застосування у вітчизняній практиці з огляду на специфіку діяльності кожного окремого підприємства чи галузі. Вказані моделі внутрішнього контролю доцільно використовувати на підприємствах України з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду.

Доцільно розробити Положення про організацію внутрішнього контролю на підприємствах, що дасть можливість керівникам і власникам підприємств ефективно його здійснювати, не допускати/усувати виявлені ризики і недоліки, раціонально управляти діяльністю підприємства.

Список літератури

1. Андреев, П. П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід [Текст] / [П. П. Андреев, О. О. Чечуліна, Ян ван Тайнен, І. К. Дрозд та ін.]. – К. : Кафедра, 2011. – 120 с.

2. Базилевич, В. Д. Інтелектуальна власність [Текст] : підручник / В. Д. Базилевич. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 671 с.
3. Дикань, В. Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками [Електронний ресурс] / В. Л. Дикань, І. М. Посохов // Бізнес-інформ. – №1. – 2014. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2014/1_0/314_319.pdf.
4. Донець, О. М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками [Текст] / О. М. Донець, Т. В. Савельєва, Ю. І. Урецька // Збірник наукових праць: Управління розвитком складних систем. – Київ : КНУБА, 2011. – Випуск 6. – С. 36 – 42.
5. Дорош, Н. І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві [Текст] / Н. І. Дорош // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 44. – Львів: Львівська комерційна академія. – 2014 р. – С. 148.
6. Скачок, І. В. Управление рисками [Електронний ресурс] / И. В. Скачок, Н. С. Юрлова // Вестник НГИЭИ. – 2014. – Выпуск № 3 (34). – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlen>.
7. ACCA P1 Governance Risk and Ethics, Complete Text [Text] // Kaplan Publishing UK, Unit 2 The Business Centre, Molly Millars Lane, Wokingham, Berkshire, RG41 2QZ. – 2012. – P. 558.
8. BS ISO 31000:2009 Risk management. Principles and guidelines [Electronic resource]. – Retrieved from: http://ddataover-blog.com/xxxyyy/0/32/13/25/Risques/ISO_DIS_31000_-E--1-.pdf.
9. Enterprise Risk Management – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) [Electronic resource]. – NY, September 2004. – Retrieved from: <http://www.coso.org>.
10. Internal Control – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) [Electronic resource]. – NY, 1992. – Retrieved from : <http://www.coso.org>.
11. ISO/IEC 31010:2009 - Risk Management - Risk Assessment Techniques [Text] / International Organization for Standardization, 2002.
12. Moeller, R. R. Brink's Modern Internal Auditing, A Common Body Knowledge [Text] // WILEY, John Wiley&Sons, Inc. – 2009. – P. 113-151.
13. Sarbanes-Oxley Act / 116 STAT. 745, sec. 404 Management assessment of internal controls [Electronic resource]. – PUBLIC LAW 107-204 – JULY 30, 2002. – Retrieved from: <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>.

References

1. Andreev, P. P., Chechulina, A. A., van Tuinen, J., Drozd, I. K. (2011). Internal control and audit in the public sector and European experience in Ukraine. Kyiv: Kafedra.
2. Bazylevych, V. D. (2014). Intellectual Property. Kyiv: Znannya.
3. Dikan V. L. & Posohov, I. M. (2014). Business Inform, 1. Retrieved from: http://business-inform.net/pdf/2014/1_0/314_319.pdf.
4. Donets, O. M., Saveliev, T. V., Uretska, Y. I. (2011). Use of international standards in risk management. Managing the development of complex systems, 6, 36-42.
5. Dorosh, N. I. (2014). Internal control and audit in risk management at the enterprise. Economic Series, 44, 148-152.
6. Skachok, I. V. & Yurlova, N. S. (2014). Risk Management, NGIEI. Bulletin, 3 (34). Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami>.
7. ACCAP1 Governance Risk and Ethics. Kaplan Publishing UK. (2012). Unit 2. The Business Centre, Molly Millars Lane, Wokingham, Berkshire, RG412QZ, 558.
8. BSISO 31000:2009 Risk management. Principles and guidelines. Retrieved from: http://ddataover-blog.com/xxxyyy/0/32/13/25/Risques/ISO_DIS_31000_-E--1-.pdf.
9. Enterprise Risk Management – Integrated Framework. (2004). Retrieved from: <http://www.coso.org>.
10. Internal Control – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (1992). Retrieved from: <http://www.coso.org>.
11. ISO/IEC 31010:2009 - Risk Management - Risk Assessment Techniques/ International Organization for Standardization. (2002).
12. Moeller, R. R. (2009). Brink's Modern Internal Auditing, A Common Body Knowledge. WILEY, John Wiley&Sons, Inc.
13. Sarbanes-Oxley Act / 116 STAT. 745, sec. 404 Management assessment of internal controls. (2002). Retrieved from: <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2015 р.

Людмила Вікторівна ЛІШТАБА

асистент,
кафедра соціальної медицини, ООЗ з медичною статистикою,
Тернопільський державний медичний університет імені І. Я. Горбачевського
E-mail: 771114@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

Ліштаба, Л. В. Теоретичні підходи до визначення компетентності менеджера [Текст] / Людмила Вікторівна Ліштаба // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 22. – № 2. – С. 75-81. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння компетентності менеджера. Узагальнено методичний інструментарій, який застосовується при визначенні термінів «менеджер» та «компетентність». Систематизовано поняття та охарактеризовано складові компетентності і основні напрямки в роботі менеджера. Розглянуто сутність та складові особливостей діяльності останнього, що характеризують його в сучасних умовах. Визначено зміст ментальності лікаря та менеджера охорони здоров'я. Зроблено висновок про необхідність розробки моделі компетентності менеджера в системі охорони здоров'я.

Ключові слова: компетентність; професійна компетентність; менеджер; механізм компетентності.

Liudmyla Viktorivna LISHTABA

Assistant,
Department of Social Medicine, Organization and Economics of Healthcare, and Medical Statistics,
Ternopil State Medical University
E-mail: 771114@ukr.net

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING COMPETENCE MANAGER

Abstract

The article deals with theoretical approaches to determining competence of a manager. It summarizes methodological tools which are used to define the terms "manager" and "competence". The study systematizes basic concepts of these definitions. We have described the elements of competence and basic functions of a manager. It is a study of essence and components that characterize a modern manager. We have defined the content of mentality of a doctor and a health care manager. We have come to the conclusion about the necessity to develop a model of competence of a manager in the health care system.

Keywords: competence; professional competence; manager; competence mechanism.

JEL classification: M12

Вступ

Менеджер у системі охорони України – нове та недостатньо вивчене поняття сьогодні. Досягнення якісно нового стану сучасного суспільства неможливе без кардинального підвищення рівня та удосконалення процесу підготовки фахівців у системі охорони здоров'я. Складність вирішення цього питання полягає в передбаченні змін зовнішнього середовища та необхідності побудови такого механізму управління, який буде орієнтований на врахування майбутніх тенденцій. Як свідчить історія, виживають ті менеджери, які уміло передбачали зміни зовнішнього середовища, змінювали внутрішнє середовище. Вкрай необхідно запроваджувати такий механізм саме в системі охорони здоров'я, позаяк сьогодні ця галузь у нашій країні перебуває у періоді свого становлення.

Мета та завдання статті

Мета статті – обґрунтування теоретичних підходів до визначення компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблема формування професійної компетентності менеджера у будь-якій галузі знаходиться на перетині площин дослідження багатьох наукових дисциплін: економіки, соціології, психології, менеджменту, маркетингу, медицини тощо. Про зміст цих категорій дискутують як українські, так і зарубіжні вчені.

Отже, розглянемо основні понятійно-категорійні одиниці, а саме «компетенція» та «менеджер».

Багато питань, пов'язаних із фундаментальними дослідженнями управління людськими ресурсами й професійною компетенцією персоналу, розглядаються в роботах зарубіжних учених-економістів: Беннета Р., Вільямса Р., Грехема Х., Десслера Г., Джексона Т., Корнеліуса Н., Маршина Н., Міллса Р., Робінса С., Спенсера Л., Спенсера М., Уїддета С., Холліфорда С. та ін. Слід зазначити, що їх розробки враховують умови функціонування підприємств у розвинених ринкових відносинах і не пристосовані для підприємницьких організацій, які функціонують в умовах трансформації економічних процесів. Серед вітчизняних учених, які зробили внесок у дослідження процесів управління професійною компетенцією персоналу, необхідно назвати: О. А. Грішнову, А. Кибанова, А. Коврова, Р. Колосова, А. М. Колота, А. Крилова, Л. Кудинова, Е. Моргунова, Ю. Одегова, І. Петенка, І. Л. Петрову, В. М. Петюха, В. Подсолонко, О. Подсолонко, В. Травіна, О. Шахматова та ін. Професійна компетентність є стрижневим показником рівня кваліфікації сучасного працівника, що якнайкраще свідчить про рівень його готовності до вирішування професійних завдань певного класу. Здатність обирати оптимальне рішення та аргументовано відкидати неправильні, володіння критичним і аналітичним мисленням, прагнення до інновацій — це характеристики спеціаліста, якого можна назвати компетентним. Компетентна людина має не лише розуміти суть проблеми, але й володіти методами її вирішення. У латинської *competentia* означає коло питань, у яких людина добре обізнана, має знання та досвід. У зарубіжній літературі 1980—1990 рр. для оцінки професійності людей за певними категоріями в роботі з людськими ресурсами та в царині теорії загального менеджменту розроблявся підхід, який базувався на компетенції. Так, у 1982 році американський консультант Ричард Боятцис (Richard Boyatzis) увів термін компетенція (*competency*). «Компетенція — головна риса індивідуума, що причинно обумовлює ефективне та винятково якісне виконання роботи» [1, с. 7]. Р. Боятцис вважав, що лише певним багажем знань неможливо оцінити професійність особи, тому він запропонував оцінювати ще й особистісні характеристики. Термін «компетентність» (*competence*) був введений у 1988 році Агенцією стандартів тренінгу (The Training Standards Agency) Великої Британії для позначення діапазону професійних стандартів, що можуть бути оцінені як набір параметрів певної спеціальності, зокрема менеджера [1, с. 7]. Отже, термін «компетенція» вводився з таким змістом, як «риса індивідуума», а «компетентність» — як «дія, поведінка, або результат роботи». Сьогодні у світовій економічній літературі існує досить багато визначень компетентності. Ось деякі з них: навички та риси, необхідні працівнику для ефективного виконання роботи [2, с. 9]; поведінка, яку переважно демонструють успішні працівники, на відміну від менш успішних [3, с. 34]; комплекс знань, умінь, здібностей, мотивації, цінностей та інтересів [4, с. 74]; знання, навички, здібності та інші характеристики, пов'язані з високими досягненнями в роботі [5, с. 14]; комбінація мотивів, рис, переконань та цінностей, яка містить також певні поведінкові показники та знання, індивідуальні характеристики, які можна виміряти та які наочно демонструють різницю між високими та низькими досягненнями в роботі [6, с. 20]; характеристики, які відображають успішну поведінку на роботі [7, с. 9]; будь-які знання, навички або вміння, особистісні якості, які демонструються через поведінку та мають своїм результатом визначні досягнення в роботі [8, с. 27]. Отже, як бачимо, закордонні вчені при визначенні компетентності оперують такими ключовими поняттями, як успішність, робота, досягнення в роботі, поведінка. У вітчизняних словниках можна знайти таке тлумачення терміну компетенція: 1) поінформованість, обізнаність, авторитетність; 2) сукупність повноважень (прав та обов'язків) державних органів або посадових осіб, що визначають межу повноважень, у процесі здійснення ними своїх функцій; 3) коло питань, щодо яких певна особа володіє знаннями та досвідом. Компетенція органів і посадових осіб встановлюється законом, статутом даного органу, а також закріплюється у положенні про відділ, посадових інструкціях та інших нормативно-правових актах. У тлумачному словнику С. І. Ожегова компетенція визначається як «коло питань, у яких хто-небудь добре обізнаний; коло чийось повноважень, прав», компетентний — обізнаний, авторитетний у будь-якій галузі; який володіє компетенцією [9, с. 24]. Аналогічне тлумачення компетенції наведено в «Советском энциклопедическом словаре»: «Компетенція — (від латинського *competere* — добиваюсь, відповідаю, підхожу), — коло повноважень, наданих законом, статутом, або іншим актом конкретному органу або посадовій особі; знання і досвід у певній галузі» [9, с. 26]. У «Новейшем энциклопедическом словаре» компетенція визначається як «коло повноважень якого-небудь органу,

посадової особи; коло питань, у яких конкретна особа має знання, досвід» [9, с. 28]. У тлумачному словнику сучасної російської мови під компетенцією розуміють «коло питань, явищ, у яких дана особа авторитетна, має досвід, знання, коло повноважень», компетентний — «має ґрунтовні знання в якій-небудь галузі; обізнаний, заснований на обізнаності; вагомий, авторитетний. Який володіє компетенцією, правочинний» [9, с. 29]. У «Новому тлумачному словнику української мови» категорія компетенція трактується як «добра обізнаність із чим-небудь; коло повноважень якої-небудь організації, установи, особи», а категорія «компетентний» трактується як: «1) той, що має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий; який ґрунтується на знанні; кваліфікований; 2) який має певні повноваження; повноправний; повновладний» [9, с. 30]. Отже, як бачимо, компетентність — характеристика особи. Основою цих визначень є знання, обізнаність, досвід, що свідчить про інтегративність зазначених дефініцій. У вітчизняній економічній літературі формування категорії «компетентність» має деякі розбіжності. Одні вчені стверджують, що компетентність працівника становить систему професійних компетенцій, відповідно до професійних повноважень, передбачених посадою, тоді, як компетенції — це особисті риси людини, які обумовлюють рівень знань та вмінь, котрі працівник може ефективно використовувати та адаптувати в різних ситуаціях та умовах праці [10, с. 74]. С. Воробей [11, с. 46] зазначає, що компетентність – це «завдання чи функція», а компетенція – «характеристика, яка визначається поведінкою», та називає також самостійність, орієнтованість на споживача, корпоративність, інтенсивність, орієнтацію на розвиток. Ще одне визначення компетенції дає А. Я. Кібанов, формулюючи його як здібність співробітника (або організації загалом) відтворювати певний тип поведінки для досягнення цілей організації [12, с. 32]. О. А. Грішнова стверджує, що «компетентність працівника (професіоналізм) — це рівень його загальної та професійної підготовки, а також широта професійного світогляду, що дозволяє йому адекватно реагувати на вимоги конкретного робочого місця чи виконуваної роботи, які постійно змінюються» [13, с. 29]. Е. Е. Лінчевський стверджує, що до компетенції входять кваліфікація працівника, мотивація, ерудиція, почуття власної гідності, інтуїція, стиль діяльності та керівництва, відповідність суб'єкта системі, якою він управляє [14, с. 27].

Слід наголосити, що одного бажання людини здобувати нові знання, підвищувати рівень своєї кваліфікації, а відповідно – і конкурентоспроможності, недостатньо. Для цього необхідно здійснювати інвестиції в розвиток персоналу, які завжди спрямовані на процес формування його компетентності.

Вкрай необхідно ввести до складових компетентності здатність особи до інноваційного розвитку, володіння критичним і аналітичним мисленням, мобільність знань. Перспективною подальших наукових розробок у цьому напрямі є розробка моделі компетентності. Також потрібно звернути значну увагу на розробку методики оцінки компетентності персоналу, адже межі цього поняття існують і потребують конкретного наповнення і визначення можливостей для їх окреслення. Практичне застосування результатів подальших досліджень забезпечить конкурентоспроможність персоналу як на вітчизняному ринку праці, так і на міжнародному та приведе у відповідність національні стандарти компетентності до світових.

Також доцільно в цьому контексті розглянути основні визначення та теоретичні підходи до поняття «менеджер», а також «менеджер у системі охорони здоров'я»

Отже, менеджер — це управлінець ринкової орієнтації, який активно впроваджує ефективні умови господарювання, нововведення та досягнення науково-технічного прогресу, виважено враховує зміни у відносинах, своєчасно впливає на кон'юнктуру і динаміку попиту та пропозиції, вміло перебудовує виробничо-господарську діяльність з урахуванням вимог ринку. Менеджер — найманий професійний керівник, що не є власником фірми (управлінець, директор, завідувач, адміністратор).

Розуміння всього спектру завдань та можливостей їхньої систематизації дають можливість керівнику підвищити власний професійний рівень з напрямів, якими він володіє недосконало, сприяють розумінню, як ефективніше управляти часом, підвищують його стресостійкість. Тому вивчення, здавалося б, елементарних питань принесе користь керівнику всіх управлінських ланок.

Є п'ять основних напрямів у роботі менеджера, які зводяться до інтеграції ресурсів, підтримки життєздатності та розвитку організації.

1. Менеджер встановлює цілі, визначає конкретні завдання і шляхи їхнього вирішення.

2. Менеджер організовує роботу закладу як систему. Аналізує види діяльності, виявляє та групує проблеми, ставить завдання, доручає конкретним співробітникам їхнє виконання.

3. Менеджер підтримує мотивацію праці і комунікації всередині медичної установи. Формує команду з людей, відповідальних за певні роботи шляхом прийняття кадрових рішень (оплата праці, призначення, підвищення тощо), а також рішень, що підвищують якість праці і життя співробітників. При цьому здійснюються постійні зв'язки менеджера з підлеглими, начальниками, колегами.

4. Менеджер створює систему контролю. Визначає одиниці вимірювання, фіксує показники, зорієнтовані на роботу всієї організації і водночас на роботу конкретного співробітника. Аналізує й оцінює досягнуті результати, повідомляючи про них своє керівництво, підлеглих і колег.

5 Менеджер сприяє зростанню ділової кар'єри людей, забезпечуючи умови, завдяки яким стає можливим просування службовими сходами членів організації [15, с.18].

Визначають наступні чотири групи особливостей менеджера, які характеризують його в сучасних умовах:

- професійно-ділові: високий професіоналізм, здатність генерувати корисні ідеї, приймати нестандартні управлінські рішення та нести відповідальність за них, прагнення до професійного зростання, підприємливість, авторитетність, уміння продумано ризикувати, здібності до інновацій; здатність здійснювати антикризове управління тощо;
- адміністративно-організаційні: оперативність, уміння здійснювати стратегічний і тактичний контроль, змінювати стиль управлінської діяльності залежно від ситуації, розробляти довгострокові програми й організовувати їхню реалізацію, стимулювати ініціативу, послідовність у своїх діях; уміння доводити справу до кінця; інтегральність (усвідомлення, що від тебе залежить успіх справи), внутрішній контроль, здатність формувати єдину команду, використовувати знання підлеглих, меж своєї влади, уміння делегувати повноваження, організовувати час тощо;
- соціально-психологічні: психологічна компетентність, управлінська культура, розум, культура ділового спілкування, прагнення до лідерства і влади, уміння керувати своєю поведінкою і регулювати свій психічний стан, колегіальність, толерантність, оптимізм, екстравертність та інтерактивність, уміння контролювати конфлікти, зрозуміло висловлювати свої думки, публічно виступати, інтелектуальність, уміння оптимізувати соціально-психологічний клімат у колективі, створювати психологічний комфорт, емоційна стійкість та стресостійкість, почуття гумору, уміння створювати та підтримувати свій імідж тощо;
- моральні: інтелігентність, людяність, порядність, почуття обов'язку, громадянська позиція, чесність, повага до гідності людини, національна свідомість тощо.

На кожному рівні управління відповідні посадові особи виконують певні функції, загалом забезпечуючи функціонування цього рівня управління з конкретною віддачею.

Необхідно звернути особливу увагу на відмінності у ментальності лікаря та менеджера охорони здоров'я (див. табл. 1) [15, с. 32].

Система охорони здоров'я відрізняється від інших галузей високим ступенем відповідальності за результати роботи за рахунок того, що метою її діяльності є збереження здоров'я населення.

Якість діяльності галузі або окремого закладу охорони здоров'я значною мірою обумовлена якістю управління ними.

Вирішенню питання, хто саме має право очолювати діяльність закладів сфери охорони здоров'я, присвячені аналітичні роботи останніх років, результати яких демонструють різні підходи до реалізації управлінських функцій осіб із різною професійною підготовкою (медичною, юридичною, економічною, управлінською освітою тощо).

Таблиця 1. Ментальність лікаря та менеджера охорони здоров'я

№ з/п	Аспект	Лікар	Керівник
1	Повноваження	Колегіальність	Ієрархічні
2	Часові рамки	Короткий період, поточний час	Тривалий період, майбутній час
3	Відповідальність	Особиста	Колективна
4	Толерантність до невизначеності	Низька	Висока
5	Зворотний зв'язок	Негайний, конкретний	Розтягнутий, невизначений

Особливої актуальності набувають соціально-етичні аспекти менеджменту в сучасній системі охорони здоров'я. Лауреат Нобелівської премії Мілтон Фрідман підкреслював, що роль бізнесу в суспільстві полягає у використанні енергії підприємців, менеджерів, інших працівників, а також ресурсів у діяльності, яка спрямована на збільшення прибутку, за умов дотримання правил гри (законодавчих актів, чесного слова тощо) та участі у відкритій конкурентній боротьбі без обману та шахрайства. Крім здійснення безпосередньої виробничо-господарської діяльності, перед підприємцями та менеджерами постають проблеми соціальної відповідальності та соціальної етики. Кожна організація використовує у своїй діяльності матеріальні, фінансові та трудові ресурси держави і тому несе відповідальність перед суспільством. Саме з цих причин вона повинна спрямовувати частину своїх доходів та зусиль на благо і вдосконалення суспільства (різноманітними соціальними шляхами).

У менеджменті виокремлюють два види відповідальності: юридичну та соціальну.

Юридична відповідальність — це виконання конкретних державних законодавчих актів, інструкцій, норм, які визначають, що організація може робити.

Соціальна відповідальність — це добровільна реакція на соціальні проблеми суспільства з боку організації. Вона надає певні переваги, а саме: забезпечує довгострокові перспективи, змінює потреби суспільства; допомагає розв'язувати соціальні проблеми, в тому числі і своїх працівників; формує норми моралі в організації; створює доброзичливі відносини між підприємцями (менеджерами) та іншими членами суспільства.

Соціальна відповідальність є похідною тих особистих цінностей, які впливають із етики менеджерів та підлеглих працівників. Суспільство, будь-яка організація чи група працівників визначають свою етику поведінки. Під етичною поведінкою слід розуміти сукупність вчинків та дій людей, які відповідають тим нормам моралі, свідомості чи порядку, що склалися в суспільстві або до яких воно прямує [16, с. 36].

У процесі підприємницької діяльності трапляються випадки відхилення від суспільних норм, що, власне, і є неетичною поведінкою. Є декілька причин неетичної діяльності, а саме: конкурентна боротьба; бажання мати великі прибутки; невміле стимулювання керівників за етичну поведінку; зменшення значення етики у суспільстві; бажання досягнути цілі та виконати місію організації будь-якою ціною; неетична поведінка партнерів (суміжників, засновників, постачальників тощо); виникнення конфліктних, стресових та інших подібних явищ в організації; невдалий підбір та невміле застосування стилів керівництва в організації; занадто складна система розроблення та прийняття рішень в організації тощо.

Вкрай необхідно розробляти та впроваджувати заходи щодо забезпечення етичної поведінки менеджерів системи охорони здоров'я, саме вони повинні бути основоположними аспектами в механізмі компетентності менеджерів у системі охорони здоров'я:

1. Запровадження етичних норм, які відображають систему загальних цінностей, суспільних уподобань та правил етики працівників організації. Наприклад, етичними нормативами забороняються хабарі, подарунки, порушення законів, незаконні виплати політичним організаціям, необґрунтовані вимоги, розкриття секретів фірми, використання забороненої інформації тощо. Західний спеціаліст Тім Граут-Сміт підкреслює, що інстинкт наживи слід стримувати етичними нормами створенням високоморального клімату у бізнесі. У розвинених країнах ці підходи сьогодні переважають. Так великі корпорації посилено афішують свою турботу про довкілля, створюють механізм «екологічної безпеки». Особливо це стосується хімічних, фармацевтичних, нафтопереробних та інших підприємств зі шкідливим виробництвом. Деякі компанії під впливом норм етичної поведінки відмовляються навіть від вигідної експлуатації робочої сили у країнах, що розвиваються.
2. Упровадження комітетів з етики, основне завдання яких оцінювати повсякденну практику з позиції етики й етичної поведінки. На невеликих підприємствах цю функцію може виконувати спеціаліст з етики бізнесу.
3. Проведення соціальних ревізій, призначення яких — оцінювати вплив соціальних факторів на організацію.
4. Організація навчання етичній поведінці керівників і підлеглих.
5. Постійне інформування працівників про випадки високоетичної поведінки через пресу, радіо, телебачення тощо.
6. Проведення нарад, конференцій, симпозіумів тощо з проблем етичної поведінки [16, с. 87].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підводячи підсумки, можемо констатувати, що у сучасному суспільстві успішний розвиток у сфері охорони здоров'я неможливий без ефективного менеджменту. Менеджмент в охороні здоров'я – це діяльність, спрямована на підвищення ефективності за допомогою сукупності принципів, методів і засобів, які активізують трудову діяльність, інтелект і мотиви поведінки як окремих медичних працівників, так і всього колективу. Охорона здоров'я в системі соціально-економічних відносин займає особливе по важливості і складності становище, що обумовлено об'єктивно існуючими особливостями основного об'єкта медичної діяльності - людини. Серед цих особливостей, як головну, виділено невизначеність, якою пронизана вся медична діяльність: невизначеність динаміки здоров'я людини, невизначеність результату медичного втручання. Першочергового значення в охороні здоров'я набуває проблема якості медичного обслуговування, яку важко переоцінити, оскільки вона пов'язана зі здоров'ям, а часом і з життям людини. Вирішити проблему якості можна тільки за умови оптимізації управління системою медичного обслуговування на всіх рівнях. У вирішенні цих питань пріоритет надається менеджерам системи охорони здоров'я. Розвиток і вдосконалення менеджменту, пристосування його до конкретної обстановки є одним з головних важелів поліпшення результатів діяльності медичних установ. Тому необхідність розробки механізму компетенції менеджерів продиктована вимогами сьогодення, умовами, в яких нині перебуває система охорони здоров'я України. Останній допоможе запропонувати способи подолання та адаптування до тієї області, де менеджер медичної галузі працює, зробить його роботу максимально ефективною.

Список літератури

1. Гарет, Р. Рекрутмент и отбор. Подход, основанный на компетенциях [Текст] / Робертс Гарет. — М.: HIPPO, 2005. — 288 с.
2. Mansfield, R. S. Building competency model [Text] / R. S. Mansfield // Human Resource management. — 1996. — № 35. — 7-15.
3. Klein, A. L. (1996). Validity and reliability for competency-based system: Reducing litigation risks [Text] / A. L. Klein // Compensation and Benefits Review. — 1996. — № 28. — P. 31-37.
4. Mirabile, R. J. Everything you wanted to know about competency modeling [Text] / R. J. Mirabile // Training and Development. — 1997. — P. 73-77.
5. Development of prototype occupational information network content model [Text] / E. A. Fleischman, L. I. Wetrogan, C. E. Uhman, J. C. MarshallMiles, N. G. Petertson, M. D. Mumford, W. C. Borman, P. R. Jeanneret, E. A. Fleishman. — Utah: Utah Department of Employment Security, 1995. — vol.1, pp. 10.1-10.39 (Contract Number 94-542).
6. Spencer, L. M. Competency assessment methods: History and state of the art [Text] / L. M. Spencer, D. C. McClelland, S. Spencer. — Boston: Hay-McBer Research Press, 1994.
7. The wholistic competency profile: A model [Text] / L. Slivinski, E. Donoghue, M. Chadwick, F. A. Ducharme, D. W. Gavin, A. Lorimer, R. Mcsheffrey, J. Miles, G. Morry. — Ottawa: Staffing Policy and Program Development Directorate, Public Service Commission of Canada, 1996.
8. Bonder, A. A blue-print for the future: Competency-based management in the Public Service of Canada / A. Bonder, D. Hollands, J. Miles. — Ottawa: The Treasury Board Secretariat / Public Service Commission Working Group on Competency — Based management, 1999.
9. Головань, М. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду [Текст] / М. Головань // Вища освіта України. — 3(30). — 2008. — С. 23-30.
10. Недашківська, Т. Професійна компетентність та компетенції державного службовця: об'єм термінологічного значення понять [Текст] / Т. Недашківська // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. — 2008. — № 1. — С. 73-81.
11. Воробей, С. Модель компетенций как элемент системы управления персоналом [Текст] / С. Воробей // Новости турбизнеса. — 2007. — № 9. — С. 46-47.
12. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом [Текст] : учебные материалы / А. Я. Кибанов, В. Г. Коновалов. — Изд-во «Кордис@Медиа», 2006. — Режим доступа: <http://www.cordis.ru>
13. Грیشнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудоу відносини [Текст] : підручник / О. А. Грیشнова. — К.: Знання, 2006. — 559 с.
14. Линчевский, Э. Э. Мастерство управленческого общения: руководство в повседневных контактах и конфликтах [Текст] / Э. Э. Линчевский. — СПб.: Речь, 2002. — 292 с.
15. Петрова, Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців [Текст] / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. — № 2. — 2010. — С. 26-34.
16. Основи економічної теорії [Текст] : підручник / О. Н. Литвинова, В. С. Коломийчук. — Тернопіль: ТДМУ, 2015. — 428 с.
17. Вороненко, Ю. В. Менеджмент та лідерство в медсестринстві [Текст] / Ю. В. Вороненко, О. Н. Литвинова. — Тернопіль «Укрмедкнига», 2001. — 368 с.

References

1. Gareth, R. (2005). Recruitment and Selection: A Competency Approach. Moscow: HIPPO.
2. Mansfield, R. S. (1996). Building competency model. Human Resource management, 35, 7-15.
3. Klein, A. L. (1996). Validity and reliability for competency-based system: Reducing litigation risks. Compensation and Benefits Review, 28, 31—37.
4. Mirabile, R. J. (1997). Everything you wanted to know about competency modeling. Training and Development, 73-77.
5. Fleischman, E. A., Wetrogan, L. I., Uhman, C. E., MarshallMiles, J. C., (1995). Development of prototype occupational information network content model, 1, 10.1-10.39). Utah: Utah Department of Employment Security (Contract Number 94—542).
6. Spencer, L. M., McClelland, D. C., Spencer, S. (1994). Competency assessment methods: History and state of the art. Boston: Hay-McBer Research Press.
7. Slivinski, L., Donoghue, E., Chadwick, M., Ducharme, F. A., Gavin, D. W., Lorimer, a., Mcsheffrey, R., Miles, J., & Morry, G. (1996). The wholistic competency profile: A model. Ottawa: Staffing Policy and Program Development Directorate, Public Service Commission of Canada.
8. Bonder, A., Hollands, D., & Miles, J. (1999). A blue-print for the future: Competency-based management in the Public Service of Canada. Ottawa. The Treasury Board Secretariat / Public Service Commission Working Group on Competency — Based management.

-
9. Holovan, M. (2008). Competence and competency, experience of theory, theory of experience. Higher education of Ukraine, 3(30), 23-30.
 10. Nedashkivska, T. (2008). Professional competence and competency of civil servant: volume of terminological meaning of concepts. Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, 1, 73-81.
 11. Vorobei, S. (2007). Competence model as an element of personnel management system. News of tourist business, 9, 46-47.
 12. Kybanov, A. Y., Konovalov, V. H. (2006). Principles of personnel management: Teaching materials. Publishing House "Kordys@Media". Retrieved from: [http:// www.cordis.ru](http://www.cordis.ru).
 13. Hrishnova, O. A. (2006). Economics of Labor and Social-Labor Relations. Kyiv: Knowledge.
 14. Lynchevskyy, E. E. (2002). Skills of managerial communication: a guide to everyday contacts and conflicts.- St. Petersburg: Rech.
 15. Petrova, T. (2010). Professional development of workers: the problem of staff incentives and employer interest. Ukraine: aspects of labor, 2, 26-34.
 16. Lytvynova, O. N. & Kolomyichuk, V. S. (2015). Fundamentals of economic theory. Ternopil: Ternopil State Medical University.
 17. Voronenko, Y. V. & Lytvynova, O. N. (2001). Management and Leadership in Nursing. Ternopil: Ukrmedknyha.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

Yuliya Anatoliivna MANACHYNSKA

PhD in Economics,
Department of Accounting and Auditing,
Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTEU
E-mail: manachyuliya@mail.ru

HOTEL TARIFF TYPES AND COMPLEX NATURE OF HOTEL SERVICES

Manachynska, Y. A. Hotel tariff types and complex nature of hotel services [Текст] / Yuliya Anatoliivna Manachynska // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 82-86. – ISSN 1993-0259.

Abstract

The essence of the tariff policy of the enterprises of hotel industry is considered. Its impact on the formation of business effectiveness is determined. It is proposed to use a system of special tariffs. The structure of these tariffs can include "packet services". It is determined that the rate of tariff «Packet» (packaged rate) is one of the most promising. It meets almost all the increasing needs of today's customers. It is proved that in the process of formation of hotel tariff it is necessary to consider the prospective level of profitability of the hotel. This approach should be based on the approach «bottom – up». The results of the study have shown that the procedure for establishing hotel tariffs for different types of rooms is one of the key management decisions, which has a significant impact on the ultimate profitability of the hotel industry. Only the application of effective tariff policy will allow owners of hotel complexes to achieve the required level of congestion accommodation facilities.

Keywords: hotel tariff; hotel industry; profitability; pricing policy; pricing.

Юлія Анатоліївна МАНАЧИНСЬКА

ТИПИ ГОТЕЛЬНИХ ТАРИФІВ ТА КОМПЛЕКСНИЙ ХАРАКТЕР ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Анотація

Розкрито сутність тарифної політики підприємств готельного господарства та її вплив на формування результативності бізнесу. Запропоновано застосовувати систему спеціальних тарифів, до складу яких можуть бути включені «пакетні послуги». Визначено, що тариф «Пакетний» (packaged rate) є одним із найбільш перспективних при задоволенні всезростаючих потреб сучасних клієнтів. Обґрунтовано, що при формуванні готельного тарифу обов'язково слід враховувати перспективний рівень прибутковості готелю, базуючись на підході «знизу – вгору». За результатами проведеного дослідження з'ясовано, що процедура встановлення готельних тарифів для різних типів номерів є одним із ключових управлінських рішень, що чинить вагомий вплив на кінцеву прибутковість готельного господарства. Лише при застосуванні ефективної тарифної політики власники готельних комплексів можуть досягти необхідного рівня завантаженості номерного фонду.

Ключові слова: готельний тариф; готельне господарство; прибутковість; тарифна політика; ціноутворення.

JEL classification: L85, M49

Introduction. Modern hotel management company is a coherent system of interconnected elements that act as a unit to address specific problems and achieve the goal, namely a positive final financial result of their own businesses under the latter is formed by the results of the delivery of basic and additional services. Therefore, the justification of required level of profitability of the hotel industry is the key reference point in the formation of tariffs for hotel services in general. It is directly related to the construction of methodological basis of tariff policy. The growing competition in the market of hotel services should guide management decisions on the formation of owners packet structure of hotel rates. It also determines the need for more research in this direction.

Brief Literature Review. Some aspects of specific tariff policy of hotels and its impact on the formation of financial results from operations are examined in the scientific works of such authors as S. I. Baylyk, N. M. Kuznetsova, M. P. Malska, A. A. Musakyn, I. G. Pandyak, T. G. Munin, A. O. Zmiyov, S. V. Samartsev, A. A. Hats, K. P. Maksymets, H. I. Rohlyev and others [1; 2; 3; 4; 5]. In particular, M. P. Malska, I. G. Pandyak, exploring the formation of mechanism and features of hotel rates, claim that it is one of the important activities of the hotel managers. It determines the efficiency of its operation in the market of hotel industry.

Is necessary to take into account many factors: market conditions; readiness for market fluctuations to ensure self-development and strategy of economic survival in a competitive environment [3, p. 198]. In addition, during the process of determining tariffs, according to the above scientific approaches, we must take into account the following things: the cost of hotel rooms and services in general; investments; trends and the situation prevailing in key target markets; profit margins and return on invested capital costs; supply and real demand in the target market at a certain time; the possibility of competitors, the presence in the area of other means of temporary residence; quality of service in hotels and the possibility of its improvement [3]. Therefore there is a need for further research in this area in order to develop measures for structural reorientation of tariff policy toward the enlargement of additional services. This will increase the financial results and improve congestion of hotel rooms.

Purpose. In the conditions of the growing competition in the market of hotel services, hotel complex owners have faced with the problem of part-load of the hotel. To achieve better financial results we should propose additional services and create an effective tariff policy. Other words, we should offer a comprehensive service which structure that may include free components that form the «package».

Results. In the works of such foreign scientists as S. I. Baylyk rate (from Eng. Tariff – rate) is treated as a system that is still improving and the amount of payment for hotel services is treated as a price which is set by the property providing a place for temporary accommodation in a hotel room of an appropriate type [1, p. 93]. However, it should be noted that there is a substantial difference between the price of hotel services and tariffs, because the identification of these concepts is inappropriate.

After all, the tariff stands at broader spectrum concept and actually combines a set of prices that are designed for a specific segment of consumers with the restrictions (payment terms, etc.) and content components (eg including breakfast). Internationally tariff «weekend» in various enterprises of the hotel industry can have different numerical expression of the price, which depends on the segment and demand. It always includes such components as: accommodation from Friday to Sunday; breakfast; excursion; free access to the wellness center (SPA). In other words, hotel tariff is based on the consideration of international experience. It is useful to treat as a pricing concept that aims to identify a particular segment of customers, while the price is just its numerical expression.

The structure of the hotel fare (cost of living), excluding the cost of accommodation in the rooms of a certain type, includes such components as double or full board (or just breakfast), such service as mini-bar (drinks), sauna, etc., It also depends on the characteristics of demand and customers relevant marketing (including product) policy of the hotel business. We should also consider such components are not included in the hotel tariff discounts, such as settlements in room of an adult or a child. On the basis of these and similar features we have worked out the hotel rates, which can be called as «family fare», «European rate», «American fare», etc. [3, p. 198-199].

Some hotels of Western Europe and the USA propose such tariffs that include: group rate – for groups of tourists; family fare – for parents with children; daily rates – for clients staying in the hotel less than a day; commercial fare – for private clients, etc. [1, p. 93].

The need to build an effective hotel industry management is determined by the application of special tariffs. Those are the reasonable prices for reduced standard rate. The owners should also offer discounts. It is a familiar tool which gives an opportunity to attract the customer and to expand the market in terms of hotel product potential competition in the hotel industry. It is proved that into the cost of living (depending on hotel) we may include such «package services» as breakfast, half board, board, in addition, it may also be included the medical package, sport package, swimming pool and fitness center.

Payment for fitness center and swimming pool can be included in the cost of living and can increase. Pay attention to that fact that if you pay a one-time visit (even at a higher price) income will be lower because only 20% of customers use this type of service. According to many scientists, we should apply the system of special tariffs for specific customer categories.

According to K. A. Kurkina pricing policy of the company of hotel industry when implementing wellness center (SPA) is primarily driven by frequency of visit (one-time or for a subscription) of customers. This researcher justifies the difference between the value of family and corporate subscription.

Pricing tactics depend on a selection of hotel facilities. It is possible to make a strategy of changes market price for the services that best meets its intended function, providing the desired level of profitability of hotel business [3].

On the domestic enterprises of hotel industry it is common to differentiate hotel rates according to the forms of service: rates for tourists and citizens of Ukraine, foreign tourists and citizens, rent for offices, long-term residence and so on. While determining the cost of accommodation we have used differentiated approach for pricing which depends on the type of room [3, p. 210].

Overall hotel price structure may be represented by different types of hotel rates, each of which has its own characteristics and conditions. International hotel rates in practice brings together several groups:

- rack rate – officially published tariff;
- best available rate – rate is based on supply and demand at a particular time. The above tariff can be used by several times a day, depending on fluctuations in demand for hotel services;
- consortia rate – commission rates for agents and for global reservation systems (for frequent equal to the base rate);
- corporate rate – special rates for corporate clients at a particular time, for frequent with 20% discount from basic;
- tour operator net rate – tariff designed to implement special packages for a discount of 10 to 40% of baseline;
- wholesaler rate – tariff for large tour operators in the market for the inclusion of other tour operators travel package discount 50% [7].

M. P. Malska, I. G. Pandyak, having carried out a comparative analysis of domestic and foreign hotel management companies, pay attention to the ineffectiveness of the discriminatory system of differentiation of hotel rates according to nationality. According to the researchers, domestic hotels must make greater use of international experience revenue management and installation of special tariffs, because it can increase the sales of services and maintain constant attract additional customers without reducing prices for all other visitors. If the demand is not elastic at a price it is possible to receive payment for the full cost of accommodation without discounts. Additional revenue and cost optimization contributes to the achievement of the desired level of profitability hotel business [3, p. 211].

Choice of a tariff and pricing strategy formation, regulation of prices for existing property products are the essential parts of an effective management system of hotel industry.

Tariff «Accommodation and breakfast» (bed and breakfast) includes the cost of lodging and breakfast (often «buffet»), quoted rate is quite popular among hotel guests. It is often used in American system of formation of hotel fare. This technique includes as the cost of living in a hotel room (the cost of accommodation) so the food costs.

Among the most promising hotel rates the tariff «Packet» (packaged rate) occupies an important place. It includes some services of the hotel (eg, airport, breakfast and use one of the wellness center (SPA)). Complex («packet») service is cheaper than buying it all included components separately. Exploring the specific installation of flexible tariffs that vary depending on the market, you should pay attention to the use of domestic hotels of various types of discounts, such as seasonal, regular customers, corporate, special, etc. [7].

The benefits that the hotel can offer to the client, of course, increase customer loyalty, leading to higher customer satisfaction of hotel services and increase the number of rooms and congestion. It is the key to profitability of a hotel. It can also create some difficulties in the accounting of income and financial results from the sale of hotel services.

Here is a scheme which is based on the concept of «bottom – up», which involves determining the initial desired level of profitability of the hotel business and the last tariff calculation of the average hotel room (Fig. 1).

The specifics of pricing policies of hotels focuses on the following features of the hotel business, in which the cost of a hotel room of an appropriate type (for frequent highest category) may include the use of wellness center (SPA) without additional payment. In particular, foreign scientist proves the possibility of booking such hotel rooms which can provide you these components for free [7].

S. J. Korol [6] draws our attention to the need for transferring of the pricing system on the basis of the separation of the structure of sales of accommodation. It should be considered as the other income from operating activities.

S. I. Baylyk [1] describes how to install hotel rates for different types of hotel rooms as one of the key management decisions. Such decision has a significant impact on the ultimate profitability of the hotel industry. According to the scientist, in order to set tariffs that would ensure the desired level of hotel revenue from the provision of residence, we should take into account such factors as costs, inflation and competition.

In frequent practice, there are different approaches to pricing hotel rooms. The most frequently used method is the method of approximate calculation. It can also be called Formula Hubbarta.

Conclusions. The results of the study have shown that the procedure for establishing hotel tariffs for different types of rooms is one of the key management decisions, which has a significant impact on the ultimate profitability of the hotel industry. Only the application of effective tariff policy will allow owners of hotel complexes to achieve the required level of congestion accommodation facilities.

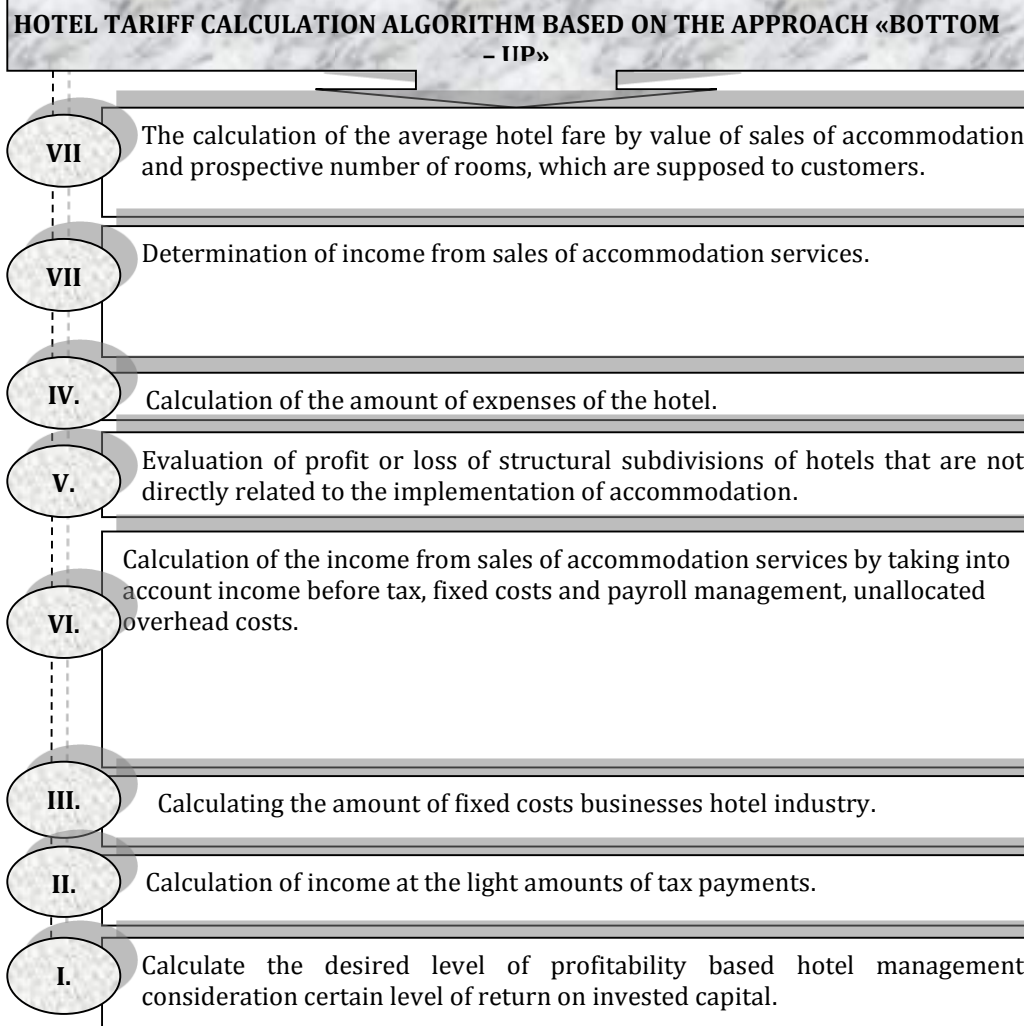


Figure 1. Formation of hotel rate which is based on consideration of prospective profitability of hotel industry management [1]

Bibliographic list (in language original):

1. Байлык, С. И. Гостиничное хозяйство. Организация, управление, обслуживание [Текст] : [учеб. пособ.] / С. И. Байлык. – [3-е изд., стереотип]. – К. : Дакор, 2008. – 288 с.
2. Кузнецова, Н. М. Основы экономики готельного та ресторанного господарства [Текст] / Н. М. Кузнецова. – [навч. посіб.]. – К. : Федерація профспілок України. Інститут туризму, 1997. – 173 с.
3. Мальська, М. П. Готельний бізнес : теорія та практика [Текст] : [підручник] / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
4. Мусакин, А. А. Малый отель: с чего начать, как преуспеть. Советы владельцам и управляющим [Текст] / А. А. Мусакин. – СПб. : Питер, 2008. – 380 с.
5. Статистичний збірник за 2000 – 2012 рік «Туризм та відпочинок в області» [Текст] / Державна служба статистики України. – Чернівці : Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2013. – 82 с.
6. Король, С. Я. Бухгалтерський облік в готельному господарстві [Текст] : [навч. посіб.] / С. Я. Король. – К. : КНТЕУ, 2005. – 354 с.
7. Маначинська, Ю. А. Облік і аналіз фінансових результатів у готельному господарстві [Текст] [Текст] : монографія / Ю. А. Маначинська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т, Чернів. торг.-екон. ін-т. – Ч. : Місто, 2014. – 424 с.
8. Балченко, З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України [Текст] : [навч. посіб.] / З. А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.
9. Маначинська, Ю. А. Тарифна політика та її вплив на систему обліку, аналізу та управління готелів. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : зб. тез доп. за матеріалами III Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Ірпінь, 25 лютого 2015 року) / ДФСУ. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2015. – С. 260-262.

-
10. Маначинська, Ю. А. Змістові характеристики готельних послуг, та їх вплив на облік фінансових результатів [Текст] / Ю. А. Маначинська // Вісник Чернів. торг. -екон. ін-ту КНТЕУ [Економічні науки]. – Чернівці, 2012. – Вип. I (45). – С. 237–244.

References

1. Baylyk, S. I. (2008). Hospitality. The organization, management, service. Kiev : Dakor.
2. Kuznetsov, N. M. (1997). Fundamentals of economy hotel and restaurant management. Kiev : Federation of Trade Unions of Ukraine. Institute of Tourism.
3. Malska, M. P., Pandyak, I. G. (2012). Hospitality: Theory and Practice. Kiev : Center of educational literature.
4. Musakin, A. A. (2008). Small Hotel: where to start, how to succeed. Tips owners and managers. Piter : SPb.
5. Statistical Yearbook (2000-2012). Tourism and recreation: State Statistics Service of Ukraine. (2013). Chernivtsi : Department of Statistics in the Chernivtsi region.
6. Korol, S. Y. (2005). Accounting in the hotel industry. Kiev : KNTEU.
7. Manachinska, Iu. (2014). Accounting and analysis of financial performance in the hotel. Chernivtsi : CHTEI KNTEU, City.
8. Manachinska, Iu. (2015). Tariff policy and its impact on the system of accounting, analysis and management of hotels Status and prospects of accounting in Ukraine. Irpen : Publisher National STS University of Ukraine.
9. Balchenko, Z. A. (2015). Accounting in tourism and hotels Ukraine. Kiev : KUTEL.
10. Manachinska, Iu. (2012). The characteristics of hotel services, and their impact on financial results accounting. Chernivtsi : CHTEI KNTEU.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2015 р.

Анастасія Юрїївна МОГИЛОВА

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: mau2811@mail.ru

ІНСТИТУТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Могилова, А. Ю. Інститути капіталізації підприємства [Текст] / Анастасія Юрїївна Могилова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 87-93. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Доведено, що визначення структури інституціонального середовища капіталізації підприємств та впливу окремих інститутів на капіталізацію підприємств сприятиме розробці дієвих інструментів розвитку господарюючих суб'єктів та економіки загалом. Вагома частина наукових досліджень має абстрактно-теоретичний характер та гальмує реалістичне вивчення інститутів, що знижує практичну значущість наукових розробок.

Запропоновано авторське визначення понять «інституція» та «інститут». На основі дослідження еволюційного розвитку інститутів систематизовано їх характерні особливості. Встановлено інституційні важелі економічного зростання країни та суб'єктів господарювання. Запропоновано групування базових елементів інституціонального середовища капіталізації підприємства за класифікаційною ознакою видів підсистем управління, що дозволяє деталізувати шляхи забезпечення капіталізації підприємства за умов динамічної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання.

Ключові слова: капіталізація; підприємство; інституція; інститут; середовище; інституційні фактори.

Anastasia Yuriivna MOHYLOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Department of Marketing,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: mau2811@mail.ru

INSTITUTES OF CAPITALIZATION OF ENTERPRISES

Abstract

It is proved that the determination of the structure of the institutional environment and the impact of the capitalization of certain institutions on the capitalization of companies will facilitate the development of effective tools for the development of businesses and the economy in general. A great number of scientific works in this area acquires abstract and theoretical character and prevents realistic study of institutions. It reduces the practical importance of scientific research.

The author's definition of the terms «institution» and «institute» have been developed.

The result of the study of evolutionary development of institutions is the systematization of their characteristics. Institutional levers of economic growth and economic entities are defined. The grouping of basic elements of the institutional environment for the company's capitalization of enterprise, which forms the basis of the classification management subsystems, is proposed. This proposal allows the detail ways to ensure capitalization of the enterprise in the conditions of dynamic changes of internal and external environment of menage.

Keywords: capitalization; enterprise; institution; institute; institutional environment; institutional factors.

JEL classification: D24, D61, G31

Вступ

Побудова досконалої інституціональної системи економіки має ґрунтуватися на наступних принципах: «системності; справедливого розподілу прав і обов'язків учасників ринку; узгодженості внутрішньодержавних інституцій із міжнародними нормами; рівноконкурентного доступу економічних агентів до обмежених ресурсів державної підтримки; забезпечення мінімізації дискримінаційного впливу постачальників ресурсів на відтворювальні процеси в галузі» [8, с. 91]. Крім того, вважаємо необхідним доповнити цей перелік принципами організації взаємодії економічних агентів на етапах, які наслідують виробництво товарів, а саме: зацікавленість виробників та посередників у своєчасному задоволенні потреб кінцевих споживачів у якісних товарах; взаємодоповненість та взаємоузгодженість і непротиріччя принципів функціонування інститутів у різних галузях економіки, на різних товарних ринках та різної приналежності відповідно до галузей суспільних наук. Лише в такому разі можна прогнозувати отримання синергетичного ефекту від участі великої кількості економічних агентів у процесі нарощування капіталізації окремих об'єктів, а також побудову більш досконалої інституціональної структури суспільства.

Різномасштабні питання інституціональної теорії викладено у працях [1; 3-5; 7; 9; 12]. Проте деякі проблеми досі характеризуються своєчасністю та актуальністю, а саме проблеми, пов'язані із визначенням структури інституціонального середовища капіталізації підприємств та впливу окремих інститутів на капіталізацію підприємств, через що спостерігається певне гальмування процесів розробки дієвих інструментів розвитку господарюючих суб'єктів та економіки загалом. Вагома частина наукових досліджень має абстрактно-теоретичний характер та гальмує реалістичне вивчення інститутів, що знижує практичну значущість наукових розробок.

Мета статті

Капіталізація підприємств повинна мати чіткий категоріальний апарат для відображення реальної інституційної дійсності. Виходячи з того, що в теорії та практиці має місце отождолення понять «інституція» та «інститут», запропоновано авторське визначення «інституцій» як сформованих під впливом історичних, соціально-культурних, часових факторів правил, настанов, традицій, звичаїв, що визначають характер поведінки соціально-економічних суб'єктів, форми взаємодії між ними, сприяють закріпленню конкретних поведінкових процесів і процедур. Категорія «інститут» розглядається при цьому як система законодавчо встановлених норм і правил, що забезпечують стійкі в часі функціонально-структурні форми організації спільної діяльності в процесі життєдіяльності та виробництва, визначають видовий статус організації.

З огляду на наведені визначення інституцій та інститутів метою статті є систематизація базових елементів інституціонального середовища капіталізації та формування комплексу інституціональних факторів сталого розвитку країни і суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

У забезпеченні капіталізації підприємств значну роль відіграють державні інститути, які виступають розробником «розгалуженої системи формальних норм, правил, стандартів і регламентів, а також гарантом їхнього виконання. «Експансія» держави в економіку відбувається за двома напрямками: в якості розробника «правил гри» та «рефері на полі». Про доцільність державного втручання в економіку свідчать результати досліджень американського історика Ф. Гершикорна, який встановив пряму залежність між рівнем розвитку державного сектору і більш розвинутим державним регулюванням економіки, з одного боку, і рівнем індустріалізації країни, з іншого, що відбувається завдяки стимулюванню державою економічних перетворень унаслідок технічного переозброєння галузей, розробки структурної політики, наукових програм та збільшення інвестицій» [3, с. 47].

У корпоративній або неокорпоративній моделі взаємодії «бізнес – держава» держава виступає важливим економічним агентом, що забезпечує розробку та дотримання загальних «правил гри», а також несе значні соціальні зобов'язання перед суспільством загалом, через що висуває низку вимог до бізнесу. Бізнес у теорії неокорпоративізму виступає представником основних економічних інтересів і забезпечує окремі інституційні форми управління. Так, наприклад, спілки роботодавців через прийняття зобов'язань по сприянню державі і управлінню суспільством отримують певні привілеї, беруть участь у розробці законопроектів та прийнятті політичних рішень [3, с. 49].

На винятковій ролі та значущості інститутів державного управління та планування наголошує А. Амосов [2], стверджуючи, що всі великі проекти індустріального та науково-технічного розвитку було реалізовано винятково через планомірну діяльність органів державного управління. Прикладами розвитку країн Європи, США, Японії та СРСР він доводить важливість акумуляції державою грошових коштів для інвестування, державної підтримки інноваційних проектів та стимулювання державою підприємництва.

Наслідуючи підхід О. Шпикуляк до ієрархічної побудови інститутів країни, економіки [12], пропонуємо наступний спосіб структурування інститутів капіталізації підприємства (рисунок 1). При цьому погоджуємось із С. Кірдіною, що базисні інститути «створюються на основі історичного досвіду, ... зберігають свій зміст, ... із розвитком суспільства проявляються у більш розвинутих і цивілізованих формах, зберігаючи при цьому свою якісну специфіку» [7, с. 59].

Тіньова економіка – стійкий соціально-економічний інститут, що утворюється на основі виникнення у певної частини суспільства потреб у задоволенні економічних інтересів, які вступають у конфлікт із чинним законодавством країни [11, с. 49]. Сприяє розкраданню державного та приватного майна, незаконному відчуженню активів тощо, але незаконно одержані в тіньовому секторі доходи можуть спрямовуватися на збільшення обсягу джерел фінансування майбутньої капіталізації підприємства, в чому спостерігається позитивний внесок у розвиток підприємства.

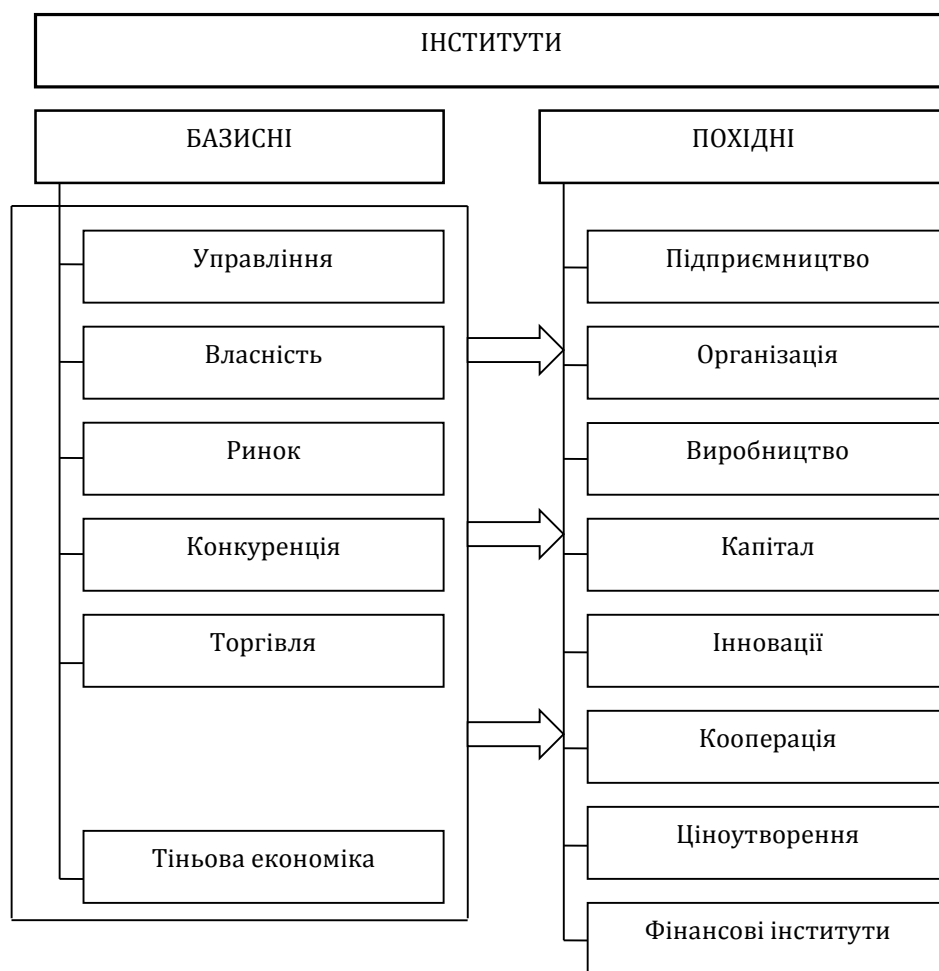


Рис. 1. Інститути капіталізації підприємства

Досліджуючи еволюцію планування та обґрунтовуючи першочерговість участі держави у розвитку економіки країни порівняно із участю вільного ринку, А. Амосов акцентує увагу на важливості інституту стратегічного управління, належний розвиток якого сприятиме досягненню еволюційної вершини довгострокового планування – програмно-цільового планування – створення системи цільових програм, що охоплюють сукупність всіх напрямків науково-технічного, технологічного та соціально-економічного розвитку [2, с. 43]. Також він наголошує, що участь держави у цільових програмах та у галузевих корпоративних планах посилюється у періоди виходу із кризи та відновлення економіки, що є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку економіки України [2, с. 45]. Проте поєднання державних інструментів управління із ринковими забезпечує підвищення ефективності функціонування економіки, прикладом чого виступають високі темпи відновлення економіки за часів НЕПу (приріст 38 % за рік) [10, с. 114].

Головною задачею інституту власності вважається подолання протиріччя між суспільними та приватними інтересами, а також збалансування інтересів власників засобів виробництва, що, на думку

А. Амосова, стає можливим через створення системи публічного контролю за використанням суспільно значущої власності та внаслідок законодавчого обмеження і введення заборонних податків на спекулятивні операції та непродуктивне «проїдання» капіталу [1, с. 18-19]. За сучасних умов саме проблема великого обсягу приватних статків у розрахунку на 100 тис. жителів, непродуктивного «проїдання» капіталу та важливості його інвестування в інноваційний розвиток підсилює необхідність функціонування інституту трансформації приватних статків у продуктивний капітал як окремого структурного елементу інституту власності [1, с. 16].

Визначальною характеристикою розвинутого ринку є конкуренція. Вагомість антимонопольних інститутів посилюється за умов розвитку висококонцентрованого виробництва і відповідних до нього монополістичних та олігополістичних структур, які є причиною прогресивної динаміки цін. Відповідно до результатів розрахунків, проведених російськими вченими, лише близько 10 % створеної у реальному секторі валової доданої вартості є наслідком зростання виробництва у фізичному обсягу, решта – наслідок підвищення цін і рентабельності [4, с. 3]. Отже, очевидною є необхідність антимонопольного захисту малого та середнього бізнесу.

Похідні інститути виникають як наслідок розвитку економіки у різних економічних системах. Конструювання похідних інститутів капіталізації ініціюється тими індивідами, які зацікавлені у зростанні вартості об'єкта капіталізації, – власниками бізнесу та акціонерами насамперед. Д. Норт підкреслював, що «інститути не обов'язково – і навіть далеко не завжди – створюються для того, щоб бути соціально ефективними; інститути... створюються скоріше для того, щоб слугувати інтересам тих, хто займає позиції, що дозволяють впливати на формування нових правил» [9].

Інститути капіталізації створюються на основі базисних інститутів відповідно до вимог та інтересів зацікавлених у капіталізації осіб та в процесі свого розвитку поступово підпорядковуються інтересам учасників, пов'язаним із нарощуванням вартості об'єктів.

Фінансові інститути, які виступають посередниками в інвестиційних процесах, а також виконують функцію планування цін на гроші та цінні папери, можна вважати тим суб'єктом, який бере участь у визначенні розміру ринкової капіталізації підприємства. Проте негативний вплив на капіталізацію підприємства здійснює «надмірна комерціалізація банків, які наживаються на штучному завищенні відсоткових ставок і на фінансових спекуляціях» [1, с. 11]. Він стверджує, що за умов останньої глобальної кризи вітчизняні банки «замість надання допомоги промисловим підприємствам займаються валютними спекуляціями» [1, с. 19-20], тим самим вони зменшують довіру до національної валюти і виступають однією з причин недостатнього рівня майбутньої капіталізації.

С. Гурієв та К. Сонін провели економетричний аналіз даних для великої кількості країн, за результатами якого дійшли висновку, що «фінансовий розвиток забезпечує прискорення економічного зростання». Розвиток фінансових інститутів обумовлює в середньому щорічно 1 % економічного зростання. Від фінансової нерозвиненості програють високотехнологічні галузі (машинобудування, фармацевтика, мікроелектроніка та ін.) [5].

Інститути інновацій забезпечують капіталізацію підприємств на якісній основі шляхом розробки нової наукової, техніко-технологічної та культурно-промислової продукції та її впровадження у промислове виробництво. Організаційно-структурною формою цього інституту виступає інноваційний комплекс, складові елементи якого диференціюються залежно від внутрішніх умов функціонування конкретної країни.

Корисним вважаємо досвід зарубіжних країн у стимулюванні інноваційної діяльності. Так у США створення інноваційних комплексів навколо провідних університетів одержало підтримку з боку держави, яка надала їм право продажу інтелектуальних результатів, які були отримані за рахунок державних коштів; а також право створення спеціальних посередників із ліцензування університетських розробок. Крім того, пряма участь промисловості в університетських розробках стимулювалася шляхом надання податкових пільг. Муніципальна влада у створенні інноваційних комплексів вбачала значний потенціал регіонального прогресу, а через це виступала вагомих фактором конкуренції. У США створювалися цілі «регіони науки», які поширювалися до меж адміністративно-територіальних утворень.

У Німеччині інноваційним комплексам конституційно гарантовано автономію у виборі наукових пріоритетів та їхньому фінансуванні та низку академічних свобод. Регулювання з боку держави є обмеженим.

Ізраїль досліджує та використовує науковий досвід різних поколінь та цивілізацій шляхом участі у науково-інноваційній кооперації, особливо із європейськими діаспорами [4, с. 69-70].

Підтверджуючи необхідність інноваційного розвитку, академік РАН В. Маєвський зауважує, що на основі теорії довгих хвиль Н. Д. Кондратьєва протягом наступних 20 років прогнозується економічний підйом через оновлення інформаційних технологій та розрахунків [6, с. 602].

Інститут інновацій – це основа інноваційної економіки. Практика його функціонування доводить, що інститут інновацій через форму власної організації тісно пов'язаний із інститутом кооперації.

Із важливістю інституту кооперації погоджуються М. Малік, О. Шпикуляк та О. Лузан, вважаючи кооперацію одним із важливих напрямів у галузі інституційних перетворень [8, с. 91].

Інститут кооперації передбачає наступні її основні форми:

- кооперація договірна – між самостійними підприємствами з метою підвищення конкурентоспроможності кожного з них як результату організації спільної діяльності;
- кооперація на проектній основі наукових центрів та закладів із зарубіжними та вітчизняними інвесторами.

Кооперація сприяє підвищенню ефективності бізнесу спеціалізованого підприємства. Для малих та середніх підприємств кооперація надає низку переваг:

1. Оптимізація виробничого процесу.
2. Більш повне використання виробничих потужностей підприємства.
3. Зростання якості продукції як результат поглиблення спеціалізації підприємства.
4. Гарантований збут продукції.
5. Упровадження інновацій та їх ефективне використання.
6. Покращення фінансового стану підприємства.
7. Гнучкість підприємства до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.
8. Зміцнення корпоративного духу працівників підприємства.

Базові та похідні інститути капіталізації формують певне інституціональне середовище – систему умов, факторів та процедур, необхідних для капіталізації об'єктів. Забезпечення капіталізації об'єктів різного рівня можливе за умов певного інституційного середовища, базові елементи якого систематизовано на рисунку 2.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, дослідивши сутність інститутів та інституцій, а також принципові інституціональні особливості функціонування господарюючих суб'єктів, ми сформуваємо комплекс інституційних факторів сталого розвитку країни та суб'єктів господарювання:

- поєднання державних та ринкових інструментів управління;
- підтримка та захист малого та середнього бізнесу;
- прозора судова система;
- розгалужена система фондових бірж;
- розвинене фінансове посередництво;
- обмеженість спекулятивних операцій фінансових установ;
- наявність державної власності на підприємствах базових видів економічної діяльності;
- продуктивне використання капіталу;
- інноваційний характер економічного зростання;
- розвиток кооперації;
- підвищення відповідальності органів управління та суб'єктів ринкових відносин;
- підвищення ролі виробничих колективів та міських громад, об'єднань громадян.

Інституціональне середовище капіталізації					
Правові	Науково-організаційні	Фінансові	Економічні	Інформаційні	Соціальні
<p>Формування системи нормативно-правових актів для забезпечення процесу капіталізації</p> <p>Удосконалення законодавства з метою розвитку інвестування у реальний сектор економіки</p> <p>Регламентация процедур розробки, прийняття та реалізації стратегічних документів</p>	<p>Науково-методичне забезпечення процесів капіталізації</p> <p>Визначення пріоритетів капіталізації об'єктів макро-, мезо- та мікрорівня</p> <p>Визначення форм капіталізації та механізмів її забезпечення</p> <p>Розвиток фінансового посередництва</p>	<p>Формування сприятливого інвестиційного клімату у державі, регіоні, галузі</p> <p>Оптимізація складу та структури джерел фінансування капіталізації</p> <p>Визначення фінансових механізмів стимулювання стейкхолдерів</p>	<p>Визначення комплексу показників капіталізації</p> <p>Інвестиційна діяльність</p> <p>Матеріально-технічне проектування та забезпечення виробничого процесу</p> <p>Вихід на IPO</p>	<p>Юридичний супровід учасників процесу капіталізації</p> <p>Консалтингові послуги із забезпечення різних форм капіталізації</p> <p>Інжиніринговий супровід капіталізації у реальному секторі економіки</p>	<p>Визначення груп впливу (соціальних організацій) на діяльність підприємства</p> <p>Формування місії підприємства та корпоративного духу</p> <p>Нематеріальні форми мотивації стейкхолдерів</p>

Рис. 2. Базові елементи інституціонального середовища капіталізації

Список літератури

1. Амосов, А. Стратегия великой державы в судьбе России [Текст] / А. Амосов // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 2. – С. 7-21.
2. Амосов, А. Эволюция планирования [Текст] / А. Амосов // Экономист. – 2002. – №12. – С. 39-45.
3. Большаков, С. Институционализация отношений между государством и бизнесом: тенденции и приоритеты [Текст] / С. Большаков, Ю. Большакова // Человек и труд. – 2011. – № 5. – С. 46-49.
4. Городецкий, А. Е. О конкурентных основах развития инновационной экономики [Текст] / А. Е. Городецкий // Вестник Института экономики РАН. – 2011. – № 2. – С. 61-75.
5. Гуриев, С. Богатство, капитализация и рост [Электронный ресурс] / С. Гуриев, К. Сонин // Эксперт. – 2003. – № 24. – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2003/24/24ex-kapital2_32523/.
6. Извлекаемая уроки из кризиса: обсуждение научного сообщения, сделанного академиком В. В. Ивантером и д. э. н. В. С. Панфиловым на заседании Президиума РАН 21.10.2010 г. [Материалы обсужд. подгот. Г. А. Заикина] [Текст] // Вестник Российской Академии наук. – 2011. – № 7. – С. 600-602.
7. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в Х-У-теорию [Текст] / С. Г. Кирдина. – М. ; СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с.
8. Малік, М. І. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері [Текст] / М. І. Малік, О. Г. Шпикуляк, О. Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86-93.
9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
10. Смирнова, Е. В. Эволюция систем планирования предприятий, их модификации и взаимосвязь с развитием экономики [Текст] / Е. В. Смирнова // Вестник Оренбургского Государственного Университета. – 2011. – № 8. – С. 111-121.
11. Шведчикова, Т. М. Тіньова економіка як елемент інституційного середовища сфери товарного обігу [Текст] / Т. М. Шведчикова // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2003. – № 6 (25). – С. 49-53.
12. Шпикуляк, О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку [Текст] : монографія / О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.

References

1. Amosov, A. (2009). Strategiya velikoy derzhavy v sudbe Rossii. Vestnik Instituta ekonomiki RAN, 2, 7-21.
2. Amosov, A. (2002). Evolyutsiya planirovaniya. Ekonomist, 12, 39-45.
3. Bolshakov, S. (2011). Institutsionalizatsiya otnosheniy mezhdru gosudarstvom i biznesom: tendentsii i priority. Chelovek i trud, 5, 46-49.
4. Gorodetskiy, A. E. (2011). O konkurentnyih osnovah razvitiya innovatsionnoy ekonomiki. Vestnik Instituta ekonomiki RAN, 2, 61-75.
5. Guriev, S. (2003). Bogatstvo, kapitalizatsiya i rost. Retrieved from: http://expert.ru/expert/2003/24/24ex-kapital2_32523.
6. Izvlekaya uroki iz krizisa: obsuzhdenie nauchnogo soobscheniya, sdelannogo akademikom V. V. Ivanterom i d. e. n. V. S. Panfilovyim na zasedanii Prezidiuma RAN 21.10.2010 g. Vestnik Rossiyskoy Akademii nauk, 7, 600-602.
7. Kirdina, S. G. (2014). Institutsionalnyie matritsyi i razvitie Rossii: vvedenie v H-Y-teoriyu. Moscow: Nestor-Istoriya.
8. Malik, M. I. (2013). Instituti y Institutsiyi u rozvitku integratsiynih protsesiv v agrarniy sferi. Ekonomika APK, 4, 86-93.
9. Nort, D. (1997). Instituty, institutsionalnyie izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki. Moscow : Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala».
10. Smirnova, E. V. (2011). Evolyutsiya sistem planirovaniya predpriyatiy, ih modifikatsii i vzaimosvyaz s razvitiem ekonomiki. Vestnik Orenburgskogo Gosudarstvennogo Universiteta, 8, 111-121.
11. Shvedchikova, T. M. (2003). Tinyova ekonomika yak element Institutslynogo seredovischa sferi tovarnogo oblygu. Formuvannya rynkoviyh vidnosin v Ukraini, 6 (25), 49-53.
12. Shpikulyak, O. G. (2010). Institutsiyi u rozvitku ta reguluyuvanni agrarnogo rynku. Kyiv: NNTS.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

Роман Олександрович НАГУЛА

аспірант кафедри економіки підприємства,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: nagula.kostya@mail.ru

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нагула, Р. О. Економічний аналіз в управлінні діяльністю молокопереробних підприємств [Текст] / Роман Олександрович Нагула // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 94-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовано тенденції економічного аналізу в управлінні діяльністю молокопереробних підприємств регіону. Визначено державну роль у підтримці конкурентоспроможного виробництва продукції. Економічний аналіз має вагоме значення в оцінці ефективності діяльності молокопереробних підприємств та пошуку шляхів її підвищення, то необхідно приділяти значну увагу пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою детальної перевірки показників виробничої діяльності. За його допомогою: забезпечується об'єктивна оцінка економічних результатів діяльності підприємств; визначається їх місце на ринку, якість продукції й трудових затрат; досліджується вплив на виявлення недоліків і розширення обсягів виробництва та реалізації продукції; проводиться стимул до наукового та технічного прогресу з застосуванням вітчизняних та закордонних інновацій та інвестицій.

Враховуючи те, що виділяють внутрішні та зовнішні чинники гальмування діяльності економічного аналізу в Україні. За сучасних умов національної економіки розглянуто вимоги від підприємств для підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції на основі вітчизняного і закордонного досвіду. Встановлено сутність поняття «економічний аналіз» на основі визначень різних вчених та запропоновано власне. Акцентовано увагу на значенні економічного аналізу в здійсненні функцій управління та контролю.

Ключові слова: економічний аналіз; економічні показники; молокопереробні підприємства; ефективність виробництва; ринок молочних продуктів; лідерські позиції.

Roman Oleksandrovych NAHULA

PhD Student,
Department of Economics of Enterprises,
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: nagula.kostya@mail.ru

ECONOMIC ANALYSIS IN DAIRY ENTERPRISES ACTIVITY MANAGEMENT

Abstract

The article analyzes trends in economic analysis in dairy enterprises activity management of in the region. The state's role in maintaining competitive production is determined.

As economic analysis is of great importance in the estimation of efficiency of activity of milk processing enterprises and ways of its improvement, it is necessary to pay considerable attention to the search of reserves of increase of efficiency of enterprise activity through detailed inspection of performance. With its help we can provide an objective assessment of the economic performance of enterprises; determine their place in the market, product quality and labor costs; investigate the influence on the detection of shortcomings and the extension of production volumes and sales; consider it to be the stimulus to scientific and technical progress with the use of domestic and foreign innovations and investments.

The internal and external factors of braking of the economic analysis activities in Ukraine are determined. In modern conditions of national economy of Ukraine, the requirements from the enterprises to improve production efficiency and product competitiveness on the basis of domestic and foreign experience are considered. The essence

of the concept "Economic analysis" on the basis of definitions by different scholars is considered. The author's definition of this concept is proposed. The attention is focused on the importance of economic analysis in the implementation of management functions and control.

Keywords: economic analysis; economic indicators; dairy enterprises; production efficiency; market of dairy product; leadership positions.

JEL classification: M100, M200, P120

Питанням економічного аналізу цікавились такі вітчизняні та закордонні вчені: С. Б. Барнгольц [2], В. М. Івахненко [5], І. І. Каракоз [6], С. З. Мошенський [7], Г. В. Савицька [8], М. Г. Чумаченко [10], Г. В. Шадріна [11], А. Д. Шеремет [12] та інші.

Економічний аналіз — це вагомий інструмент в оптимізації облікової, податкової, інвестиційної, кредитної, маркетингової політики, що вирішує проблеми багатьох підприємств. Для його подальшого розвитку потрібно опрацювати зарубіжний досвід у цій галузі для національної економіки та адаптувати його для вітчизняних підприємств.

Щоб вітчизняні підприємства успішно функціонували потрібні інвестиції та інновації, які й стануть рушійною силою забезпечення ефективної діяльності. Оцінювання їх результатів потребує нових підходів [13].

Враховуючи, що в нашій державі відбувається децентралізація, яка стосується й економіки то вітчизняний ринок перейшов на мікрорівень, що призвело до відсутності подальших досліджень цієї галузі.

Економічний аналіз обґрунтовує вибір оптимальних варіантів управлінських рішень, оцінюючи при цьому діяльність підприємства [1]. Цей аналіз є складовою економічної роботи на підприємстві й охоплює структуру економічного обґрунтування управлінських рішень на основі функції управління [2]. Також він вказує на залежність між результатами діяльності підприємств та ресурсами й сприяє збереженню коштів, що надає змогу збільшити ефективність виробництва та вдосконалювати технології виробництва. Характеристика підходів до визначення сутності поняття «економічний аналіз» подано у таблиці 1.

Таблиця 1. Сутність поняття «економічний аналіз»

Автор	Характеристика
Авраменко Т. П.	Економічний аналіз – прикладна економічна наука та практична діяльність з відповідними системотворчими ознаками. Економічний аналіз, як прикладна функціональна наука, тісно взаємопов'язаний із практикою: вивчає, розробляє, удосконалює методи отримання, обробки інформації про економічні явища та процеси, їх становлення та розвиток [15].
Іващенко В. І., Болюх М. А.	Економічний аналіз — це система способів вивчення за даними обліку, звітності, планів та інших джерел інформації результатів і стану господарської діяльності, можливих варіантів її поліпшення з метою здійснення оцінки і контролю виробництва, обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємств, їхніх підрозділів, об'єднань і формувань [16].
Ярочин В. І.	Економічний аналіз – система наукових прийомів, що використовуються в судово-бухгалтерській експертизі для виявлення причинних зв'язків, які обумовили конфліктні ситуації у господарських операціях і процесах, що стали об'єктами розслідування правоохоронних органів [17].
Хармалов І.	Економічний аналіз – виведення економічних закономірностей з відповідних фактів економічної дійсності, розкладання економіки на окремі частини, які називаються економічними категоріями, та їх аналіз [11, с. 141]

Детальний аналіз економічної діяльності підприємства містить визначення оціночних ознак, вибір методів їх вимірювання і характеристику цих ознак за певними принципами, оцінку виявлених відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень.

Аналіз економічної діяльності підприємства повинен спиратися не тільки на бухгалтерську звітність, а і на сучасні економічні розробки.

Економічний аналіз відіграє важливу роль в ефективності господарської діяльності підприємства, адже вона потребує постійного контролю за своїм розвитком та аналізу господарювання за сучасних умов.

Проблема економічного аналізу полягає в тому, що на підприємствах відсутні кваліфіковані економісти, які б досліджували діяльність і своєчасно розробляли можливі шляхи виходу з кризових ситуацій [1].

Предметом економічного аналізу є господарська діяльність, економічні відносини, фінансові ресурси, навколишнє середовище та політична атмосфера системи економічної інформації.

Виокремлюють зовнішні та внутрішні чинники гальмування діяльності економічного аналізу в Україні. Зовнішні – це виробничі ресурси, політична стабільність, ефективність державного регулювання економічними процесами, тощо. Внутрішні – це раціональність організаційної структури підприємства, висока конкурентоспроможність технологій виробництва та високий рівень виробництва. Усі ці чинники потребують розробки ефективних антикризових заходів, що забезпечать виживання підприємства та фінансово-економічний розвиток. Також виділяють економічні показники діяльності підприємства:

- маркетинговий аналіз;
- аналіз стратегії господарюючого суб'єкта;
- аналіз еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії й тактики бізнесу;
- альтернативна основа аналітичного пошуку;
- визначення й оцінка ризику підприємництва [1].

Серед напрямів варто назвати:

- пошук шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу;
- збалансування виробництва відповідно до ринкової кон'юнктури;
- вивчення переваг і недоліків господарської одиниці.

Сучасні умови економіки України вимагають від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції на основі вітчизняного і закордонного досвіду. Вирішення цих питань залежить від економічного аналізу, який допомагає розробляти стратегію розвитку підприємства, здійснюється контроль за їх виконанням.

Молочні підприємства певною мірою залежать від сировини, її якості та обсягів. Особливо це стосується вітчизняних молокопереробних підприємств, адже враховуючи нестабільність на цьому ринку, спостерігається тенденція до зростання цін на молочну продукцію та зниження платоспроможності населення.

Ринок молочних продуктів в Україні утворився завдяки купівельній спроможності населення. Водночас потрібно враховувати й вік, місце проживання споживачів та їх рівень доходів.

Молочна промисловість є провідною галуззю національної економіки, що об'єднує в собі підприємства з виробництва молока та молочних продуктів: тваринного масла, морозива, казеїну та іншої продукції.

Серед основних проблем молочної галузі в Україні можна виокремити такі:

- відсутність новітнього технічного обладнання;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- невисока завантаженість потужностей;
- низька якість продукції;
- зниження попиту на продукти переробки;
- високий рівень конкуренції з боку більш потужних підприємств.

Споживання молочних продуктів залежить від купівельної спроможності населення, цін на молочну продукцію та від якості продукції.

Молочна промисловість — експортно-орієнтована. До експортної групи товарів належать сири, молоко та вершки згущені, масло вершкове.

За структурою виробництва більшість підприємств є універсальними, адже для виживання вони намагаються утримувати технологічну та виробничу спроможність випуску продукції різних сегментів. Великі ж підприємства займаються оновленням технологій та устаткування, застосуванням інновацій та використанням сучасних маркетингових технологій. Для кращої реалізації продукції підприємства застосовують продажі через гуртових і роздрібних торговців та власну мережу.

Задля збереження лідерських позицій та подальшого завоювання ринку, підприємства здійснюють низку заходів, а саме:

- купують та використовують високотехнологічне обладнання;
- формують сировинні зони та створюють умови для забезпечення якості сировини;
- створюють стабільні мережі збуту;
- розробляють та виводять на ринок нові марки та продукти;
- залучають зовнішні інвестиції;
- вдаються до сучасного маркетингу та реклами.

Проводячи аналіз розвитку ринку молока та молочної продукції можна визначити тенденції у виробництві сировини та подальшій переробці молокопереробними підприємствами, до яких належать:

-
- дефіцит сировини на теренах України;
 - скорочення поголів'я корів;
 - сезонність виробництва молока;
 - неякісна сировина;
 - низькі інвестиції.

Для вивчення та ефективного використання господарської діяльності застосовують економічний аналіз, що допомагає встановити окремі показники господарської діяльності для подальшого їх вивчення.

Аналіз економічних показників разом із синтезом об'єднує окремі показники в одне ціле, цим самим забезпечуючи наукове вивчення явищ і процесів у їх взаємодії. Проводиться він на рівні держави, галузей та регіонів (макроекономіка), здійснюючи аналіз макропоказників, і на рівні підприємств (мікроекономіка) – досліджуючи їх господарську діяльність. Також він поєднаний із системним підходом, займаючись вивченням економічного, соціального, технічного, організаційного, екологічного та психологічного аспектів досліджуваного об'єкта.

Економічний аналіз на підприємствах використовується для достовірності та надійності висновків, щодо стану, перспектив розвитку та ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Але враховуючи, що ця сфера ще розвивається, потрібно не випускати з уваги зміни в економіці, які вимагають – уточнення, доповнення та адаптації до нових умов господарювання при визначенні обсягів виробництва продукції, її собівартості, фінансового стану, особливо в умовах обмеженості ресурсів і дефіциту джерел фінансування.

На нашу думку економічний аналіз – це своєрідний інструмент, який за допомогою даних облікової звітності та закордонного досвіду вирішує проблеми різних сфер політики підприємства, відіграючи вагомую роль в ефективності діяльності та розширяючи сфери впливу, поліпшуючи контроль виробництва.

За сучасних умов на молокопереробних підприємствах виникла потреба в удосконаленні функції внутрішньогосподарського контролю. Її вирішення потребує взаємодії всіх суб'єктів, розподілу обов'язків, відповідальності та звітності молокопереробних підприємств.

На кожному молокопереробному підприємстві проводиться внутрішній контроль для ефективного ведення господарської діяльності та підготовки достовірної фінансової інформації. Його складність залежить від:

- чисельності керівництва та робітників;
- кількості підрозділів і дочірніх підприємств;
- інших характеристик підприємства.

Щоб провести контроль на молокопереробному підприємстві керівництво:

- формує цілі та завдання;
- вибудовує структуру організації;
- перевіряє бухгалтерську звітність та документацію;
- проводить моніторинг;
- надає допомогу фахівцям і працівникам з питань фінансового і бухгалтерського забезпечення діяльності організації.

Для досягнення контролю на молокопереробних підприємствах важливе значення має правильна організація кількісного обліку цінностей на молокоприймальних пунктах й реалізації продукції, ефективне використання коштів.

Керівники структурних підрозділів молокопереробних підприємств іноді контролюють діяльність розрізнено, неплановірно. Для усунення цих недоліків потрібно складати плани поточного контролю, щоб протягом кожного місяця систематично перевіряти господарські операції та процеси.

Внутрішня форма контролю не вимагає серйозних додаткових витрат підприємства, адже вона передбачає розробку власними або залученими консультантами комплексу нормативних документів, що регламентують порядок взаємодії структурних одиниць та їх керівників.

Підприємства, які проводять розвиток своїх основних виробничих фондів, віддають перевагу інтенсивному факторові модернізації засобів праці, підвищуючи продуктивність нового обладнання. У своїй діяльності молокопереробним підприємствам слід використовувати такі методи: балансовий, порівняння, статистичні тощо.

Отже, подальший розвиток економічного аналізу потребує застосування вітчизняного і закордонного досвіду у сфері наукових розробок і підходів, адаптуючи їх під національні умови ринку, оскільки він передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань виробничої діяльності. Серед функцій керівників виробництва виокремлюють створення необхідних організаційних та економічних умов для застосування у виробництві нововведень на підставі зацікавленості працівників. При цьому розробка аналітичних програм є основою планування виробництва, враховуючи, що важливим принципом аналізу є комплексний підхід.

Список літератури

1. Чебан, Т. М. Теорія економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник / Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, І. О. Дмитрієнко; за ред. проф. В. Є. Труша. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 214 с.
2. Серединська, В. М. Теорія економічного аналізу [Текст] : підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2006. – 368 с.
3. Барнгольд, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития [Текст] / С. Б. Барнгольд. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 214 с.
4. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст] : [навч. -метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / В. М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 263 с.
5. Каракоз, І. І. Теория экономического анализа [Текст] / І. І. Каракоз, В. І. Самборський. – К. : Вища школа, 1989. – 255 с.
6. Мошенський, С. З. Економічний аналіз [Текст] : [підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ] / С. З. Мошенський, О. В. Олійник ; за ред. д. е. н. Ф. Ф. Бутинця. – [2-ге вид., доп. та перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Минск : ИП «Экоперспектива», 1998. – 498 с.
8. Економічний аналіз [Текст] : навч. посіб. / за ред. М. Г. Чумаченко. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
9. Шадріна, Г. В. Экономический анализ [Текст]: [учеб. пособ., практикум, тесты] / Г. В. Шадріна; Московский гос. ун-т экон., стат. и инф-ки. – М., 2007. – 229 с.
10. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа [Текст] / А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2002. – 333 с.
11. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
12. Цигилик, І. І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності [Текст] / І. І. Цигилик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7.
13. Захарченко, В. І. Економічний аналіз процесів ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем [Текст] / В. І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6.
14. Олійник, О. В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних запитів [Текст] / О. В. Олійник // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1(16).
15. Авраменко, Т. П. Стан економічного аналізу [Текст] / Т. П. Авраменко – Київ, 2014.
16. Іващенко, В. І. Економічний аналіз господарської діяльності [Текст] / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. – К. : Нічлава, 2004. – 204 с.
17. Ярочкин, В. І. Аудит безопасности фирмы: теория и практика [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В. И. Ярочкин, Я. В. Бузанова. – М. : Академический проект; Королев : Парадигма, 2005. – 352 с.
18. Хармалов, І. Учет, контроль, анализ основных средств в хлебопекарной промышленности потребкооперации [Текст] / І. Хармалов // Бухгалтерский учет. – 1971. – № 9. – С. 15-18.

References

1. Cheban, T. M., Kalinska, T. A. & Dmytrienko, I. (2003). Theory of economic analysis. Kyiv: Center of educational literature.
2. Seredyn's'ka, V. M., Zahorodna O. M. & Fedorovych, R. V. (2006). Teoriya ekonomichnoho analizu. Ternopil': Aston.
3. Barngol's, S. B. (1984). Jekonomicheskij analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti na sovremennom jetape razvitija. Moscow: Finansy i statistika.
4. Ivakhnenko, V. M. (2000). Kurs ekonomichnoho analizu. Kyiv : KNEU.
5. Karakoz, I. I. & Sambors'kij, V. I. (1989). Teorija jekonomicheskogo analiza. Kyiv: Vishha shkola.
6. Moshenskyi, S. Z. & Oliinyk, O. V. (2007). Ekonomichnyi analiz. Zhytomyr : Ruta.
7. Savickaja, G. V. (1998). Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija. Minsk : Jekoperspektiva.
8. Chumachenko, M. H. (2003). Ekonomichnyi analiz. Kyiv : KNEU.
9. Shadrina, G. V. (2007). Jekonomicheskij analiz. Moscow.
10. Sheremet, A. D. (2002). Teorija jekonomicheskogo analiza. Moscow : Infra-M.
11. Kupalova, H. I. (2008). Teoriia ekonomichnoho analizu. Kyiv : Znannia.
12. Tsyhylyk, I. I. (2003). Ekonomichnyi analiz – osnovnyi chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti pidpriemnytskoi diialnosti. Aktualni problemy ekonomiky, 7.
13. Zakharchenko, V. I. (2004). Ekonomichnyi analiz protsesiv rynkovoї transformatsii bahatostadiinykh promyslovo-terytorialnykh system. Aktualni problemy ekonomiky, 6.
14. Oliinyk, O. V. (n.d.). Stan ekonomichnoho analizu v Ukraini: problemy adaptyvnosti do instytutsiinykh zapytiv. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats, 1(16).
15. Avramenko, T. P. (2014). Stan ekonomichnoho analizu. Kyiv.

-
16. Ivashchenko, V. I. & Boliukh, M. A. (2004). Ekonomichnyi analiz hospodarskoi diialnosti. Kyiv : Nichlava.
 17. Jarochkin, V. I. & Buzanova, Ja. V. (2005). Audit bezopasnosti firmy: teorija i praktika. Moscow: Akademicheskij proekt.
 18. Harmalov, I. (1971). Uchet, kontrol', analiz osnovnyh sredstv v hlebopekarnoj promyshlennosti potrebkooperacii. Buhgalterskij uchet, 9, 15-18.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2015 р.

Анастасія Олегівна ОКСАК

аспірантка,
кафедра економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: on_ok@mail.ru

РЕСУРСНІ МОТИВИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОРПОРАЦІЙ РІЗНИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Оксак, А. О. Ресурсні мотиви злиття та поглинання корпорацій різних видів економічної діяльності [Текст] / Анастасія Олегівна Оксак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 100-107. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У публікації узагальнено основні ресурсні мотиви злиття та поглинання національних корпорацій, до яких належить доступ до сировинних та інтелектуальних ресурсів країни. Виявлено технологічні ланцюги перероблення сировинних ресурсів, що дозволило здійснити групування підприємств різних видів економічної діяльності на підприємства з виробництва сировини, підприємства з виробництва продукції першого рівня промислової переробки (виробництво продукції промислового попиту) та виробництва продукції другого рівня промислової переробки (виробництва продукції споживчого попиту). Ефективність розвитку підприємств перших рівнів технологічного ланцюга залежить від ефективності виробництва підприємств останнього рівня технологічного ланцюга перероблення сировини.

Виявлено рівневі залежності активності процесів злиттів та поглинань, що проявляється у залежності злиттів та поглинань підприємств перших рівнів технологічного ланцюга перероблення сировини від розвитку підприємств наступних рівнів технологічного ланцюга, а насамкінець від тенденцій розвитку підприємств, які орієнтовані на задоволення масового споживчого попиту.

Виявлено, що виробництва I рівня промислової переробки сировини (сільське господарство, добування корисних копалин, добування паливно-енергетичних ресурсів тощо) мають значну частку матеріальних ресурсів. Виробництва II рівня промислової переробки (металургійне виробництво, нафтохімічна промисловість, нафтоперероблення тощо) мають здебільшого значні як матеріальні, так і інтелектуальні витрати. З урахуванням технологічної залежності виробництв, ті види діяльності, які є структурними елементами технологічного ланцюга, реалізовуватимуть стратегію свого зростання з використанням вертикального типу.

З використанням бального методу та матричного підходу проведено ранжування всіх видів економічної діяльності на такі, які мають низькі матеріальні та трудові, високі матеріальні, високі трудові, високі матеріальні та високі трудові витрати. Ефективність злиттів та поглинань у обраних групах залежить від зниження рівня вартості трудових витрат, що досягається шляхом злиття та поглинання горизонтального типу, чи то зниження рівня матеріальних витрат, що досягається завдяки вертикальним злиттям та поглинанням.

Ключові слова: злиття; поглинання; мотив; види економічної діяльності.

RESOURCE MOTIVES OF MERGERS AND ACQUISITIONS OF CORPORATIONS OF DIFFERENT ECONOMIC ACTIVITIES

Abstract

This article summarizes the main resource motives of M&As of national corporations, which include access to raw material and intellectual resources. Technological chains of processing of raw materials are identified. It allows to carry out the grouping of enterprises of different economic activities. Among these groups we can distinguish enterprises producing raw materials, enterprises manufacturing products of the first level of industrial processing (production of industrial demand) and production of second level of industrial processing (production of consumer demand). The effectiveness of enterprises of the first level of technological chain depends on the efficiency of enterprises of the last level of technological chain of processing of raw materials.

It has been revealed the dependence of activity processes of mergers and acquisitions. That is, mergers and acquisitions of businesses of the first levels of the raw material processing chain depend on processing enterprises of next levels of technological chain, and ultimately on business trends that are targeted to meet the massive consumer demand.

It is revealed that the level of industrial production and processing of raw materials (agriculture, mining, extraction of energy resources, etc.) has a significant share of material resources. Enterprises of the second level of industrial processing (metallurgy, petrochemical industry, petroleum, etc.) have significant material and intellectual costs. It has been shown the technological dependence of production, those types of production which are the structural elements of the process chain. They will implement its growth strategy using the vertical type.

Using the scoring and matrix approaches we have ranged all economic activities and ranked them from those which have low material and labor costs, high material costs, high labor costs, high material and high labor costs. The effectiveness of mergers and acquisitions in selected groups depends on reduction of labor costs which can be achieved through mergers and acquisitions of horizontal type, whereas reduction of material costs is achieved through vertical mergers and acquisitions.

Keywords: *mergers; acquisitions; motive; types of economic activity.*

JEL classification: E23, L16

Вступ

В основі активності злиттів та поглинань лежить мотив. Мотив як спонукальний фактор може бути пов'язаний з набуттям зовнішніх переваг володіння корпорацією або бути продиктованим бажанням мати право власності на внутрішні ресурси підприємства. Серед зовнішніх чинників формування мотивів злиття та поглинання в науковій літературі та практиці діяльності виділяють наступні: доступ до природних ресурсів та забезпечення контрольованими джерелами сировини; ринкова влада (частка ринку) на конкурентних ринках та контроль над ринками збуту кінцевої продукції; формування вертикально інтегрованих замкнутих циклів виробництва та реалізації продукції; зростання експортного потенціалу підприємства.

У науковій літературі [1; 2; 3; 4] природні ресурси виступають як фактор активізації процесів злиттів та поглинань, набуття доступу до них – як мотив, а обмеженість їх у країні – як бар'єр входження на ринок. Отже, якщо говорити про природні ресурси як фактор впливу на процеси злиттів та поглинань слід наголосити на значній залежності окремих видів діяльності від наявності природних ресурсів у країні. Оцінювання дозволило виявити найбільшу залежність видів економічної діяльності від природних ресурсів у сільському господарстві (70 % в обсягах реалізації), харчовій промисловості (60 %), металургійній промисловості (60%), хімічній та нафтохімічній промисловості (55 %) тощо [6].

Мета та завдання статті

Метою нашої статті є оцінювання ресурсного мотиву в системі мотивів до злиття та поглинання корпорацій та групування видів економічної діяльності за ресурсною привабливістю їх підприємств. Основними задачами, вирішення яких дозволило досягти визначеної мети, були наступні: ідентифікація ресурсних мотивів злиттів та поглинань корпорацій, дослідження впливу довжини технологічного ланцюга переробки сировини на активність процесів злиттів та поглинань, оцінювання частки

сировинних та трудових витрат у ціні реалізації продукції різних видів економічної діяльності, групування підприємств залежно від величини витрат ресурсів та ідентифікація основних чинників ефективності злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу дослідження

Природний ресурс як мотив злиттів та поглинань оцінюється за встановленою в галузі системою розподілу джерел ресурсів між учасниками ринку та схемами доступу до них. Так у сільському господарстві земля сільськогосподарського призначення перебуває у державній власності. Доступ сільськогосподарських виробників до земельних ресурсів здійснюється з використанням орендних відносин. Пряма залежність ефективності сільськогосподарського виробництва від площі землі, яка перебуває в їх користуванні, обумовлює активність сільськогосподарських підприємств у напрямку їх укрупнення з використанням процедур поглинання дрібних та середніх підприємств за горизонтальним типом. Формування укрупнених сільськогосподарських виробників дозволить підвищити культуру сільськогосподарського виробництва, встановити контроль над регіональними цінами, конкурувати з імпортом аграрної продукції, підвищити ринкову капіталізацію сільськогосподарської корпорації.

Харчова та переробна промисловість є похідною від сільськогосподарського виробництва. Значна частка сільськогосподарського виробника у структурі виробництва продукції харчової та переробної промисловості спрямовуватиме останніх до пошуку можливостей підвищення ефективності своєї діяльності шляхом зниження витрат на сировину та розширення джерел її забезпечення. Виходячи із визначеної закономірності поведінки підприємств, у промисловості відбуватимуться подальші процеси вертикальних злиттів та поглинань з сільськогосподарськими виробниками. Формування вертикальних агропромислових холдингів має низку переваг, оскільки дозволить останнім реалізувати стратегію зростання, стратегію ефекту масштабу, розширювати асортимент продукції, залучати зовнішні джерела фінансування з використанням зовнішніх механізмів тощо.

Мотивами злиттів та поглинань у металургії є бажання корпорацій мати доступ до ринків сировини (особливо залізної руди). Фактором розвитку металургійного виробництва виступає кількість та якість добутої руди та феросплавів, які є результатами діяльності підприємств добувної промисловості (шахт). Значна технологічна залежність металургійного виробництва від стану розвитку галузі добування корисних копалин є фактором активності формування вертикально інтегрованих корпоративних структур з використанням інструментарію процесів злиттів та поглинань.

Сировинна пов'язаність підприємств різних видів промислової діяльності обумовлює їх технологічну взаємозалежність, яка лежить в основі забезпечення ефективності діяльності кожного наступного учасника технологічного ланцюга. Організаційна пов'язаність підприємств різних видів економічної діяльності дозволяє забезпечити виробництво кожного наступного учасника ланцюга сировиною необхідної якості та кількості. Способом досягнення такої організаційної пов'язаності учасників технологічного ланцюга є їх злиття та поглинання. У результаті злиття технологічно пов'язаних корпорацій її учасники набувають статусу цехів, відділень, департаментів новоутвореної корпорації. Через поглинання вертикально пов'язаних виробництв утворюються складні холдингові структури або такі, які є юридично самостійними, корпоративні права на які передані управляючим компаніям у формі ТОВ.

Отже, бажання формування замкнутого циклу виробництва лежить в основі мотиву злиттів та поглинань технологічно залежних видів виробництв. З урахуванням нестійкості економічного стану більшості видів діяльності в умовах зовнішньої нерівноваги та тенденцій до стійкого подорожчання сировинних ресурсів в умовах обмеженості їх пропозиції, процеси злиттів та поглинань виступатимуть як інструменти реалізації мотиву формування технологічно замкнутих видів виробництв.

На рисунку 1. наведено технологічний взаємозв'язок основних видів промислової діяльності, який лежить в основі формування замкнутих технологічних циклів виробництва.

При цьому в ланцюгу технологічно пов'язаних підприємств залежно від ступеня готовності їх продукції для кінцевого споживання можна виокремити три види виробництв: виробництво сировини, виробництва I рівня промислової переробки сировини (виробництва промислового попиту), виробництва II рівня промислової переробки сировини (виробництва споживчого попиту). Необхідність такого узагальненого групування важлива з огляду на різний факторний вплив на активність процесів злиттів та поглинань для реалізації мотиву формування замкнутого технологічного циклу виробництва.

За даними рисунка 1, у базових галузях виробництва спостерігається значна технологічна пов'язаність, на підставі якої можна зробити низку основоположних висновків:

1. Віддаленість виробництва від ланцюга первинного формування сировинного ресурсу збільшує залежність ефективності такого виробництва від ефективності розвитку в усіх попередніх технологічних ланцюгах його переробки.
2. З урахуванням ролі споживача у ринковій економіці, ефективність виробництва всіх технологічних ланцюгів залежить від кінцевого споживчого попиту в останньому технологічному ланцюзі.

3. Обмеженості споживчого попиту в останньому ланцюзі переробки компенсуються експортом промислової сировини в попередніх ланцюгах переробки, який і завершує технологічний ланцюг перероблення.
4. Експортний потенціал виробництва зростає зі зниженням частки доданої вартості (ланцюгів переробки) у технологічному циклі.

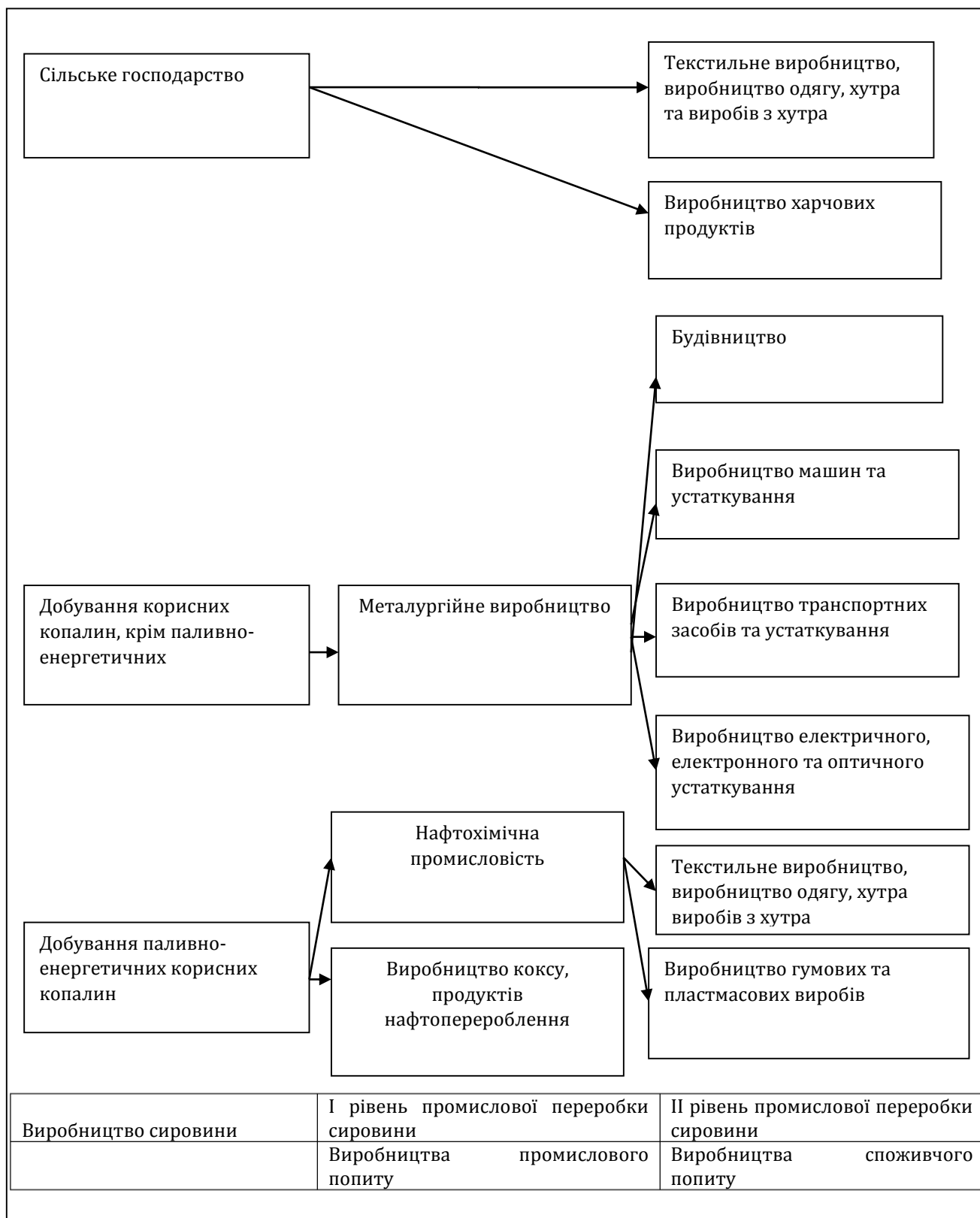


Рис. 1. Технологічний взаємозв'язок видів промислової діяльності

Технологічний взаємозв'язок видів промислової діяльності слід розглядати як передумову формування вертикально-інтегрованих видів виробництв, які реалізуються здебільшого через процедури поглинання. За статистикою Антимонопольного комітету [5], випадків поглинання корпорацій в Україні в 2013 році було в 3 рази більше, ніж їх злиттів. Отже, з урахуванням технологічної пов'язаності видів економічної діяльності слід прогнозувати подальшу активність процесів поглинання.

Для оцінювання залежності активності злиттів та поглинань від мотиву придбання з метою формування завершеності технологічного ланцюга перероблення слід висловити кілька припущень:

1. Активність злиттів та поглинань підприємств, які орієнтують своє виробництво на задоволення потреб споживчого попиту, є залежною від споживчої та підприємницької активності кінцевого споживача (внутрішнього та зовнішнього). З урахуванням поділу попиту на масовий та специфічний, найбільша активність відбуватиметься в галузях виробництва продукції масового попиту, до яких належить виробництво продукції харчової, хімічної, легкої, текстильної промисловості тощо.
2. Активність злиттів та поглинань у виробництвах I рівня промислового попиту є залежною від розвитку виробництв II рівня промислової переробки сировини або зовнішнього попиту.
3. Активність злиттів та поглинань у галузях виробництвах сировини визначається активністю промислового попиту I рівня та експортним потенціалом виробництва. З урахуванням внутрішніх можливостей та тенденцій зовнішнього попиту, найбільший експортний потенціал серед галузей економічної діяльності мають підприємства з виробництва сільськогосподарської сировини.
4. Що вищим є кінцевий споживчий та промисловий попит, то ефективнішим буде розвиток галузей та активнішими процеси злиттів та поглинань.

Отже, з урахуванням зроблених припущень, найвищу мотивованість у придбанні підприємств з метою зростання частки ринку мають ті види економічної діяльності, які є технологічно залежними та які орієнтовані на масовий споживчий попит та експорт, найнижчий – технологічно незалежні та орієнтовані на специфічний споживчий попит.

Поширеною причиною злиттів та поглинань у світовій практиці є доступ до інтелектуальних ресурсів продавця, які представлені у вигляді патентів, ноу-хау, висококваліфікованого персоналу, прав на володіння нематеріальними активами тощо. Інтелектуальні ресурси є в усіх сферах та видах економічної діяльності. Відмінності полягають лише у їх кількості та якості. Кількість інтелектуальних ресурсів оцінюється у кількості працівників науково-дослідних відділів, кількості охоронних документів та тих, які дають право на користування винаходами. Оцінкою якості інтелектуальних ресурсів є обсяги реалізації інноваційного продукту. Претендентів на злиття та поглинання інтелектуальний ресурс цікавить з огляду на його здатність приносити додатковий прибуток та окупити витрачені на придбання кошти.

Так, за даними Державної служби статистики [6], за період 2004-2013 років кількість підприємств, які впроваджували інновації, становила від 8 до 13 %, а частка реалізованої інноваційної продукції в обсягах промислової продукції становила від 6 до 3 %. Отже, така статистика є підтвердженням низької мотивованості злиттів та поглинань задля оволодіння інтелектуальним ресурсом українських підприємств.

Для синтезованого оцінювання кількості та якості інтелектуальних ресурсів за видами промислової діяльності в Україні було обрано показник частки оплати праці в обсягах реалізованої продукції, оскільки при збільшенні частки інтелектуальної праці в ціні реалізації продукції повинна зростати оплата праці, вкладена в її виробництво.

Аналіз таблиці 1 дозволив виявити низький рівень оплати праці у більшості видів промислової діяльності в Україні. Якщо узагальнено в Європі частка оплати праці в промисловості становить близько 35 %, то в Україні лише 5 % у ціні продукції [6]. Наведені дані можуть бути використані як підтвердження мотиву злиття та поглинання з метою зниження витрат на оплату праці. Підтвердженням сказаного є поглинання в тих видах промислової діяльності, які орієнтовані на виробництво продукції масового стандартного попиту. До таких слід зарахувати всі види виробництв легкої, харчової, нафтохімічної промисловості тощо. Що нижчою є оплата праці, то вищими є мотиви придбання підприємств з метою зниження витрат на оплату праці в ціні готової продукції.

Для оцінювання привабливості підприємств різних видів промислової діяльності для злиття та поглинання в науковій літературі використовується сукупність наукових підходів та методів. Зокрема найпоширенішими є експертний метод, факторний аналіз, кореляційно-регресійна залежність, бальний метод [7]. Бальний метод дозволить розрахувати кількість балів, яка буде оцінкою теперішнього стану впливу кожного фактору та виявити сумарний вплив усіх факторів на обраний вид економічної діяльності.

Бальний метод базується на 5-бальному оцінюванні фактору. Бал 5 присвоюється середньому по промисловості значенню обраного показника, бал 1 – найгіршому значенню. Розподіл інших балів здійснювався рівномірними інтервалами між найгіршим і середнім значенням.

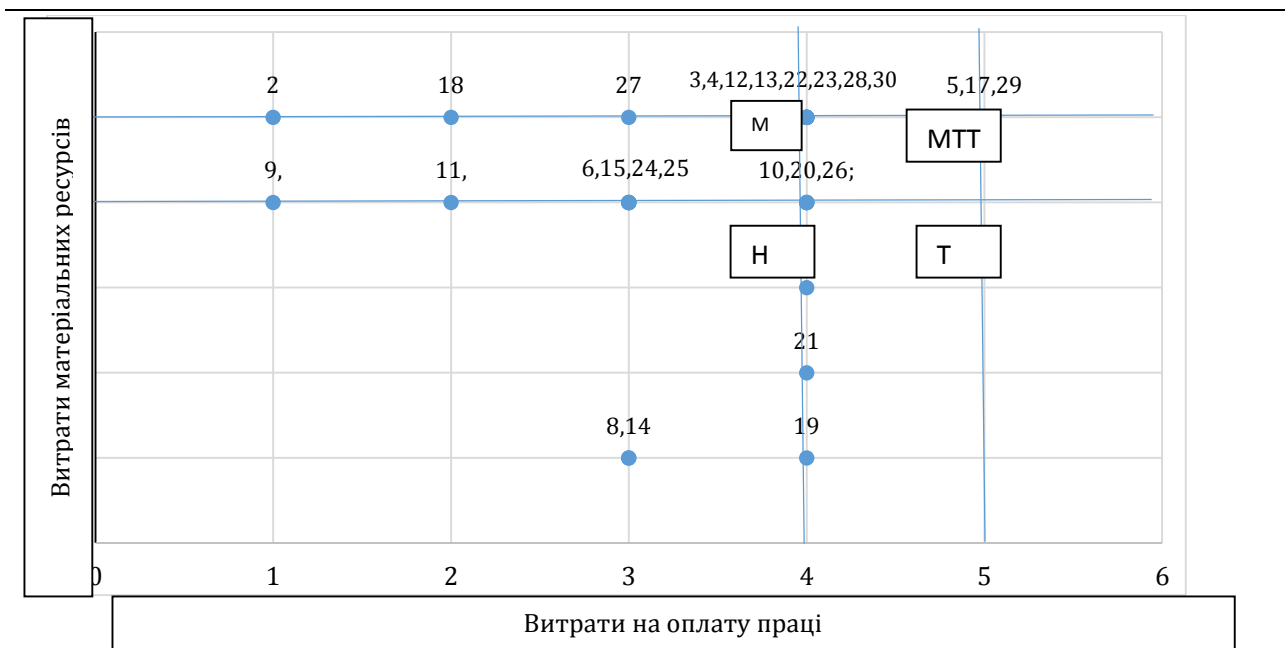


Рис. 2. Матриця витрат

Таблиця 1. Групування видів економічної діяльності за рівнем матеріальних та трудових витрат

Група	Види економічної діяльності
Низькі матеріальні та трудові витрати (Н)	ремонт і монтаж машин і устаткування (8) виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (14)
Високі матеріальні витрати (М)	добування кам'яного та бурого вугілля (2) постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (6) виробництво одягу (9) текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (11) виробництво готових металевих виробів машинобудування (24) виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (25) Добувна промисловість і розроблення кар'єрів (27)
Високі трудові витрати (Т)	виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (1) поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації (19) виробництво напоїв (21)
Високі матеріальні, високі трудові (МТ)	металургійне виробництво (3) металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування (4) виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (5) Промисловість (10) виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (12) оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння (13) виробництво харчових продуктів (17) виробництво паперу та паперових виробів (22) виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (23) виробництво електричного устаткування (26) добування сировини нафти (28) виробництво тютюнових виробів (29) добування металевих руд (30)

Використання бального методу оцінювання за описаною вище методикою дозволило здійснити розподіл видів економічної діяльності за їх залежністю від природних та інтелектуальних ресурсів (таблиця 2). Так до видів економічної діяльності, які демонструють найвищу залежність свого розвитку від природних ресурсів, віднесено ті, частка матеріальних ресурсів у структурі витрат яких становить більше 45 % (5 балів), достатню залежність – 36-45 % (4 бали), середню – 28-36 % (3 бали), нижче середньої – 20-28 % (2 бали), низьку – 20 % (1 бал).

Використання вищезазначеного бального методу для оцінювання інтелектуального потенціалу з тією відмінністю, що нижчий рівень оплати праці, то вища привабливість підприємств галузі діяльності, дозволило виокремити 5 груп видів економічної діяльності за рівнем оплати праці: види діяльності з часткою фонду оплати праці в обсягах реалізованої продукції вище 25 % (1 бал), 19-25 % (2 бали), 12-19 % (3 бали), 6-12 % (4 бали), менше 6 % (5 балів).

Використання запропонованого бального методу оцінювання ресурсних мотивів дозволило використати матричний метод для групування видів економічної діяльності за силою впливу мотиву на рішення про злиття та поглинання.

За результатами використання матричного методу було виокремлено 3 групи видів економічної діяльності залежно від співвідношення матеріальних та трудових ресурсів: М – ті види економічної діяльності, в яких висока залежність від матеріальних ресурсів, але низька від інтелектуальних, МТ – види діяльності з високою залежністю від матеріальних та інтелектуальних ресурсів, Т – види діяльності з високою залежністю від інтелектуальних ресурсів, Н – види діяльності з незначною залежністю від матеріальних та інтелектуальних ресурсів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На підставі результатів групування видів економічної діяльності з використанням матричного підходу можна зробити наступні висновки:

1. Використання схеми технологічної залежності видів економічної діяльності дозволило виявити найвищий рівень матеріальних витрат у виробництвах, пов'язаних з добуванням та вирощуванням сировини. Низький рівень автоматизації виробництва продукції супроводжується низькими, порівняно з автоматизованими виробництвами, рівнем використання інтелектуальних ресурсів, що відображається на рівні оплати вартості використання трудових ресурсів.

2. Виробництва I рівня промислової переробки сировини мають значну частку матеріальних ресурсів.

3. Виробництва II рівня промислової переробки мають здебільшого значні як матеріальні, так і інтелектуальні витрати. У їх структурі виокремлюється група виробництв зі значними трудовими витратами та незалежністю від матеріальних ресурсів.

4. З урахуванням технологічної залежності виробництв (рисунок 1), ті види діяльності, які є структурними елементами технологічного ланцюга, будуть реалізувати стратегію свого зростання з використанням вертикального типу. Зважаючи на окреслену вище залежність, активність процесів злиттів та поглинань буде залежати від попиту підприємств II рівня промислової переробки, яка є похідною від споживчого попиту населення та підприємництва.

5. Зважаючи, що в основі реалізації стратегій зовнішнього зростання лежить економічна ефективність, на основі матриці витрат можна зробити висновок, що для підприємства груп Н і Т економічна ефективність злиттів та поглинань полягатиме в зниженні рівня вартості трудових витрат, що досягається шляхом зростання рівня спеціалізації виробництв, інструментом якої є злиття та поглинання горизонтального типу.

6. Для підприємств групи М ефективність діяльності забезпечуватиметься за рахунок зниження рівня матеріальних витрат, що досягається завдяки вертикальним злиттям та поглинанням.

7. Підприємства групи МТ виступатимуть ініціаторами як вертикальних, так і горизонтальних злиттів та поглинань, оскільки економія на масштабах та здешевлення вартості сировини виступають для них резервами ефективності.

Список літератури

1. Марченко, В. М. Галузеві особливості злиттів та поглинань в Україні [Текст] / В. М. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 65-69.
2. Савчук, С. В. Аналіз основних мотивів слияний и поглощений [Електронний ресурс] / С. В. Савчук. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml>.
3. Гречана, С. І. Ринок злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики [Текст] / С. І. Гречана, К. С. Грінчук // Бізнес Інформ. – 2014. – №3. - С. 47-52.
4. Рибицька, Ю. Л. Аналіз основних причини, які впливають на ефективність процесу злиття та поглинання компаній [Текст] / Рибицька Ю. Л. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми

-
- управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52(1025). – С. 135–140.
5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/>
 6. Діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : статистичний збірник. 2014. – К. ; 2015. - 464 с.
 7. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.

References

1. Marchenko V. M. (2014). Haluzevi osoblyvosti zlyttiv ta pohlynan v Ukraini [Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini], 1, 65-69.
2. Savchuk S. Analiz osnovnykh motivov slyiany i pohloshchenyi. Retrieved from: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml>.
3. Hrechana S. (2014). Rynok zlyttiv i pohlynan: vid svitovoho dosvidu do natsionalnoi praktyky [Biznes Inform], 3, 47–52.
4. Rybytska Y. (2013). Analiz osnovnykh prychny, yaki vplyvaiut na efektyvnist protsesu zlyttia ta pohlynannia kompanii [Visnyk NTU «KhPI». Serii: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva], 52(1025), 135–140.
5. Zvit Antymonopolnoho komitetu Ukrainy za 2013 rik. (2013). Retrieved from: <http://www.amc.gov.ua>.
6. Diialnist subiektiv hospodariuvannia. Statystychnyi zbirnyk. 2014 (2015). 464.
7. Kupalova, H. I. (2008). Teoriia ekonomichnoho analizu. Kyiv : Znannya.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2015 р.

Тетяна Станіславівна ОСАДЧА

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
Житомирський державний технологічний університет
E-mail: tetianastosadcha@gmail.com

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РЕНТНОГО ДОХОДУ

Осадча, Т. С. Факторний аналіз рентабельності рентного доходу [Текст] / Тетяна Станіславівна Осадча // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 108-113. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства і стають найважливішими для оцінки його виробничої та фінансової діяльності. Питання методики аналізу ренти до сьогодні не досліджувалися. Це пов'язано з відсутністю інформаційних джерел для аналізу, що обумовлено тим, що остання не була окремим об'єктом бухгалтерського обліку. Як мету дослідження, обрано формування методики визначення впливу факторів на рентабельність рентного доходу підприємства за допомогою способу подовження факторних систем на основі інформації, сформованої у результаті розроблених організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку ренти. Використано методи аналізу та синтезу, моделювання, індукції та дедуції, системний підхід.

У результаті роботи отримано методики аналізу впливу факторів на рентабельність рентного доходу підприємства – це рентабельність рентного доходу від кожного з рентоутворюючих ресурсів (земельних, водних, лісових ресурсів, надр і територій видобування корисних копалин, інноваційної та фінансової ренти), факторами впливу на який є чистий прибуток, витрати, чистий дохід, нормальний прибуток за видами рентоутворюючих ресурсів.

Із застосуванням ланцюгових підстановок фактори проранжовано з використанням поняття «фактор, первинний відносно іншого фактора». Встановлено таку послідовність ступеня впливу факторів на рентабельність рентного доходу, а, відповідно, і черговості зміни при розрахунках їх впливу на результативний показник ланцюговим способом: чистий прибуток, витрати, чистий дохід, нормальний прибуток.

У зв'язку з тим, що рентабельність рентного доходу визначається за адитивною моделлю, вплив кожного з факторних показників на результативний показник прямо пропорційний абсолютній зміні цього фактора. З урахуванням вищевикладеного побудовано індекси залежності рентабельності рентного доходу від факторних показників:

Отже, застосування запропонованих показників і методик визначення впливу факторів на рентабельність рентного доходу дозволить впливати на розмір і структуру останнього при його формуванні. Виявлення можливого синергетичного ефекту від взаємодії факторів є важливим аспектом при управлінні рентабельністю рентного доходу та є перспективою подальших досліджень.

Ключові слова: рентний дохід; аналіз рентного доходу; ефективність ренти; рентабельність ренти; факторний аналіз; індексний аналіз; рента.

FACTOR ANALYSIS OF EFFICIENCY OF RENTAL INCOME

Abstract

Indicators of financial results characterize the absolute efficiency of managing of the enterprise and are becoming the most important for evaluation its industrial and financial activity. The issue of method of the rent analysis hasn't been investigated until now. It is connected with the lack of informational sources for the analysis. The main reason of this situation is the fact, that rent has never been a separate object of accounting. The purpose of research is the formation of methodology of determination of the impact of factors on the effectiveness of enterprise rental income. It can be done with the help of the method of elongation of factor systems on the basis of information which is formed as a result of the developed organizational and methodical positions of accounting rent. In this research we used such methods as the method of analysis and synthesis, method of modeling, method of induction and deduction, method of systematic approach.

As a result of the research we have received the method of analysis of the impact of factors on the profitability of rental income of the enterprise. It is the profitability of rental income from each rentmaking resource (land, water, forest resources, mineral resources and mining territories, innovation and financial rent), the factors of impacts on which can be the net profit, expenses, net income, normal revenue by types of rentmaking resources.

With the help of application of the method of chain substitutions the factors are ranged with the use of the term "factor, which is a primary one in relation to the other factor." A sequence of factors impact on the profitability of rental income has been established. Accordingly, it has also been established the order of changes in the calculation of the impact of factors on the result index by chain method: net profit, expenses, net income, profit.

Due to the fact that the profitability of rental income is determined by the additive model, the impact of each factor indices on the effective indicator is directly proportional to the absolute change of this factor. So, the indices of the dependence of profitability of rental income on factor indicators are worked out.

Consequently, the usage of the proposed indicators and methods of determination of factors influence on the profitability of rental income will allow to affect on the size and the structure of rental income during its formation. Identification of possible synergy effect from the interaction of factors is an important aspect in the management of profitability of rental income. It is the prospect of further researches.

Keywords: rental income; analysis of rental income; effectiveness of rent; profitability of rent; factor analysis; index analysis; rent

JEL classification: M21, O24

Вступ

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливішими серед них є показники доходу, що в умовах переходу до ринкової економіки становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання доходу, в тому числі і рентного, створює фінансову базу для самофінансування, розширеного виробництва, вирішення проблем соціального розвитку підприємства. Таким чином, показники доходу стають найважливішими для оцінки виробничої й фінансової діяльності підприємства.

Методики аналізу доходів досліджували такі вчені, як В. А. Дерій [1], М. В. Дембінський [2], Л. Л. Єрмолович [3], І. П. Житна [4], В. В. Ковальов [5], К. Ф. Ковальчук [6], М. Я. Коробов [7], І. Д. Лазаришина [8], Є. В. Мних [9], М. В. Мельник [10], О. В. Олійник [11], П. Я. Попович [12], Г. В. Савицька [13], Н. В. Тарасенко [14], Т. М. Чебан [15], М. Г. Чумаченко [16] та ін. Однак методики аналізу ренти залишилися поза увагою вчених. Це пов'язано із відсутністю інформаційних джерел для аналізу, що обумовлено тим, що рента не була окремим об'єктом бухгалтерського обліку, а це не дозволяло отримувати інформацію про її формування, розподіл та використання.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є формування методики визначення впливу факторів на рентабельність рентного доходу підприємства. Для досягнення мети окреслено такі завдання: виявити сукупність факторів, що впливають на рентабельність рентного доходу; окреслити ступінь ізольованого впливу кожного з виявлених факторів на результативний показник; окреслити ступінь взаємопов'язаного

впливу кожного з виявлених факторів на результативний показник.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління доходами, у тому числі рентними, – важлива складова управління ефективністю діяльності суб'єкта господарювання та його стратегічним розвитком. Розмір і структура доходів обумовлюють загальні показники ефективності та результативності діяльності, поточні та перспективні, тому перед управлінським персоналом постає питання необхідності виявлення та управління факторами, які зумовлюють величину отриманих доходів (показник величини отриманого рентного доходу – R_D) та їх окупність (рентабельність рентного доходу – P_{RD}). Крім того, про ефективність отриманих доходів необхідно говорити лише після зіставлення отриманих доходів з сумами понесених для їх отримання витрат.

Загальна сума рентного доходу підприємства (R_D) формується із сукупності рентних доходів від усіх ресурсів, які здатні його формувати:

$$R_D = R_{Dз} + R_{Dв} + R_{Dг} + R_{Dл} + R_{Di} + R_{Dф}, \quad (1)$$

де $R_{Dз}$ – рентний дохід від земельних ресурсів, грн;

$R_{Dв}$ – рентний дохід від водних ресурсів, грн;

$R_{Dг}$ – рентний дохід від надр і територій видобування корисних копалин, грн;

$R_{Dл}$ – рентний дохід від лісових ресурсів, грн;

R_{Di} – інноваційна рента, грн;

$R_{Dф}$ – фінансова рента, грн;

За кожним з видів ресурсів сума рентного доходу визначається за формулою:

$$R_{Dj} = ЧД_j - В_j - Пн_j, \quad (2)$$

де R_{Dj} – рентний дохід від j -того виду ресурсів, грн;

$ЧД_j$ – чистий дохід, отриманий від використання j -того виду ресурсів, грн;

$В_j$ – витрати, здійснені для отримання чистого доходу від використання j -того виду ресурсів, грн;

$Пн_j$ – сума нормального прибутку від використання j -того виду ресурсів, грн.

Рентабельність рентного доходу (P_{RD}) запропоновано визначати за такою формулою:

$$P_{RD} = \frac{ЧП}{R_D}, \quad (3)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток, грн.

При дослідженні причинно-наслідкових зв'язків в економіці, коли результативна ознака визначається співвідношенням декількох факторних ознак, доцільним є застосування індексного аналізу, що базується на детермінованих мультиплікативних моделях [17, с. 125-143].

Застосовуючи прийом подовження факторних систем, на основі трансформації формули 3 з урахуванням формули 1 отримано такий вигляд формули рентабельності рентного доходу:

$$P_{RD} = \frac{ЧП}{R_{Dз}} + \frac{ЧП}{R_{Dв}} + \frac{ЧП}{R_{Dг}} + \frac{ЧП}{R_{Dл}} + \frac{ЧП}{R_{Di}} + \frac{ЧП}{R_{Dф}} \quad (4)$$

Таким чином, рентабельність рентного доходу підприємства визначається як сума рентабельностей кожного з рентоутворюючих факторів:

$$P_{RD} = P_{RDз} + P_{RDв} + P_{RDг} + P_{RDл} + P_{RDi} + P_{RDф} \quad (5)$$

Звідси зрозуміло, що рентабельність рентного доходу підприємства прямо пропорційно залежить від рентабельності рентного доходу від кожного з рентоутворюючих ресурсів. Тобто, ефективність управління рентабельністю рентного доходу підприємства прямо пропорційно залежить від ефективності управління рентабельністю рентного доходу від кожного з рентоутворюючих ресурсів. Деталізація факторів, що впливають на рентабельність рентного доходу від кожного з них, може бути отримана шляхом математичних перетворень. З урахуванням формули 2 отримуємо наступний вигляд формули 4:

$$P_{RD} = \frac{ЧП}{ЧДз - Вз - Пнз} + \frac{ЧП}{ЧДв - Вв - Пнв} + \frac{ЧП}{ЧДг - Вг - Пнг} + \frac{ЧП}{ЧДл - Вл - Пнл} + \frac{ЧП}{ЧДи - Ви - Пни} + \frac{ЧП}{ЧДф - Вф - Пнф} \quad (6)$$

Ступінь впливу кожного з факторів на рентабельність рентного доходу може бути визначений із застосуванням способу ланцюгових підстановок, оскільки результативний показник розраховується за допомогою комбінованої (змішаної) детермінованої факторної моделі. Цей спосіб, на думку С. З. Мошенського та О. В. Олійник [18, с. 159], дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного на фактичну величину у звітному періоді. З цією метою визначається ряд умовних величин результативного показника, які враховують зміни одного, потім

двох, трьох і т.д. факторів, припускаючи, що інші не змінюються. Порівняння результативної величини показника до та після зміни рівня того чи іншого фактора дає можливість елімінувати вплив всіх факторів, крім одного, і визначити вплив останнього на приріст результативного показника.

Одним із проблемних питань при застосуванні способу ланцюгових підстановок є ранжування факторів, що впливають на результативний показник. При цьому використовується поняття «фактор, первинний відносно іншого фактора». Цей вислів означає, що аналізований фактор може бути за формою розрахунку вторинним, похідним, але за роллю в поясненні динаміки результативного економічного показника – первинним. Вказане поняття застосовується для визначення періоду фіксації ваг-сумірників у відповідних факторних індексах.

Проаналізувавши ступінь залежності рентабельності рентного доходу від факторів, наведених на рис. 1, ми встановили таку послідовність ступеня їх впливу на результативний показник, а, відповідно, і черговості зміни при розрахунках впливу факторів на результативний показник ланцюговим способом:

1. Чистий прибуток.
2. Витрати.
3. Чистий дохід.
4. Нормальний прибуток.

У зв'язку з тим, що рентабельність рентного доходу визначається за адитивною моделлю, вплив кожного з факторних показників (рентабельності рентного доходу від кожного з рентоутворюючих ресурсів (формула 5)) на результативний показник прямо пропорційний абсолютній зміні цього фактора.

З урахуванням вищевикладеного побудовано індекси залежності рентабельності рентного доходу від факторних показників:

1. Індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від земельних ресурсів ($i_{P_{рлз}}$):

$$i_{P_{рлз}} = \frac{\frac{ЧП_1}{ЧДз_1 - Вз_1 - Пнз_1}}{\frac{ЧП_0}{ЧДз_0 - Вз_0 - Пнз_0}} \quad (7)$$

2. Індекс зміни показника рентабельності рентного доходу від земельних ресурсів під впливом факторів:

- 2.1. чистого прибутку ($i_{P_{рлз}(ЧП)}$):

$$i_{P_{рлз}(ЧП)} = \frac{\frac{ЧП_1}{ЧДз_0 - Вз_0 - Пнз_0}}{\frac{ЧП_0}{ЧДз_0 - Вз_0 - Пнз_0}} \quad (8)$$

- 2.2. витрат, понесених для отримання чистого доходу від земельних ресурсів ($i_{P_{рлз}(Вз)}$):

$$i_{P_{рлз}(Вз)} = \frac{\frac{ЧП_1}{ЧДз_0 - Вз_1 - Пнз_0}}{\frac{ЧП_1}{ЧДз_0 - Вз_0 - Пнз_0}} \quad (9)$$

- 2.3. чистого доходу від земельних ресурсів ($i_{P_{рлз}(ЧДз)}$):

$$i_{P_{рлз}(ЧДз)} = \frac{\frac{ЧП_1}{ЧДз_1 - Вз_1 - Пнз_0}}{\frac{ЧП_1}{ЧДз_0 - Вз_1 - Пнз_0}} \quad (10)$$

- 2.4. нормального прибутку від земельних ресурсів ($i_{P_{рлз}(Пнз)}$):

$$i_{P_{рлз}(Пнз)} = \frac{\frac{ЧП_1}{ЧДз_1 - Вз_1 - Пнз_1}}{\frac{ЧП_1}{ЧДз_1 - Вз_1 - Пнз_0}} \quad (11)$$

3. Загальна зміна рентабельності рентного доходу від земельних ресурсів ($i_{P_{рлз}}$):

$$i_{P_{рлз}} = i_{P_{рлз}(ЧП)} + i_{P_{рлз}(Вз)} + i_{P_{рлз}(ЧДз)} + i_{P_{рлз}(Пнз)} \quad (12)$$

4. Індекси загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від інших видів рентоутворюючих ресурсів та індекси зміни результативного показника під впливом факторів будуються аналогічно наведеній методиці побудови індексів зміни показника рентабельності рентного доходу від земельних ресурсів. Таким чином визначаються наступні індекси:

$i_{P_{рд^в}}$ – індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від водних ресурсів;

$i_{P_{рд^г}}$ – індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від територій видобування корисних копалин;

$i_{P_{рд^л}}$ – індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від лісових ресурсів;

$i_{P_{рд^і}}$ – індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від інтелектуальної ренти;

$i_{P_{рд^ф}}$ – індекс загальної зміни показника рентабельності рентного доходу від фінансової ренти.

5. Загальна зміна рентабельності рентного доходу визначається шляхом додавання індексів змін рентабельності рентного доходу від усіх рентоутворюючих ресурсів ($i_{P_{рд}}$):

$$i_{P_{рд}} = i_{P_{рд^з}} + i_{P_{рд^г}} + i_{P_{рд^л}} + i_{P_{рд^і}} + i_{P_{рд^ф}} \quad (13)$$

Отже, у запропонованій методиці аналізу впливу факторів на рентабельність рентного доходу враховано можливість управління кожним з видів рентоутворюючих ресурсів задля оптимізації значення рентабельності рентного доходу підприємства загалом.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Застосування запропонованих показників і методик визначення впливу факторів на рентабельність рентного доходу дозволить впливати на розмір і структуру рентного доходу при його формуванні.

Перспективою подальших досліджень є виявлення факторів, що впливають на рентабельність рентного доходу за допомогою методу розширення факторних систем.

Список літератури

1. Дерій, В. А. Проблеми теорії науки, методики й організації навчання і практики економічного аналізу [Текст] / Василь Антонович Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 6. – С. 3-12.
2. Дембинский, Н. В. Вопросы теории экономического анализа [Текст] / Дембинский Н.В. – М.: Финансы, 1973. – 72 с.
3. Анализ эффективности деятельности промышленных предприятий. – Мн.: "Вйшэйшая школа", 1979. – 272 с.
4. Житна, І. П. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / І. П. Житна, І. В. Тацій, П. Є. Житний. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 296 с.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Ковальчук, К. Ф. Целевой экономической и управленческий анализ (контроллинг) [Текст] / А. Н. Марюта, К. Ф. Ковальчук ; Национальная металлургическая академия Украины. – Д. : Системные технологии, 2005. – 342 с.
7. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навч. посіб. / М. Я. Коробов – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с.
8. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] : монографія / Лазаришина І.Д. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
9. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
10. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Под ред. Ефимовой О. В., Мельник М. В. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 451 с.
11. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін [Текст] : монографія / О. В. Олійник – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
12. Попович, П. Я. Економічний аналіз суб'єктів господарювання [Текст] : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 454 с.
13. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-И, 2006. – 281 с.
14. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Н. В. Тарасенко. – 2-ге видання, перероблене і доповнене. – Львів: "Новий світ – 2000", 2003. – 318 с.
15. Чебан, Т. М. Теорія економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник / Т. М. Чебан, Т. Л. Калінська, І. О. Дмитрієнко: За ред. проф. В. Є. Труша. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 214 с. – С. 121.

-
16. Чумаченко, Н. Г. Функционально-стоимостный анализ [Текст] / Н. Г. Чумаченко, В. М. Дегтярева, Ю. С. Игумнов. – К.: "Вища школа", 1985. – 223 с.
 17. Янковий, О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону [Текст] : моногр. / за заг. ред. А. З. Підгорного. – О. : Атлант, 2012. – С. 125-143.
 18. Мошенський, С. З. Економічний аналіз [Текст] : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / С. З. Мошенський, О. В. Олійник ; За ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704 с.

References

1. Deriy, V. A. (2014). Problems of theory of science, methods and organization of education and practice of economic analysis. Accounting and auditing, 6, 3-12.
2. Dembynskiy, N. V. (1973). Issues of the theory of economic analysis. Moscow : Finances.
3. Analysis of effectiveness of activity of industrial enterprises. (1979). Minsk: Vjsheyshaya school.
4. Zhytna, I. P., Tatsiy, I. V. & Zhytnyy, P. E. (2006). Economic analysis. Lugansk: Publishing house SNU named after V. Dal.
5. Kovalev, V. V. (2001). Financial analysis: methods and procerdures. Moscow: Finances and statistics.
6. Maryuta. A. N. & Kovalchuk, K. F. (2005). Target economical and manegment analysis (controlling). Donetsk: Systemic technologies.
7. Korobov, M. Y. (2000). Financial and economic analysis of the enterprises. Kyiv: Znannya.
8. Lazaryshyna, I. D. (2005). The economic analysis in Ukraine: history, methodology, practice. Rivne: NUWMNRU.
9. Mnykh, E. V. (2003). Economic analysis. Kyiv: Center of educational literature.
10. Yefimova, O. V., Melnyk, M. V. (2009). Analysis of financial reporting. Moscow: Omega-L.
11. Oliynyk, O. V. (2008). The development of economic analysis in terms of institutional changes. Zhytomyr: ZSTU.
12. Popovych, P. Y. (2001). Economic analysis of business entities. Ternopil: Economic thought.
13. Savytskaya, G. V. (2006). Theory of analysis of economic activity. Moscow: INFRA-M.
14. Tarasenko, N. V. (2003). Economic analysis. Lviv: "New World - 2000".
15. Cheban, T. M., Kalinska, T. L. & Dmytrienko, I. O. (2003). Theory of economic analysis. Kyiv Center of educational literature.
16. Chumachenko, N. G., Degtyareva, V. M. & Ihumnov, Y. S. (1985). Functional cost-benefit analysis. Kyiv: High School.
17. Yankovyi, O. G. (2012). Deterministic models of factor economic analysis. The methodology of statistical support of regional development. O.: Atlant, 2012. - P. 125-143.
18. Moshenskiy, S. Z., Oliynyk, O. V. (2007). Economic analysis. Zhytomyr: Ruta.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

Світлана Борисівна РОЗУМЕЙ

старший викладач,
Національний університет харчових технологій
E-mail: rozsveta@ukr.net

Марія Олександрівна ЮЗВИК

Національний університет харчових технологій
E-mail: maria.yuzvyk@gmail.com

**ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ ТА СИСТЕМАМИ РОЗПОДІЛУ
ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Розумей, С. Б. Визначення ступеня управління каналами та системами розподілу продукції підприємств [Текст] / Світлана Борисівна Розумей, Марія Олександрівна Юзвик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 114-120. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективне управління збутовою діяльністю – це один з ключових елементів підтримки конкурентних позицій підприємства на ринку. На сьогодні існує значна кількість економічних методів аналізу збутових систем підприємства, однак недостатньо дослідженим залишається питання управління каналами та системами розподілу продукції на основі аналізу взаємодії між учасниками збутового ланцюга.

Мета. Дослідження рівня управління каналами (системами) розподілу, шляхом визначення ступеня вертикальної інтегрованості розподілу продукції в результаті контролю за виконанням потокових функцій. Визначення видів взаємодії між учасниками збутового каналу (системи), встановлення числових параметрів такої співпраці.

Метод. У роботі застосовуються методи системного аналізу щодо питань управління системами та каналами розподілу продукції, математичні методи – для розрахунку ступеня вертикальної інтеграції систем та каналів розподілу продукції, метод наукової абстракції щодо визначення рішень у каналах (системах) розподілу.

Результати. Окреслено різницю між поняттями «канал розподілу» та «система розподілу». Розглянуто характеристики традиційної та вертикальної систем розподілу. Визначено складові потоків функцій у каналах розподілу продукції. Запропоновано метод визначення ступеня вертикальної інтеграції каналу (системи) розподілу продукції на основі аналізу рівня взаємодії в кожному потоці функцій. Охарактеризовано види взаємодії між учасниками каналу розподілу в процесі виконання функцій, визначено кількісні параметри такої взаємодії. Класифіковано канали (системи) розподілу продукції на основі числового значення щільності зв'язку між його учасниками. Проаналізовано вплив щільності зв'язку між ланками збутового ланцюга на складність управління каналом (системою) розподілу продукції загалом.

Ключові слова: канали розподілу продукції; традиційна система розподілу; вертикальна система розподілу; потокові функції; ступінь вертикальної інтеграції системи розподілу.

Svitlana Borysivna ROZUMEI

Senior Lecturer,
National University of Food Technologies
E-mail: rozsveta@ukr.net

Maria Oleksandrivna YUZVYK

National University of Food Technologies
E-mail: maria.yuzvyk@gmail.com

DETERMINATION OF THE MANAGEMENT DEGREE OF THE ENTERPRISE CHANNELS AND DISTRIBUTION SYSTEMS

Abstract

Introduction. *Effective management of marketing activity is one of the key elements to maintaining the competitive position of the enterprise on the market. Today there is a significant number of economic methods of marketing system analysis of the enterprise. However, the issue of management of channels and products distribution systems, which is based on the analysis of interaction between participants of the sales chain, remains insufficiently investigated.*

Goal. *It has been carried out the analysis of the study of degree of distribution channel management (systems) by determination of the degree of vertical integration of distribution product in consequence of monitoring the implementation of streaming features. Determination of the types of interaction between the participants of supply channel (system), establishment of numerical parameters for such cooperation have become the the main purpose of the research.*

Methods. *In this article, we have used the methods of analysis for the issues of systems and distribution channels management, mathematical methods for the calculation of the degree of vertical integration of systems and distribution channels, method of scientific abstraction for the solutions determination in the distribution channels (systems).*

Results. *At the article we have distinguished the concepts "channel of distribution" and "system of distribution". The characteristics of traditional and vertical distribution systems are considered. The components of the streams of functions in the distribution channels are determined. The degree of vertical integration of distribution channel (system) on the basis of the analysis of the level of interaction in each thread of functions is identified. The types of interaction between participants of distribution channel in the process of fulfilling the functions are proposed. The quantitative parameters of this interaction are outlined. The influence of density of connection between supply chains on the complexity of product distribution channel (system) management is defined.*

Keywords: *distribution channels; traditional system of distribution; vertical distribution system; stream of functions; degree of vertical integration of the distribution system.*

JEL classification: L100, L200, L220

Вступ

У сучасних ринкових умовах одним із ключових елементів підтримки конкурентних позицій підприємства на ринку є формування систем та каналів розподілу продукції, максимально пристосованих до потреб ринку.

У межах політики розподілу підприємство має визначитися, який тип систем розподілу продукції воно буде використовувати і які інтеграційні рішення буде приймати у системі та у кожному каналі розподілу продукції.

Системи розподілу можуть містити різну кількість різних за обсягом продажів та підпорядкуванням каналів розподілу продукції. Канали розподілу можуть складатися з різної кількості рівнів розподілу продукції, а також здійснювати управління різною кількістю потоків функцій. Щільність зв'язку між компаніями в системах та каналах розподілу визначає можливості управління розподілом підприємства.

Мета та завдання статті

Прийняття компанією рішень щодо формування та функціонування систем розподілу продукції необхідно здійснювати на основі аналізу керованості цих суб'єктів та їх складових – каналів розподілу. Однак у науковій літературі не прописано механізму прийняття цих рішень. Саме визначення методики аналізу рівнів управління систем та каналів розподілу є метою нашої роботи.

Головним завданням дослідження роботи є визначення щільності зв'язку між компаніями в каналах та системах розподілу, з метою прийняття стратегічних рішень щодо подальшого їх розвитку. Вирішення поставленої задачі досягається за допомогою математичних методів досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління розподілом здійснюється на рівні систем та каналів розподілу продукції підприємства. Визначимося з понятійним апаратом цього дослідження. У науковій літературі існує декілька підходів до визначення поняття «канал розподілу». Частина вчених, таких, як Войчак А. В., Гаркавенко С. С., Котлер Ф., Мороз Л. А., Павленко А. Ф., Чухрай Н. І., визначають їх як сукупність суб'єктів ринку, які приймають на себе чи допомагають передати іншому право власності на конкретний товар чи послугу на їх шляху від виробника до споживача [1, с. 364; 2, с. 329]. Причому Мороз Л. А. і Чухрай Н. І. обмежують канали розподілу тільки посередницькими організаціями. Таке обмеження неприйнятне, оскільки підприємство-виробник також виконує низку функцій каналів розподілу, тобто воно є його членом. Інші вчені, Армстронг Г., Войчак А. В., Вонг В., Гурч Л. М., Котлер Ф., Ланкастер Дж., Джоббер Д., Мочерний С. В., Павленко А. Ф., Петруня Ю. Є., Сондерс Д. трактують цей термін як шлях, яким товари рухаються від виробників до споживачів. Ці науковці, скоріш за все, уміщують у поняття «шлях» не лише маршрути переміщення товару, а також і суб'єктів ринку (виробників та посередників), між якими рухається товар, але це не відображено у визначенні [2, с. 329; 3, с. 358]. Ще один підхід, який застосовують Армстронг Г., Берковіц Е. Н., Біловодська О. А., Вонг В., Горчелс Л., Гурч Л. М., Дент Дж., Ель-Ансарі А. І., Керін Р. Е., Котлер Ф., Кофлан Е. Т., Марієн Е., Руделіус И., Сондерс Д., Уест Ч. та Штерн Л. В., визначає канали розподілу як сукупність організацій, які забезпечують доведення товару до споживача, від місця його виготовлення до місця споживання [4, с. 12; 5, с. 17]. Як бачимо, немає одностайної думки вчених щодо кінцевого пункту призначення товару в каналі розподілу: споживач, кінцевий чи промисловий споживач. Тому у визначенні каналу розподілу важливо зазначити, на які клієнтурні ринки буде спрямовуватись продукція. На нашу думку, канал розподілу – це сукупність юридичних або фізичних осіб (виробників і посередників), які беруть участь у процесі розподілу товарів на однорідні клієнтурні ринки.

Питаннями формування системи розподілу продукції підприємства займалися багато дослідників, таких, як Ансоф І., Балабанова Л. В., Біловодська О. А., Ель-Ансарі А. І., Комяков О. О., Котлер Ф., Кофлан Е. Т., Кривещенко В. В., Митрохіна Ю. П., Штерн Л. В. та інші. Однак у науковій літературі немає одностайної думки щодо визначення системи розподілу. Це поняття визначають як організацію ефективного збуту, і як мережу, яка координує функції каналів, і як рішення та заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності та досягнення цілей бізнесу, і як економічну систему, що складається з виробника і посередників, які здійснюють розподільчу діяльність відповідно до стратегій підприємства [2, с. 335; 4, с. 12; 5, с. 256]. На нашу думку, система розподілу продукції – це сукупність каналів розподілу продукції, до яких входять виробник та посередники (оптові та роздрібні), об'єднані задля ефективного управління розповсюдженням продукції та усунення конфліктів між різними її каналами на однорідних локальних чи клієнтурних ринках.

Більшістю науковців, що займалися питаннями розподілу, даються визначення типів систем розподілу – традиційної і вертикальної, як сукупності виробника, оптових і роздрібних торговців, що діють самостійно чи в альянсі з іншими членами системи. Фірма може налагодити свій збут, скориставшись одним з варіантів: збувати продукцію за допомогою ланцюжка незалежних посередників (традиційна система розподілу) або обрати таку систему розподілу, за якої всі суб'єкти каналу – виробник, оптова і роздрібна торгівля – діють як єдина система (вертикальна система розподілу), або використати кілька каналів розподілу з різним ступенем інтеграції (комбінована система розподілу) [1, с. 380-381; 3, с. 613].

Тобто ці вчені, говорячи про типи системи розподілу, насправді дають визначення типів каналів розподілу. Прирівнювати систему до каналу можна у випадку, якщо підприємство використовує просту систему розподілу, яка складається з одного каналу. У разі використання складної (багатоканальної) системи розподілу, маємо механізм забезпечення споживачів продукцією, яка надходить з різних каналів. У складній (багатоканальній) системі розподілу між каналами виникають конфлікти за сферу впливу. За результатами досліджень, пропонуємо застосовувати до систем розподілу класифікацію за ступенем складності, поділяючи їх на прості (складаються з одного каналу розподілу) і складні (багатоканальні – використовується декілька каналів розподілу).

За ступенем інтеграції варто застосовувати до систем розподілу наступну класифікацію:

- «традиційна система розподілу», що складається з традиційних каналів;
- «вертикальна система розподілу», що складається з вертикальних каналів;
- «комбінована система розподілу», яка передбачає одночасне використання каналів розподілу різних типів для охоплення різних ринків/сегментів ринку.

Необхідність повною мірою задовольняти потреби споживачів та отримувати при цьому значні прибутки, привела до трансформації традиційних каналів у вертикальні системи розподілу. Ключові

відмінності та характерні ознаки традиційної та вертикальної систем розподілу розглянуто в таблиці 1 [1; 3; 5].

Таблиця 1. Ключові характеристики систем розподілу продукції

Ключові фактори	Традиційна система розподілу	Вертикальна система розподілу
Причина появи	Історично складена система розподілу відповідно до збутової концепції	Зростання важливості управління розподільчими процесами відповідно до маркетингової концепції
Організаційна система	Учасники функціонують незалежно один від одного, відсутні довгострокові договірні зобов'язання	Учасники діють як єдине ціле на основі укладених довгострокових договорів
Економічна обґрунтованість	Прагнення до збільшення прибутку кожного учасника, незалежно від загальної рентабельності системи	Досягнення планових показників рентабельності та прибутковості системи, контроль збутової діяльності без дублювання зусиль
Умови існування	Ринок є неконкурентним та слабкорозвиненим	Високий рівень конкуренції на ринку

Основна відмінність цих двох моделей полягає в тому, що в традиційних системах (каналах) усі учасники працюють порізно, намагаючись забезпечити собі максимальний прибуток (іноді навіть на шкоду партнерам), натомість учасники вертикальної системи (каналів) розподілу діють як єдиний організм, підвищуючи свою прибутковість саме за рахунок координації і об'єднання зусиль. До побудови вертикальної системи (каналу) розподілу існує декілька підходів. У межах вертикальної корпоративної системи (каналу) розподілу один із учасників є власником інших. Вертикальна договірна система (канал) розподілу продукції передбачає забезпечення міцної співпраці на основі взаємовигідних договорів. У разі забезпечення повного співробітництва завдяки силі одного з учасників мова йде про вертикальну контрольовану систему(канал). Домінуючою силою у вертикальних каналах може бути будь-який з його учасників [3, с. 613; 6, с. 97-98].

Зазначимо, що вертикальна інтеграція наявна в тому випадку, коли управління одним із потоків функцій здійснюється однією організацією на будь-яких двох рівнях розподілу [5, с. 24]. Силу зв'язку між членами системи (каналу) допоможе встановити показник ступеня вертикальної інтеграції.

Згідно з Котлером Ф., ступінь вертикальної інтеграції – це характеристика способу об'єднання учасників каналу в єдину систему для досягнення кінцевої мети [2, с. 339]. Вчені Штерн Л. В., Ель-Ансарі А. І. та Кофлан Е. Т. стверджують, що ступінь вертикальної інтеграції характеризує ключові інструменти впливу організації при координації діяльності стосовно каналу розподілу згідно з кінцевою метою організації [5, с. 25].

На нашу думку, ступінь вертикальної інтеграції каналу розподілу – це щільність зв'язку між головним підприємством та іншими членами вертикального каналу розподілу. Для визначення ступеня вертикальної інтеграції необхідно провести аналіз кожного потоку функцій, який діє в певному каналі розподілу продукції, на кожному рівні розподілу.

На нашу думку, потоки функцій – це сукупність однорідних функцій, які послідовно виконуються учасниками каналу розподілу продукції. У процесі обміну між учасниками каналів виникають п'ять потоків функцій, це:

- маркетинговий потік – дослідження наявних та потенційних споживачів, конкурентів та ринку загалом (збір, обробка та аналіз інформації); забезпечення ефективної взаємодії елементів комплексу маркетингу;
- логістичний потік – фізичне переміщення та зберігання товару;
- адаптаційний потік (обслуговувальний) – формування і пристосування пропозиції до потреб споживачів, а також передпродажне та післяпродажне обслуговування;
- комунікаційний потік – пошук потенційних покупців, встановлення з ними контактів, організація перемовин, узгодження умов угоди, розміщення замовлень та здійснення актів передачі права власності або володіння товаром, безпосередній продаж товарів та підтримка зв'язків зі споживачем;
- потік фінансів та страхування – оплата замовлень; пошук та розподіл фінансових ресурсів, необхідних для покриття витрат на функціонування каналів розподілу; компенсація можливих ризиків, пов'язаних з функціонуванням каналу (рисунок 1).
- Як видно з рис. 1, маркетинговий, логістичний і комунікаційний потоки є двосторонніми, адаптаційний – це прямий потік функцій, а потік фінансів та страхування – це зворотний потік.
- Для розуміння можливостей управління каналами і системами розподілу компанії важливо знати рівень взаємодії між головним підприємством та іншими членами каналів розподілу в межах

системи. Він відображається у показнику «ступінь вертикальної інтеграції» та визначається на основі аналізу повноти виконання потокових функцій.

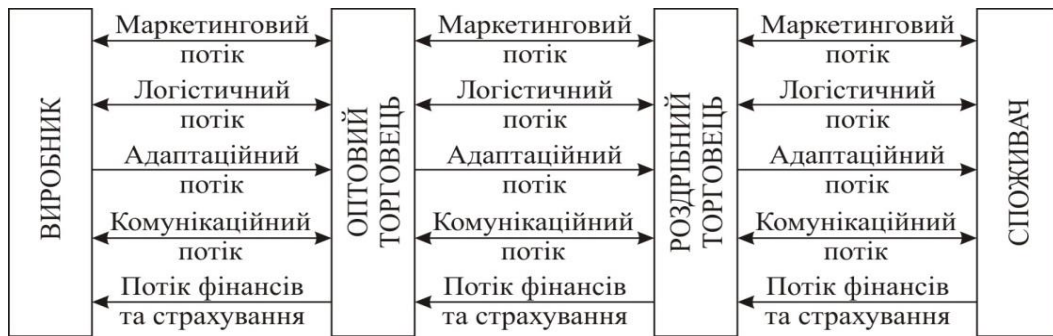


Рис. 1. Потоки функцій у каналах розподілу продукції (розроблено авторами на основі [5, с. 25])

Цей показник визначаємо для кожного каналу та системи розподілу. Для визначення ступеня вертикальної інтеграції введемо наступні припущення:

- інтенсивність впливу ступеня вертикальної інтеграції кожного рівня каналу (S_i) на ступінь вертикальної інтеграції каналу розподілу (S_k) є однаковою;
- інтенсивність впливу ступеня вертикальної інтеграції кожного потоку функцій (K_j) на ступінь інтеграції рівня каналу розподілу (S_i) є однаковою.

Ступінь вертикальної інтеграції каналу розподілу продукції S_k пропонуємо розраховувати за формулою 1 як середньгеометричне значення ступенів вертикальної інтеграції кожного рівня каналу розподілу.

$$S_k = \sqrt[i]{\prod S_i} \quad (1)$$

де S_i – ступінь вертикальної інтеграції i -го рівня каналу розподілу;
 i – кількість рівнів у каналі розподілу.

Середнє геометричне значення застосовується при визначенні середніх відносних величин. Воно дає найбільш точний результат осереднення, якщо стоїть завдання в знаходженні такого значення, яке було б рівновіддаленим як від максимального, так і від мінімального значення.

Ступінь вертикальної інтеграції кожного рівня каналу розподілу продукції S_i пропонуємо розраховувати за формулою 2 як середньгеометричне значення ступенів інтеграції кожного j -го потоку функцій на кожному рівні каналу розподілу продукції.

$$S_i = \sqrt[j]{\prod K_j} \quad (2)$$

де K_j – ступінь інтеграції j -го потоку функцій;
 j – кількість потоків у каналі розподілу продукції.

Для визначення останнього необхідно знати ступінь вертикальної інтеграції кожного потоку функцій $-K_j$, який набуває певного значення, залежно від виду взаємодії компаній-учасників у певному потоці каналу.

Ступінь вертикальної інтеграції каналу завжди менше або дорівнює одиниці, залежно від повноти управління всіма функціями потоку. Що більша щільність зв'язку між учасниками каналу (показник ступеня вертикальної інтеграції), то легше здійснювати управління каналом.

Між учасниками каналів розподілу можуть відбуватися наступні види взаємодії: єднання, сприяння, нейтралітет та протидія. Охарактеризуємо кожен з цих видів та визначимо кількісні параметри кожної взаємодії (рисунок 2).

Можливість управління системами розподілу залежить не тільки від вертикальної інтеграції, але і від величини обсягів реалізації каналів, з яких вона складається. Ступінь вертикальної інтеграції системи розподілу продукції пропонуємо визначати як середньозважену ступенів вертикальної інтеграції всіх каналів розподілу, які працюють на певному локальному ринку, з урахуванням чистого доходу k -го каналу розподілу продукції (формула 3):

$$D_n = \frac{\sum S_k \cdot \text{ЧД}_k}{\sum \text{ЧД}_k} \quad (3)$$

де D_n – ступінь вертикальної інтеграції n -ї системи розподілу продукції, яка працює на певному локальному ринку;

S_k – ступінь вертикальної інтеграції k -го каналу розподілу продукції;

ЧД_k – чистий дохід k -го каналу розподілу продукції.



Рис. 2. Види взаємодії між учасниками каналів розподілу продукції та їх характеристики (власна розробка)

У межах теоретичних досліджень було з'ясовано, що однотипні канали (системи) розподілу мають приблизно однакові показники ступеня вертикальної інтеграції. У традиційних каналах (системах) розподілу учасники мають дуже слабкі зв'язки та майже не можуть впливати один на одного при вирішенні конфліктів. Отже, ступінь вертикальної інтеграції у цих каналах (системах) наближається до нуля.

Розглядаючи міцність зв'язку між компаніями у вертикальних каналах (системах) розподілу визначено, що найбільш щільні зв'язки між учасниками, а відповідно і найбільший (близький до 1) ступінь вертикальної інтеграції має корпоративний вертикальний канал (система) розподілу продукції. Середній рівень взаємозв'язку, а відповідно і рівень ступеня вертикальної інтеграції має договірний вертикальний канал (система), а найменш щільні зв'язки серед вертикальних каналів (найменше значення ступеня вертикальної інтеграції) має контрольований канал (система) розподілу. Враховуючи щільність зв'язку між компаніями в каналі (системі) розподілу, пропонуємо наступну градацію ступеня вертикальної інтеграції (рисунок 3).

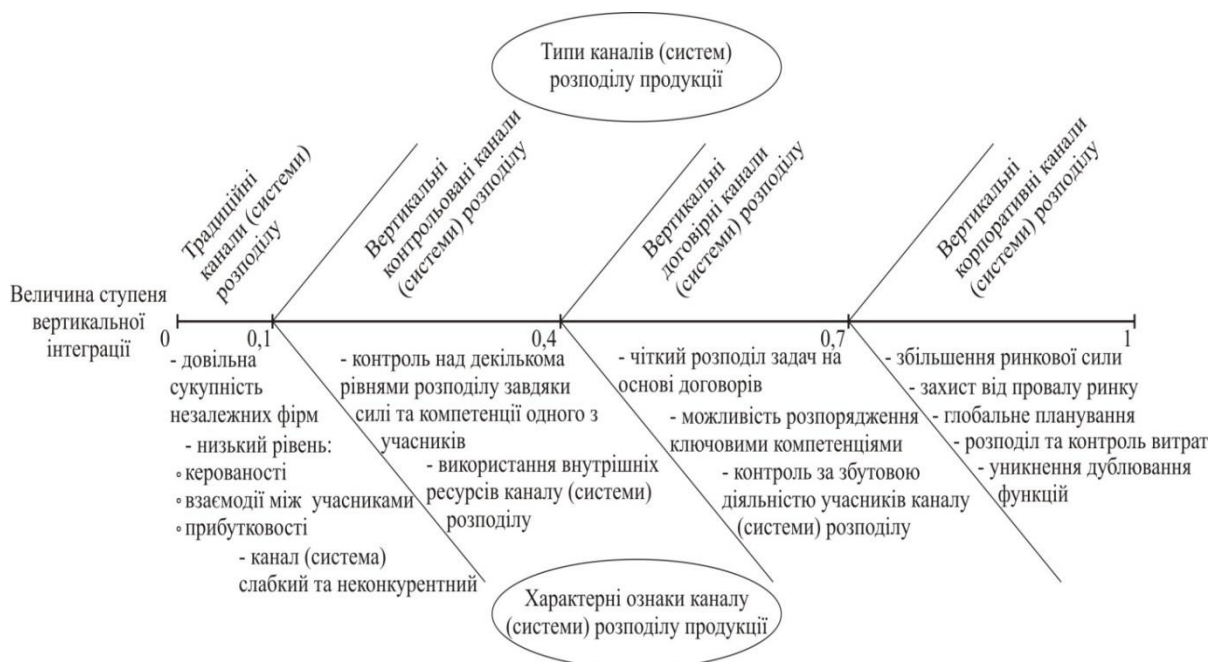


Рис. 3. Градація ступеня вертикальної інтеграції розподілу продукції (власна розробка)

Сутність показника «ступінь вертикальної інтеграції каналу розподілу продукції» полягає в тому, що підприємство може приймати стратегічні рішення щодо подальшого використання та розвитку каналу розподілу продукції, рівень ступеня вертикальної інтеграції якого не нижче розрахованого значення ступеня вертикальної інтеграції системи, у якій він знаходиться. Канали з нижчими значеннями ступеня вертикальної інтеграції варто ліквідувати або застосовувати до них кардинальні заходи для поліпшення їх становища.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У межах теоретичних досліджень було встановлено, що можливості управління різними типами систем та каналів розподілу продукції можна визначити математичними методами, розрахувавши показник ступеня вертикальної інтеграції систем та каналів розподілу продукції. Ця методика передбачає визначення рівня взаємодії (єднання, сприяння, нейтралітет та протидію) у кожному потоці функцій на кожному рівні каналу розподілу.

У роботі визначено, що однотипні канали (системи) розподілу мають приблизно однакові показники ступеня вертикальної інтеграції. Показник ступеня вертикальної інтеграції розподілу продукції дає можливість розглянути аспекти функціонування каналів та систем розподілу продукції з точки зору можливостей компанії управляти ними.

У ході подальших досліджень, для прийняття рішення про пріоритетність співпраці з тим чи іншим каналом (системою) розподілу продукції, можна застосувати комплексний підхід, аналізуючи як управлінські, так і економічні показники їх діяльності.

Список літератури

1. Гаркавенко, С. С. Маркетинг: підручник. – 4-те вид. доп. [Текст] / С. С. Гаркавенко – К. : Лібра, 2006. – 720 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Филип Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Богожук. – СПб. : Питер, – 2006. – 896 с.
3. Армстронг, Г. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання [Текст] / Гарі Армстронг, Філіп Котлер ; пер. з англ. О. Л. Пелявського; ред. А. В. Назаренко. – М ; Видавничий дім "Вільямс", 2007. – 608 с.
4. Біловодська, О. А. Оптимізація витрат в управлінні збутом підприємств як засіб прийняття ефективних інноваційних рішень / Механізм управління розвитком соціально-економічних систем [Текст] : монографія / О. А. Біловодська ; за заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – С. 118-127.
5. Штерн, Л. У. Маркетинговые каналы [Текст] / Уильям Льюис Штерн, Эль-Ансари Адель, Энн Кофлан; пер. с англ. О. И. Медведь, О. Л. Пелявского, Е. Л. Усенко; ред. И. С. Половисы. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 624 с.
6. Розумей, С. Б. Методичні підходи щодо оцінки ступеню вертикальної інтеграції маркетингових систем підприємств [Текст] / С. Б. Розумей // Наукові праці НУХТ (додаток до журналу № 21). – К, – НУХТ. – 2007 р. – С. 96-99.

References

1. Garkavenko, S. S. (2006). Marketing. Kyiv: Libra.
2. Kotler, P. (2006). Marketing Management. SpB.: Piter.
3. Armstrong, G., Kotler, P. (2007). Marketing. Moscow: Williams.
4. Bilovodska, O. A. (2010). Optyimizatsiia vytrat v upravlinni zbutom pidpriemstv yak zasib pryiniattia efektyvnykh innovatsiinykh rishen. Mekhanizm upravlinnia rozvytkom sotsialno-ekonomichnykh. Donetsk.
5. Stern, L. W., El-Ansary, A. I. & Koflan, A. T. (2006). Marketing channels. Moscow: Williams.
6. Rozumei, S. B. (2007). Metodichni pidhodi schodo otsinki stypenia vertikalnoi integratsii marketingovyn system pidpriemstv. [Methodological approaches to assess the degree of vertical integration of marketing companies]. Naukovi pratsi NUHT – Proceedings NUFT (supplement to the journal number 21), 96-99.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2015 р.

Ольга Олександрівна СЕЛЕЗНЬОВА

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
E-mail: olya-v2001@rambler.ru

**АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Селезньова, О. О. Аналіз ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств України [Текст] / Ольга Олександрівна Селезньова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 121-128. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Необхідність переходу до ринкової економіки посилила значущість формування адекватної ринкової моделі господарського механізму сфери управління будівництвом, оскільки воно забезпечує ефективне задоволення базових потреб і запитів споживача. Від ефективного управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств багато в чому залежить збалансованість внутрішнього ринку, задоволення зростаючих потреб людей.

Предмет. Предметом дослідження є результати маркетингової діяльності будівельних підприємств України з точки зору динаміки показників їх функціонування.

Мета. Метою дослідження є проведення аналізу ресурсного потенціалу будівельних підприємств України із визначенням шляхів розвитку управління їх маркетинговою діяльністю, що сприятиме підвищенню економічної ефективності суб'єктів господарювання будівельної галузі.

Метод (методологія). У процесі дослідження було використано методи аналізу, синтезу та узагальнення при обробці статистичних даних. Методологічні та теоретичні основи роботи ґрунтуються на діалектичному методі пізнання соціально-економічних явищ, комплексному підході до їх аналізу, сучасних напрацюваннях вітчизняних та іноземних вчених у сфері управління маркетингом будівельних підприємств.

Результати. У статті проведено аналіз ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств в Україні. Досліджено динаміку обсягів будівельної продукції та робіт, ВВП, індексів будівельної продукції, структури розподілу обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції, кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання будівництва, кількості будівель та споруд незавершеного будівництва, динаміку введення в експлуатацію житла та житлового фонду України із порівнянням показника забезпеченості житлом з іншими країнами. Зроблено висновки, що підприємства будівельної галузі отримали позитивні періоди результатів господарської діяльності, у 2003-2008 рр. й 2011-2012 рр., та періоди падіння показників, у 2009-2010 рр. й 2014 р., що спричинено економіко-політичною ситуацією у країні. У зв'язку із нестабільністю отриманих результатів запропоновано виконання державних програм підтримки будівництва, впровадження антикризових заходів у менеджменті та управлінні маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання.

Сфера застосування результатів. Результати проведеного дослідження рекомендовані до застосування будівельними підприємствами України під час стратегічного, тактичного та оперативного планування їх маркетингової діяльності.

Ключові слова: будівництво; будівельне підприємство; динаміка показників будівництва; аналіз будівництва; тенденції будівельної галузі; маркетингова діяльність підприємства.

Olha Oleksandrivna SELEZNYOVA

PhD in Economic,
Associate Professor,
Department of Marketing,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture
E-mail: olya-v2001@rambler.ru

ANALYSIS OF RESOURCE POTENTIAL OF MARKETING ACTIVITY MANAGEMENT OF CONSTRUCTION COMPANIES IN UKRAINE

Abstract

Introduction. *The necessity for transition to the market economy has strengthened the importance of formation of an adequate market model of economic mechanism in the construction management sphere, as it provides the efficient satisfaction of the consumers basic needs and demands. The internal market balance, meeting of the growing people's needs largely depend on the effective management by the construction companies marketing activities.*

Subject. *The results of Ukrainian construction companies marketing activities in the context of their functioning indicators dynamics have become the subject of this research.*

Purpose. *The purpose of the research is the analysis of Ukrainian construction companies' resource potential with determination of ways of development of their marketing activities management. It will increase the economic efficiency of the construction industry entities.*

Method (methodology). *In this research we have used the following methods: method of analysis, method of synthesis and generalization for processing statistical data during research. Methodological and theoretical basis of the research are grounded on the dialectical method of cognition of social and economic phenomena, complex approach to their analysis, modern achievements of domestic and foreign scholars in the field of construction companies marketing management.*

Results. *It has been analyzed the management marketing activities resource potential of Ukrainian construction companies. It has been investigated the dynamics of production and volume of construction works, GDP, indices of construction products, the structure of construction works distribution by type of construction products, the number of employed workers at the construction entities, the number of buildings under construction, the commissioning housing and housing censuses in Ukraine with comparison of it with other countries. We have come to the conclusion that construction industry enterprises have been receiving positive business results during 2003-2008 and 2011-2012, and in the periods of falling of indicators (2009-2010 and 2014). Such a situation has been dictated by economic and political situation in the country. Due to the instability of these results we propose to implement the construction supporting state programs, to introduce anti-crisis measures in the marketing activity management of entities.*

Results of the research can be used by Ukrainian construction enterprises during the strategic, tactical and operative planning of their marketing activity.

Keywords: *construction; construction company; dynamics of construction; construction analysis; construction industry trends; marketing activity of the company.*

JEL classification: D120

Вступ

Перехід до ринкової економіки викликав в Україні необхідність кардинальних змін у діяльності галузей народного господарства. Особливого значення набуло формування адекватної ринкової моделі господарського механізму сфери управління будівництвом, оскільки воно забезпечує повноцінне задоволення базових потреб і запитів споживача. Від роботи будівельних підприємств багато в чому залежить ефективність функціонування всього народногосподарського комплексу, збалансованість внутрішнього ринку, задоволення зростаючих потреб людей.

Вивчення різних аспектів управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівництва в Україні здійснювалось такими науковцями та дослідниками, як: Боровик Ю. Т., Залунін В. Ф., Мгбере Ч. О. Микитюк Н. О., Рубцова О. С. тощо. Проте аналіз ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю підприємств будівельної галузі залишився недостатньо висвітленим, що зумовлює мету та завдання статті.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є проведення аналізу ресурсного потенціалу будівельних підприємств України із визначенням шляхів розвитку управління їх маркетинговою діяльністю, що сприятиме підвищенню економічної ефективності суб'єктів господарювання будівельної галузі.

Для досягнення поставленої мети доцільно дослідити динаміку обсягів будівельної продукції та робіт, ВВП, індексів будівельної продукції, структури розподілу обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції, кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання будівництва, кількості будівель та споруд незавершеного будівництва, динаміку введення в експлуатацію житла та житлового фонду України із порівнянням показника забезпеченості житлом з іншими країнами; а також зробити відповідні висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для докладного аналізу ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств необхідно вивчити статистичні відомості, що надають картину економічного стану суб'єктів господарювання будівельної галузі в межах країни.

Динаміку обсягу будівельної продукції та ВВП у фактичних цінах за 2005-2013 рр. наведено на рисунку 1 [1, с. 30].

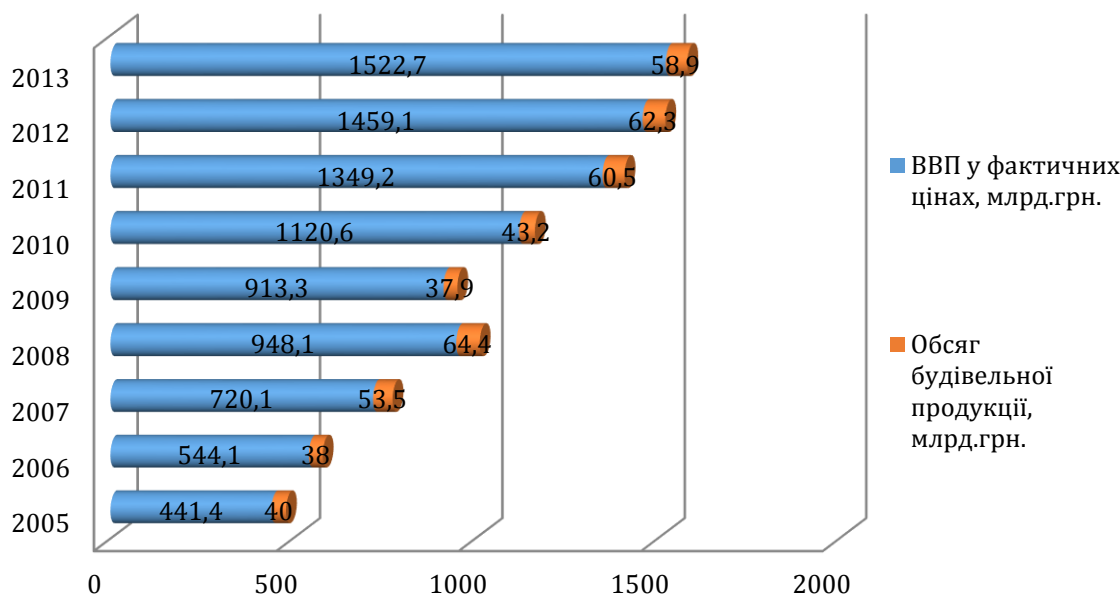


Рис. 1. Динаміка обсягу будівельної продукції та ВВП за 2005-2013 рр.

Аналіз даних рис. 1 переконує, що при загальному зростанні обсягів ВВП та будівельної продукції вага будівництва у ВВП за 2005-2013 рр. змінювалась та знизилась від 9 % у 2005 р. до 4 % у 2013 р. Рис. 1 також відбиває поступове зростання обсягів випуску будівництва з 2003 по 2008 рр. У 2009-2010 рр. спостерігається падіння показника із подальшим збільшенням у 2011-2012 рр. У випуску ВВП ситуація більш стабільна – статистичні дані показують постійне зростання показника випуску ВВП у фактичних цінах, окрім 2009 р., коли також відбулося зниження обсягів випуску.

Цифрові дані є результатом того, що у 2004-2008рр. загальна політико-економічна ситуація в Україні була досить стабільна в економічному плані, за винятком кінця 2008 р., коли набула розповсюдження світова фінансова криза, що негативно вплинула на стан більшості країн та галузей у них. Першими, хто відчув неприємну хвилю, були будівельні підприємства, що потребують значних фінансових ресурсів для реалізації своїх проектів, а тому значну кількість із них було призупинено. Зміни у негативний бік було спричинено кризовими обставинами в Україні у наведені роки. Оскільки показник ВВП більш об'ємний за будівництво, то реакція відбулась інертно. Також розуміємо, що будівництво є досить чутливою галуззю до кризових явищ в економіці країни. Поступово ситуація стабілізувалась з 2011 р. по 2013 р.

У 2014 р. відбулась громадська революція у м. Києві, було відокремлено Автономну республіку Крим, потім розпочалась окупація східних областей країни – Донецької та Луганської. Ці обставини вплинули на показники виробничої діяльності суб'єктів господарювання будівництва та їх результати, також вона торкнулась й інших галузей національного господарства, отримавши відображення на макроекономічних показниках.

Доводять ці висновки дослідження й аналіз динаміки обсягу виконання будівельних робіт у 2002-2014 рр. (див. рисунок 2) та динаміки індексів будівельної продукції 2002-2014 рр. (див. рисунок 3) [2].

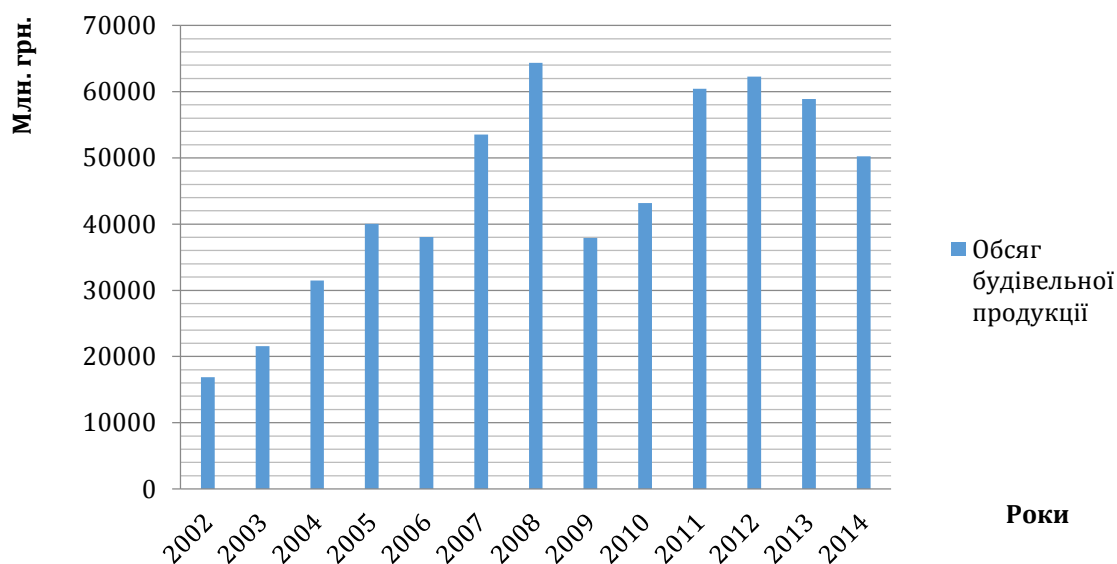


Рис. 2. Динаміка обсягів будівельних робіт за 2002-2014 рр.

Графічні дані рис. 2 вказують на загальну тенденцію зростання обсягів будівельних робіт у 2002-2014 рр. із її скороченням у 2009-2010 рр., 2013-2014 рр., що було наслідком вказаних вище економічних обставин. У 2014р. підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 50,2 млрд грн.

Індекс будівельної продукції у 2014 р. порівняно з 2013 р. становив 78,3 %. На рисунку 3 відображено динаміку індексів будівельної продукції у 2002-2014 рр., що коливалась упродовж досліджуваного періоду та показала більш привабливі для будівництва 2003-2007 роки та проблемні періоди 2008-2009 рр. й 2013-2014 рр.

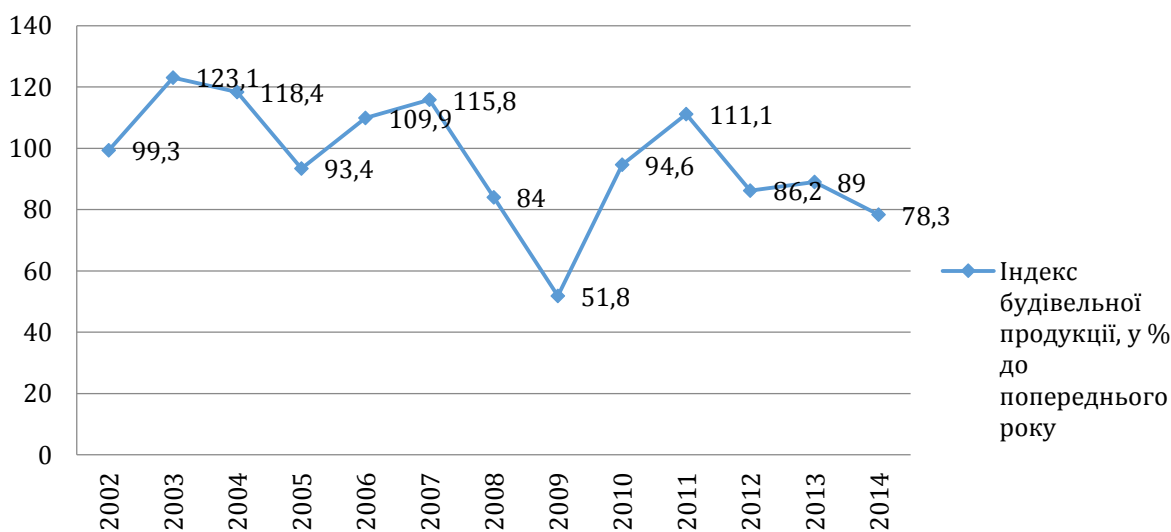


Рис. 3. Динаміка індексів будівельної продукції у 2002-2014 рр.

Через таку нестабільність зростає значущість антикризових заходів у менеджменті суб'єктів господарювання та загострюється необхідність більшої уваги до кращого задоволення потреб споживачів посередництвом гнучкого управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств.

Розподіл обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції має досить стабільну структуру у 2010-2013 рр. [1, с. 193]: будівлі займають 43,4-48 % (з них житлові – 13,4-17,3 %; нежитлові – 29,5-30,8 %); інженерні споруди займають більшу половину, а саме 52-56,6 %. Щодо індексів будівельної продукції за видами у відсотках до попереднього року, то спостерігалась загальна тенденція до незначного зменшення кількості нежитлових будівель та інженерних споруд водночас зі зростанням житлових [2, с. 104].

У 2014 р. порівняно з 2013 р. скоротилось будівництво будівель на 22,3 %, у т. ч. нежитлових – на 35,6 %. Водночас будівництво житлових будівель зросло на 1,8 %. Будівництво інженерних споруд зменшилося на 21,1 %. Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння склали 82,4 % від

загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 10,2 % та 7,4 % відповідно [4].

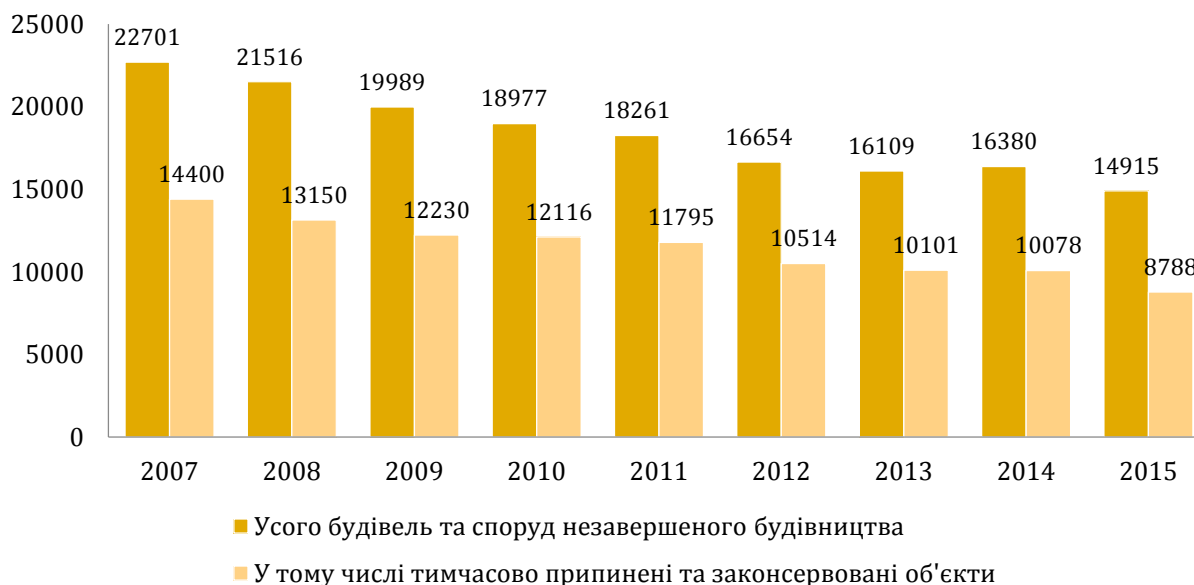
Динаміка кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання будівництва також відбиває тенденції ресурсного потенціалу управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств у аспекті трудових ресурсів. У 2011-2014 рр. (див. рисунок 4) спостерігалось падіння цього показника протягом досліджуваного періоду як по всіх підприємствах України взагалі, так і у будівництві. Це віддзеркалює негативну тенденцію щодо виробництва кінцевого продукту, при чому як на будівельних підприємствах, так і по інших галузях господарства. Така ситуація тягне за собою наслідки – падіння купівельної спроможності населення та зниження попиту.



Рис. 4. Динаміка кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання у 2011-2014 рр.

Якість управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств також віддзеркалено динамікою кількості об'єктів незавершеного будівництва у країні та наявності останніх законсервованого типу.

Динаміка кількості будівель та споруд незавершеного будівництва у 2007-2015 рр., що наведена на рисунку 5 [6-7], відбиває тенденцію щодо поступового зменшення кількості будівель та споруд незавершеного будівництва взагалі по Україні, у тому числі тимчасово припинених та законсервованих об'єктів.



*У 2015 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Стан об'єктів незавершеного будівництва Донецької та Луганської областей у частині зони проведення АТО не оновлено (станом на 01.01.2014).

Рис. 5. Динаміка кількості будівель та споруд незавершеного будівництва України у 2007-2015 рр.

Щодо динаміки структури незавершеного будівництва підприємств України, то протягом 2011-2015 рр. найбільшу частку займали будівлі (68,6 % на початок 2011 р. та 70,1 % на початок 2015 р.), при чому майже половина – це нежитлові будівлі (46,2 % та 45 % від усієї кількості об'єктів незавершеного будівництва на початок 2011 р. та 2015 р. відповідно), 25 % – житлові будівлі та 30 % – інженерні споруди (на початок 2015 р.).

Житлове будівництво має стратегічне значення серед будівельних підгалузей господарства. Основною причиною цього є задоволення базових споживчих потреб суспільства – потреби у безпеці життєдіяльності. Тому доцільним буде навести динаміку введення в експлуатацію житла та житлового фонду в Україні.

Динаміка введення в експлуатацію житла у 2005-2013 рр. відбиває аналогічні тенденції, що відбуваються у динаміці капітального будівництва та інвестицій в основний капітал у житлове будівництво (див. рисунок 6 [8]).



**Починаючи з 2010 року – з урахуванням обсягів житла, прийнятого в експлуатацію відповідно до порядків (накази Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 19.03.2013 р. № 95 та від 4.06.2011 р. № 91) та Тимчасового порядку (постанова Кабінету Міністрів України від 09.09.2009 р. № 1035).*

Рис. 6. Динаміка введення в експлуатацію житла у 2005-2013рр. (тис. м² загальної площі)

Статистичні відомості рис. 6 віддзеркалюють поступове зростання рівня введення в експлуатацію житла у 2005-2008 рр., падіння – у 2009 р. майже на 40 % відносно до 2008 р., із вирівнюванням обсягів у наступних 2010-2011 рр. до 9410 тис. м² та зростанням до 11217 тис. м² у 2013 р.

Щодо забезпеченості житлом населення, то маємо такі офіційні відомості: показник забезпеченості по Україні складав від 22,5 м² у 2007 р. до 23,8 м² у 2013 р. загальної площі на 1 особу, при чому у містах на 1 особу припадало у наведені роки 21,2 – 22,1 м² відповідно, у сільській місцевості – від 25,4 до 27,5 м².

Динаміка загальної площі житлового фонду показує поступове зростання з 2007 по 2013 рр., але у 2014 р. весь житловий фонд значно зменшився: на 12 % порівняно з 2013 р. та на 9 % порівняно з 2007 р. У 2013 р. у середньому на 1 жителя припадало 23,8 м² житлового фонду[9]. Сучасним стандартам ООН відповідає забезпеченість не менше 30 м² на людину без урахування якісних показників житла [10].

Значне зростання цін на нерухомість протягом 2000-2006 рр. призвело до зростання потреб у соціальному та доступному житлі. Тому державному регулюванню будівництва в Україні бажано зосередити увагу на якісному виконанні програм з підтримки будівництва соціального житла за участю бюджетних коштів. Розв'язання житлового питання допоможе вирішити частину демографічних проблем, поліпшити якість життя споживачів та, як наслідок, підтримати платоспроможний попит на продукти виробництв взаємопов'язаних галузей господарства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Вага будівництва у ВВП за 2005-2013 рр. знизилась на 5 %, при чому на тлі загального зростання обсягів ВВП та будівельної продукції, спостерігалися періоди зростання обсягів випуску будівництва,

2003-2008 рр. й 2011-2012 рр., та періоди падіння показника, 2009-2010 рр. й 2014 р., що пов'язано із економіко-політичною ситуацією у країні.

Структура будівельних робіт за видами будівельної продукції досить стабільна у 2010-2013 рр. : майже половину займають будівлі (де третина належить житловим та дві третини – нежитловим), інженерні споруди охоплюють другу половину, на 6 % більшу, ніж у будівель. Індекси будівельної продукції за видами у відсотках до попереднього року показали тенденцію зменшення нежитлових будівель та інженерних споруд водночас зі зростанням житлових.

Динаміка кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання будівництва також відбиває тенденції падіння цього показника впродовж 2011-2014 рр., що має негативні наслідки – падіння купівельної спроможності населення та зниження попиту.

Кількість будівель та споруд незавершеного будівництва у 2007-2015 рр. поступово зменшувалась, найбільшу частку з яких займали житлові будівлі у 2013 р. Поступове зростання рівня введення в експлуатацію житла демонструє кризовий період – 2009 р.

Аналіз статистичних даних підтверджує значущість вирішення житлового питання з боку державної політики регулювання будівництва та впровадження антикризових заходів у менеджменті суб'єктів господарювання. Наведені дії повинні підтримати платоспроможний попит населення. При чому одним із дієвих інструментів є краще задоволення потреб споживачів, що можливо досягнути посередництвом гнучкого управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств.

Список літератури

1. Статистичний щорічник 2014 р. [Електрон. ресурс] : Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Україна у цифрах 2014 р. [Електрон. ресурс] : Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Виконання будівельних робіт в Україні за 2010-2014рр. Експрес випуски Держкомстат. Державний комітет статистики України:[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Про соціально-економічне становище в Україні у 2014 р. Державний комітет статистики України:[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кількість зайнятих працівників на суб'єктах господарювання за видами економічної діяльності [Електрон. ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Стан будівель та споруд незавершеного будівництва в Україні на 1 січня 2015 р. [Електрон. ресурс] : статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Стан будівель та споруд незавершеного будівництва в Україні на 1 січня 2014 року. Експрес-випуск. [Електрон. ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Прийняття в експлуатацію житла в Україні у 2013 році. Експрес-випуск [Електрон. ресурс]: Державна служба статистики України. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Україна-2014. Статистичний збірник [Електрон. ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Жук, В. А. Тенденции на зарубежном рынке жилья и прогноз его развития в Российских регионах [Электрон. ресурс] / В. А. Жук // Проблемы современной экономики. – № 4. – 2011. –Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-na-zarubezhnom-rynke-zhilya-i-prognoz-ego-razvitiya-v-rossiyskih-regionah>.

References

1. Statistical Yearbook 2014 (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ukraine in Figures 2014. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Execution of construction works in Ukraine for 2010-2014. Express editions. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Socio-economic situation in Ukraine in 2014. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Number of employees at entities of economic activity. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

-
6. Condition of buildings under construction in Ukraine on 1 January 2015 statistical bulletin. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 7. Condition of buildings under construction in Ukraine on January 1, 2014. (2014). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 8. Adoption of housing in Ukraine in 2013. Expres-release. (2014). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 9. Ukraine-2014. Statistical Yearbook. (2015). Retrieved October 10, 2015, from The State Statistics Committee of Ukraine web site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Zhuk V. A. (2011) .Trends in the foreign housing market and forecast of its development in the Russian regions, Problems of Modern Economics № 4. Retrieved October 10, 2015, from: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-na-zarubezhnom-rynke-zhilya-i-prognoz-ego-razvitiya-v-rossiyskih-regionah>.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2015 р.

Денис Ігорович СКВОРЦОВ

асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: denis@polynet.lviv.ua

**АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З
ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДОЛОГІЇ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ**

Скворцов, Д. І. Аналіз інноваційності розвитку машинобудівних підприємств з використанням методології виробничих функцій [Текст] / Денис Ігорович Скворцов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 129-137. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Під впливом науково-технічного прогресу посилюється відкритість і залежність національної економіки України від глобальних економічних перетворень. За таких умов забезпечення сталого економічного розвитку є неможливе без реалізації стратегії переходу до інноваційного типу розвитку вітчизняних підприємств машинобудування.

Мета. Розробка методу аналізування діяльності підприємства для встановлення рівня його інноваційності. Основною метою запропонованого методу є досягнення таких результатів: визначення «нормальних умов діяльності» машинобудівного підприємства, яким відповідає значення «нормального прибутку»; встановлення умов і причин, утворення «економічного прибутку» («надприбутку»); визначення рівня інноваційності розвитку діяльності підприємства.

Метод (методологія). Запропонований метод аналізування інноваційності розвитку базується на застосуванні нового економічного показника «працевіддача». Для цього розроблено методіку його визначення з метою подальшого розрахунку значення «нормального прибутку» машинобудівного підприємства, що базується на методології виробничих функцій. Показник «працевіддача» характеризує кількість виготовленої продукції у грошових одиницях вимірювання, яка припадає на одиницю витраченої праці – уречевленої і живої. Цей показник дає змогу визначати значення «нормального прибутку». При цьому «нормальні умови діяльності підприємства» визначаються за критерієм, коли показник «працевіддача» досягає максимального значення, тобто за умови, що використання живої і уречевленої праці є найбільш ефективним. Завдяки цьому можна визначити періоди, коли на підприємстві утворюватиметься економічний прибуток (надприбуток) і причини його утворення – основна виробнича чи інша операційна діяльність.

Результати. Запропонований метод перевірявся на 12 машинобудівних підприємствах України. Проведений аналіз виявив, що найбільш розповсюдженим методом отримання економічного прибутку (надприбутку) є створення умов для збільшення обсягів виготовлення і реалізації продукції за мінімальних витрат виробництва (підвищення економічної ефективності основних факторів виробництва – живої і уречевленої праці). Запропонований метод визначення нормальних умов діяльності підприємства (нормальної продуктивності виготовлення продукції) і нормального прибутку із застосуванням методології виробничих функцій є теоретично обґрунтованим, який, окрім того, дає змогу визначати рівень інноваційності розвитку окремих машинобудівних підприємств.

Ключові слова: працевіддача; рівень інноваційності; ефективність; виробнича функція; нормальний прибуток; економічний прибуток (надприбуток).

THE ANALYSIS OF INNOVATIVENESS OF ENGINEERING COMPANIES DEVELOPMENT WITH THE USE OF THE METHODOLOGY OF PRODUCTION FUNCTIONS

Abstract

Introduction. Openness and dependence of national economy of Ukraine on global economic transformations increase under the influence of scientific and technological progress. It is impossible to provide sustainable economic development of domestic engineering companies without the implementation of innovative development strategy under such conditions.

Purpose. The article presents the development of the method of analysis for determination its innovativeness. The main idea of the presented method is the achievement of certain results, such as: to estimate the "normal activity conditions" and corresponding "normal profit" of engineering company, to determine the causes and circumstances of "economic profit" ("excess profit") and the level of the enterprise innovative development.

Method (methodology). The necessity to use new economic indicator "labor productivity" is proved. It is presented the method of its implementation in calculation of the "normal profit" of engineering enterprise, on the basis of the methodology of production functions. "Labor productivity" characterizes the quantity of manufactured products in monetary units. This indicator allows to estimate the "normal profit". The definition of "normal activity conditions" involves the indicator of "labor productivity" with its maximum rate at the time of the most effective employment of living and materialized labor. This allows to identify the periods of the company generated economic profit (excess profit) and its derivation reasons – the main production or other operating activities.

Results. This method has been tested on 12 Ukrainian engineering enterprises. Our research exposes that the most common method to obtain economic profit (excess profits) is to create the conditions for production and sales increase taking into account minimal production costs (increase the economic efficiency of production factors – living and materialized labor). The proposed method of determination of normal activity conditions (normal manufacturing output productivity) and normal profit while using the methodology of production function is theoretically grounded. Besides, this method allows to identify the level of innovative development of certain engineering companies.

Keywords: labor productivity; innovative level; efficiency; production functions; normal profit; economic profit (excess profit).

JEL classification: C67, O12, O39

Вступ

Під впливом науково-технічного прогресу посилюється відкритість і залежність національної економіки України від глобальних економічних перетворень. За таких умов забезпечення сталого економічного розвитку є неможливе без реалізації стратегії переходу до інноваційного типу розвитку вітчизняних підприємств машинобудування.

Мета та завдання статті

Основною метою дослідження є розробка методу аналізування діяльності підприємства машинобудування, що дозволяє визначати «нормальні умови діяльності» та рівень інноваційності їх розвитку. Для її досягнення необхідним є вирішення таких завдань:

- обґрунтування економічного показника «працевіддача»;
- визначення «нормальних умов діяльності» машинобудівного підприємства, яким відповідає значення «нормального прибутку»;
- встановлення умов і причин, утворення «економічного прибутку» («надприбутку») на машинобудівному підприємстві ;
- визначення інноваційності розвитку діяльності машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасній економічній літературі [1; 2] існує багато методів для здійснення аналізування діяльності підприємства. Однак, на нашу думку, більшість з цих методів мають такі окремі недоліки:

- перевага надається фінансовим показникам (ліквідність, платоспроможність тощо) і фінансовому аналізу (ризиків банкрутства та ін.);
- використовуються методи, які запроваджуються в західних країнах з розвинутою ринковою економікою, без будь-якої узгодженості з умовами, що склалися в Україні;
- запропоновані методи мають локальну чисто емпіричну спрямованість, тобто не базуються на будь-яких теоретично обґрунтованих засадах;
- здійснюється аналізування окремого елемента виробничого процесу – основних засобів, робочої сили або предметів праці, тобто практично відсутні методи виконання узагальнювального аналізу діяльності підприємства, які б давали змогу приймати відповідні обґрунтовані рішення.

Для часткового усунення цих недоліків пропонується метод аналізування діяльності підприємства, який базується на використанні методології виробничих функцій. Головною перевагою цієї методології є те, що це практично єдиний метод класичної економіки, який дає змогу комплексно досліджувати процес виробництва продукції із урахуванням його двох найбільш важливих елементів – основних засобів і робочої сили.

Для застосування цього методу пропонується ввести новий економічний показник «працевіддача» – ПВ, який визначається за виразом:

$$ПВ = \frac{O}{K \cdot L}, \quad (1)$$

де O – обсяг виготовленої (реалізованої) продукції в грошових одиницях вимірювання, грн; K – первісна вартість основних засобів, грн; L – оплата праці (заробітна плата працівників), грн.

За економічним змістом цей показник показує, яка кількість виготовленої продукції у грошових одиницях вимірювання припадає на одиницю витраченої праці – уречевленої і живої. Кількість уречевленої праці визначається первісною вартістю основних засобів, які функціонують на підприємстві (тобто їх пасивна і активна частини).

Окрім цього «нормальними умовами діяльності підприємства» пропонується визначити за умови, коли значення показника працевіддача набуває максимального значення $ПВ_{\max}$. Це відповідатиме найбільш ефективному використанню живої і уречевленої праці.

Знаючи це значення, можна визначити показник A (показник вихідних умов) для виробничої функції Кобба-Дугласа, яка має однакову еластичність [3]:

$$\alpha = \beta = 0,5 \quad (2)$$

(більш складні моделі виробничих функцій на цьому етапі досліджень не розглядаються), за виразом:

$$A_{ПВ_m} = \frac{O_{ПВ_m}}{K_{ПВ_m}^{0,5} \cdot L_{ПВ_m}^{0,5}}, \quad (3)$$

де $O_{ПВ_m}$ – обсяг випущеної продукції, коли показник працевіддача досягає максимального значення; $K_{ПВ_m}$ і $L_{ПВ_m}$ – первісна вартість основних засобів і заробітна плата працівників підприємства, коли показник «працевіддача» досягає максимального значення; 0,5 – значення показника еластичність для розглянутої виробничої функції Кобба-Дугласа.

Знаючи показник $A_{ПВ_m}$, який визначає вихідні умови, що відповідають нормальним (теоретично обґрунтованим) умовам діяльності підприємства, можна визначити теоретично обґрунтований обсяг продукції, який треба випускати за окремі планові періоди (здебільшого – за окремі роки), за виразом:

$$O_{ni} = A_{ПВ_m} \cdot K_i^{0,5} \cdot L_i^{0,5}, \quad (4)$$

де O_{ni} – обсяг продукції за i -ий плановий період, який відповідає нормальним умовам, які склалися від наявних (фактичних значень) основних засобів і робочої сили, грн; K_i та L_i – фактична вартість основних засобів і заробітна плата працівників, яка спостерігалась в окремому i -тому періоді, грн.

На наступному етапі визначається відхилення фактичного обсягу виготовленої продукції від теоретично обґрунтованого значення (нормальних умов виробництва) за виразом:

$$B_{oi} = \frac{O_i}{O_{ni}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де B_{oi} – відхилення фактичного обсягу випущеної продукції за i -ий плановий період від теоретично обґрунтованого (нормального) значення, %; O_i – фактичний обсяг випущеної продукції за i -ий плановий період, грн.

Значення «нормального прибутку» пропонується визначати за умови, коли показник працевіддачі є максимальним, тобто фактично відповідає значенню, коли підприємство працює за «нормальних умов».

Унаслідок цього відхилення фактичного прибутку від значення нормального прибутку можна визначати за виразом:

$$B_{np,i} = \frac{Pr_i}{Pr_n} \cdot 100', \quad (6)$$

де $B_{np,i}$ – відхилення фактичного прибутку від нормального його значення за i -ий плановий період;
 Pr_i – фактичний прибуток, отриманий в i -ому плановому періоді;

Pr_n – розраховане значення нормального прибутку за i -ий рік для розглянутого підприємства, яке відповідає максимальному значенню показника «працевіддача».

Якщо вираз (6) визначати не у відсотках, а в частках одиниць, то можна отримати показник, який встановлюватиме рівень економічної інноваційності діяльності підприємства (беруться значення, які є більшими від одиниці). Тобто цей показник визначатиме, коли на підприємстві отримуватимуть надприбуток.

Запропонований метод визначення рівня інноваційності діяльності підприємств було перевірено на дванадцяти провідних машинобудівних підприємствах України. При розрахунку використовувались базові показники цих підприємств (дохід, первісна вартість основних засобів і оплата праці) за окремі планові періоди (роки) [4].

Якщо використати вираз (1), то можна визначити, як змінюватиметься показник «працевіддача» на різних підприємствах у різних планових періодах (див. таблицю 1).

Таблиця 1. Значення показника «працевіддача» на розглянутих машинобудівних підприємствах*

Назва підприємства	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Азовмаш»	0,099	0,080	0,139	0,101	0,049	0,025	0,004
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	0,155	0,254	0,390	0,699	0,137	0,011	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,137	0,041	0,124	0,107	0,073	0,046	0,023
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	0,037	0,038	0,020	0,028	0,021	0,013	0,008
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,033	0,032	0,016	0,024	0,021	0,0086	0,0090
ПАТ «Мотор Січ»	0,002	0,0033	0,0027	0,0019	0,0013	0,0006	0,0010
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	27,794	-	33,278	87,087	269,539	141,955	15,265
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	0,0030	-	0,0024	0,0018	0,0013	0,0013	0,0010
ПАТ «Норд»	0,019	0,031	0,016	0,015	0,012	0,012	0,016
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	0,004	0,006	0,004	0,018	0,015	-	-

*Власний розрахунок відповідно до [4]; темним фоном виділено значення, де працевіддача має найбільше значення; для зручності (зменшення кількості знаків після коми) всі показники працевіддачі помножено на тисячу.

Виконавши такий розрахунок, можна встановити «нормальні умови праці», які відповідають конкретному машинобудівному підприємству. Так, наприклад, для ПАТ «Азовмаш» ці умови склались в 2010 році, а для ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"» у 2011 р.

Встановивши ці значення, можна визначити показник А (показник вихідних умов) для виробничої функції Кобба-Дугласа за виразом (3) – результати розрахунку зведено в таблиці 2.

Теоретично обґрунтоване значення обсягів випущеної продукції, яке враховує фактичні витрати уречевленої та живої праці (вартість основних засобів і оплату праці) і відповідає виробничій функції Кобба-Дугласа, можна визначити за виразом (4). Результати розрахунку зведено в таблиці 3.

Таблиця 2. Визначення показника вихідних умов (А) для виробничої функції Кобба-Дугласа на розглянутих машинобудівних підприємствах *

Назва підприємства	Показник А
ПАТ «Азовмаш»	29,2662
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	57,0606
ПАТ «Дніпровагонмаш»	15,0329
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	12,1821
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	8,4264
ПАТ «Мотор Січ»	3,5604
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	399,27
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	2,9016
ПАТ «Норд»	5,3995
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	7,1606

*Власний розрахунок

Таблиця 3. Обґрунтований обсяг випущеної продукції розглянутими машинобудівними підприємствами, який відповідає нормальним умовам праці, тис. грн*

Назва підприємства	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Азовмаш»	5872432	4878429	6171775	10007369	13368939	14857361	11173993
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	13184859	4479428	4061484	4660668	9668547	17483174	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	1653421	1343105	2197559	2966092	3687560	2559100	1958349
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	3714817	3956512	4163353	4424113	5422631	5544933	5162058
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2183448	2817471	2520489	3729008	4685574	5567179	4709685
ПАТ «Мотор Січ»	3481481	3837706	4858229	6291111	8781523	13848412	11425108
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	2517176	-	3638738	1710148	591444	389179	415969
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	2849677	-	3468711	3743733	3935990	4183883	4707483
ПАТ «Норд»	1304464	930405	1392076	1431340	1458352	1407013	1323951
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	5700608	5273381	5345189	2839751	3401218	-	-

*Власний розрахунок.

Відхилення фактичного обсягу виготовленої продукції від теоретично обґрунтованого значення (нормальних умов виробництва) можна встановити за виразом (5). Якщо визначити процентне співвідношення між фактичним значенням обсягів виготовленої продукції (див. таблицю 4) та обґрунтованим значенням (див. таблицю 3), то можна отримати значення, наведені в таблиці 5.

Фінансові результати від операційної діяльності розглянутих підприємств показано в таблиці 6.

Якщо порівняти періоди, коли фактичні обсяги виготовленої продукції перевищували обґрунтовані обсяги для нормальних умов праці (див. таблицю 5 – виділено сірим кольором) з періодами, коли на підприємствах одержували економічний прибуток (див. таблицю 6 – показано сірим кольором), то можна встановити, що вони ідентичні. Це свідчить про те, що запропонований метод дає змогу об'єктивно визначати умови виникнення економічного прибутку на машинобудівних підприємствах. А це, у свою чергу, сприяє визначенню інноваційності розвитку окремих підприємств.

Однак існують умови утворення економічного прибутку, які не пов'язані з основною діяльністю – виготовленням продукції, які, згідно з існуючою бухгалтерською звітністю, відносять до «іншої операційної діяльності». У звітності ці витрати і доходи не розшифровують, а тому досліджувати причину їх утворення практично неможливо.

Таблиця 4. Фактичний обсяг випущеної продукції на розглянутих машинобудівних підприємствах, тис. грн. [4]

Назва підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ПАТ «Азовмаш»	3980049	2232667	6171775	11804616	10255743	6463085	650174
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	8286377	1567752	1974321	4660668	3928504	1054737	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	1653421	324189	2646314	4153102	4406361	1326392	383357
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	3396594	3956512	2345675	3717412	4139282	2717510	1365102
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2183448	3580049	1464421	4623634	6417507	3769154	2826676
ПАТ «Мотор Січ»	2122462	3837706	5106758	5891225	8085335	8583924	10730122
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	1104690	-	2763940	1597663	591444	134869	16568
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	2849677	-	3427280	2914345	2372735	2675465	2574823
ПАТ «Норд»	1135232	930405	1077122	1082451	902773	821858	976738
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	2523793	3371771	2170149	2839751	3289009	-	-

Таблиця 5. Відносні відхилення фактичного обсягу випущеної продукції від обґрунтованого на розглянутих машинобудівних підприємствах, %*

Назва підприємства	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Азовмаш»	68	46	100	118	77	44	6
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	63	35	49	100	41	6	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	100	24	120	140	119	52	20
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	91	100	56	84	76	49	26
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	100	127	58	124	137	68	60
ПАТ «Мотор Січ»	61	100	105	94	92	62	94
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	44	-	76	93	100	35	4
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	100	-	99	78	60	64	55
ПАТ «Норд»	87	100	77	76	62	58	74
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	44	64	41	100	97	-	-

*Власний розрахунок; сірим фоном виділено періоди, у яких спостерігатиметься отримання економічного прибутку (надприбутку), який пов'язано з основною операційною діяльністю (виготовленням продукції); темним фоном виділено періоди, у яких спостерігатиметься отримання надприбутку від іншої операційної діяльності, яка не пов'язана з випуском продукції – здача в оренду території, приміщень, обладнання тощо.

Таблиця 6. Фінансові результати від операційної діяльності машинобудівних підприємств, тис. грн.

Назва підприємства	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Азовмаш»	-128128	-32265	93523	1026994	76301	-18256	-621719
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	120524	-467688	-26264	201677	-80389	-149389	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	236799	-103637	469197	1085438	1061799	130385	-209
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	1502350	1526434	597356	1331026	1408646	676626	163299
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	287109	565753	108925	540985	898737	351463	-327782
ПАТ «Мотор Січ»	258253	1104992	1588398	2086960	2283362	2190854	3644326
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	59478	-	137156	84455	43007	12903	-2799
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	565694	-	591435	146931	35236	224106	-53826
ПАТ «Норд»	-23978	13365	-33380	-66283	-75980	-13590	-10615
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	130060	811883	164869	219814	417750	-	-

*Власне групування відповідно до [4]; сірим фоном виділено періоди, у яких отримуватимуть економічний прибуток, пов'язаний з випуском продукції; темним фоном виділено періоди, коли отримуватимуть економічний прибуток, який утворюється від іншої операційної діяльності.

Так, наприклад, на ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе» у 2009 році отримано економічний прибуток сумою 811883 тис. грн (див. таблицю 6), хоча використання нормальних умов праці становило 64 % (див. таблицю 5), а коли нормальні умови праці використовувались на 100 % (див. таблицю 5 у 2011 р.), то величина отриманого прибутку зменшилась майже в чотири рази (відповідно до таблиці 6 у розмірі 219814 тис. грн). Очевидно, що цей прибуток не міг бути отриманий від основної діяльності, пов'язаної з випуском продукції.

Для того щоб ще більшою мірою переконатись, що відхилення обсягів випущеної продукції відносно нормальних умов випуску, які наведено в таблиці 5, відповідають відхиленням отриманого прибутку відносно економічного прибутку, треба розрахувати ці значення за виразом (6). Результати розрахунку зведено в таблиці 7.

Таблиця 7. Показники відхилення фактичного прибутку розглянутих машинобудівних підприємств від нормального, %

Назва підприємства	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Азовмаш»	-137	-34	100	1098	82	-20	-665
ПАТ «Автомобільна Компанія "Богдан Моторс"»	60	-232	-13	100	-40	-74	-
ПАТ «Дніпровагонмаш»	100	-44	198	458	448	55	-0,1
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	98	100	39	87	92	44	11
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	100	197	38	188	313	122	-114
ПАТ «Мотор Січ»	23	100	144	189	207	198	330
ПАТ «Науково-виробнича компанія "Гірничі машини"»	138	-	319	196	100	30	-7
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	100	-	105	26	6	40	-10
ПАТ «Норд»	-179	100	-250	-496	-568	-102	-79
ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання імені М. В. Фрунзе»	59	369	75	100	190	-	-

*Власний розрахунок відповідно до [4]; темні виділення зроблені відповідно до таблиці 5 та таблиці 6.

З таблиці 7 видно, що всі значення відхилень прибутку, які перевищують 100 % і позначені сірим кольором (тобто відповідають економічному прибутку), збігаються із відхиленнями обсягів випущеної продукції від нормального значення, що позначені сірим кольором у таблиці 5. Це свідчить про те, що найбільш розповсюдженим методом отримання економічного прибутку (надприбутку) є створення умов для збільшення обсягів виготовленої і реалізованої продукції.

Для порівняння, як відбуваються відхилення обсягів випуску продукції і величини прибутку від нормальних значень, побудуємо графіки для трьох найбільш типових представників: ПАТ «Азовмаш», ПАТ «Дніпровагонмаш» і ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (див. рисунок 1).

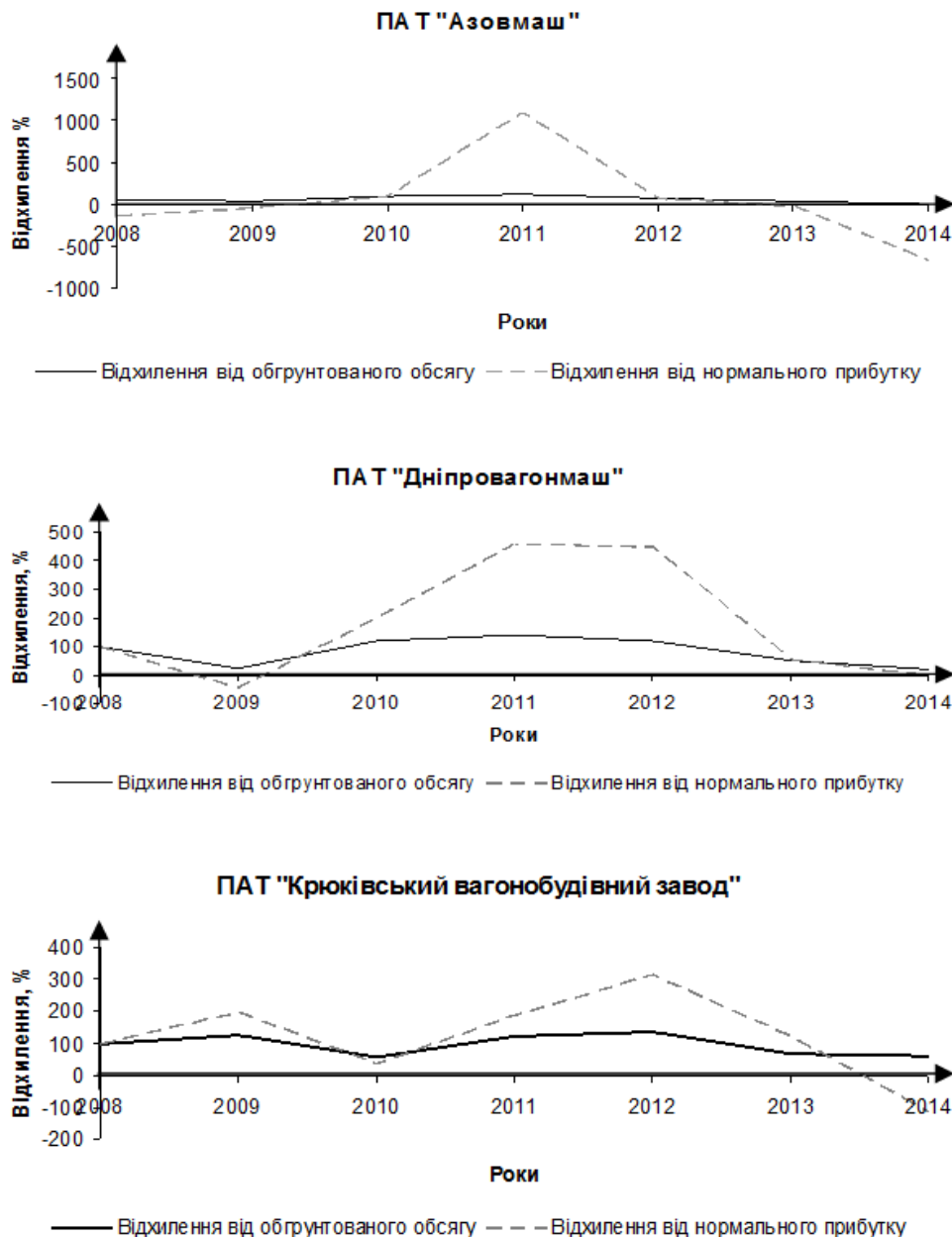


Рис. 1. Графіки рівнів нормального прибутку та базових показників на розглянутих машинобудівних підприємствах*

*Примітка: власна побудова

З рис. 1 видно, що графіки відхилень обсягів випуску продукції і отриманого прибутку від нормальних значень відбуваються синхронно: при зростанні обсягів випуску прибуток зростає, а при зменшенні – спадає. Однак при цьому видно наступну особливість: амплітуда відхилень прибутку (пунктирна лінія) значно перевищує відхилення обсягів виготовлення продукції (суцільна лінія). Це також має теоретичне пояснення. У такому разі проявляється дія «операційного важеля», сутність якого

полягає в тому, що, при сталій величині умовно-постійних витрат, зміна обсягів виготовленої продукції призводить до мультиплікативної (збільшеної в рази) зміни величини бухгалтерського (отриманого) прибутку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На підставі проведеного аналізу можна зробити загальний висновок, що запропонований метод визначення нормальних умов діяльності підприємства (нормальної продуктивності виготовлення продукції) і нормального прибутку із застосуванням методології виробничих функцій є теоретично обґрунтованим та дає змогу визначати рівень інноваційності розвитку окремих машинобудівних підприємств. Але необхідно більш детально дослідити вплив операційного важеля на рівень інноваційності машинобудівних підприємств.

Список літератури

1. Волкова, Н. А. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності [Текст] / За редакцією к. е. н., доц. Волкової Н. А. – Одеса. : ONEU; 2012. – 292 с.
2. Микитюк, П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств [Текст] : монографія / П. П. Микитюк ; Тернопільський національний економічний ун-т. – Т. : ТзОВ "Тернограф", 2009. – 304 с.
3. Шумська, С. С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія і практика використання [Текст] / С. С. Шумська // Економіка прогнозування. – 2007. – №2. – С. 138-153.
4. Річна фінансова звітність машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/db/emitent>.

References

1. Volkova, N. A. (2012). Current problems of economic analysis as a tool of efficiency. Odessa:ONEU.
2. Mykytiuk, P. P. (2009). Analysis of investment and innovation activity: monograph. Ternopil': Terno-graph.
3. Shumska, S. S. (2007). Production function in economic analysis: theory and practice. Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences: Economy and Forecasting, 2, 138-153.
4. Stock market infrastructure development agency of Ukraine (2008-2014). Annual financial statements machine works. (n.d.). Retrieved from <http://www.smida.gov.ua/db/emitent>.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2015 р.

Ігор Борисович СКВОРЦОВ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська Політехніка»
E-mail: i.skvorzov@gmail.com

Олена Ярославівна ЗАГОРЕЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська Політехніка»
E-mail: ozagorecka@mail.ru

Валентина Аркадіївна ГРИШКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська Політехніка»

ПЛАНУВАННЯ «НОРМАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ» СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Скворцов, І. Б. Планування «нормального інвестиційного процесу» створення підприємства [Текст] / Ігор Борисович Скворцов, Олена Ярославівна Загорецька, Валентина Аркадіївна Гришко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 138-144. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Суть планування нормального розвитку інвестиційного процесу створення підприємства полягає у визначенні теоретично обґрунтованого значення величини отриманого прибутку (сумарна величина прибутку), яку отримуватимуть протягом періоду експлуатації підприємства.

Мета. Обґрунтувати застосування підходу врахування прибутку від операційної діяльності при плануванні нормального розвитку інвестиційного процесу створення підприємства.

Методологічною базою є загальнонаукові методи аналізу: абстрактно-логічні, емпіричні методи спостереження та порівняння, теоретичні методи класифікації і систематизації, статистичні матеріали. Інформаційну базу роботи складають матеріали досліджень міжнародних організацій, а також результати наукових праць українських і зарубіжних вчених, методики і дані мережі Інтернет.

Результати. Досліджено та економіко-математично описано графік «нормального інвестиційного процесу» створення підприємства. Завдання, яке ми ставимо при здійсненні цієї роботи, полягає в тому, щоб отриманими формулами було зручно користуватись, тобто щоб показники цих формул нескладно визначались через традиційні економічні показники. Визначено початкові значення економічного прискорення в періоді будівництва і експлуатації підприємства, а також тривалість цих періодів з урахуванням константного значення інвестиційної норми прибутку, яке визначає «нормальний розвиток інвестиційного процесу». Теоретично обґрунтовано значення величини отриманого прибутку.

Наукова новизна полягає в поглибленні теоретичних положень і розробці науково-практичних рекомендацій щодо планування інвестиційного процесу створення підприємства, що забезпечує ефективне вирішення проблем, пов'язаних з його управлінням та отриманням «нормальних» фінансових результатів у процесі його експлуатації.

Практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що застосування формалізованого економічного категорійного апарату дає змогу описувати економічні процеси в математичній формі, що значно поглиблює можливості виконаного дослідження.

Ключові слова: нормальний інвестиційний процес; нормальний прибуток; категорійний апарат; грошові потоки; ефективність інвестиційного проекту; економічне прискорення.

Ihor Borysovych SKVORTSOV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Business Economics and Investment,
Lviv Polytechnic National University
E-mail: i.skvorzov@gmail.com

Olena Yaroslavivna ZAHORETSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Business Economics and Investment,
Lviv Polytechnic National University
E-mail: ozagjrecka@mail.ru

Valentyna Arkadiivna HRYSHKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Business Economics and Investment,
Lviv Polytechnic National University

PLANNING OF "NORMAL INVESTMENT PROCESS" OF ENTERPRISE CREATION

Abstract

Introduction. The essence of planning of the normal development of investment process of enterprise creation is in the theoretical substantiation of profits value (total quantity of profits value), which they will be getting during the period of exploitation of the company.

Purpose. Substantiation of applicability of the approach which describes how to consider operating income in the planning of normal development of investment process of enterprise creation has become the purpose of the article.

The methodological base. The general scientific methods of analysis have become the methodological base of the research. They are the abstract and logical method, empirical methods of observation and comparison, theoretical methods of systematization and classification, method of statistical data. Materials of research of international organizations and the results of scientific works of Ukrainian and foreign scientists, data of the Internet etc. have become the information database of this work.

Results. The Graph of "normal investment process" of enterprise creation is investigated. It is described by using economic and mathematical methods. The main objective of this research is the simplicity of using formulas. Indicators of these formulas must be easily determined through traditional economic indicators. Elementary values of economic acceleration during the construction and exploitation of enterprises and also duration these periods are identified. The quantity of profits value is theoretically grounded.

Scientific novelty is in the amplification of theoretical concepts and the development of scientific recommendations for planning of investment process of enterprise creation. It provides an effective solution of problems related to the management of enterprise and obtaining "normal" financial results during its exploitation.

The practical importance of the received results is in the application of formalized economic categorical system, which allows describing the economic processes in mathematical form, which greatly deepens the possibilities for executed research.

Keywords: normal investment process; normal profit; categorical apparatus; cash flows; efficiency of the investment project; an economic acceleration.

JEL classification: B40, D92, O21, C50

Вступ

В економічних публікаціях, які вийшли за останній час, усе частіше застосовується поняття «нормальності» – «нормальний прибуток», «нормальна ціна», «нормальна потужність» тощо. Коли цей вираз у спеціалізованій літературі зустрічається перший раз, то ставлення до нього негативне, оскільки створюється враження, що будь-якому «нормальному» економічному показнику чи процесу має відповідати «ненормальний».

Проте це поверхнева думка, яка, після відповідних міркувань, змінюється на протилежну. Це зумовлено тим, що цей підхід є загально-гносеологічним, оскільки він застосовується у багатьох науках.

Так, наприклад, у фізиці всі школярі розраховують траєкторію руху фізичного тіла (снаряду або будь-чого іншого), коли на нього діє тільки сила тяжіння (у такому разі ще застосовується принцип абстракції – тимчасове нехтування другорядними чинниками). Очевидно, що в реальних умовах на це тіло можуть діяти інші чинники – вітер, опір повітря, форма тіла, обертається воно чи ні тощо. Але ця перша базова «нормальна» траєкторія дає можливість теоретично обґрунтувати значення впливу цих чинників, оскільки вони відхилятимуть нормальну траєкторію в той чи інший бік.

В окремих науках ця «нормальність» набуває нормативного значення. Це ще більшою мірою спрощує вирішення поточних проблем. Так, наприклад, в медицині існує ціла система нормальних значень показників – температура тіла, кров'яний тиск, пульс тощо. І при відхиленні будь-якого показника від нормального людина має звернутися до лікаря на консультацію та лікування.

Мета статті

Метою статті є розкриття суті планування нормального інвестиційного процесу створення підприємства за допомогою побудови і дослідження графічних моделей та економіко-математичного опису.

Виклад основного матеріалу дослідження

Якщо взяти до уваги останні десятиліття, то можна виокремити два найбільш характерних напрямки розвитку економічної науки – це оптимальне планування і визначення ефективності. Значна частина економістів думала, що цими підходами вони зможуть вирішити більшість економічних проблем. Але вони не брали до уваги те, що цими методами не користувались практично в жодній природничій та інших науках. Це має просте логічне пояснення. По-перше, для встановлення оптимального плану треба вибрати критерій оптимальності, а це свідчить про те, що вже перший крок є суб'єктивним, оскільки цих критеріїв може існувати нескінченно багато. По-друге, в теорії ефективності, на нашу думку, невирішеним лишилось практично одне найголовніше питання: ефективний варіант є кращим, але відносно чого? Оскільки і він може бути гіршим від нормального значення.

Однак вибір цього «нормального підходу» до економічних досліджень реалізувати на практиці не так просто. Для цього треба реалізувати систему заходів, серед найголовніших з яких є: створення формалізованого економічного категорійного апарату і простору, у якому ці категорії можуть досліджуватись; вибір системи константних показників. Теперішня економічна наука значно поступається її розвитку в радянській період тим, що тоді застосовувалось багато константних показників (хоча їх недоліком було те, що вони встановлювались експертно-директивно).

В економічній літературі існує багато графічних моделей, на яких показано грошові потоки, які виникають у процесі реалізації інвестиційного проекту – створенні підприємства (рисунок 1).

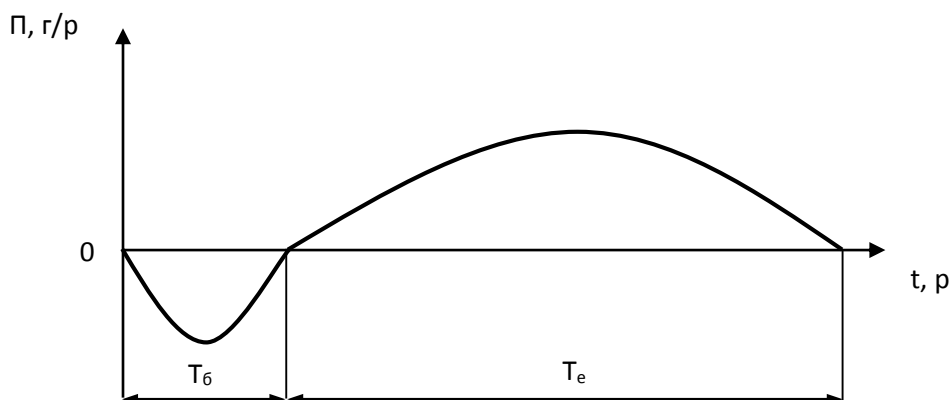


Рис. 1. Грошові потоки, які спостерігаються при реалізації інвестиційного проекту, де T_b і T_e – періоди будівництва підприємства і його експлуатації; P – грошовий потік (продуктивність потоку) з одиницями вимірювання грошові одиниці (г) за рік (р).

У період будівництва грошові потоки відповідають сумам інвестицій, які виділяються на створення підприємства. У період експлуатації різні автори виокремлюють різні грошові потоки: чистий грошовий потік, який складається із маржинального прибутку (це сума прибутку і амортизаційних відрахувань) без урахування сум оподаткування; як сума маржинального прибутку; як сума отриманого прибутку від операційної діяльності підприємства.

Для побудови базового графіка «нормального інвестиційного процесу» створення підприємства ми пропонуємо застосувати останній підхід (врахування прибутку від операційної діяльності). Це зумовлено тим, що при врахуванні маржинального прибутку виникає необхідність враховувати амортизаційний

процес, що значно ускладнює моделювання і дослідження вибраної моделі. Перший підхід, який найбільш розповсюджений, ще більше ускладнює модель, оскільки у такому разі виникає потреба враховувати ще систему оподаткування, яка в різних країнах, в різні періоди і на різних територіях (спеціальні зони) може мати значні відмінності. Окрім того, існує інше логічне пояснення. На нашу думку, оподаткування не можна розглядати як негативне явище, оскільки це є головний бюджетоутворюючий чинник.

Розібравшись із складовими елементами цього графіка (визначено, які показники вони досліджуватимуть), можна приступати до дослідження сутності самих графіків.

Недоліком теперішньої «класичної» економіки є те, що описати ці залежності із використанням існуючого економічного категорійного апарату ні практично, ні теоретично неможливо. Це пояснюється тим, що при зміні економічного потоку (грошового чи вартісного) утворюватиметься економічне прискорення (як у фізиці, при зміні швидкості обов'язково утворюється прискорення). А в існуючій економіці цей показник відсутній. Тобто виникає проблема у застосуванні категорійного апарату.

Стисло сутність формалізованого категорійного апарату, який запропоновано в [6, 135-155], можна пояснити так.

Пропонується три первинних категорії: K – вартість товару (або складового елемента вартості чи товару) з одиницями вимірювання; z – абстрактна грошова одиниця; N – кількість товару з одиницями вимірювання n – абстрактна натуральна одиниця; T – час, базова одиниця вимірювання p – рік.

Усі вторинні економічні категорії утворюються з використанням первинних. Найважливіші (передусім з позицій застосування в цій публікації) з яких є:

Π – продуктивність – зміна вартості за одиницю часу
стале або середнє значення

$$\Pi = \frac{K}{T}, \quad (1)$$

граничне значення

$$\dot{\Pi} = \frac{dK}{dt}; \quad (2)$$

R – економічне прискорення – зміна продуктивності за одиницю часу

стале або середнє значення

$$R = \frac{\Pi}{T}, \quad (3)$$

граничне значення

$$\dot{R} = \frac{d\Pi}{dt}. \quad (4)$$

Знаючи вирази (1) – (4), можна приступати до дослідження і моделювання графіка «нормального інвестиційного процесу» створення підприємства. Головне завдання, яке ми ставимо при здійсненні цього дослідження, полягає не в тому, щоб формулами описати ці графіки, а в тому, щоб отриманими формулами можна було зручно користуватись. Тобто щоб показники цих формул нескладно визначались через традиційні економічні показники.

Економіко-математично описувати і досліджувати графік, який зображено на рисунку 1, досить складно. Значно зручніше спростити його до лінійних залежностей.

Якщо припустити, що криві, які зображені на рисунку 1, описуються параболою, то, взявши похідну від графіків грошових потоків, що відповідає виразу (4), можна визначити графіки зміни економічного прискорення (рисунок 2).

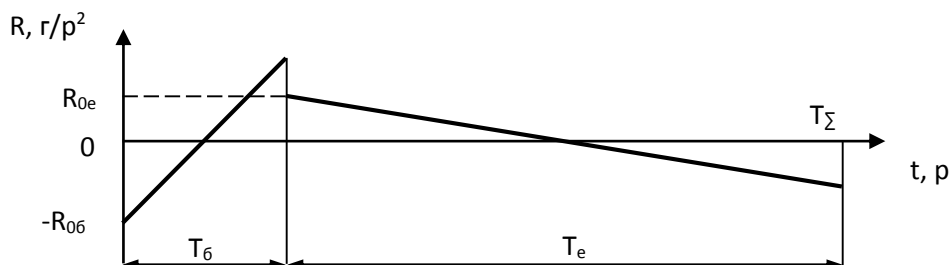


Рис. 2. Графік зміни економічного прискорення в періоди будівництва і експлуатації підприємства, де T_{Σ} – сумарна тривалість інвестиційного процесу; $R_{0б}$ і $R_{0е}$ – початкові значення економічного прискорення в періоди будівництва і експлуатації підприємства.

Знаючи початкові значення економічного прискорення в періоди будівництва і експлуатації підприємства $R_{0б}$ і $R_{0е}$, а також тривалість цих періодів, можна визначити аналітичні вирази, які відповідатимуть цим графікам

$$R_t = \begin{cases} -R_{0б} + \frac{2 \cdot R_{0б}}{T_б} \cdot t, & 0 \leq t \leq T_б \\ R_{0е} - \frac{2 \cdot R_{0е}}{T_е} \cdot (t - T_б), & T_б \leq t \leq T_Σ \end{cases} \quad (5)$$

Якщо вираз (5) інтегрувати за часом, то можна визначити формулу, яка визначатиме поточні значення інвестицій та отриманого прибутку в період експлуатації підприємства. Тобто визначатиме числові значення рис. 1.

Ця формула відповідатиме виразу

$$\Pi_t = \begin{cases} -R_{0б} \cdot t + \frac{R_{0б}}{T_б} \cdot t^2, & 0 \leq t \leq T_б \\ R_{0е} \cdot (t - T_б) - \frac{R_{0е}}{T_е} \cdot (t - T_б)^2, & T_б \leq t \leq T_Σ \end{cases} \quad (6)$$

Отриманий вираз (6) відіграє важливу роль в економічних дослідженнях, оскільки дає можливість розрахувати теоретичне значення грошових потоків у період будівництва (інвестицій) і в період експлуатації (прибуток від операційної діяльності), як показано на рисунку 1.

Проте цей вираз не вирішує два найважливіших питання:

по-перше, ефективність інвестиційного проекту визначається не від поточних значень інвестицій і отриманого прибутку, а від загальних сум вкладеного капіталу й отриманого прибутку;

по-друге, незрозуміло, як визначити ці початкові значення економічного прискорення.

Вирішення першого питання не викликає труднощів, якщо використати запропонований формалізований економічний категорійний апарат. Згідно з виразом (2), для визначення загальної вартості будь-чого, коли відомо грошовий потік, треба його інтегрувати за часом. У нашому випадку для цього треба інтегрувати вираз (6) за часом. У результаті можна отримати

$$K_t = \begin{cases} -\frac{1}{2} R_{0б} \cdot t^2 + \frac{1}{3} \cdot \frac{R_{0б}}{T_б} \cdot t^3, & 0 \leq t \leq T_б \\ \frac{1}{2} R_{0е} \cdot (t - T_б)^2 - \frac{1}{3} \cdot \frac{R_{0е}}{T_е} \cdot (t - T_б)^3, & T_б \leq t \leq T_Σ \end{cases} \quad (7)$$

Графік функції, який відповідає виразу (7), показано на рисунку 3.

Знаючи вираз (7) і отриманий графік (рисунок 3), можна вирішити друге проблемне питання – визначення початкових значень економічного прискорення.

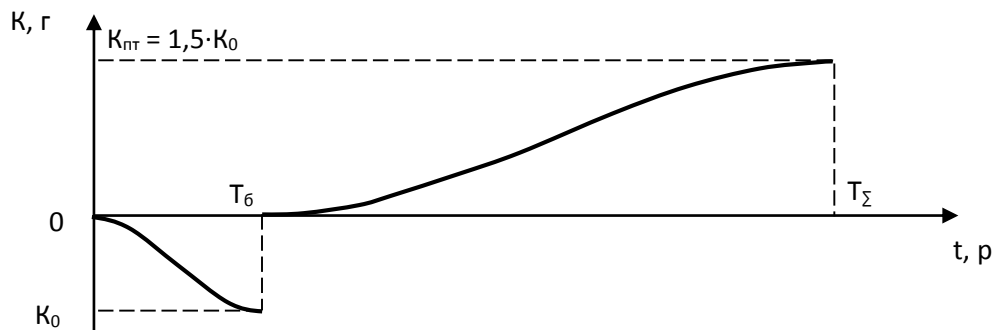


Рис. 3. Графік сумарних значень інвестицій і отриманого прибутку, який відповідає грошовим потокам, що зображено на рисунку 1, де K_0 – загальна сума інвестицій, яка відповідає первісній вартості основних засобів; $K_{пт}$ – загальний прибуток, який отримуватимуть протягом періоду експлуатації.

Початкове значення економічного прискорення в період будівництва можна визначити, якщо в першу частину виразу (7) підставити $K_t = K_0$, а час, який відповідає періоду будівництва $t = T_6$

$$-\frac{1}{2} R_{06} \cdot T_6^2 + \frac{1}{3} \cdot \frac{R_{06}}{T_6} \cdot T_6^3 = K_0$$

Розв'язавши це рівняння відносно економічного прискорення в період будівництва підприємства, можна отримати

$$R_{06} = \frac{6 \cdot K_0}{T_6^2} \quad (8)$$

Для визначення початкового значення економічного прискорення в період експлуатації підприємства необхідно у другу частину виразу (7) підставити $t = T_{\Sigma}$. Окрім того, треба врахувати константне значення інвестиційної норми прибутку, яка визначає «нормальний розвиток інвестиційного процесу», $N_{in} = 1,5$. Ця нормальність проявляється в тому, що визначається теоретично обґрунтоване значення величини отриманого прибутку. Тобто сумарна величина прибутку $K_{пт}$, яку отримуватимуть протягом періоду експлуатації, має відповідати виразу

$$K_{пт} = 1,5 \cdot K_0 \quad (9)$$

Врахувавши всі ці значення, можна отримати таке рівняння:

$$\frac{1}{2} R_{0e} \cdot (t - T_6)^2 - \frac{1}{3} \cdot \frac{R_{0e}}{T_e} \cdot (t - T_6)^3 = 1,5 \cdot K_0$$

Розв'язавши його відносно економічного прискорення, можна отримати

$$R_{0e} = \frac{9 \cdot K_0}{T_e^2} \quad (10)$$

Отримавши цей вираз, можна планувати нормальний розвиток інвестиційного процесу створення підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1. Застосування формалізованого економічного категорійного апарату дає змогу описувати економічні процеси в математичній формі, що значно поглиблює можливості виконаного дослідження.
2. Впровадження в економічну практику показника «економічне прискорення» створює умови для теоретичного опису багатьох економічних процесів, що розвиває методи їх дослідження.
3. Очевидно, що надалі треба враховувати особливості окремих галузей, оскільки розвиток їх інвестиційного процесу може мати інші характерні особливості.

Список літератури

1. Ястремська, О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади [Текст] : монографія / О. М. Ястремська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 488 с.
2. Білан, О. С., Принципи концептуального підходу до формування системи інвестиційного планування на підприємстві [Текст] / О. С. Білан // Інноваційна економіка. – 2013(44). – № 6. – С. 89-93.
3. Зима, О. Г. Узгодження підсумкової величини інвестиційної вартості підприємства / О. Г. Зима, О. М. Кошит, В. О. Підгайна // Бізнес інформ. – 2011. – №3. – С. 23-28.
4. Кузьмін, О. Є. Масштабно-якісна модель використання інвестиційного портфелю машинобудівного підприємства [Текст] / О. Є. Кузьмін, Р. В. Фещур, Л. О. Саталкін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №6(156). – С. 494-506.
5. Сидиков, Н. Оптимізація часових ресурсів інвестиційного проекту / Н. Сидиков // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №46(154). – С. 497-506.
6. Скворцов, І. Б. Стратегічне ціноутворення [Текст] : монографія / І. Б. Скворцов, О. Я. Загорецька, У. О. Балик. – Львів: ЗУКЦ, 2013. – 350 с.

References

1. Yastremska, A. N. (2004). Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical bases: monograph. Kharkiv: INZHEK.

-
2. Bilan, A. S. (2013). The principles of a conceptual approach to the formation of the system of investment planning at the enterprise. *Innovative Economy*, 6, 89-93.
 3. Zuma, O. G., Kotysh, O. M., Pidhayna, V. (2011). Reconciliation of the final value of the investment value of the enterprise. *Inform Business*. Kharkiv : INZHEK.
 4. Kuzmin, A. E., Feschur, R. V. & Satalkin, L. A. (2014). Scale-quality investment portfolio using model engineering enterprise. *Actual problems of economy*. Kiev: Nash format.
 5. Sydykov, N. (2014). Time optimization of project resources. *Actual problems of economy*, 46, 497-506.
 6. Skvortsov, I. B., Zahoretska, O. J., Baluk, U. O. (2013). *Strategic pricing*. Lviv: ZUKC.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2015 р.

Ольга Миколаївна СОБКО

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: olhasobko754@gmail.com

**ПРАГМАТИЗМ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Собко, О. М. Прагматизм економічної оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних суб'єктів молочної промисловості [Текст] / Ольга Миколаївна Собко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 145-155. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Досліджено теорію інтелектуального капіталу підприємств стосовно оцінки його вартості та доведено вплив на формування вартості суб'єктів корпоративного сектору. Визначено сфери застосування та вектори поширення методик економічної діагностики останнього у практичній діяльності сучасних суб'єктів господарювання. Здійснено порівняльний аналіз доцільності застосування різних методик оцінки інтелектуального капіталу підприємств.

Предметом дослідження є методичні підходи до оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.

Метою дослідження є здійснення порівняльного аналізу методик оцінки інтелектуального капіталу сучасних суб'єктів господарювання, а також економічне обґрунтування доцільності розширення сфер їх застосування у практичній діяльності підприємств молокопереробної промисловості.

Метод (методологія). У процесі роботи для обґрунтування положень, наведених у статті, використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема: історико-логічний – при дослідженні теоретичних основ і еволюції розвитку методології оцінки інтелектуального капіталу підприємства; аналізу і синтезу – для зіставлення основних підходів до трактування понять і методик оцінки інтелектуального капіталу; порівняння і групування – для систематизації показників, застосованих для оцінки інтелектуального капіталу товариства; графічний метод – для наочної репрезентації технологій вимірювання інтелектуального капіталу підприємства; абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення і формулювання висновків.

Результати. Виявлено переваги та недоліки застосування різноманітних методик оцінки інтелектуального капіталу підприємств. Визначено фактори впливу на результати економічної оцінки інтелектуального капіталу приватного акціонерного товариства. Встановлено можливі сфери застосування окремих методик економічної оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів корпоративного сектору.

Сфера застосування результатів. Поширення в практичній діяльності сучасних вітчизняних суб'єктів, які функціонують у сфері молочної індустрії, методик оцінки інтелектуального капіталу, дозволить підвищити їх інвестиційну привабливість, інтелектомісткість виробництв, а також виявляти резерви для підвищення конкурентних переваг, що позитивно вплине на посилення їх експортного потенціалу.

Ключові слова: балансова вартість; інтелектуальний капітал; інтелектуальна премія; капітал знань; ринкова вартість.

Olha Mykolayivna SOBKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Economics of Enterprises and Corporations,
Ternopil National Economic University
E-mail: olhasobko754@gmail.com

PRAGMATISM OF ECONOMIC EVALUATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF DOMESTIC ENTITIES OF DAIRY INDUSTRY

Abstract

Introduction. *The theory of intellectual capital of enterprises as for the estimation of its value is investigated. The impact on the formation of the value of the corporate sector is proved. The scope and vectors of propagation of methods of economic diagnostics of the latter in the practical activity of modern economic entities are determined. The comparative analysis of usefulness of different methodologies to assess the intellectual capital of enterprises has been carried out.*

The subject of the study. *The methodological approaches to evaluation the intellectual capital of business entities have become the subject of the study.*

The purpose. *The comparative analysis of methods of evaluation of the intellectual capital of modern economic entities and economic substantiation of expediency of expansion of their use in practical activity of domestic entities of dairy industry have become the purpose of the research.*

The method (methodology). *We have used a set of general and special methods in this article. They are historical and logical method (for the study of the theoretical foundations and evolution of evaluation of methodology of intellectual capital of the company); method of analysis and synthesis (to compare the main approaches to the interpretation of the concepts and methods of evaluation of intellectual capital); method of comparing and grouping (to systematize the indicators that are used to assess the intellectual capital of the company); graphical method (for a visual representation of measurement technologies of intellectual capital of the company); abstract and logical method (for theoretical generalizations and drawing conclusions).*

Results. *Advantages and disadvantages of various methods of evaluation of intellectual capital enterprises are determined. Factors that effect the economic evaluation of the intellectual capital of a private company are defined. Possible scope of implementation of certain methods of economic evaluation of the intellectual capital of the corporate sector is established.*

Distribution of the methodologies of intellectual capital in the practice of modern domestic entities which function in the dairy industry will increase their investment attractiveness. It will also identify the reserves for improving the competitive advantages that have a positive impact on increasing their export potential.

Keywords: *book value; intellectual capital; Intelligent premium; capital of knowledge; market value.*

JEL classification: O34

Вступ

Стимулювання економічного зростання у вітчизняних реаліях значною мірою пов'язане з поширенням у бізнесовому секторі практики застосування переваг інтелектуального капіталу, що формує позитивне середовище для інноваційних моделей розвитку. Запровадження інноваційних моделей на українських суб'єктах господарювання певною мірою зумовлено також закриттям російського ринку збуту для їх продукції, спричиненим воєнними діями. Найбільшою мірою від такої реакції постраждав сектор харчової промисловості, зокрема молокопереробної. Адже запроваджені заборони на ввіз молокопереробної продукції вітчизняних виробників призвели до значного скорочення її експорту, а непередбачуваність ситуації слугує додатковим стимулом для пошуку нових ринків збуту. Погіршує ситуацію також висока ймовірність очікуваного технічного дефолту країни, що виникає у зв'язку із відмовою Росії реструктуризувати борг розміром 3 млрд. дол. США. Адже такий стан речей обмежуватиме можливості вітчизняних суб'єктів господарювання щодо залучення фінансових ресурсів на світових ринках. Водночас такі негативні тенденції не обмежили сфер відкриття нових позитивних перспектив, у т. ч. і для молочної індустрії України на одному із найбільших світових ринків – європейському.

Зважаючи на появу сприятливих можливостей для реалізації інноваційної продукції на ринках ЄС, що виникають із 2016 р. в результаті відкриття зони вільної торгівлі, саме нарощення інтелектуального капіталу забезпечить для вітчизняних суб'єктів господарювання формування конкурентних переваг,

сформованих на високій інтелектомісткості національних виробництв. Водночас скористатися такими можливостями найшвидше зможуть ті виробники молочної продукції, які на сьогодні уже мають сформований потенціал до розвитку інтелектуального капіталу. Ось чому у сучасних наукових публікаціях усе частіше акцентується увага на необхідності розвитку останнього як ключового генератора конкурентоспроможності господарських суб'єктів. Відтак досягнення поставлених завдань ґрунтується на представленні економічного обґрунтування доцільності формування інтелектуального капіталу, що знаходить своє відображення у вимірюванні його вартості. Зважаючи на це, доцільність здійснення економічної оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних суб'єктів господарювання і обґрунтування отриманих від цього позитивних ефектів не викликає сумнівів.

Ретроспективний погляд на теорію капіталу дозволяє стверджувати про посилення впливу на економічне зростання саме інтелектуального капіталу. Посилення ролі знань, інтелекту, інформаційних технологій у забезпеченні суспільного поступу спостерігаємо у другій половині ХХ ст., коли у популярних публікаціях Т. Стюарта згодом виникає розуміння інтелектуального капіталу як «упакованих корисних знань», які забезпечують «конкурентну перевагу» [1; 2, с. 67], а в економічній думці з'являється низка досліджень у цій сфері. Зокрема Д. Аакер підтверджує появу в США ініціативи управління «засобами знань» [3]; І. Хіроякі визнає ключову роль «невидимих активів» у забезпеченні високої ефективності функціонування японських корпорацій [4]; Е. Брукінг називає «нематеріальні активи» тощо [5, с. 12].

Принагідно зазначимо також, що значний розвиток теорії інтелектуального капіталу отримала саме із практичного погляду, зокрема доцільно пригадати економіста К.-Е. Свейбі, який вперше запропонував удосконалення фінансової звітності, виокремлюючи поряд із фінансовим капіталом також капітал знань, який містить індивідуальний (особисті та суспільні вміння, здібності, досвід, знання, отримані під час навчання) та структурний (охоплює історію розвитку підприємства, досвід, занотований у книгах, комп'ютерних програмах тощо) елементи [6; 7; 8]; чи Л. Едвінсона і М. Мелоуна, які обґрунтували позитивний вплив інтелектуального капіталу на ринкову вартість страхової фірми «Skandia» [9].

Свого сучасного розвитку теорія інтелектуального капіталу набуває на основі інноваційної концепції, зокрема у Й. Варшата, К. Вагнера, І. Гаусса [10], Д. Добії [11, с. 65–67]; М. Мак-Ілрей [12] тощо.

Активізацію досліджень тематики інтелектуального капіталу спостерігаємо також у вітчизняному науковому просторі, наприклад у межах розвитку маркетингової концепції С. Ілляшенком, який наголошує на важливості зв'язків з економічними контрагентами, подає історію їх взаємин, торговельної марки (бренда) [13, с. 93]; О. Кендюховим, який детально вивчив роль марочного капіталу [14]; О. Бутнік-Сіверським [15, с. 21–23] чи узагальнений погляд щодо «підвищення ринкової вартості», репрезентований В. Геєцем [16, с. 192] та багато інших. Принагідно зауважимо, що проблематика розвитку інтелектуального капіталу не сходить зі шпальт сучасних наукових публікацій, що є додатковим свідченням посилення її впливу в умовах економіки знань.

Не применшуючи цінності усіх напрацювань у сфері інтелектуального капіталу, можемо констатувати, що останні у нашому дослідженні стали підґрунтям економічного обґрунтування доцільності вимірювання вартості інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання, які функціонують у галузі молокопереробної індустрії України. Адже економічна оцінка інтелектуального капіталу господарських суб'єктів цього сектору покращить їх інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність на ринку ЄС.

Розвиток методичних підходів до оцінки інтелектуального капіталу сучасних суб'єктів господарювання активізується зі становленням економіки знань. Найбільша кількість сучасних наукових розвідок у сфері оцінки інтелектуального капіталу здійснена у корпоративному секторі, що пояснюється посиленням ролі корпорацій у глобалізованому економічному просторі. Зважаючи на такі тенденції, зрозумілим є опрацювання методик оцінки інтелектуального капіталу, які придатні для використання лише корпоративними суб'єктами. Зокрема, тут доцільно відзначити найповніші за обсягами публікації колективу авторів С. Касєвіча, В. Роговського та М. Кісінської [17], А. Уйвари-Гіль [18], які відображають практику застосування технологій оцінки інтелектуального капіталу в бізнесовому секторі тощо. Однак запропоновані вище дослідження, на жаль, не подають економічної оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів молочної індустрії. Наведені вище результати моніторингу застосування методик оцінки інтелектуального капіталу підприємств, дозволили виявити як низку переваг, так і прогалин у цій сфері досліджень, що зумовлено новизною теорії інтелектуального капіталу. Проведені нами наукові розвідки довели, що обґрунтування векторів розвитку інтелектуального капіталу для вітчизняних молокопереробних підприємств є своєчасним, а розширення сфер застосування на основі економічної оцінки – цілком логічним.

Мета дослідження

Метою написання статті є репрезентація підходів до оцінки інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання, а також авторське обґрунтування доцільності їх поширення у секторі вітчизняної молочної індустрії, що дозволить покращити конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу дослідження

Європейський ринок молока і молочної продукції, ймовірність потрапляння куди суттєво підвищилася для вітчизняних суб'єктів господарювання, які функціонують у цій сфері, є висококонкурентним сегментом. Зважаючи на те, що відповідні санкції, запроваджені Росією щодо країн ЄС, призводять до обмеження можливостей для експорту молочної продукції до цієї країни, можемо стверджувати про очікування посилення конкуренції у цьому секторі на європейському ринку. Таким чином, відкриття доступу на ринки ЄС для українських виробників молока та молочної продукції є позитивним моментом, скористатися яким, на жаль, зможуть лише ті представники, які мають інтелектуальне виробництво. Зважаючи на задекларовану децентралізацію, вважаємо за доцільне зупинити свій погляд на молочної галузі Тернопільської області, яка є сільськогосподарським регіоном України, а отже, має сировинну базу для розвитку таких виробників. Дотримання зазначених векторів розвитку регіону дозволить підвищити показник валового регіонального продукту, який є достатньо низьким (рисунок 1).

Аналізуючи динаміку валового регіонального продукту Тернопільської області у 2006–2016 рр., можемо стверджувати про усталення позитивного тренду (рисунок 1). Так за розглянутий період зниження рівня валового регіонального продукту очікується лише у 2015 р. (16017 млн грн), де прогнозоване зниження сягне рівня 2011 р. Однак очікуване у 2016 р. майже в 1,2 раза зниження порівняно з 2014 р. матиме тимчасовий характер (рисунок 1).

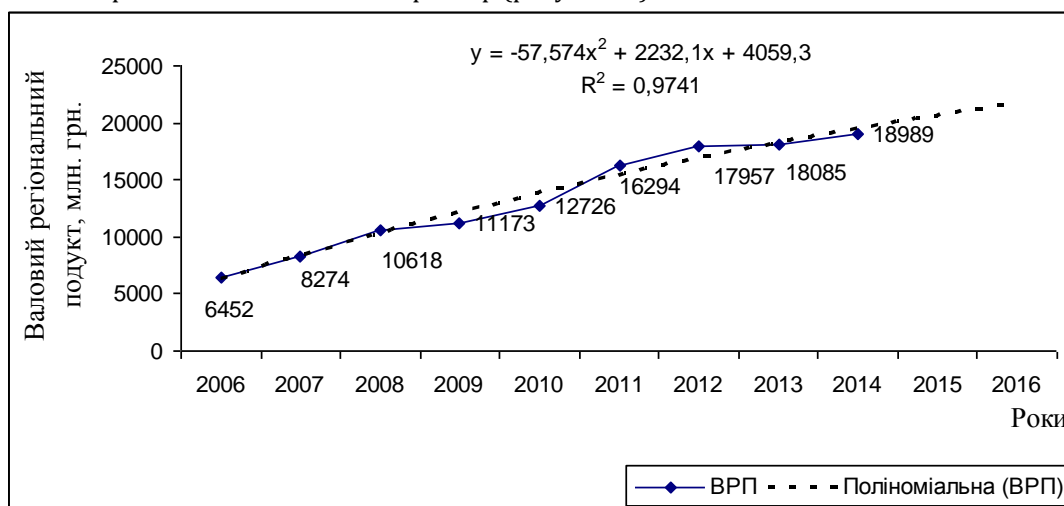


Рис. 1. Валовий регіональний продукт Тернопільської області у 2006–2016 рр. та поліноміальна лінія тренду

*Розраховано автором на основі [19, с. 45; 20]

При цьому зауважимо, що для репрезентації динаміки валового регіонального продукту Тернопільської області у 2006–2016 рр. нами використано поліноміальну 2 степеня трендову модель. Вибір такого типу моделі пояснюється найвищим показником якості 0,97.

$$y = -57,574x^2 + 2232,1x + 4059,3, \quad (1)$$

де x – роки, зокрема $x = 1, 2, 3, \dots$, репрезентуючи відповідно 2006 р., 2007 р. і т. д.

Відтак застосування цієї моделі для прогнозування змін валового регіонального продукту Тернопільської області 2015–2016 рр. дозволили отримати прогнозні дані на рівні 16017 млн грн та 21645 млн грн відповідно.

Передбачена позитивна динаміка валового регіонального продукту Тернопільської області додатково спирається також на сформовані потенційні можливості розвитку молочної індустрії. Адже частка валового регіонального продукту Тернопільської області у загальних обсягах по країні не перевищує 1,2 %, що також доводить необхідність його збільшення [19, с. 46]. Крім того, уже нині тут наявна низка суб'єктів, які змогли модернізувати свої виробничі процеси, розробити ефективну брендіву політику, що дозволяє їм переорієнтувати свій експорт інноваційної молочної продукції на європейський ринок.

Цікавим сегментом для вітчизняних виробників молочної продукції є ринок Центральної Європи у зв'язку із його переходом від «фази стагнації» у «фазу швидкого зростання», що уже знайшло відображення у реальному зростанні на 2,4 % у 2015 р. купівлі молока у Польщі [21; 22, с. 408; 23]. Зважаючи на те, що в Україні у 2014 р. серед переліку експортних видів молочної продукції найвищі темпи зростання (понад 176 % порівняно з попереднім роком) були характерними для виготовлення казеїну та казеїнатів, дещо нижчі – для рідкого (114 %) та дитячого молока (113 %), погоджуємося, що вектори розвитку можливі лише в інноваційній сфері [22, с. 410]. Додатковим свідченням правильності наших тверджень можуть слугувати збільшення інвестиційних витрат, отримання позитивних фінансових результатів, перевищення середнього значення показника ROE у третини представників польського молочного бізнесу, які вміщені на «Liście 2000» тощо [24].

Позитивним прикладом наявності реальних можливостей виходу на ринок ЄС для представників вітчизняного молокопереробного сектору може слугувати досвід функціонування польської фірми «Mlekovita», яка втративши 30 % експорту на російський ринок (у результаті введених санкцій), зуміла у 2015 р. виявити нову ринкову нішу на рівні 25 % у Британії, Італії, Греції, Німеччині, а також інших країнах поза межами Західної Європи (наприклад, Білорусія, Китай) [25]. Відтак, потенційні можливості українських виробників молочної продукції знаходяться у сфері підвищення якості, інноваційності, покращення брендової політики тощо, тобто тих чинників, які передбачають розвиток інтелектуального капіталу.

Зосередження уваги на доцільності розвитку інтелектуального капіталу у молокопереробних суб'єктах господарювання вимагають розширення сфер і масштабів здійснення його економічної оцінки. При цьому прагматизм оцінки інтелектуального капіталу, полягає у наведенні економічних аргументів, здатних переконати керівників вітчизняних молокопереробних підприємств у необхідності її проведення. У дослідженому нами регіоні одним із успішніших молокопереробних суб'єктів є ПрАТ «Тернопільський молокозавод», який уже активно експортує свою продукцію, наприклад у Молдову. Однак, на нашу думку, дослідженому суб'єкту нині доцільно більше уваги звернути на захоплення нових ринкових європейських ніш. Зважаючи на притаманні конкурентні переваги ПрАТ «Тернопільський молокозавод», які спостерігаються у зіставленні з іншими 15 представниками цього сектору в регіоні, можемо стверджувати про цілком реальні перспективи щодо активізації розвитку інтелектуального капіталу товариства. З цією метою, із проведенням оцінки інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод», врахуємо наявність певних проблем із отриманням фактичних фінансових показників.

Однією із методик економічної оцінки інтелектуального капіталу першої генерації є технологія «CIV», якій, на жаль, притаманна низка недоліків. Проведена нами оцінка вартості інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» за методикою «CIV», підтвердило, що застосування показника середньої величини ROA викликає появу значної похибки в бік завищення/заниження отриманих значень. Так, наприклад, зазначимо значне (майже у 2,5 рази) відхилення ROA у секторі вітчизняної харчової промисловості від аналогічного показника у Польщі (4,32 %) [28]. Крім того, зауважимо, що значний вплив на вартість інтелектуальної премії має розмір дисконтної ставки, тому акцентуємо увагу на той факт, що ймовірність отримання реального результату, визначається можливістю врахування дійсної вартості капіталу для конкретного підприємства (таблиця 1).

Таким чином, теоретична вартість інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2014 р., розрахована на основі застосування методики «CIV», перевищила 151 млн грн. Водночас зауважимо, що отримані нами результати містять значну похибку, зважаючи на обмежену можливість для отримання офіційних даних щодо ринкової вартості ПрАТ «Тернопільський молокозавод».

Таблиця 1. Оцінки вартості інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2014 р. на основі методики «CIV»

Показники	Значення	Примітка
Балансовий прибуток (до оподаткування), тис. грн	20799	Звіт про фінансові результати (середнє значення за 3 роки)
Матеріальні активи, тис. грн	178755	Баланс (середнє значення за 3 роки)
ROA, %	11,6	20799/178755
ROA для сектора, %	1,8	середнє значення за 3 роки
Профіцит, тис. грн	17573	20799 – (178755*1,8%/100%)
Ставка податку, %	18	
Інтелектуальна премія, тис. грн	14409	17573*(1 – 0,18)
Вартість премії, тис. грн	151674	15003/9,5%

*Розраховано автором на основі [26]

Однак, відштовхуючись від твердження, що ринкова вартість підприємства є сумарною величиною балансової вартості (297988 тис. грн) та розрахованої нами вартості інтелектуального капіталу (151674 тис. грн), отримуємо показник на рівні 146314 тис. грн. Відтак у 2014 р. при величині власного капіталу 97045 тис. грн отримуємо різницю на рівні 49269 тис. грн. При цьому зауважимо, що порівняння вартості інтелектуальної премії (151674 тис. грн) із отриманою величиною 49269 тис. грн доводить, що ринкову вартість ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2014 р. значною мірою визначали інші, крім інтелектуального капіталу (а в нашому аналізі – нематеріальних активів), чинники (таблиця 1).

Свого розвитку методика «CIV», набула на основі пошуку універсальної технології оцінки вартості інтелектуального капіталу різноманітних суб'єктів господарювання третього покоління, що знайшло відображення у принципах технології Б. Лева, відомої під назвою «КСЕ». Розрахована вартість інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» свідчить про її відхилення від значення, отриманого за технологією «CIV», що є цілком очікуваним, враховуючи недоліки останньої (таблиця 2).

Таблиця 2. Визначення вартості інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012-2014 р. на основі методики «КСЕ»*

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Прибуток, тис. грн	13060	14766	20328
Норма дохідності матеріальних активів, %	7	7	7
Вартість матеріальних активів, тис. грн	120985	132223	176364
Прибуток з матеріальних активів, тис. грн	8469	9256	12346
Норма дохідності фінансових активів, %	4,5	4,5	4,5
Вартість фінансових активів, тис. грн	31521	34768	38516
Прибуток з матеріальних активів, тис. грн	1418	1565	1733
Прибуток з капіталу знань, тис. грн	3173	3945	6249
Норма дохідності капіталу знань, %	10,5	10,5	10,5
Вартість капіталу знань, тис. грн	30219	37571	59514

*Розраховано автором на основі [26]

Таким чином, вимірювання інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» за методикою «КСЕ» ґрунтується на визначених розробником нормах дохідності матеріальних (7 %), фінансових активів (4,5 %) та капіталу знань (10,5 %). Ключовою метафорою зазначеної технології є твердження, що найвищу дохідність мають інтелектуальні активи. Крім того, методика передбачає, що розрахунок містить зважування показників, враховуючи два роки до та після звітного періоду. Так у нашому випадку попередні періоди охоплюють 2012 р., 2013 р., а перспективні – 2015 р. 2016 р. З цією метою, для встановлення прогнозних показників вартості матеріальних активів (рисунок 2), фінансових активів (рисунок 3) та капіталу знань, представленого у вигляді нематеріальних активів (рисунок 4), нами побудовано відповідні поліноміальні ліній тренду.

Вибір саме поліноміальних ліній тренду для визначення прогнозних значень на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012–2017 рр. здійснено на основі найвищого показника якості (R^2), зокрема у всіх варіантах $R^2=1$, набираючи, таким чином, максимального значення. Принагідно зазначимо, що достатньо високу норму дохідності матеріального капіталу (7 %) можна пояснити, наприклад, високою ефективністю використання інноваційних необоротних активів тощо.

Водночас норма дохідності нематеріальних активів є найвищою (10,5 %) серед аналогічних показників, що доводить визначальну роль інтелектуального капіталу в забезпеченні успішності сучасних суб'єктів господарювання.

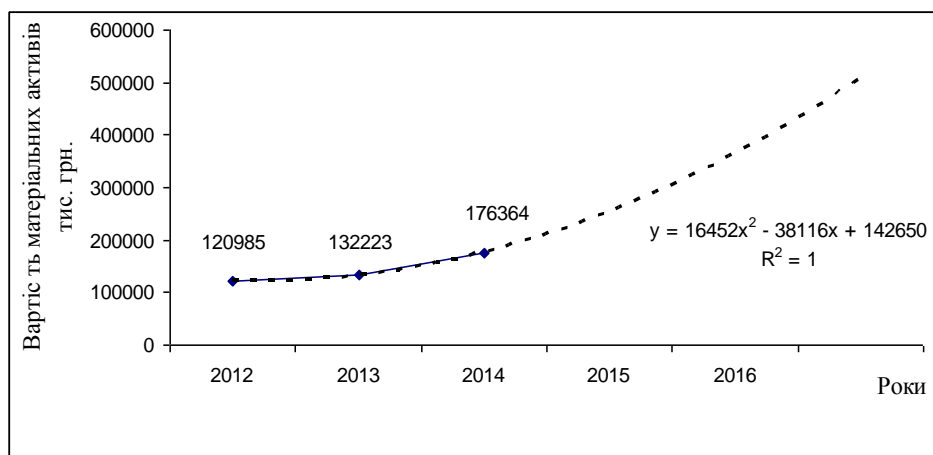


Рис. 2. Динаміка вартості матеріальних активів та поліноміальна лінія тренду на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012–2017 рр.

**Розраховано автором на основі [26]*

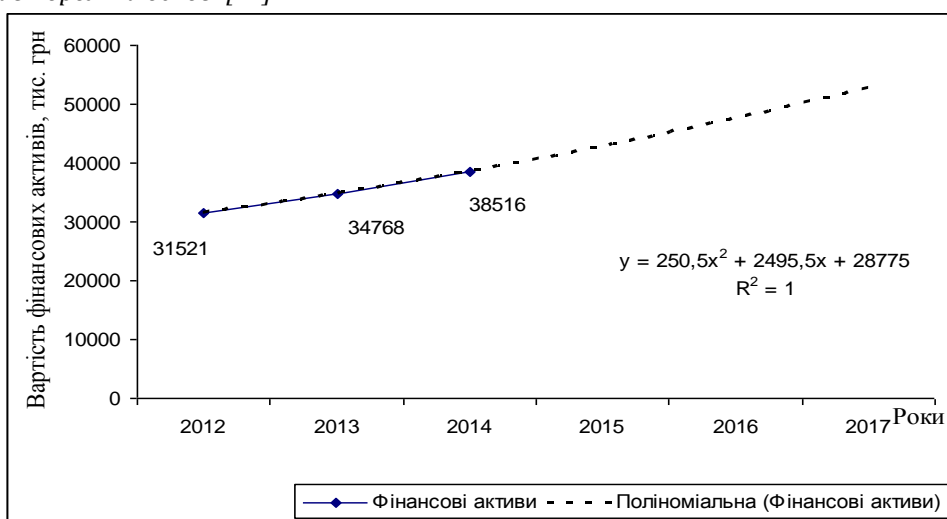


Рис. 3. Панорама зміни вартості фінансових активів та поліноміальна лінія тренду на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012–2017 рр.

**Розраховано автором на основі [26]*

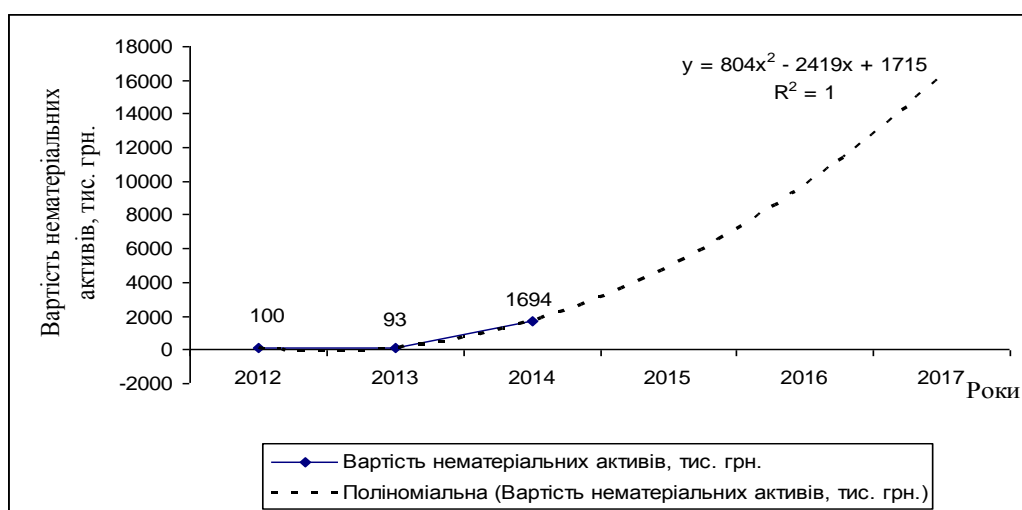


Рис. 4. Зміна вартості нематеріальних активів та поліноміальна лінія тренду на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012–2017 рр.

**Розраховано автором на основі [26]*

Одним із найбільш поширених технологій при здійсненні оцінки вартості інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» є метод ринкової капіталізації, який відображається співвідношенням ринкової і балансової вартості підприємства, представлений коефіцієнтом співвідношення ринкової і балансової вартості підприємства, що наведено у таблиці 3.

Таблиця 3. Оцінка величини інтелектуального капіталу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у 2012-2014 р. на основі методики ринкової капіталізації

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Ринкова вартість простих акцій, грн	183 750 000**	206 250 000**	281 250 000**
	0.49	0.55	0.75
Довготермінові зобов'язання, тис. грн	45762	49728	66881
Запаси, тис. грн	29607	15700	51004
Короткотермінові зобов'язання, тис. грн	44575	40445	52648
Оборотні активи, тис. грн	67626	50468	89520
Активи, тис. грн	152606	167084	216574
Q_{Tobina}	1,55	1,56	1,6

*Розраховано автором на основі [26].

**Показник ринкової вартості простих акцій розрахований нами на основі попередньо визначеної ринкової вартості за методикою «КСЕ» (через відсутність даних про ціну акцій реальне значення може відхилитися від наведеного)

Зазначимо, що застосування цього показника є доцільним, перш за все, для здійснення моніторингу інтелектуального капіталу, адже методика передбачала його спрямування до 1 саме у довгостроковій перспективі. Отже, отримане нами теоретичне значення показника Q_{Tobina} свідчить про позитивну динаміку, а зважаючи на високу ймовірність перевищення реальної ціни акцій товариства, можемо стверджувати про цілком реальну можливість знаходження його в межах від 2 до 3. Крім того, отримане значення Q_{Tobina} є додатним, що підтверджує потенційну можливість ПрАТ «Тернопільський молокозавод» отримання високих прибутків від розвитку інтелектуального капіталу [17, с. 22]. Принагідно зауважимо, що порівняння цього показника із аналогічним у польському секторі харчової промисловості (середньогалузеве значення в межах від 0,52 до 1,9) також дозволяє передбачити позитивну перспективу [27, с. 14]. Відтак, отримані результати переконують у доцільності застосування цього показника на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» з метою підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення конкурентоспроможності у зв'язку із ймовірним виходом на ринок ЄС.

Підсумовуючи, зауважимо, що проведена порівняльна оцінка застосування різноманітних методів для оцінки вартості інтелектуального капіталу дозволяє виявляти переваги та недоліки, створюючи підґрунтя для розбудови інтелектуального потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження є спробою популяризації та економічного обґрунтування доцільності поширення сфер застосування різноманітних технологій щодо оцінки інтелектуального капіталу у практичній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Окреслена панорама методик економічної оцінки інтелектуального капіталу сучасних суб'єктів господарювання демонструє низку переваг та недоліків. Ретроспективний аналіз наявних технологій оцінки інтелектуального капіталу свідчить про поступальний, прогресивний їх розвиток, що підвищує їх універсальність і системність, розширюючи, таким чином, можливості застосування. Прагматизм застосування різноманітних технологій для оцінки вартості інтелектуального капіталу доводить переважання раціональності підходів у методиці «КСЕ». Водночас методика Q_{Tobina} може бути ефективно використана для моніторингу інтелектуального капіталу, встановлення трендів розвитку та прогнозування перспектив. Проведене дослідження дозволяє стверджувати про посилення впливу інтелектуального капіталу на успішність функціонування сучасних ринкових суб'єктів. Пропонована нами публікація відкриває горизонти для вдосконалення технологій оцінки інтелектуального капіталу та розширення меж їх застосування, а її вивчення у подальших наукових розвідках є беззаперечним.

Список літератури

1. Стюарт, Т. Богатство от ума [Текст] / Томас Стюарт; [пер. с англ. В. А. Ноздриной]. – Минск : Парадокс, 1998. – 345 с.

2. Steward, T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations [Text] / Tomas A. Steward. – New-York: Doudleday&Currency, 1997. – 278 [2] p.
3. Hiroyuki, I. Mobilizing Invisible Assets [Електронний ресурс] / Hiroyuki Itami, Thomas W. Roehl. – Cambridge, Massachusetts, London: Harvard University Press. – 1987. – 201 p. – Режим доступу: <http://203.128.31.71/articles/067457771X%20Mobilizing%20Invisible%20Assets1.pdf>.
4. Aaker, D. A. Strategic Market Management [Text] / David A. Aaker. – New-York: John Wiley&Sons, Inc., 1992. – 394 [6] P.
5. Brooking, A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise [Text] / Annie Brooking. – London: International Thomson Business Press, 1997. – 204 [7] p.
6. Sveiby, K. E. The New Organizational Wealth [Text] / Karl-Erik Sveiby. – San Francisco, 1997. – 220 [8] p. – (Managing & Measuring Knowledge-Based Assets).
7. Sveiby, K. -E. Methods for Measuring Intangibles Assets [Електронний ресурс]/ Karl -Erik Sveiby. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMetods.htm>.
8. Sveiby, K. E. The Invisible Balance Sheet: key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies [Електронний ресурс]/ Karl-Erik Sveiby. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/TheLibrary/IntangibleAssets/tabid/81/Default.aspx>. -2005.
9. Edvinsson, L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie [Електронний ресурс]/ Leif Edvinsson, Michael Malone; [Przekład Monika Marcinkowska] – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, – 2001. – 150 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
10. Warschat, J. Measurement System for the Evaluation of R&D Knowledge in the Sector, Report on Workshop Intellectual Capital [Text] / J. Warschat, K. Wagner, I. Hauss // Intangible Investments. – 1999. – November 22th, European Commission.
11. Dobija, D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa [Text] / Dorota Dobija – Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2004. – 246 [1] s.
12. McElroy, M. W. Social innovation capital [Електронний ресурс] / Mark W. McElroy // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 30. – № 1. – P. 30–39. – Режим доступу: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf>.
13. Ілляшенко, С. М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / Сергій Миколайович Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 91–101. – (Розділ 2. Інноваційні процеси в економіці).
14. Кендюхов, О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [Текст] : [монографія] / Олександр Володимирович Кендюхов. – Донецьк: НАН України; Інститут економіки промисловості; ДонУЕП, 2008. – 363 с.
15. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект [Текст] / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
16. Україна у вимірі економіки знань [Текст] / [за ред. акад. НАН України В. М. Геєць; Інститут економіки та прогнозування НАН України]. – К. : «Основа», 2006. – 588 с.
17. Kasiewicz S. Kapitał intelektualny: spojrzenie z perspektywy interesariuszy [Text] / Stanisław Kasiewicz, Waldemar Rogowski, Monika Kisińska. – Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2006. – 287 [1] s.
18. Ujwary-Gil A. Kapitał intelektualny s wartość rynkowa przedsiebiorstwa [Text] / Anna Ujwary-Gil. – Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, 2009. – 202 [1] s.
19. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
20. Валовий регіональний продукт. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm.
21. Koniec stagnacji. Handel spożywczy czeka dużę wzrosty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/koniec-stagnacji-handel-spozywczy-czekaja-duze-wzrosty,122659.html>.
22. Керанчук, Т. Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні [Текст] / Т. Л. Керанчук // Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. – Випуск 4. – С. 408–413.
23. Polska Izba Mleka: skup mleka wzrosł o 2,4 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/polska-izba-mleka-skup-mleka-w-tym-roku-wzroslo-o-2-4-proc,122274.html>.
24. Polskie firmy spożywcze na rankingowej Liście 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://przemyslspozywczy.eu/wp/wp-content/uploads/2013/01/Polskei-firmy-spo%20C5%BCywcze-na-rankingowej-Li%20C5%9Bcie-2000.pdf>.

-
25. Mlekovita eksportuje 25 % swojej produkcji [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/mlekovita-eksportuje-25-proc-swojej-produkcji,122699.html>.
 26. Прес центр «Молокія» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://molokija.com/press_release/shanovni-aktsioneri.
 27. Beyer, K. Pomiar kapitału intelektualnego wskaźnikiem MV/BV [Text] // Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, 2014. – № 38. (Tom 1). – S. 9–19.
 28. Wskaźniki dla naboru 2015: przetwórstwo mleka [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Wsparcie_inwestycji_w_przetwarzaniu_produkow_rolnych_obrot_nimi_lub_ich_rozwoj/A/WSKAZNIKI_DLA_NABORU_GRUDZIEN_2015.pdf.

References

1. Styuart, T. (1998). Bohatstvo ot uma. Mynsk : Paradoks.
2. Steward, T. A. (1997). Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New-York: Doudleday&Currency.
3. Hiroyuki, I. & Roehl, Th. W. (1987). Mobilizing Invisible Assets. Cambridge, Massachusetts, London: Harvard University Press. Retrieved from: <http://203.128.31.71/articles/067457771X%20Mobilizing%20Invisible%20Assets1.pdf>.
4. Aaker, D. A. (1992). Strategic Market Management. New-York: John Wiley&Sons, Inc.
5. Brooking, A. (1997). Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise. London: International Thomson Business Press.
6. Sveiby, K. E. (1997). The New Organizational Wealth. San Francisco.
7. Sveiby, K. -E. (n.d.). Methods for Measuring Intangibles Assets. Retrieved from: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
8. Sveiby, K. E. (2005). The Invisible Balance Sheet: key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies. Retrieved from: <http://www.sveiby.com/TheLibrary/IntangibleAssets/tabid/81/Default.aspx.-2005>.
9. Edvinsson, L. & Malone, M. (2001). Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
10. Warschat, J., Wagner K. & Hauss, I. (1999). Measurement System for the Evaluation of R&D Knowledge in the Sector, Report on Workshop Intellectual Capital. Intangible Investments.
11. Dobija, D. (2004). Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.
12. McElroy, M. W. (2002). Social innovation capital. Journal of Intellectual Capital, 30, 1, 30–39. Retrieved from: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf>.
13. Illyashenko, S. M. (2008). Aktual'ni problemy upravlinnya intelektual'nym kapitalom pidpryyemstva. Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky, 2, 91–101.
14. Kendyukhov, O. V. (2008). Efektyvne upravlinnya intelektual'nym kapitalom. Donets'k: NAN Ukrainy; Instytut ekonomiky promyslovosti; DonUEP.
15. Butnik-Sivers'ky O. B. (2002). Intelektual'nyy kapital: teoretychnyy aspekt. Intelektual'nyy kapital, 1, 16–27.
16. Heyets', V. M. (2006). Ukrayina u vymiri ekonomiky znan'. Kyiv: Osnova.
17. Kasiewicz S., Rogowski, W., Kisińska, M. (2006). Kapitał intelektualny: spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
18. Ujwary-Gil A. (2009). Kapitał intelektualny s wartość rynkowa pzredsiębiorstwa. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
19. Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy. (2015). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
20. Valovyy rehional'nyy produkt. Publikatsiya dokumentiv Derzhavnoyi sluzhby statytystyky Ukrainy. (2008). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm.
21. Koniec stagnacji. Handel spożywczy czeka dużę wzrosty. (2015). Retrieved from: <http://www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/koniec-stagnacji-handel-spozywczy-czekaja-duze-wzrosty,122659.html>.
22. Keranchuk, T. L. (2015). Suchasni problemy rozvytku molochnoho biznesu v Ukraini. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, 4, 408–413.
23. Polska Izba Mleka: skup mleka wzrosł o 2,4 %. (n.d.). Retrieved from: <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/polska-izba-mleka-skup-mleka-w-tym-roku-wzrosl-o-2-4-proc,122274.html>.

-
24. Polskie firmy spożywcze na rankingowej Liście 2000. (2013). Retrieved from: <http://przemyslspozywczy.eu/wp/wp-content/uploads/2013/01/Polskei-firmy-spo%C5%BCywcze-na-rankingowej-Li%C5%9Bcie-2000.pdf>.
 25. Mlekovita eksportuje 25 % swojej produkcji. (2015). Retrieved from: <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/mlekovita-eksportuje-25-proc-swojej-produkcji,122699.html>.
 26. Pres tsentr «Molokiyi». (2015). Retrieved from: http://molokija.com/press_release/shanovni-aktsioneri.
 27. Beyer, K. (2014). Pomiar kapitału intelektualnego wskaźnikiem MV/BV. *Studia i Rrace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 38 (1), 9–19.
 28. Wskaźniki dla naboru 2015: przetwórstwo mleka. (2015). Retrieved from: http://www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/wnioski/PROW_2014_2020/Wsparcie_inwestycji_w_przetwarzanie_produkow_rolnych_obrot_nimi_lub_ich_rozwoj/A/WSKAZNIKI_DLA_NABORU_GRUDZIEN_2015.pdf.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2015 р.

Надія Євгенівна СТЕЦЮК

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки, обліку та аудиту,
ПВНЗ «Європейський університет»
E-mail: nadia_kizuma@mail.ru

Наталія Йосипівна ГАЛУШКА

кандидат економічних наук,
бухгалтер-експерт,
ТОВ АФ «Тер Аудит»
E-mail: halushechka@gmail.com

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ**

Стецюк, Н. Є. Методичні підходи до аналізу забезпеченості підприємств деревообробної промисловості виробничими запасами [Текст] / Надія Євгенівна Стецюк, Наталія Йосипівна Галушка // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 156-164. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Особливості функціонування деревообробних підприємств на сучасному етапі реформування вітчизняної економіки потребують оновлення теоретичних, методологічних та практичних аспектів аналізу господарської діяльності з метою забезпечення потреб управління в умовах євроінтеграції, а також для задоволення інформаційних вимог внутрішніх користувачів аналітичної інформації даними, необхідними для прийняття обґрунтованих рішень, спрямованих на оптимізацію рівня виробничих запасів.

Мета. Побудова структурно-логічної схеми розрахунку загальної потреби деревообробного підприємства у конкретному виробничому запасі для оптимізації стратегії управління ресурсним потенціалом.

Метод (методологія). На основі методів диференціального аналізу оптимальних розмірів замовлення виробничих запасів, функціонального аналізу вартості виробничих запасів на ринку матеріальних ресурсів, а також проведення горизонтального аналізу виробничих запасів на складі побудовано структурно – логічну схему розрахунку забезпеченості підприємства конкретними виробничими запасами в днях.

Результати. Уточнено порядок розрахунку загальної потреби деревообробного підприємства у конкретному виробничому запасі з урахуванням специфіки облікового забезпечення та проілюстровано цифровим прикладом. Побудовано структурно-логічну схему розрахунку забезпеченості підприємства конкретними виробничими запасами на період часу, що забезпечить керівництво підприємства необхідними відомостями щодо запасів для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: аналіз; виробничі запаси; норми витрат; потреба; забезпеченість; пиломатеріали.

Nadiya Yevhenivna STETSIUK

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economics, Accounting and Auditing,
European University
E-mail: nadia_kizuma@mail.ru

Nataliya Yosypivna HALUSHKA

PhD in Economics,
Accountant-Expert,
AF "Ter Audit", Ltd
E-mail: halushechka@gmail.com

METHODICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF PROVISION OF WOOD PROCESSING ENTERPRISES WITH THE INDUSTRIAL STOCKS

Abstract

Introduction. Features of functioning of wood processing companies at the present stage of reforming the national economy need the renewal of theoretical, methodological and practical aspects of business analysis to ensure the needs of management in terms of European integration, and to meet the information requirements of internal users of analytical information data which are necessary to make reasonable decisions with the aim of optimization of inventory levels.

Goal. Construction of structural and logical scheme of calculation of the total demand of wood processing enterprise by a particular industrial stocks for optimization of the strategy of management of resource potential.

The method (methodology). On the basis of the methods of differential analysis of the optimal size of the order of industrial stocks, functional analysis of the cost of inventory on the market of material resources and horizontal analysis of industrial stocks in a warehouse we have constructed structural and logical scheme of calculation of the specific provision of enterprise with the industrial stocks.

Results. We have specifies the order of calculation of the total demand of a wood processing enterprise on particular industrial stocks taking into account the specifics of account provision. It has been built a structural and logical scheme of calculation of the provision of the company with specific industrial stocks for some period of time. It will provide the company's management with the necessary information as for the industrial stocks for making optimal management decisions.

Keywords: analysis; industrial stocks; consumption rate; need; provision; lumber.

JEL classification: P120

Вступ

Важливим фактором успішного виконання планів щодо виробництва будь-якої продукції, у т. ч. й деревообробної, є стабільна, повна та своєчасна забезпеченість сировинними ресурсами, які є основою її виготовлення. При цьому аналіз забезпеченості виробничими запасами є інструментом, який при правильній організації і методиці проведення спроможний виявити небажані тенденції та дати можливість управлінському персоналу попередити їх появу у майбутньому.

Теоретичні та практичні аспекти методики проведення аналізу забезпеченості матеріальними ресурсами досить широко висвітлені у працях вчених-економістів, серед яких: Л. А. Богдановська та Г. Г. Виногоров [1], М. А. Болюх [2], М. В. Добрянська [3], С. В. Калабухова [4], Л. П. Клименко та С. В. Соловйов [5], І. Д. Лазаришина [6], Ю. В. Максимів [7; 8], Є. В. Мних [9], П. Я. Попович [10], Г. В. Савицька [11], М. Т. Шендригоренко [12] та ін. Однак, цей напрямок аналізу є недостатньо опрацьованим у галузевому аспекті деревообробної промисловості.

Мета статті

Метою статті є оцінка загальної потреби підприємства у конкретному виробничому запасі для забезпечення інформативності управління ресурсним потенціалом деревообробного підприємства. Відповідно до поставленої мети завданням статті є побудова структурно-логічної схеми розрахунку потреб підприємства в конкретних виробничих запасах на період часу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпеченість підприємства виробничими запасами, їх раціональна структура та ефективне використання обумовлюють безперервність технологічного процесу на підприємстві, а отже, сприяють випуску запланованого обсягу продукції та економії витрат грошових коштів на інвестування в оборотний капітал підприємства. Слід зазначити, що теоретично на підприємстві можна не формувати запаси з метою економії витрат на утримання складів та зберігання виробничих запасів. Але, в такому випадку, зростає ризик зриву технологічного процесу через нестачу виробничих запасів, а також витрати підприємства на придбання сировини та матеріалів дрібними партіями. Тобто, актуальним є питання визначення оптимального обсягу виробничих запасів на підприємстві.

С. В. Калабухова доводить, що саме уніфікована професійна методика оцінки складських виробничих запасів дозволяє керівникові підприємства прийняти стратегічне рішення щодо управління ними [4, с. 302]. М. Т. Шендригоренко зазначає, що в умовах систематичних порушень постачальниками договірних зобов'язань аналіз ритмічності постачань набуває першочергового значення [12, с. 12].

Отже, розпочинати аналіз забезпеченості підприємства виробничими запасами слід з вивчення порядку розрахунку потреби підприємства у виробничих ресурсах, обґрунтованості формування портфеля замовлень. Зокрема, зазначеного підходу дотримуються Л. А. Богдановська [1, с. 315], С. В. Калабухова [4, с. 408], Є. В. Мних [9, с. 105], П. Я. Попович [10, с. 135], Г. В. Савицька [11, с. 253].

Подальше опрацювання фахових джерел виявило розбіжність у висвітленні методики розрахунку потреби підприємства у виробничих ресурсах. У роботах М. В. Добрянської [3, с. 178], Є. В. Мниха [9, с. 106], П. Я. Поповича [10, с. 136] наведено таку формулу розрахунку загальної потреби підприємства в тому чи іншому виді матеріалів (з варіацією у символіці позначень):

$$P_o = P_n + P_e + P_r + P_{зв} - Z_n, \quad (1)$$

де P_o – загальна потреба;

P_n – потреба у виробництві;

P_e – потреба на експериментально-дослідні роботи;

P_r – потреба на ремонт;

$P_{зв}$ – потреба на утворення нормативних залишків на кінець аналізованого періоду;

Z_n – запас на початок аналізованого періоду.

У жодній із згаданих робіт не сказано, як саме розраховується та чи інша потреба. Можна лише здогадуватись, що потреба в певному запасі для виробництва, наприклад певного виду продукції має розраховуватись шляхом множення норми витрат цього запасу на обсяг запланованої продукції.

Л. А. Богдановська наводить таку формулу розрахунку загальної потреби підприємства у конкретному виді запасів [1, с. 315]:

$$MP_i^n = \sum MP(i, j) + MP_i^3, \quad (2)$$

де MP_i^n – сукупна потреба підприємства в i -тому виді запасів;

$MP(i, j)$ – потреба i -того виду запасів на j -тий вид діяльності (на виконання виробничої програми, на приріст незавершеного виробництва, на ремонтно-експлуатаційні потреби, на виготовлення інструментів та спеціального інвентарю, на дослідні та експериментальні роботи);

MP_i^3 – необхідні для нормального функціонування підприємства запаси i -того виду, $i = 1, 2, 3, \dots, n$.

Автор пише, що основою розрахунку потреби підприємства у матеріальних ресурсах є норми їх витрат і норми складських запасів [1, с. 315]. Зокрема, величина потреби в певному запасі на виконання виробничої програми визначається добутком норми витрат матеріалу на кількість продукції; потреба в запасі на приріст незавершеного виробництва визначається на основі даних щодо приросту обсягу виробництва, середньої тривалості виробничого циклу, коефіцієнта зростання затрат у незавершеному виробництві і кількості днів планованого періоду; на експериментальні і дослідні роботи – на основі заявок та розрахунків служби технічної підготовки виробництва; на виготовлення інструментів та спеціального інвентарю – на основі планів власного виробництва зазначених об'єктів та норм витрат матеріалів на їх одиницю; на ремонтно-експлуатаційні потреби – на основі чинних норм на одиницю обладнання або одиницю виробничої площі [1, с. 315].

Загалом погоджуючись з Л. А. Богдановською, хочемо зауважити, що не завжди добуток норми витрат певного матеріалу на кількість одиниць продукції показує потребу підприємства у певному виробничому запасі. Наведемо практичний приклад. Для деревообробних підприємств частіше застосовується показник обсягу виробництва у m^3 (виробництво $100 m^3$ паркетної дошки, а не 15000

паркетин). Також, сумнівною є класифікація видів діяльності в зазначеній формулі, яка революційно відрізняється від загальноприйнятого поділу на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність.

С. В. Калабухова для розрахунку загальної потреби підприємства в певному матеріалі пропонує використовувати таку формулу [4, с. 409]:

$$P^n = \sum_{k=1}^k \sum_{i=1}^i H^n + H_3^n, \quad (3)$$

де P^n – загальна потреба підприємства в n виді матеріалу;

H^n – норма витрат n матеріалу за всіма i видами продукції k видів діяльності;

H_3^n – норма запасу n матеріалу на складі, яка забезпечує ритмічну роботу підприємства;

i – певний вид продукції, на який витрачається n матеріал;

k – вид діяльності підприємства, а саме виробництво продукції, приріст незавершеного виробництва, експериментально-дослідні роботи, ремонтно-експлуатаційні потреби, утворення нормативних залишків на кінець періоду.

Варто зауважити, що самі лише норми витрат матеріалу і норми його складського запасу не можуть відображати потребу підприємства у конкретному матеріалі. Необхідно в цьому розрахунку брати до уваги запланований обсяг виробництва. С. В. Калабухова пропонує поділяти господарську діяльність підприємства на непередбачені чинною класифікацією види (традиційним, як уже зазначалося, є поділ на операційну, фінансову та інвестиційну діяльність).

З метою уточнення порядку розрахунку потреби у виробничих запасах деревообробного підприємства доцільно розглянути окремі специфічні технологічні особливості виробництва на прикладі паркетної дошки. Технологією процесу переробки деревної сировини на пилопродукцію передбачено послідовні операції з розкрою колод уздовж на дошки, розкрою і обрізки дощок по ширині, вибіркового торцювання дощок, сортування їх за перерізом, пакування пиломатеріалів для сушіння, бракування, торцювання і сортування дощок за видами, сортування дощок за довжиною, пакування пиломатеріалів у транспортні пакети. У разі застосування на підприємстві камерного сушіння пиломатеріалів у лісопильному цеху виконуються такі операції: розкрій колод на дошки, обрізка дощок по ширині, вибіркоче торцювання дощок (торцювання гострих верхівок-кінців). Інші операції виконуються поза цехом. У разі застосування атмосферного сушіння торцювання виконується в цеху для вирізки всіх дефектних місць (зокрема, тріщин, гнилі). Остаточне торцювання виконується після сушіння. При переробці сильнозбіжистої та викривленої сировини в лісопильному цеху перед обрізкою дощок по ширині спочатку роблять їх поперечний розкрій [5, с. 387].

Вихідною сировиною для отримання дощок є пиловні колоди різних порід, сортів та діаметрів. Враховуючи, що для виготовлення паркету, особливо з деревини твердих листяних та хвойних порід, вимагаються дошки радіального розпилювання, розкрій колод доцільно виконувати розвально-сегментним способом. За цим способом колода розпилюється на радіальні необрізні дошки і дві пластини – сегменти. Отримані сегменти ділять на радіальні дошки з однією обрізною крайкою і дві чвертини, які пізніше розпилюють на радіальні дошки. Це ефективний спосіб отримання дощок радіальної орієнтації, який не завжди використовують у паркетному виробництві, оскільки цей вид продукції не є основним для підприємств. Для розпилювання колод на дошки для отримання фризи варто використовувати постав пил, за якого досягається найбільший вихід дощок радіального розпилювання і найбільший вихід обрізних дощок з шириною рівною ширині фризи, яку виготовляють. Виготовлення паркету зазвичай охоплює кілька технологічних ділянок: одержання дощок із круглих лісоматеріалів; розкрій дощок на фризу (заготовки); сушіння фризи (заготовок); чорнове стругання; чистове оброблення паркетних планок; сортування, контроль якості та пакування. Оброблення паркетної фризи складається із двох операцій: чотирибічного стругання на задану товщину і ширину з формуванням паза і гребня на поздовжніх крайках, і торцювання на відповідний розмір з утворенням паза на одному торці і гребня на іншому [8, с. 81].

Слід зазначити, що норми витрат виробничих запасів розраховують на основі корисної витрати матеріалів і нормативів (коефіцієнтів витрати пиломатеріалів, теоретичної витрати заготовок та інших видів матеріалів). Коефіцієнти витрати пиломатеріалів визначають шляхом дослідних розпилювань пиломатеріалів на деревообробних підприємствах, а також шляхом умовних розпилювань. Під час виготовлення штучного паркету прийнято такі одиниці вимірювання норм витрати: пиломатеріалів на заготовки – $\text{м}^3/\text{м}^3$; заготовок на штучний паркет – $\text{м}^3/\text{тис. м}^2$; пиломатеріалів на штучний паркет – $\text{м}^3/\text{тис. м}^2$. Коефіцієнти витрати пиломатеріалів на конкретні заготовки встановлюють як середні величини за даними всіх розпилювань і диференціюють за сортами, характером оброблення і способами розпилювання пиломатеріалів (таблиця 1).

Таблиця 1. Норми витрат необрізних пиломатеріалів на заготовки штучного паркету (м³/м³)

Порода	Сорт пиломатеріалів			
	1	2	3	4
Дуб	1,560	1,720	1,980	-
Бук	1,530	1,710	2,010	-
Граб	1,610	1,780	2,040	-
Береза	1,590	1,770	2,070	-
Ясен	1,575	1,735	2,030	-
Сосна звичайна	1,530	1,710	1,970	2,240
Модрина	1,610	1,955	2,235	2,500

**Сформовано автором.*

Узагальнюючи проведені дослідження, можна навести уточнений порядок розрахунку сукупної потреби підприємства у конкретному виробничому запасі:

$$\Pi_n = VZ_{n,i} + VZ_{n, \text{склад}}, \quad (4)$$

де Π_n – сукупна потреба підприємства в n -ному виді виробничих запасів;

$VZ_{n,i}$ – потреба в n -ному виді виробничих запасів за всіма напрямками їх відпуску зі складу на i – й період часу;

$VZ_{n, \text{склад}}$ – необхідні для нормального функціонування підприємства складські (резервні) запаси n -ного виду.

Дослідження галузевих особливостей деревообробної промисловості та фахової наукової літератури показало, що напрями відпуску виробничих запасів зі складу, які підлягають нормуванню, такі:

- відпуск зі складу у виробництво;
- зарахування до загальновиробничих витрат підприємства (наприклад, витрати електроенергії на роботу цехових станків);
- внесення до загальногосподарських потреб підприємства (наприклад, витрати фарби на фарбування огорожі деревообробного підприємства);
- забезпечення збуту продукції (наприклад, витрати електроенергії на освітлення складів);
- виконання досліджень та розробок;
- утримання об'єктів житлово-комунального господарства і соціально-культурного призначення;
- використання в процесі капітального будівництва або поліпшення, модернізації, модифікації основних засобів;
- використання для підготовки та освоєння нових видів продукції, технологій, виробництв та агрегатів (пускові витрати).

Зокрема, згідно з формулою 4 показник VZ_n потреби в n -ному виді запасів за напрямом їх відпуску зі складу у виробництво слід розраховувати множенням норми витрат n -го матеріалу на відповідні заплановані обсяги конкретних видів продукції. Наочно порядок аналізу загальної потреби підприємства у виробничому запасі конкретного виду зображено на рисунку 1. Результати розрахунку загальної потреби ТОВ «Ліском – Шпон» у пиломатеріалах для виробництва заготовки штучного паркету із застосуванням формули 4 ілюструє таблиця 2.

Аналіз інформації з фахових джерел показав, що наступний крок в аналізі забезпеченості підприємства виробничими запасами науковці пов'язують з визначенням забезпеченості підприємства конкретними запасами в днях. Зазначений показник запасу певного виду в днях розраховують шляхом ділення фактичного обсягу цього запасу у натуральному вимірнику на середньодобові витрати цього запасу в тих самих натуральних вимірниках [2, с. 410; 10, с. 137; 1, с. 316; 9, с. 106].

Слід зауважити, що в досліджуваних джерелах не вказаний період обрахунку забезпеченості підприємства виробничими запасами. Зрозуміло, що період, охоплений аналізом залежить від поставленої управлінської цілі. У нашому дослідженні з метою унаочнення аналітичних розрахунків їх проведено за місяць, що збігається з періодичністю узагальнення облікової інформації в регістрах синтетичного й аналітичного обліку. Порядок розрахунку забезпеченості підприємства конкретними запасами в днях ілюструє рисунок 2.



Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки загальної потреби підприємства у конкретному виробничому запасі

*Сформовано автором.

Таблиця 2. Розрахунок загальної потреби необрізних пиломатеріалів на заготовки штучного паркету на місяць ТОВ «Ліском – Шпон»

Вид виробничого запасу (необрізні пиломатеріали)	Сорт пиломатеріалів											
	1			2			3			4		
	Норма витрат, м3/м3	Плановий обсяг виробництва, м3	Потреба у виробничому запасі, м3	Норма витрат, м3/м3	Плановий обсяг виробництва, м3	Потреба у виробничому запасі, м3	Норма витрат, м3/м3	Плановий обсяг виробництва, м3	Потреба у виробничому запасі, м3	Норма витрат, м3/м3	Плановий обсяг виробництва, м3	Потреба у виробничому запасі, м3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Дуб	1,560	100	156	1,720	-	-	1,980	30	59,4	·	-	-
Бук	1,530	90	137,7	1,710	50	85,5	2,010	10	20,1	·	-	-
Граб	1,610	50	80,5	1,780	30	53,4	2,040	80	163,2	·	-	-
Береза	1,590	-	-	1,770	80	141,6	2,070	100	207	·	-	-
Ясен	1,575	70	110,2	1,735	-	-	2,030	50	101,5	·	-	-
Сосна звичайна	1,530	-	-	1,710	10	17,1	1,970	50	98,5	2,240	100	224
Модрина	1,610	-	-	1,955	40	78,2	2,235	-	-	2,500	100	250

*Сформовано автором.

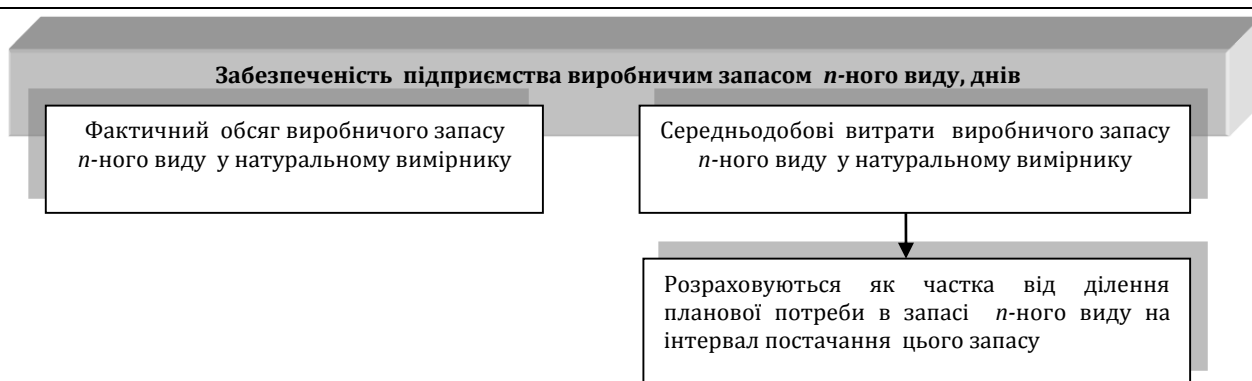


Рис. 2. Структурно-логічна схема розрахунку забезпеченості підприємства конкретними виробничими запасами в днях

**Сформовано автором.*

Аналітичні розрахунки забезпеченості підприємства ТОВ «Ліском – Шпон» виробничими запасами проведено у таблиці 3. Для розрахунку забезпеченості виробничими запасами в таблиці 3 показники планової потреби в пиломатеріалах 1-го сорту (2-а колонка) взяті з таблиці 2; показник середньодобових витрат пиломатеріалів (5-а колонка) розрахований шляхом ділення планової потреби в запасі (2-а колонка) на інтервал постачання (3-я колонка); показник забезпеченості у днях (7-а колонка) розрахований шляхом ділення обсягу фактичного надходження запасу (4-а колонка) на середньодобовий відпуск у виробництво цього ж запасу (5-а колонка).

Таблиця 3. Аналіз забезпеченості ТОВ «Ліском – Шпон» необрізними пиломатеріалами 1-го сорту на місяць

Вид виробничого запасу (необрізні пиломатеріали 1-го сорту)	Планова потреба, м ³	Інтервал постачання, днів	Фактично надійшло, м ³	Середньодобові витрати, м ³	Забезпеченість, днів	Відхилення	
						у днях	від загальної потреби, м ³
1	2	3	4	5	6	7	8
Дуб	156	15	200	10,4	19,2	+4,2	+4
Бук	137,7	30	130	4,6	28,3	-1,7	-7,7
Граб	80,5	30	90	2,7	33,3	+3,3	+0,5
Ясен	110,2	10	120	11	10,1	+0,1	+9,8

**Сформовано автором.*

Відхилення у днях розраховано за допомогою порівняння показників забезпеченості запасом (6-а колонка) та інтервалу його постачання (3-я колонка). Встановлені надлишкові запаси за пиломатеріалами 1-го сорту «Дуб» – на 4,2 дня, «Граб» – на 3,3 дня, «Ясен» – на 0,1 дня, а також недостатня забезпеченість за пиломатеріалом 1-го сорту «Бук» – на 1,7 дня. Відхилення від запланованої потреби у виробничих запасах у м³ визначено зіставленням обсягу фактичного надходження запасу (4-а колонка) і планової потреби в запасі (2-а колонка). Виявлено надлишкові запаси за пиломатеріалами 1-го сорту «Дуб» – на 4 м³, «Граб» – на 0,5 м³, «Ясен» – на 9,8 м³, а також недостатня забезпеченість за пиломатеріалом 1-го сорту «Бук»- на 7,7 м³.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Варто констатувати, що одним із факторів, який істотним чином впливає на результативність діяльності підприємств, в тому числі й деревообробних, є наявність на певну дату виробничих запасів у кількості, потрібній для безперервного виготовлення продукції. Поступовий перехід до ринкових відносин в Україні обумовлює необхідність на заключному етапі аналізу доведення його результатів до власника та до управлінського персоналу суб'єкта господарювання, який має допуск до такої інформації. І. Д. Лазаришина зазначає, що завдяки синергетичним ефектам взаємодії функцій управління та економічного аналізу система прийняття та підтримки управлінських рішень є більш збалансованою,

стійкою до нейтралізації економічних ризиків [6, с. 45], до яких слід зарахувати й ризик незабезпеченості сировинними ресурсами.

Проведене дослідження свідчить, що результати здійснення аналізу забезпеченості виробничими запасами для виробництва продукції за методичним підходом, який урахує галузеві особливості деревообробних підприємств, дає можливість приймати аргументовані та оптимальні управлінські рішення, спрямовані на уникнення ризику незабезпеченості сировинними ресурсами. Напрямки подальших досліджень полягатимуть у визначенні впливу на розмір прибутку деревообробного підприємства діапазону витрат, пов'язаних зі зберіганням виробничих запасів.

Список літератури

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст] : учебник / Л. А. Богдановская, Г. Г. Виногоров, О. Ф. Мигун [и др.]; под общ. ред. В. И. Стражева. — Мн. : Выш. шк., 1996. — 363 с.
2. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; за заг. ред. академіка НАНУ, професора М. Г. Чумаченка. — К. : КНЕУ, 2003. — 556 с.
3. Добрянська, М. В. Аналіз запасів виробничих підприємств і вироблення пропозиції щодо їх ефективного використання у ринкових умовах [Текст] / М. В. Добрянська // Науковий вісник НЛТУ України. — Збірник науково-технічних праць. — Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. — Вип. 22.07. — С. 175–180.
4. Калабухова, С. В. Аналітичне забезпечення управління виробничими запасами суб'єктів господарювання [Текст] / С. В. Калабухова // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих вчених та аспірантів / Відп. ред. І. В. Луняк. — К. : КНЕУ, 2009. — Вип. 23. — С. 301–310.
5. Клименко, Л. П. Системи технологій [Текст] : навчальний посібник / Л. П. Клименко, С. М. Соловійов, Г. Л. Норд. — Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. — 600 с.
6. Лазаришина, І. Д. Функціональна якість аналітичного забезпечення управління економічними суб'єктами [Текст] / І. Д. Лазаришина // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів II Міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ; 6–7 груд. 2012 р.). — К. : КНЕУ, 2012. — С. 43–46.
7. Максимів, В. М. Науково обґрунтовані нормативи витрати сировини під час виготовлення штучного паркету та масивної паркетної дошки / В. М. Максимів, О. Б. Ференц, З. П. Копинець, І. В. Петришак, Л. Я. Сорока, А. О. Ференц, П. М. Рибіцький // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. — Львів : РВВ НЛТУ України, 2009. — Вип. 19.3. — 312 с. — С. 78–84.
8. Максимів, Ю. В. Маржинальний аналіз як засіб визначення ефективності комплексного використання деревної сировини для виробництва твердого біопалива [Текст] / Ю. В. Максимів // Економічні науки: Серія «Облік і фінанси». — Випуск 9 (33). — Ч. 2. — 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/48.pdf.
9. Мних, Є. В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві [Текст] / Є. В. Мних. — К. : ІЗМН, 1996. — 236 с.
10. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : підручник / П. Я. Попович. — К. : Знання, 2008. — 630 с.
11. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. — Мн. : ИП «Экоперспектива», 1997. — 498 с.
12. Шендригоренко, М. Т. Методика обліку, контролю і аналізу матеріальних ресурсів (на прикладі гірничовидобувних підприємств м. Кривого Рогу) [Текст] : автореферат дис...канд. екон. наук: 08.06.04 / М. Т. Шендригоренко. — К: КНЕУ, 2000. — 19 с.

References

1. Bogdanovskaja, L. A., Vinogorov, G. G. & Migun, O. F. (1996). Analiz hozhajstvennoj dejatel'nosti v promyshlennosti. Minsk : Vysh. shk.
2. Chumachenko, M. H. Boliukh M. A., Burchevskiy V. Z., Horbatok M. I. (2003). Ekonomichniy analiz. Kyiv : KNEU.
3. Dobrianska, M. V. (2012). Analiz zapasiv vyrobnychkh pidprijemstv i vyroblennia propozytsii shchodo yikh efektyvnoho vykorystannia u rynkovykh umovakh. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. Lviv : RVV NLTU Ukrainy, 22.07, 175-180.
4. Kalabukhova, S. V. (2009). Analitychne zabezpechennia upravlinnia vyrobnychymy zapasamy subiektiv hospodariuvannia. Ekonomika ta pidprijemnytstvo: zb. nauk. pr. molodykh vchenykh ta aspirantiv. Kyiv : KNEU, 23, 301-310.
5. Klymenko, L. P. Soloviov S. M. & Nord H. L. (2007). Systemy tekhnolohii. Mykolaiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly.

-
6. Lazaryshyna, I. D. (2012). Funktsionalna yakist analitychnoho zabezpechennia upravlinnia ekonomichnymy subiektamy. Rol i mistse bukhhalterskoho obliku, kontroliu y analizu v rozvytku ekonomichnoi nauky i praktyky. Kyiv : KNEU.
 7. Maksymiv, V. M., Ferents O. B., Kopynets, Z. P., Petryshak, I. V., Soroka, L. Ya., Ferents, A. O. & Rybitskyi, P. M. (2009). Naukovo obgruntovani normatyvy vytraty syrovyny pid chas vyhotovlennia shtuchnogo parketu ta masyvnoi parketnoi doshky. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. Lviv : RVV NLTU Ukrainy, 19.3, 78–84.
 8. Maksymiv, Yu. V. (2012). Marzhynalni analiz yak zasib vyznachennia efektyvnosti kompleksnogo vykorystannia derevnoi syrovyny dlia vyrobnytstva tverdogo biopalyva. Ekonomichni nauky: Seriiia «Oblik i finansy», 9 (33), 2. Retrieved from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/48.pdf.
 9. Mnykh, Ye. V. (1996). Ekonomichni analiz na promyslovomu pidpriemstvi. Kyiv : IZMN.
 10. Popovych P. Ya. (2008). Ekonomichni analiz diialnosti subiektiv hospodariuvannia. Kyiv : Znannia.
 11. Savickaja, G. V. (1997). Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija. Minsk : Jekoperspektiva.
 12. Shendryhorenko, M. T. (2000). Metodyka obliku, kontroliu i analizu materialnykh resursiv (na prykladi hirnychovydobuvnykh pidpriemstv Kryvoho Rohu): avtoreferat dys...kand. ekon. nauk: 08.06.04. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015 р.

Ірина Євгеніївна ТИМЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Харківський економіко-правовий університет

Андрій Володимирович НЕПРАН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Харківський економіко-правовий університет
E-mail: nepran-hepu@mail.ru

Тетяна Іванівна ЧОРНА

викладач,
кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія

ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ (УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ АНАЛІЗУ)

Тимченко, І. Є. Питання забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання (удосконалення методології аналізу) [Текст] / Ірина Євгеніївна Тимченко, Андрій Володимирович Непран, Тетяна Іванівна Чорна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 165-170. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є удосконалення методології економічного аналізу забезпеченості підприємств основними засобами та ефективність їх використання. Проаналізовано методику аналізу забезпеченості підприємств основними засобами та ефективність їх використання, яка викладена у підручниках з економічного аналізу. Виявлені помилки методологічного характеру при використанні системи показників та моделей факторного аналізу фондовіддачі. Так встановлено, що використання загальновідомої формули розрахунку взаємозв'язку між фондовіддачею, фондоозброєністю і продуктивністю праці призводить до помилок у розрахунках. Її використання на практиці потребує розширення та введення додаткових показників (індексу потужності та продукції). Використання показника «Коефіцієнт матеріальних витрат» для розрахунку впливу факторів на фондовіддачу суперечить методології побудови економічного показника. Крім того, виявлено помилки при використанні формул для розрахунку коефіцієнта приросту основних засобів, середньорічної потужності підприємства, а також помилки в обчисленні показників, що характеризують забезпеченість підприємства основними засобами та ефективність їх використання. Усунення цих помилок буде позитивно позначатися на рівні підготовки студентів з дисципліни «Аналіз господарської діяльності».

Ключові слова: основні засоби; фондовіддача; фондоозброєність; вибуття; оновлення основних засобів; первісна вартість; залишкова вартість.

Iryna Yevheniivna TYMCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,
Department of Finance and Accounting,
Kharkiv Economics and Law University

Andrii Volodymyrovych NEPRAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Kharkiv Economics and Law University
E-mail: nepran-hepu@mail.ru

Tetiana Ivanivna CHORNA

Senior Lecturer,
Department of the Economics and Organization of the Business Entity's Activity
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

THE ISSUE OF PROVISION OF THE ENTERPRISE WITH THE FIXED ASSETS AND THE EFFICIENCY OF THEIR APPLICATION (IMPROVEMENT OF METHODOLOGY OF ANALYSIS)**Abstract**

The subject of the study is to improve the provision of economic analysis of enterprises fixed assets and efficiency of their use. It has been analysed the method of analysis of enterprise provision with the fixed assets and efficiency of their use, which is described in manuals on economic analysis. We have found the errors of the methodological character while using the system of indexes. It has been established that the use of well-known formula of the relationship between assets, capital-labor ratio and capital-labor productivity leads to errors in the calculations. Its use in practice requires expansion and the introduction of additional indicators (index of power and production). Usage of the indicator "coefficient of material costs" in order to calculate the impact of factors on the assets ratio contradicts with the methodology of construction of economic indicator. Furthermore, we have found the errors when using the formulas for the calculation of rates of fixed assets, average capacity and errors in calculation of the indicators of the availability of enterprise fixed assets and efficiency of their use. Elimination of these errors will positively affect the level of training students on the subject "Analysis of economic activity".

Keywords: *fixed assets; capital; capital-labor ratio; disposal; fixed assets; original cost; residual value.*

JEL classification: B41, D20, H41, P51

Вступ

Пріоритетним завданням державної політики у сфері освіти є підвищення якості та рівня освіти, його відповідності сучасним вимогам. Особливо це стосується рівня підготовки фахівців з економічних спеціальностей, чисельність яких в Україні постійно зростає. У сучасних умовах посилення конкуренції, погіршення умов внутрішнього середовища випускникам доводиться на практиці вирішувати складні завдання, пов'язані з аналізом забезпеченості підприємства основними засобами та підвищення їх ефективності. Вирішення цих та багатьох інших питань значною мірою залежатиме від рівня підготовки студентів з дисципліни «Аналіз господарської діяльності».

Слід зазначити, що за останні роки в Україні різко зросла кількість підручників, виданих з дисципліни «Аналіз господарської діяльності» і «Теорія економічного аналізу». Серед авторів підручників слід назвати Т. О. Герасименко, А. Г. Загороднього, Є. Кажанову, Т. М. Ковальчук, І. Козак, О. В. Липчанського, Є. В. Мниха, Ю. Нестерчук, І. П. Отенко, П. Я. Поповича, Л. Я. Тринька, В. Я. Цуканову та ін. Однак слід зазначити, що при викладі такої складної теми, як аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання, багатьма дослідниками були допущені грубі методологічні помилки при використанні статистичних показників і моделей при оцінці впливу окремих факторів на результативний показник. Це негативно позначаються на здатності майбутніх випускників вирішувати складні завдання в практичній діяльності.

Мета статті

Метою статті є удосконалення методології аналізу забезпеченості підприємства основними фондами і ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження

У системі аналізу господарської діяльності важливе місце займає аналіз забезпеченості підприємства основними фондами та ефективності їх використання. Мета економічного аналізу: визначення забезпечення підприємства та його структурних підрозділів основними засобами і рівня їх використання за узагальнювальними і окремими показниками; оцінка чутливості обсягу виробництва продукції та інших показників до ступеня використання основних засобів; вивчення ступеня використання виробничої потужності підприємства і обладнання; встановлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів [1, с. 184]. Завдання всебічного вивчення та аналізу використання основних фондів ґрунтуються на розробці відповідної системи статистичних показників, що характеризують ступінь їх використання, а також моделей факторного аналізу. Розглянемо докладніше ці питання.

Найважливіше місце в економічному аналізі ефективності використання основних фондів належить методиці аналізу фондівіддачі за факторами. Як правило, з цією метою використовується різні детерміновані моделі, отримані шляхом використання прийому деталізації. Так П. Попович, аналізуючи взаємозв'язок між фондівіддачею, фондоозброєністю і продуктивністю праці, наводить формулу [2, с. 196]:

$$F = \frac{\Pi}{\Phi} = \frac{\Pi}{\text{ЧР}} \cdot \frac{\Phi}{\text{ЧР}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ФО}}, \quad (1)$$

де F — фондівіддача основних виробничих засобів, грн;
 Π — обсяг виробництва товарної продукції, грн;
 Φ — середньорічна вартість основних виробничих засобів, грн;
 ЧР — чисельність робітників, чол. ;
 ПП — виробіток на одного робітника, грн на чол. ;
 ФО — фондоозброєність праці одного робітника, грн на чол.

Цю формулу у своїх підручниках наводять також Н. В. Мішина [3, с. 137], Є. П. Кожанова, І. П. Отенко [4, с. 113] та ін. Слід зазначити низку недоліків у використанні ними формули. По-перше, у формулі (1) не вказується оцінка вартості основних виробничих фондів. По-друге, у загальній формулі, яка характеризує зв'язок динаміки продуктивності праці і фондівіддачі необхідно дати низку уточнень. Формула (1) є результатом перетворення відомої формули взаємозв'язку фондівіддачі і фондоозброєності. Проте звичний погляд на рівність $\frac{\Pi}{\text{ЧР}} = \frac{\Pi}{\Phi} \cdot \frac{\Phi}{\text{ЧР}}$, з якої була виведена формула (1), як економіко-статистично бездоганна може стати причиною помилкового тлумачення численних співвідношень фондівіддачі, продуктивності праці і фондоозброєності.

Насправді в цій формулі $\frac{\Phi}{\text{ЧР}}$ показує не технічну озброєність праці робітника, яку хочуть відобразити через показник фондоозброєності, а основні засоби в розрахунку на одного зайнятого у виробництві. Якщо на підприємстві введена друга зміна, фондоозброєність працівника не знижується у два рази, а залишається незмінною. Перехід на однозмінну роботу не збільшує технічну озброєність праці, а подвоює показник фондівіддачі у розрахунку на одного працівника.

Очевидно, аналітична цінність розглянутої формули для дослідження зв'язку між фондівіддачею, продуктивністю праці та його технічної озброєністю, безумовно, підвищиться, якщо, як відзначав А. І. Ноткін, показник фондоозброєності розчленувати на два показники: на технічну озброєність праці і навантаження основних фондів (або коефіцієнт змінності) [5, с. 159]. В індексній формі це виражається

$\frac{\Phi}{\text{ЧР}} = \frac{\Phi'}{\text{ЧР}} \cdot \left(1: \frac{P}{m}\right)$, де P — індекс продукції, а m — індекс потужності, $\frac{\Phi'}{\text{ЧР}}$ — середня озброєність праці працівника засобами виробництва.

Таким чином, підкуповуючи своєю простотою, але не відрізняючись тією ясністю, яку їй приписують, формула зв'язку індексів продуктивності праці, фондоозброєності праці і фондівіддачі $\frac{\Pi}{\Phi} = \frac{\Pi}{\text{ЧР}} \cdot \frac{\Phi}{\text{ЧР}}$

повинна бути принаймні розвинена до $\frac{\Pi}{\Phi} = \frac{\Pi}{\text{ЧР}} \cdot \left(\frac{\Phi'}{\text{ЧР}} \cdot \frac{m}{P}\right)$.

Питання викликає формула розрахунку факторів, які впливають на фондовіддачу. Для визначення цих факторів П. Попович виокремлює п'ять основних чинників: продуктивність роботи устаткування, коефіцієнт змінності роботи устаткування, вартість одиниці обладнання, питома вага машин і устаткування в загальній вартості коштів, коефіцієнт матеріальних витрат [2, с. 197]. Якщо перші чотири фактори заперечень не викликають, то останній спровокував низку зауважень.

Наголосимо, що для визначення впливу факторів на зміни фондовіддачі авторами було застосовано метод деталізації, який використовується для виявлення найбільш важливих причин зміни результативної ознаки. Ознака деталізації – економічний взаємозв'язок факторів, які впливають на результативний показник. «Принципи побудови наведених моделей, – зазначав Р. Сайфулін, – ...засновані на властивості дробу не змінюватися при її «розширенні» або «скороченні», тобто множення або ділення на одне і те ж число і чисельника, і знаменника» [6, с. 14].

Слід зазначити, що використання цього методу має певні обмеження. Перш ніж застосовувати розширення моделі, необхідно логічно обґрунтувати використання тих чи інших показників. Виникає заперечення проти застосування показника «Коефіцієнт матеріальних витрат», який автор розраховує

як відношення вартості продукції (Π) до її вартості без витрат ($\Pi_{БМ}$), тобто $\left(\frac{\Pi}{\Pi_{БМ}}\right)$. Ця формула стала

широко використовуватися в підручниках Н. Мішеніною [3, с. 136], В. Цукановою [7, с. 144–145]. Бажання авторів застосувати показник, який характеризує ефективність використання матеріальних витрат, цілком зрозуміле.

Водночас у статистичних довідниках, енциклопедії, довідниках, що містять економічні показники, цей показник відсутній. Його формула суперечить методології побудови економічних показників

$\left(\frac{\text{результат}}{\text{затрати}}\right)$. Як цей показник може називатися «Коефіцієнт матеріальних витрат», якщо ні в

знаменнику, ні в чисельнику немає матеріальних витрат? Стає зрозумілим, що саме він характеризує і яку роль він виконує у формулі?

Отже, авторами була допущена груба методологічна помилка у факторному аналізі фондовіддачі, а використання формули призводить до помилкових результатів. Варто звернути увагу, наприклад, на роботу Г. В. Савицької [8] та Б. І. Майданчика [9], у яких питання розкладання загальної формули фондовіддачі на окремі фактори знайшло досить повне і логічно правильне обґрунтування.

Зустрічаються помилки у формулах розрахунку показників. Так Є. Мнихом була допущена помилка при розрахунку середньорічної потужності підприємства [10, с. 255]:

$$\Pi_{cp} = \Pi_n + \Pi_{cp}^{вс} + \Pi_{cp}^{выб}, \quad (2)$$

де Π_n — потужність на початок року, од.;

$\Pi_{cp}^{вс}$ і $\Pi_{cp}^{выб}$ — середньорічне введення і вибуття виробничої потужності, од.

При розрахунку середньорічної потужності за формулою (2) величина потужності, що вибуває, віднімається, а не підсумовується [11, с. 50]. Використання студентами формули (2) може призвести до значних помилок у розрахунках.

У підручнику Н. Мішеніної допущена помилка при розрахунку коефіцієнта приросту основних фондів. Називаючи коефіцієнт приросту основних фондів, автор розраховує коефіцієнт зношення [3, с. 125]:

$$\text{Коефіцієнт приросту } K_{пр} = \frac{\text{Сума зносу}}{\text{Вартість основних засобів на початок періоду}}. \quad (3)$$

У чисельнику формули (3) автором помилково було визначено суму зношення, а необхідно було б зазначити приріст основних фондів. Як бачимо, розрахунок за формулою (3), наведеною в підручнику Н. Мішеніної, призводить до грубих помилок у розрахунках.

У системі аналізу динаміки основних фондів важливе місце відводиться таким показникам, як коефіцієнт вибуття і оновлення. Однак розрахунок цих показників на підставі даних, наведених у деяких підручниках, для студентів стає дуже ускладненим. Наприклад, Є. Мних у таблиці 4.15 «Аналіз обсягу, складу і структури основних фондів підприємства» не уточнює, у яких цінах приводяться основні фонди (за залишковою вартістю або за первісною) [10]. Може це поодинокий випадок. Однак у підручнику П. Поповича [2, с. 193], В. Цуканової [5, с. 143], Є. Кожанової [4, с. 102–103] також не вказано, за якою вартістю повинні бути оцінені основні фонди. Отже, використання цих формул у такому вигляді, в якому вони викладені в підручниках, викликає, що і слід було очікувати, значні ускладнення у студентів. На нашу думку, слід звернутися до підручника Л. Триньки і О. Липчанського, у якому правильно вказана вартість основних фондів, що використовуються для розрахунку показників [12, с. 289].

Розглянемо методику розрахунку коефіцієнтів, які характеризують технічний стан основних фондів. Зазначимо, що в офіційній статистиці прийнято розраховувати коефіцієнти вибуття відносно основних фондів на початок року, а коефіцієнти введення – відносно введень на кінець року. Така диференціація має певний економічний сенс, але вона водночас і незручна при спільному аналізі коефіцієнтів введення і вибуття, оскільки вони стають непорівнюваними величинами [13]. По-перше, в чисельнику і знаменнику цих показників зіставляються непорівнювані величини (у чисельнику – використання інтервальних, в знаменнику – моментні дані). По-друге, оскільки ці показники обчислюються стосовно до різних баз (нагадаємо, коефіцієнт вибуття розраховується відносно до основних фондів на початок року, а коефіцієнт оновлення – стосовно фондів на кінець року), вони незіставні. За їх величиною важко судити про те, що перевищувало в досліджуваному періоді: оновлення або зношення основних фондів.

Тому з аналітичною метою при визначенні коефіцієнтів вибуття і оновлення необхідно використовувати в знаменнику одну і ту саму базу порівняння, – наприклад, вартість основних засобів на кінець року або середньорічну вартість основних засобів.

Як зауваження, слід зазначити хаотичне позначення економічних показників, що не робить вищеперелічені підручники більш зрозумілими для студентів. Так кожен з авторів, ігноруючи загальноприйнятну методику позначення економічних показників, сам на свій розсуд уводить позначення при розрахунку останніх. Хотілося б запропонувати дослідникам при подальших виданнях використовувати загальноприйнятну символіку позначень економічних показників.

Додамо, що при розкритті інших глав, зокрема, при аналізі використання матеріальних ресурсів, продуктивності праці, забезпеченості підприємства трудовими ресурсами також зустрічаються грубі помилки в побудові показників, методології факторного аналізу, а також у самих розрахунках. Але це вже предмет подальшого аналізу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений аналіз підтвердив наявність великого числа методологічних і розрахункових помилок в українських підручниках з теми «аналіз забезпеченості основними засобами та ефективність їх використання», які нами опрацьовано. При цьому аналізовані підручники пройшли вже друге і третє видання, їм присвоєно гриф Міністерства науки і освіти України. Доведено, що використання студентами підручників деяких авторів призводить до неправильного розуміння методології економічного аналізу, а також до грубих помилок у розрахунках багатьох показників, що характеризують забезпеченість основними фондами підприємства та ефективності їх використання. При подальшому перевиданні підручників слід виправити вказані помилки, що, без сумніву, буде позитивно позначатися на рівні підготовки студентів з дисципліни «Аналіз господарської діяльності».

Список літератури

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник/ Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
2. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : підручник. – 3-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
3. Мішеніна, Н. В. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна, І. Я. Ярова. – Суми: Сумський державний університет, 2014. – 306 с.
4. Кожанова, Є. П. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник/ Є. П. Кожанова, І. П. Отенко, Т. М. Серікова, П. М. Куліков – 3-те вид., доопрац. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 344 с.
5. Факторы экономического развития СССР [Текст] / Под ред. А. И. Ноткина. – М., Экономика, 1970. – 256 с.
6. Сайфулин, Р. С. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности [Текст] / Р. С. Сайфулин. – М. : Финансы, 1978. – 64 с.
7. Цуканова, В. Я. Теорія економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни/ В. Я. Цуканова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 228 с.
8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн. : Новое знание, 2002. – С. 300–321.
9. Майданчик, Б. И. Сравнительный экономический анализ в машиностроении [Текст] / Б. И. Майданчик. – М., Машиностроение, 1973. – С. 117-120.
10. Мних, Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: підручник / Є. В. Мних ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 513 с.
11. Справочное пособие директору производственного объединения (предприятия) (экономика, организация, планирование, управление). [Текст] В 2-х т. Т. 2/ Под ред. Г. А. Егизаряна, А. Д. Шеремета. – М. : Экономика, 1978. – 512 с.
12. Тринька, Л. Я. Економічний аналіз [Текст] : навчально-методичний посібник/ Л. Я. Тринька, О. В. Липчанська (Іванчук). – К. : Алерта, 2013. – 568 с.

-
13. Кушлин, В. И. Интенсификация обновления производственного аппарата [Текст] / В. И. Кушлин. – М., Мысль, 1986. – С. 30.

References

1. Savickaja, G. V. (2009). Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija. Moscow: INFRA-M.
2. Popovich, P. Ya. (2008). Ekonomichnij analiz dijaj'nosti sub'yektiv gospodarjuvannja. Kyiv : Znannja.
3. Mishenina, N. V., Mishenina, G. A. & Jarova, I. Ja. (2014). Ekonomichnij analiz. Sumy: Sums'kyj derzhavnyj universytet.
4. Kozhanova, Y. P., Otenko, I. P., Serikova, T. M. & Kulikov, P. M. (2009). Ekonomichnij analiz. Kharkiv: INZHEK.
5. Notkin, A. I. (1970). Faktory jekonomicheskogo razvitija SSSR. Moscow: Ekonomika.
6. Sajfulin, R. S. (1978). Jekonomiko-matematicheskie metody v analize hozjajstvennoj dejatel'nosti. Moscow: Finansy.
7. Cukanova, V. Ya. (2012). Teorija ekonomichnogo analizu. Kharkiv. : INZHEK.
8. Savickaja, G. V. (2002). Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija. Minsk : Novoe znanie.
9. Majdanchik, B. I. (1973). Sravnitel'nyj jekonomicheskij analiz v mashinostroenii. Moscow: Mashinostroenie.
10. Mnyh, Y. V. (2008). Ekonomichnij analiz dijaj'nosti pidpriemstva. Kyiv : Kyiv. nac. torg. -ekon. un-t.
11. Egiazarjan, G. A. & Sheremet, A. D. (1978). Spravochnoe posobie direktoru proizvodstvennogo ob#edinenija (predprijatija) (jekonomika, organizacija, planirovanie, upravlenie). Moscow : Jekonomika.
12. Trin'ka, L. Ja. & Lipchans'ka, (Ivanchuk)O. V. (2013). Ekonomichnij analiz. Kyiv: Alerta.
13. Kushlin, V. I. (1986). Intensifikacija obnovenija proizvodstvennogo apparata. Moscow: Mysl'.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

Ліана Іванівна ЧЕРНОБАЙ

кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: liana_chernobaj@ukr.net

Олег Ігорович ДУМА

асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: olegduma@lubin.in.ua

**БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ПІДПРИЄМСТВА:
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТРУКТУРНО-ІЄРАРХІЧНА МОДЕЛЬ**

Чорнобай, Л. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель [Текст] / Ліана Іванівна Чорнобай, Олег Ігорович Дума // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 171-182. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проблематика ефективності управління компанією набуває характеристик комплексного дослідження і на сьогодні знаходиться на межі різних наукових та практичних сфер: економіки, соціології, психології, менеджменту, статистики, права тощо. Багатоаспектність явища дає змогу різним фахівцям зробити власний внесок. Так на сьогодні існує значний доробок вітчизняних та зарубіжних науковців, однак пізнання означеної проблеми продовжується. Метою статті є аналізування наукових підходів до класифікації та типології економічної категорії «бізнес-процеси», виявлення ключових характеристик їх видів з метою розроблення авторської класифікації, яка стане науковим підґрунтям структурно-ієрархічної моделі управління бізнес-процесами – практичного інструменту управління напрямками діяльності підприємства. Застосування запропонованої моделі в щоденній роботі управлінця дасть змогу зосередити увагу на найбільш значущих напрямках ведення бізнесу та сформуванню на її основі комплексний підхід до вирішення проблем управління. Надалі систематизована класифікація бізнес-процесів підприємства дасть можливість розробити систему оцінювання ефективності управління, яка може застосовуватись як до окремо взятої галузі чи бізнес-моделі підприємства, так і до способу організації управління процесами.

Ключові слова: бізнес-процеси; класифікація бізнес-процесів; структурно-ієрархічна модель; ефективність управління; цикл PDCA.

Liana Ivanivna CHERNOBAI

PhD in Economics,
Professor,
Department of Management and International Business,
National University "Lviv Polytechnic"
E-mail: liana_chernobaj@ukr.net

Oleh Ihorovych DUMA

Assistant,
Department of Administrative and Financial Management,
National University "Lviv Polytechnic"
E-mail: olegduma@lubin.in.ua

**BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE:
CLASSIFICATION AND STRUCTURAL AND HIERARCHICAL MODEL****Abstract**

The issue of the effectiveness of the company management takes the characteristics of a comprehensive study and nowadays it is on the verge of various scientific and practical areas: economics, sociology, psychology, management, statistics, law and etc. Multidimensional nature of the phenomenon enables different experts to make their own contribution. So today there is considerable achievement of domestic and foreign researchers, but the research work on the problem continues. The article is a review of scientific approaches to classification and typology of economic category "business process". In this work we have identified the key characteristics of their types in order to develop the author's classification. This classification will become the scientific basis of structural and hierarchical model of business process management which is a practical tool of company activities management. The use of the proposed model in the daily work of the manager will allow him or her to focus on the most important areas of business and form the basis for its comprehensive approach to solve the management problems. Further systematic classification of business processes will make it possible to develop a system of evaluation the effectiveness of management. It can be applied as to a single industry or business model of the company, so to a method of management of process.

Keywords: *business processes; classification of business processes; structural and hierarchical model; management efficiency; cycle PDCA.*

JEL classification: M10

Управління як процес впливу керуючої системи на керовану викликає особливий науковий інтерес, оскільки процеси, які відбуваються в керуючій системі, є рушієм, що спрямовує підприємство до стану заданих планових результатів. З метою забезпечення результативного управління підприємством досліджується декомпозиція керованої та керуючої систем на складові (бізнес-процеси), які є цілісними підсистемами та якими можна керувати у відносній незалежності від стану та поведінки інших підсистем підприємства. Налагодження керуючої системи відповідно до внутрішнього і зовнішнього середовища, а також вміння і навички об'єктивно оцінити стан та досягнені результати керуючої системи формує основу для сталого розвитку підприємства на основі цілеспрямованих дій із мінімізацією впливу на результати випадкових неврахованих факторів. Активний розвиток процесно-структурованого підходу в управлінні організаціями вимагає нових напрямків застосування закладеної в ньому концепції, зокрема в аспекті інструментів оцінювання ефективності системи менеджменту підприємства. Наукове дослідження класифікацій бізнес-процесів є кроком вперед до окресленої мети.

Узагальнення та систематизація підходів до класифікації бізнес-процесів дасть змогу чітко визначити їх структуру та ієрархію в межах організації та виокремити одиниці управління на підставі бізнес-процесів. У світлі вищевикладеного предметна область дослідження є актуальною та перспективною.

Мета статті – проаналізувати розроблені науковцями класифікації та типології економічної категорії «бізнес-процеси»; виявити та розвинути ключові характеристики видів бізнес-процесів відповідно до класифікаційної ознаки з метою розробки власної класифікації; сформулювати структурно-ієрархічну модель бізнес-процесів промислового підприємства.

Питання класифікації процесів, з яких складається діяльність підприємства, є одним з широко досліджуваних аспектів економічної категорії «бізнес-процеси». Причиною цього є ключова роль декомпозиції бізнес-процесів на цілісні керовані системи дій, що формують додану вартість. Дослідження в цьому напрямку проводили такі вчені, як Альошин Б. С., Андерсен Б., Ареф'єва О. В., Беккер Й., Біннер Х. Ф., Виноградова О. В., Вилков Л., Глудкін О. П., Дейвентпорт Т. Х., Есселінг К. С., Єфімов В. В., Єліфьоров В. Г., Єсіпова К. А., Зіндер Е. З., Івлєв В. А., Ковальов С. М., Козаченко А. В.,

Кравченко К. А., Кузнецов А. І., Кузьмін О. Є., Лепейко Т. І., Мазур І. І., Мешалкін В. П., Ойхман Е. Г., Попов Є. М., Попова Т. В., Портер М., Релін В. В., Таратухіна В., Тоцький В. І., Хаммер М., Харрінгтон Дж., Цугель Т. М., Чаадаєв В. К., Чампі Д., Шеєр А. В., Шемаєва Л. Г., Шук Дж. Їх наукові напрацювання є великим кроком у розвитку науки про управління, дають змогу глибше зрозуміти сутність процесів, які відбуваються всередині організації, систематизувати їх, розробити інструменти оцінювання ефективності та підвищити ефективність управлінської роботи менеджера.

Еволюція науки про управління пов'язана із розширенням універсуму людського сприйняття та проникнення людської свідомості у глибинні процеси, які пов'язані насамперед із розумінням сутності, структури об'єкта і предмета дослідження та потребують глибинного дослідження структури та класифікації бізнес-процесів. Класифікація має на меті в межах цілого скомпонувати окремі елементи, схожі за певною ознакою, в групи. Від вибору класифікаційної ознаки бізнес-процесів буде залежати спосіб управління ними. Фактично, класифікаційні ознаки – це «призми», користуючись якими ми бачимо сукупності видів бізнес-процесів підприємства, а відтак вибудовуємо підходи до управління. Спосіб класифікації бізнес-процесів надалі формує множину складових суб'єкта господарювання, до яких застосовуватиметься процесно структурований підхід до управління.

Попередні дослідження свідчать про існування в наукових напрацюваннях вітчизняних та зарубіжних авторів різноманітної спрямованості в тлумаченні економічної категорії «бізнес-процеси»[1]. Відповідно і класифікації цієї економічної категорії у різних авторів спираються на різні розуміння її сутності. Зокрема, Хаммер М, Чампі Дж., Портер М., Харрінгтон Дж., Біннер Х. зосереджують увагу на доданій вартості при реалізації бізнес-процесів. Шеєр А. В., Дейвенпорт Т, Харрінгтон Дж. та Екселінг К. акцентують увагу на взаємозв'язку і взаємозалежності бізнес-процесів організації, тобто формують розуміння організації як налагодженої системи взаємопов'язаних процесів, які в комплексі формують споживчу цінність для кінцевого клієнта організації. У дослідженні авторів [1] виокремлено 12 ключових характеристик бізнес-процесів, які об'єднано в три групи за цільовою спрямованістю. Класифікація наукових підходів до сутності бізнес-процесів здійснена із урахуванням характеристик бізнес-процесів. Консолідація характеристик у групи дає змогу визначити управлінський підхід, яким керувалися автори при формуванні дефініції цієї економічної категорії. Зведену класифікацію бізнес-процесів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Види бізнес-процесів за класифікаційними ознаками*

Ознака класифікації бізнес-процесів	Види бізнес-процесів	Характеристика виду бізнес-процесів
1	2	3
За ознакою формування результату (за рівнем впливу на формування доданої вартості) [2; 3]	Основні (первинні, відтворювальні) бізнес-процеси	Процеси, орієнтовані на виробництво продукції або надання послуг, що становлять цінність для клієнта, і забезпечують одержання доходу для організації
	Обслуговувальні (підтримувальні) бізнес-процеси	Процеси, які призначені для забезпечення виконання основних бізнес-процесів та функціонування інфраструктури через забезпечення ресурсами всіх бізнес-процесів організації; ці процеси додають продукту вартості
	Бізнес-процеси управління	Процеси, які охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу й бізнес-системи загалом
	Бізнес-процеси розвитку	Процеси, які забезпечують розвиток або вдосконалення діяльності, що дозволяє створити ланцюг цінності в основному та допоміжних процесах на новому рівні показників (через процеси вдосконалення продуктів та інфраструктури, засвоєння нових напрямків і технологій та інноваційні процеси), а також зосереджені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі
За орієнтованістю бізнес-процесів [4; 5]	Процеси, орієнтовані на клієнта/ Customer Oriented Processes (COP's)	Це процеси виконання продукту, які визначають вимоги клієнтів (входять в ці процеси): вимоги дизайну, способу виробництва, доставки і сервісу. Ці процеси загалом мають найбільший рівень взаємодії із зовнішніми споживачами. Процеси групи COP's містять маркетинг і продажі, дизайн і розробки, виробництво, доставку, упакування продуктів, сервіс та гарантії, процеси формування споживчої цінності для клієнта.
	Процеси, орієнтовані на підтримку/ Support Oriented Processes (SOP's)	Процеси цієї групи забезпечують потрібні ресурси для процесів, орієнтованих на клієнта. Мають найбільший рівень взаємодії з операційним рівнем процесів, орієнтованих на клієнта. Процеси, орієнтовані на підтримку, об'єднують трудові ресурси, інформаційні технології, закупівлі сировини, лабораторні дослідження, підтримку основних процесів, виготовлення запчастин, управління складською інфраструктурою тощо.
	Процеси, орієнтовані на управління/ Management Oriented Processes (MOP's)	Процеси формування зобов'язань, лідерства, управлінських ресурсів, моніторингу та прийняття управлінських рішень на рівні топ-менеджменту Процеси, орієнтовані на управління, передбачають бізнес-планування, моніторинг управлінських рішень, планування якості, планування ресурсів, комунікації тощо.
За місцем у ланцюгу формування вартості [6]	Вхідна логістика	Сукупність процесів, пов'язаних із отриманням, складуванням та розподіленням ресурсів між «входами» бізнес-процесів. Відносини з постачальниками є ключовим фактором у створенні цінності в цій групі процесів
	Виробничі процеси	Сукупність процесів трансформації вхідних ресурсів у вихідні результати за рахунок технології виробництва/надання послуг. Збалансованість виробничих процесів та їх ефективність є ключовим фактором формування цінності на цьому етапі виконання бізнес-процесів

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Вихідна логістика	Сукупність процесів доставки продукції/послуг до клієнтів організації. Містить процеси складування та дистрибуції готової продукції.
	Маркетинг та продажі	Сукупність процесів, спрямованих на переконання клієнта у здійсненні покупки товарів/послуг організації у зіставленні із конкурентами. Ефективна маркетингова політика є джерелом створення цінності на цьому етапі.
	Сервіс	Підтримка споживчої цінності виготовленої продукції/послуг для клієнта, після здійснення ним покупки.
	Управління персоналом	Процеси пошуку, найму, навчання, мотивації, нагородження та звільнення працівників організації. Люди є джерелом формування нових ідей, інновацій, тому цінність цієї групи бізнес-процесів полягає у структуруванні робіт із налагодження всіх типів активностей, описаних вище.
	Інфраструктура організації	Це системи та функції підтримки щоденних операцій організації. До цього виду бізнес-процесів відносяться фінанси та облік на підприємстві, функціонування юридичної служби, служби охорони та інших обслуговувальних служб на підприємстві, а також загальне адміністрування підприємства.
	Технологічний розвиток/інноваційна діяльність	Сукупність процесів із пошуку нових ідей, їх тестування, реалізації та комерціалізації. Ці процеси мають на меті створити критично необхідні конкурентні переваги за рахунок зміни конфігурації основних бізнес-процесів.
	Техніки та методи забезпечення виробничих процесів необхідними ресурсами	Сукупність процесів пошуку кращих постачальників та обслуговувальних компаній, які за оптимальну ціну зможуть забезпечити достатню кількість ресурсів та інструментів, для функціонування основних бізнес-процесів. Процеси цієї групи формують цінність за рахунок можливого зниження вартості ресурсів чи підвищення якісних характеристик (доставка, ремонт, обслуговування обладнання) ресурсів, за рахунок постачальників
За характером продукту [7; 8]	Виробничі бізнес-процеси	Процеси, продуктом діяльності яких є виробництво товарів та послуг, що споживають зовнішні клієнти
	Адміністративні бізнес-процеси	Серія послідовних заходів по виконанню адміністративних задач, продуктом діяльності яких є надання послуг по координуванню погоджених дій організаційної структури та всіх бізнес-процесів організації
По відношенню до клієнтів організації [2; 7-10]	Зовнішні бізнес-процеси (прецеденти)	Процеси, що мають вхід і/або вихід поза межами організації
	Внутрішні бізнес-процеси	Процеси, які повністю відбуваються в межах організації як цілісної бізнес-системи і клієнтами яких є виконавці і бізнес-процеси, що використовують результат виконання («вихід») цих бізнес-процесів
За рівнем деталізації розгляду [2; 12; 13]	Бізнес-процеси верхнього рівня (крос-функціональні процеси)	Сукупність функцій бізнес-процесу без деталізації за видами робіт або операціями
	Детальні бізнес-процеси (підпроцеси)	Складова частина бізнес-процесу верхнього рівня, що становить згруповану частину функцій, призначених для виконання конкретної ролі у створенні кінцевого результату

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Елементарні бізнес-процеси (операції)	Елементи процесу, не здатні самостійно створювати кінцевий результат, не вимагають більш детального опису і містять лише одну операцію
Бізнес-процеси за напрямком руху [14-16]	Горизонтальні бізнес-процеси	Сукупність взаємопов'язаних інтегрованих (у функціональну структуру) процесів, які забезпечують Кінцеві результати, що відповідають інтересам (цілям) організації і становлять послідовний ланцюжок споживачів, коли кожний наступний процес визначає вимоги до попереднього Горизонтальні процеси, що виконуються у декількох функціональних підрозділах – міжфункціональні (наскрізні) бізнес-процеси
	Вертикальні (функціональні) бізнес-процеси	Процеси, що відображають діяльність організації по вертикалі, проходять відповідно до її структури у межах функціональних підрозділів і є формою взаємодії керівників функціональних підрозділів (відображають взаємодію керівництва організації, її підрозділів та робітників)
За видами діяльності (прив'язка до управлінського циклу Демінга-Шухарта) [12]	Планування діяльності	Функції планування основної діяльності та показників ефективності бізнес-процесу організації загалом
	Здійснення діяльності	Процеси, що мають «входи» від усіх інших груп процесів
	Реєстрація фактичної інформації	Група функцій з реєстрації фактичної інформації щодо здійснення бізнес-процесу підприємства
	Аналіз і контроль	Функції контролю та аналізу виконання планових показників, відповідно оперативного, тактичного та стратегічного планування
	Прийняття управлінського рішення	Функції прийняття управлінських рішень у межах бізнес-процесу організації
В залежності від напрямку діяльності [17]	Типові бізнес-процеси	Характерні для будь якої організації незалежно від галузі та специфіки роботи об'єкта дослідження
	Специфічні бізнес-процеси	Характерні тільки для об'єкта дослідження бізнес-процеси, які відображають специфіку роботи залежно від розміру, етапу життєвого циклу, ситуативних вимог організації
За рівнем складності [13]	Прості	На ступінь складності впливають розміри об'єкта дослідження та ступінь деталізації при виокремленні бізнес-процесів, пов'язані з широтою обсягів проблеми, яку необхідно вирішити, що впливає також і на кількість взаємозв'язків між самими процесами
	Складні	
За функціональною ознакою [18; 19]	Процес постачання	Процес постачання матеріальних ресурсів є елементом, який забезпечує реалізацію основного бізнес-процесу на підприємстві, тобто є його «входом».
	Процес виробництва	Процес виробництва готової продукції призначений для перетворення «входу» процесу на «вихід».
	Процес реалізації	Процес реалізації готової продукції орієнтований на задоволення потреб клієнтів та отримання доходів підприємством.
	Процес фінансових розрахунків	Процес розрахунків з покупцями готової продукції є завершальним етапом основного бізнес-процесу підприємства; грошове відтворення отриманих доходів за рахунок задоволення потреб клієнтів.

Продовження таблиці 1

1	2	3
За характером впливу на успіх організації [18; 19; 20]	Ключові бізнес-процеси	Процеси, які найбільше (навіть вирішальним чином) впливають на досягнення головної мети організації і відображають зовнішні стосовно організації дії (результати). Ці процеси можуть бути визначені за допомогою ранжування процесів залежно від ступеня їх впливу на результативність через аналіз чинників задоволеності споживачів, впливу на акціонерну вартість організації, збільшення продажу, розширення ринку реалізації продукції, зменшення витрат тощо
	Критичні бізнес-процеси	Процеси, неналежне виконання яких може становити фактичну або потенційну небезпеку для забезпечення якості продукції, що є віддзеркаленням внутрішніх дій організації. З різних причин у число критичних процесів може потрапити будь-який процес, що можна виявити в ході поточної діяльності організації
За рівнем деталізації [15]	Крос-функціональні процеси	Крос-функціональні процеси – це сукупність функцій бізнес-процесу без деталізації за видами робіт або операціями
	Підпроцеси	Підпроцес – це частина основного процесу діяльності, яка призначена для виконання конкретної ролі в створенні кінцевого продукту, але не здатна самостійно створювати продукт.
За ступенем пов'язаності окремих частин [13]	Локальні (фрагментовані) бізнес-процеси	Процеси, які характерні для традиційних організацій з вузькою спеціалізацією та організацій, де переважає управління за функціями
	Інтеграційні бізнес-процеси	Процеси, спрямовані на пов'язування диференційованих частин процесу та функцій організації в одне ціле, або процеси, що призводять до такого стану
За рівнем реалізації бізнес-процесів (авторська розробка)	Бізнес-процеси на рівні інжинірингу	Сукупність процесів, які перебувають на етапі їх впровадження та налагодження, а також ті з уже впроваджених, до яких можливо застосувати таку характеристику, як гнучкість (можливість швидко змінити конфігурації процесу без втрати ефективності).
	Бізнес-процеси на рівні функціонування організації	Розроблені та впроваджені процеси, які можна охарактеризувати як продуктивні і налагоджені. Особливість цього виду бізнес-процесів полягає у налагодженості ланцюга формування цінності, виходи попередніх бізнес-процесів відповідають запитам ресурсів наступних процесів. Процесне управління є ефективним, а ланцюг формування доданої вартості продуктивним.
	Бізнес-процеси на рівні реінжинірингу	Цей вид бізнес-процесів характеризується механістичністю та невідповідністю умовам зовнішнього середовища. У зв'язку з цим еволюційні зміни неможливі через відсутність гнучкості. Необхідним є реорганізація (реінжиніринг) цього виду бізнес-процесів для переведення їх у одну з попередніх груп. Необхідність виокремлення такого виду бізнес-процесів викликана тим, що реінжиніринг не є спонтанною та швидкоплинною дією. Він триває певний час і викликає необхідність управління цими процесами у специфічний спосіб – отримати максимум продуктивності при заданій організації процесу та здійснювати «розмороження», яке передувє подальшим змінам (відповідно до моделі організаційних змін Курта Левіна). Планування діяльності організації повинно здійснюватися з урахуванням можливостей механістичних процесів та потреб зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Продовження таблиці 1

1	2	3
За ступенем впливу на результативність [10]	Ключові (вирішальні)	Бізнес-процеси, які формують систему створення і передачі доданої вартості до кінцевого споживача. Є визначальними з точки зору успіху підприємства, а їх ефективність чинить безпосередній вплив на ефективність функціонування підприємства загалом
	Ризикові	Сукупність бізнес-процесів, які пов'язані із ризиком втрат, що визначається компанією як суттєвий
За ознакою часу [19]	Безперервного повторення	Група бізнес-процесів, які повторюються з визначеною циклічністю та регулярністю, завершення циклу виконання бізнес-процесу водночас є початком наступного циклу
	Періодичного повторення	Група бізнес-процесів, завершення циклу виконання кожного з яких не означає його повторення. До цієї групи процесів варто віднести внутрішні аудити чи ревізії, процеси технічного обслуговування обладнання на виробництві чи логістичного автопарку. Ключова їх відмінність полягає у перервах між завершення процесу і його наступним виконанням та існування відносно стійкого періоду часу між виконаннями бізнес-процесів
	Одноразового виконання	Група, до якої відносимо бізнес-процеси, що виконуються одноразово без жодного запланованого повторення. До цієї групи, як правило, належать процеси розвитку, проектно-конструкторські роботи та виконання проектів (за винятком організацій, у яких проектна діяльність є операційною).
За рівнем стійкості бізнес-процесів (авторська розробка)	Інноваційні (динамічні) бізнес-процеси	Ефективність виконання бізнес процесів цієї групи не залежать від жорстко регламентованої послідовності дій, а є результатом творчого нерегламентованого процесу. Основним фактором ефективності бізнес-процесів групи є професіоналізм та навички виконавця/виконавців (know-how). Ефективність бізнес-процесів залежить від людського фактору.
	Програмовані (статичні) бізнес-процеси	Група бізнес-процесів, налагодження та регламентація яких має першочергове значення для ефективного їх виконання. Процеси мають максимальну ефективність при рутинному повторенні процедур та операцій, які його формують. При цьому на етапі інжинірингу таких процесів, серед масиву можливих варіантів технології виконання має бути вибраний оптимальний варіант. Ефективність бізнес-процесів залежить від способу організації структури та послідовності процесів, від рівня налагодженості.
У межах основних складових збалансованої системи показників [7; 22]	Фінансові	Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із фінансовими потоками всередині організації
	Клієнтські	Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із взаємодією з клієнтами
	Виробництва	Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із виробництвом продукції, що має споживчу цінність для клієнта
	Розвитку	Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із удосконаленням діяльності організації загалом та окремих її аспектів
	Навчання і зростання	Бізнес-процеси (процедури), які пов'язані із розвитком інтелектуальних та емоційних здібностей працівників, а також процеси розвитку вмінь і навичок
За фокусом управлінської діяльності (авторська розробка)	Управління людськими ресурсами	Управлінські бізнес-процеси, які стосуються управління формальними та неформальними організаціями всередині підприємства чи окремими працівниками
	Управління інформацією	Бізнес-процеси управління функціонуванням інформаційних потоків усередині організації, ключова функція яких - забезпечувати процес управління актуальною, достовірною та релевантною інформацією.

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Управління фінансовими та матеріальними ресурсами	Сукупність управлінських процесів, які зорієнтовані на ефективне та раціональне використання ресурсів підприємства.
	Управління маркетингом та конкуренцією	Група управлінських бізнес-процесів, які в сукупності формують позицію компанії на ринку, взаємовідносини з клієнтами та цільовою аудиторією. Процеси взаємодії із конкурентами.
	Управління виробництвом	Управлінські бізнес-процеси, фокусом здійснення яких є налагодження виробництва, вхідної та вихідної логістики.
	Управління середовищем та зовнішніми зв'язками	Управління взаємозв'язками з постачальниками, посередниками, інституційними і обслуговувальними організаціями та іншими зацікавленими сторонами із зовнішнього середовища.
	Управління бізнес-моделлю організації	Сукупність процесів управління, які мають на меті актуалізацію і підтримку бізнес-моделі підприємства.
За видами бізнес-процесів розвитку (авторська розробка)	Розвиток розуміння ринку та споживачів	Бізнес-процеси розвитку, які формують базу інформації і досвіду щодо сутності та особливостей поведінки споживачів та тенденцій розвитку ринку. Розвиток бази даних, яка може існувати в різноманітних формах і надалі використовується в інформаційних потоках забезпечення управлінських рішень.
	Розвиток стратегії та візії організації	Бізнес-процеси розвитку, що виконуються з метою перенесення змін зовнішнього і внутрішнього середовища у стратегію підприємства
	Розвиток системи управління	Процеси інжинірингу та реінжинірингу управлінських систем чи системи менеджменту загалом з метою підвищення її ефективності. Реорганізація управління підприємством для впровадження змін в управлінську систему
	Розвиток та навчання персоналу	Бізнес-процеси зорієнтовані на максимальне використання розумових та інтелектуальних здібностей працівників та доведення рівня цих здібностей у кожному конкретному випадку до рівня, затребуваного організацією.

**Узагальнено, систематизовано та розгорнуто авторами.*

Водночас виокремлення множини класифікацій бізнес-процесів підприємства є лише науковим підґрунтям для забезпечення практичної цінності. Формування цілісного уявлення про управління бізнес-процесами в системі процесно структурованого менеджменту передбачає формування цілісної структури бізнес-процесів підприємств, яка може виступати практичним інструментом для керівництва. Така структура може бути відображена у вигляді «дерева процесів», які в комплексі і формують саме підприємство. Дерево процесів є ієрархією, яка містить у собі групи універсальних процесів.

Розроблення ієрархічної структури бізнес-процесів дасть змогу поділити підприємство на сфери контролю керівників в організаційній структурі та підвищити ефективність управління загалом за рахунок підвищення узгодженості бізнес-процесів у межах одного підприємства (рис. 1).

У межах кожного бізнес-процесу із запропонованої моделі виконується управлінський цикл PDCA Едгара Демінга. Всі процеси підлягають плануванню, втіленню планів, контролюванню та регулюванню. Врахування в процесі управління всіх аспектів та вмиле їх поєднання гарантує управлінській команді прийняття оптимальних за конкретних умов управлінських рішень.

Варто також зазначити, що ієрархія бізнес-процесів не обмежується двома рівнями і може бути розширена аж до рівня окремої операції. Але із переходом на кожен наступний рівень втрачається універсальність схеми та зростає спеціалізація під окрему галузь чи вид діяльності. Тому в нашому дослідженні було проведено декомпозицію системи управління підприємством на основі бізнес-процесів у межах універсальних сфер управління. Надалі ця модель може бути розширена безпосередньо керівниками підприємств, які володіють інформацією про специфіку діяльності та подальші елементи ієрархії.

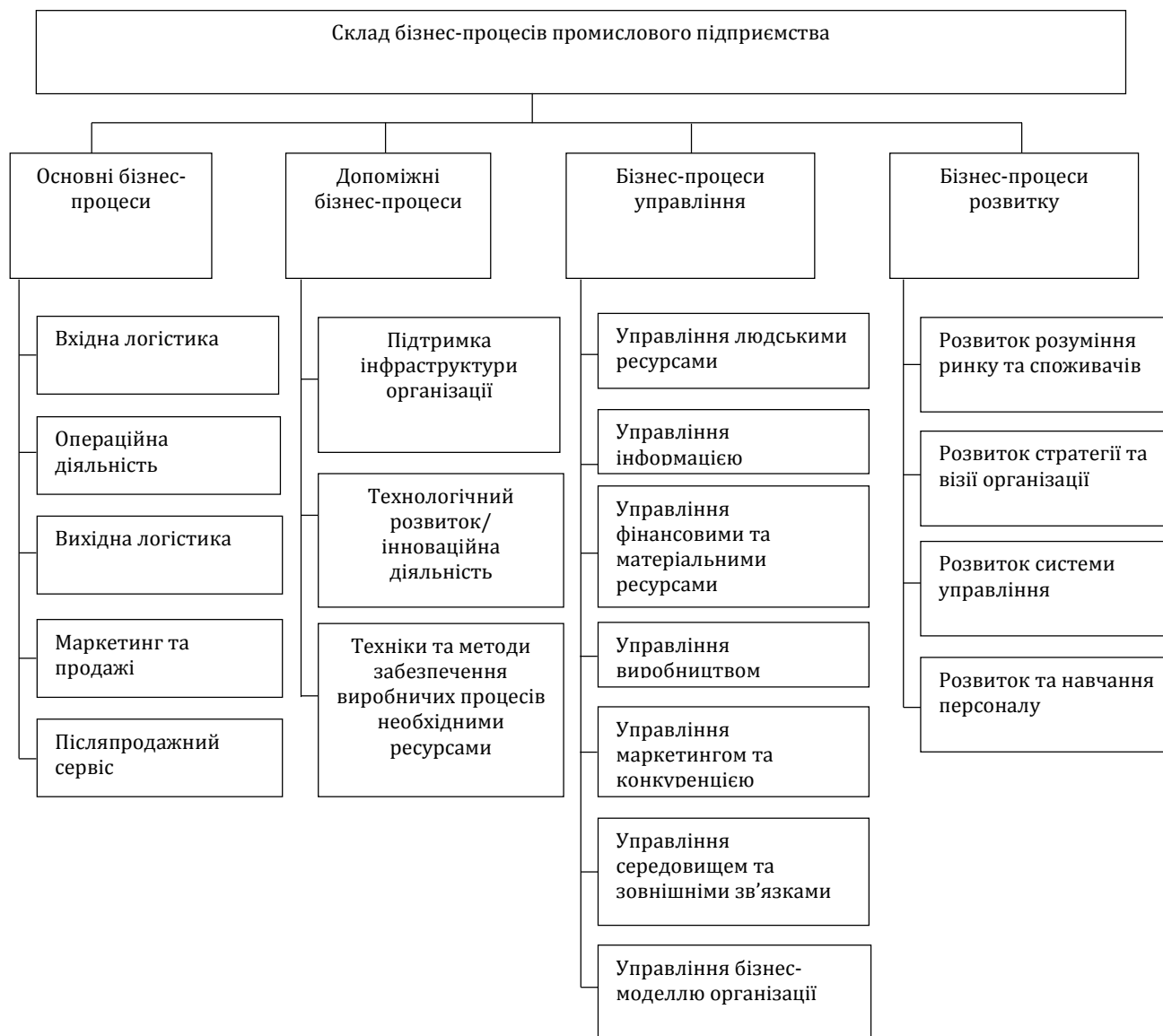


Рис. 1. Структурно-ієрархічна модель бізнес-процесів промислового підприємства (власна розробка)

У межах обраного напрямку дослідження доцільно проаналізувати критерії та моделі оцінювання бізнес-процесів підприємства. У перспективі оцінювання ефективності бізнес-процесів дасть змогу агрегувати показники стратегічного та тактичного оцінювання ефективності управління підприємствами і стане підґрунтям для розроблення інструментів оцінювання економічної ефективності керуючої системи суб'єкта господарювання із застосуванням процесно структурованого підходу.

Список літератури

1. Чернобай, Л. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть [Текст] / Л. І. Чернобай, О. І. Дума // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 125-131. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf.
2. Ареф'єва, О. В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентноспроможність [Текст] : [монографія] / О. В. Ареф'єва, Т. В. Луцька; Європейський ун-т. – К. : Вид. Європейського ун-ту, 2009. – 96 с.
3. Ефимов, В. В. Описание и улучшение бизнес-процессов [Текст] : учеб. пособие / В. В. Ефимов; ред. Н. А. Евдокимова; Ульяновский государственный технический ун-т. – Ульяновск: Изд. УлГТУ, 2005. – 84с.
4. Elliott, J. J. Design of a product-focused customer-oriented process [Text] / J. J. Elliott // Information and Software Technology: 42(14), 2000. – 973–981.
5. ISO 9001:2000. Quality management systems – Requirements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=21823.
6. Porter, M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance [Text] / M. E. Porter. – NY: Free Press, 1985. – 540 p.
7. Управление крупным предприятием [Текст] : монография / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладыко и др. ; под общ. ред. Н. А. Будагьянца]. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
8. Харрингтон, Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация [Текст] / Дж. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген; [пер. с англ.]. – СПб. : Азбука; СПб. : БМикро, 2002. – XXIV, 328с.
9. Мазур, И. И. Эффективный менеджмент [Текст] : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2003. – 555с. – (Современное бизнес-образование).
10. Ойхман, Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии [Текст] / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
11. Біловодська, О. А. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств [Текст] : монографія / О. А. Біловодська. – Суми: Мрія-1, 2010. – 440 с.
12. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408с. – (Серия «Практический менеджмент»). (2 книги)
13. Управление крупным предприятием [Текст] : монография / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладыко и др. ; под общ. ред. Н. А. Будагьянца]. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
14. Абутидзе З. С. Управление качеством и реинжиниринг организаций [Текст] : учеб. пособие для вузов / З. С. Абутидзе, Л. Н. Александровская, В. Н. Бас и др. – М. : ЛОГОС, 2003. – 327с.
15. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст] / Бьерн Андерсен; пер с англ. С. В. Ариничева; науч. ред. Ю. П. Адлер. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272с. – (Серия «Практический менеджмент»).
16. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе [Текст] / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – [2-е изд.] – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288, [17]
17. Биннер, Х. Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному [Текст] / Хартмут Ф. Биннер; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс (Альпина Паблишерз), 2009(2010). – 282 с. – (Серия «Производственный менеджмент»).
18. Виноградова, О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті [Текст] : [монографія] / О. В. Виноградова; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: Вид. ДонДУЕТ, 2005. – 196с.
19. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление [Текст] : учеб. пособие / В. Г. Елиферов, В. В. Репин; Институт экономики и финансов «Синергия». – М. : Инфра-М, 2006. – 318 с. – (Серия «Учебники для программы MBA (Master of Business Administration)»).
20. Davenport, T. H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign [Text] / T. H. Davenport, J. E. Short //Sloan Management Review. – 1990, (Summer). – № 11. – 27 p.

-
21. Чаадаев, В. К. Бизнес-процессы в компаниях связи [Текст] / В. К. Чаадаев. – М. : Эко-Трендз, 2004. – 176с.
 22. Шемаева, Л. Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві [Текст] : [монографія / Л. Г. Шемаева, К. С. Безгін та ін.]; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 240с.
 23. Шеер, А. В. Бизнес-процессы: основные понятия, теория, методы [Текст] / Август-Вильгельм Шеер; пер. с англ. Н. А. Михайловой; науч. ред. и предисловие М. С. Каменовой, А. И. Громова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Вестъ-Мета Технология, 1999. – 152 с.

References

1. Chernobai, L. I., Duma, O. I. (2013). Biznes-protsezy pidpriemstva: zahalna kharakterystyka ta ekonomichna sut. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnik". Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, 769, 125-131. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf.
2. Arefieva, O. V. & Lutska, T. V. (2009). Biznes-protsezy pidpriemstv sfery posluh: faktory, formuvannia, konkurentnospromozhnist. Kyiv : Vyd. Yevropeiskoho un-tu.
3. Efymov, V. V. (2005). Opysanye y uluchshenye byznes-protsesov. Ulianovsk: Yzd. UIHTU.
4. Elliott, J. J. (2000). Design of a product-focused customer-oriented process. Information and Software Technology, 42(14), 973-981.
5. ISO 9001:2000. Quality management systems - Requirements. (2000). Retrieved from: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=21823.
6. Porter, M. E. (1985). The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press.
7. Kozachenko, A. V., Liashenko, A. N. & Ladyko, Y. Iu. (2006). Upravlenye krupnym predpriatyem. Kyiv: Lybra.
8. Kharrynhton, Dzh., Esselynh, K. S. & Nymvehen, Van Kh. (2002). Optymyzatsyia byznes-protsesov: dokumentyrovanye, analiz, upravlenye, optymyzatsyia. SPb. : Azbuka; SPb. : BMykro.
9. Mazur, Y. Y., Shapyro V. D. & Olderohhe, N. H. (2003). Effektyvnyi menedzhment. Moscow : Vysshiaia shkola.
10. Oikhman, E. H. & Popov, Y. V. (1997). Reynzhynryrnh byznese: reynzhynryrnh orhanyzatsyi y ynformatsyonnye tekhnolohyy. Moscow : Fynansy i statystyka.
11. Bilovodska, O. A. (2010). Ekonomichne obgruntuvannia reynzhynryrnhu biznes-protseviv vyrobnychkykh pidpriemstv. Sumy: Mriia-1.
12. Repyn, V. V. & Elyferov, V. H. (2004). Protsevnnyi podkhod k upravleniyu. Modelyrovanye byznes-protsesov. Moscow : Standarty y kachestvo.
13. Budahianets, N. A. Kozachenko, A. V., Liashenko, A. N. & Ladyko, Y. Iu. (2006). Upravlenye krupnym predpriatyem. Kyiv : Lybra.
14. Abutydze, Z. S., Aleksandrovskaiia, L. N. & Bas, V. N. (2003). Upravlenye kachestvom y reynzhynryrnh orhanyzatsyi. Moscow : LOHOS.
15. Andersen, B. (2003). Byznes-protseivy. Ynstrumenty sovershenstvovanyia. Moscow: Standarty y kachestvo.
16. Khammer, M. (2007). Reynzhynryrnh korporatsyy. Manyfest revoliutsyy v byznese. Moscow : Mann, Yvanov y Ferber.
17. Bilovodska, O. A. (2010). Ekonomichne obgruntuvannia reynzhynryrnhu biznes-protseviv vyrobnychkykh pidpriemstv. Sumy: Mriia-1.
18. Bynner, Kh. F. (2010). Upravlenye orhanyzatsyiamy y proyvodstvom: ot funktsyonalnoho menedzhmenta k protseivnomu. Moscow: Alpyna Byznes Buks (Alpyna Pablysherz).
19. Vynohradova, O. V. (2005). Reynzhynryrnh biznes-protseviv u suchasnomu menedzhmenti. Donetsk: DonDUET.
20. Elyferov, V. H., Repyn, V. V. (2006). Byznes-protseivy: rehlamentatsyia y upravlenye. Moscow : Infra-M.
21. Davenport, T. H., Short, J. E. (1990). The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. Sloan Management Review, 11, 27.
22. Chaadaev, V. K. (2004). Byznes-protseivy v kompaniyakh svyazy. Moscow : Eko-Trendz.
23. Shemaieva, L. H. & Bezghin, K. S. (2009). Upravlinnia yakistiu biznes-protseviv na pidpriemstvi. Kharkiv: KhNEU.
24. Sheer, A. V. (1999). Byznes-protseivy: osnovnye poniatyia, teoriya, metody. Moscow: Vest-MetaTekhnolohyia.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2015 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 22
№ 2
2015 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 25.12.2015 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-15
Умовно-друк. арк. 22,88. Обл.-вид. арк. 15,17.
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.