

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 24
№ 2

Тернопіль
2016

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

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах
Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій
(голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного
університету “Економічна думка”, 2016. – Том 24. – №2. – 168 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, 2016

© «Економічний аналіз», 2016

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

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Васильчишин Олександра Богданівна Ліквідність та фінансова стійкість як основні індикатори фінансової безпеки банківської системи України	7
Галагуп Лілія Олегівна Сучасні тенденції функціонування ринку міжбанківського кредитування в Україні	15
Малахова Олена Леонідівна Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні	22
Сороківська Зоряна Казимирівна, Вільшанська Марія Михайлівна Перспективи вибору оптимального монетарного режиму як необхідна умова подолання кризових явищ в економіці	31
Шевчук Антон Михайлович Банківські ризики: міжнародні та вітчизняні стандарти	38

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Звіргзде Катерина Ігорівна Інвестиційний компонент економічної стратегії Франції: глобальні виклики, національна відповідь	43
Ізмайлов Ярослав Олексійович Функції економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки	50
Питель Святослав Васильович Удосконалення оцінки ефективності інвестицій	59

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Артемчук Тетяна Олександрівна Ключові фактори успіху завдяки програмі трансформації енергетичної галузі	65
Гамма Тетяна Миколаївна Оцінка вартості бізнесу в інтеграційних процесах	71
Компанець Катерина Андріївна, Бондаренко Владислава Анатолівна, Мороз Ксенія Олександрівна Фактори впливу на конфліктні ситуації в туризмі	80

Копецька Юліана Олександрівна Теоретичні засади дослідження енергозбереження та енергоефективності	85
Мандра Володимир Володимирович Аналіз світового досвіду управління транспортно-логістичним центром	92
Мельнік Марина Анатоліївна, Кальна Тетяна Анатоліївна Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства	98
Пономаренко Тетяна Вадимівна Оцінювання економічної стійкості підприємства на основі вартісного підходу	106
Пославська Людмила Іванівна, Ясишена Валентина Валеріївна Облік доходів за сферами відповідальності у будівництві	114
Потрашкова Людмила Володимирівна, Андрющенко Тетяна Юріївна Урахування інтересів ділових партнерів як елемент соціально відповідальної поведінки підприємства	123
Спільник Ірина Володимирівна, Загородна Ольга Михайлівна Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства	130
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Балазюк Оксана Юріївна, Сисоєва Інна Миколаївна Облік витрат у системі управління виробництвом безалкогольних напоїв	141
Євдощак Володимир Іванович, Маначинська Юлія Анатоліївна Відображення інформації про доходи в облікових регістрах та звітності	147
Осадча Ольга Олексіївна Методика кількісного оцінювання якості обліково-аналітичної інформації	155
Ткаль Ярміла Сергіївна, Чуб Юлія Володимирівна, Ткаченко Вікторія Вікторівна Особливості використання інформаційних систем в бухгалтерському обліку	162

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

Vasyl'chyshyn Oleksandra Bohdanivna

Liquidity and financial stability as the key indicators of financial security of banking system of Ukraine

7

Halapup Liliya Olehivna

Current trends of functioning of the interbank lending market in Ukraine

15

Malakhova Olena Leonidivna

Ways of activization of bank lending of business entities in Ukraine

22

Sorokivska Zoriana Kazymyryvna, Vilshanska Maria Mykhailivna

Prospects of optimal choice of monetary regime as a necessary condition of overcoming crisis phenomena in economy

31

Shevchuk Anton Mykhaylovych

Banking risks: international and national standards

38

THEORY AND PRACTICE OF INVESTMENT ANALYSIS

Zvirhzde Kateryna Ihorivna

Investment component of economic strategy of france: global challenges and national response

43

Izmaylov Yaroslav Oleksiyovych

Economic analysis functions in the condition of investment and innovation development of economy

50

Pytel Svyatoslav Vasyl'ovych

Modernization of assessment methods for investment efficiency

59

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Artemchuk Tetyana Oleksandrivna

Key factors of success through transformation program of energy branch

65

Gamma Tetyana Mykolayivna

Estimation of business value in integrating processes

71

Kompanets Kateryna Andriyivna, Bondarenko Vladyslava Anatolivna, Moroz Kseniya Oleksandrivna

Factors of influence on the conflict situation in tourism

80

Kopetska Yuliana Oleksandrivna

Theoretical foundations for the research of energy conservation and energy efficiency

85

<i>Mandra Volodymyr Volodymyrovych</i> Analysis of world experience of transport and logistics centers management	92
<i>Melnik Maryna Anatoliyivna, Kalna Tetiana Anatoliyivna</i> Outsourcing as an instrument of competitiveness of engineering company	98
<i>Ponomarenko Tetyana Vadymivna</i> Evaluation of economic stability of the enterprise on the basis of value approach	106
<i>Poslavs'ka Lyudmyla Ivanivna, Yasyshena Valentyna Valeriyivna</i> Accounting of revenues by areas of responsibility in construction	114
<i>Potrashkova Lyudmyla Volodymyrivna, Andryushchenko Tetyana Yuriyivna</i> Consideration of interests of business partners as a part of socially responsible behavior of enterprises	123
<i>Spilnyk Iryna Volodymyrivna, Zahorodna Olha Mykhajlivna</i> Analysis of efficiency of enterprise sales activity	130
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION BASE OF ECONOMIC ANALYSIS	
<i>Balazyuk Oksana Yuriyivna, Sysoyeva Inna Mykolayivna</i> Cost accounting in the system of management of soft drinks manufacturing	141
<i>Yevdoshchak Volodymyr Ivanovych, Manachynska Yuliia Anatoliivna</i> Display of information on the income in accounting registers and reporting	147
<i>Osadcha Olha Oleksiyivna</i> The methods of quantitative evaluation of quality of accounting and analytical information	155
<i>Tkal Yarmila Sergiyivna, Chub Yuliya Volodymyrivna, Tkachenko Victoriya Victorivna</i> Particularities of the usage of the information systems in accounting	162

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336

Олександра Богданівна ВАСИЛЬЧИШИН

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

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ОСНОВНІ ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Васильчишин, О. Б. Ліквідність та фінансова стійкість як основні індикатори фінансової безпеки банківської системи України [Текст] / Олександра Богданівна Васильчишин // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 7-14. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти визначення фінансової безпеки банківської системи, встановлено основні її індикатори як показники ліквідності та фінансової стійкості, методами економіко-математичного моделювання побудовано барометр фінансової безпеки банківської системи.

Мета. Метою статті є вирішення теоретико-методологічних питань із визначення сутності фінансової безпеки банківської системи, класифікації основних її індикаторів та пошук підходів до формування критеріїв виміру рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Метод (методологія). Використано емпіричний підхід до визначення поняття «фінансова безпека банківської системи», застосовано статистичні та економіко-математичні методи для моделювання індикаторів фінансової безпеки банківської системи та барометра фінансової безпеки, а також системний підхід щодо обґрунтування шляхів підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю та ліквідністю як основами фінансової безпеки банківської системи.

Результати. Обґрунтовано власне розуміння поняття «фінансова безпека банківської системи»; класифіковано індикатори фінансової безпеки банківської системи України; як основні індикатори фінансової безпеки банківської системи, визначено ліквідність та фінансову стійкість; розроблено кореляційно-регресійну модель барометра банківської системи України; обґрунтовано заходи щодо підвищення ефективності грошово-кредитної політики, валютної політики та банківського регулювання і нагляду в контексті забезпечення високого рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Ключові слова: фінансова безпека банківської системи; ліквідність; фінансова стійкість; індикатор; барометр фінансової безпеки банківської системи.

LIQUIDITY AND FINANCIAL STABILITY AS THE KEY INDICATORS OF FINANCIAL SECURITY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Abstract

Introduction. In the article the theoretical and practical aspects of determination of the financial security of the banking system are considered. Its main indicators such as liquidity and financial stability have been found out. It has been built the barometer of financial safety of the banking system with the help of economic and mathematical methods of modeling.

Purpose. The article aims to decide the theoretical and methodological issues of determination of the nature of the financial security of the banking system, the classification of its main indicators, and the search of approaches to the development of criteria for measuring the financial security of the banking system of Ukraine.

The method (methodology). It has been used empirical approach to the definition of "financial safety of the banking system". The statistics and economic and mathematical methods for modeling of financial safety indicators of the banking system and a barometer of financial security have been applied. The systemic approach to study ways to improve the management of financial stability and liquidity as fundamentals of financial security banking system has been used.

Results. It has been grounded the author's understanding of the concept of "financial safety of the banking system". The indicators of financial safety of the banking system of Ukraine have been classified. Liquidity and financial stability are defined as key indicators of financial safety of the banking system. It has been developed the correlation and regression model of barometer of the banking system of Ukraine. The measures to enhance the effectiveness of monetary policy, monetary policy and banking regulation and supervision in the context of a high level of financial security of the banking system of Ukraine have been grounded.

Keywords: financial safety of the banking system; liquidity; financial stability indicator; barometer of the financial security of the banking system.

JEL classification: E50, H56

Вступ

Розвиток банківської системи на сучасному етапі супроводжується значними дисбалансами в економічному і політичному житті країни, що має достатньо суттєвий вплив на її фінансову безпеку. Адже в умовах зовнішньої військової та економічної агресії, девальвації національної валюти, інфляційних процесів, зниження економічної активності та відсутності стратегії економічної стабілізації в Україні зростає рівень загроз для ефективного виконання банківською системою її функцій та призначення, що підвищує актуальність розвитку механізмів забезпечення високого рівня її фінансової безпеки. Більше того, питання фінансової безпеки банківської системи сьогодні повинно розглядатися у руслі дослідження проблем фінансової стійкості та ліквідності комерційних банків нашої країни, позаяк ці параметри банківської діяльності є одними із основних, що відображають життєдіяльність системи загалом. Варто зазначити також й те, що на теоретико-методологічному рівні питання фінансової безпеки банківської системи також не є вирішеними, оскільки, з одного боку, основна увага науковців спрямована на дослідження безпеки банківської системи на мікрорівні, тобто безпеки комерційних банків, а з іншого – немає єдності поглядів на трактування понять банківської безпеки (в економічній літературі виокремлюють безпеку банківської діяльності, банківську безпеку, економічну безпеку банку, фінансову безпеку комерційного банку, фінансово-економічну безпеку банку, безпеку банківської системи, фінансово-економічну безпеку банківської системи тощо). Окрім цього, немає також єдиного вектора підходів до проблеми виміру фінансової безпеки банківської системи, адже різними дослідниками, як основні критерії, використовуються або економічні нормативи діяльності банків, або співвідношення активів і пасивів, проблемні кредити, показники прибутковості, рентабельності тощо.

Таким чином, метою нашого дослідження є вирішення теоретико-методологічних питань із визначення сутності фінансової безпеки банківської системи, класифікації основних її індикаторів та пошук підходів до формування критеріїв виміру рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Як уже зазначалося вище, в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності безпеки банківської системи загалом і фінансової безпеки банківської системи зокрема. Так, наприклад, Р. Гриценко під фінансово-економічною безпекою банківської системи розуміє такий її стан, коли фінансова стабільність чи репутація не може бути зруйнована цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині чи зовні банківської системи [1, с. 27]. На думку М. Зубка [2, с. 166–167], економічна безпека банківської діяльності – це стан, у якому забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації. Під безпекою ж банківської діяльності М. Зубок розуміє стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування; властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні вияви внутрішнього і зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним зазіханням на власність, діяльність та імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 7]. Провідний вітчизняний фахівець у галузі банківської безпеки О. Барановський вважає, що фінансову безпеку банківської системи загалом та її окремих складових слід розглядати у двох аспектах. По-перше, з точки зору фінансових наслідків її (їх) діяльності для країни загалом та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з точки зору недопущення та попередження явних і потенційних загроз фінансовому стану усієї банківської системи країни, НБУ та вітчизняним комерційним банкам. Відтак під фінансовою безпекою комерційного банку він розуміє сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини передбачені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, у якому він функціонує [3, с. 11, 13].

Серед російських вчених, які розглядають питання безпеки банківської діяльності, здебільшого виокремлюють економічну безпеку банку або банківської системи. Варто назвати Д. Артеменка, який вважає, що сутність економічної безпеки в банківській системі полягає в забезпеченні стану найкращого використання її ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку [4]. Інша російська вчена, Є. Андрєєва, під економічною безпекою банку розуміє такий стан його функціонування, при якому забезпечується захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз, характерних для банку, а управління здійснюється відповідно до його стратегічно визначених граничних значень індикаторів економічної безпеки, що характеризують оптимальний розвиток всього банку і його структурних підрозділів [5, с. 27].

Аналізуючи вищезазначені визначення економічної безпеки банку і банківської системи, а також фінансової безпеки банківської системи та фінансової безпеки банківської діяльності, варто наголосити на їхній мікроекономічній спрямованості та відсутності комплексного бачення сутності фінансової безпеки банківської системи. За таких умов, на наш погляд, дослідження сутності безпеки банківської системи загалом повинно базуватися на наступних засадах:

1. Урахування принципів теорії систем, які полягають у наступному: система – це сутність, яка підтримує своє існування і здатність до функціонування завдяки взаємодії своїх частин; системи є частиною більш великих систем і утворюються меншими підсистемами; властивості систем – це властивості цілого. Жодна з частин ними не володіє. Що складніша система, то більше непередбачувані характеристики системи загалом. Виходячи з того, що системи є частиною більших великих систем і утворюються меншими підсистемами, поняття безпеки банківської системи повинно зводитися до розуміння її як саме «фінансової безпеки», оскільки банківська система є підсистемою фінансової системи: економічна система > фінансова система > банківська система.

2. Розуміння сутності банку та банківської діяльності. На наш погляд, банк – це фінансове підприємство, яке виконує низку притаманних йому функцій фінансового посередництва та спрямоване на досягнення максимального прибутку. Тобто банківська діяльність пов'язана з фінансовими операціями, основним об'єктом яких є грошові кошти та фінансові потоки, а критеріями діяльності – фінансові показники. З цих позицій також доцільніше вживати словосполучення «фінансова безпека», а не «економічна».

3. Увага до основних індикаторів забезпечення високого рівня фінансової безпеки банківської системи. Такі індикатори є ендегенними та екзогенними. Ендегенні індикатори, які визначають рівень

фінансової безпеки банківської системи, містять ліквідність та фінансову стійкість, прибутковість та ризиковість банківської діяльності, тобто ті фінансові показники, на які може мати безпосередній вплив банківська система загалом чи окрема її ланка (центральный банк, комерційні банки). Екзогенні індикатори – це та група індикаторів, які утворюються поза банківською системою та на які банківська система чи окрема її ланка не має керованого впливу, наприклад, кон'юнктура внутрішніх та зовнішніх ринків.

4. Урахування принципів абстрактності та динамічності. Зважаючи на те, що основні індикатори фінансової безпеки банківської системи є динамічними, а також виходячи з того, що оптимальний рівень безпеки є одномоментною величиною та може бути досягнутим при одночасному збігу багатьох факторів, то фінансова безпека банківської системи як економічна категорія повинна вважатися динамічним станом та досліджуватися в динаміці.

5. Усвідомлення внутрішніх та зовнішніх загроз фінансової безпеки банківської системи. До внутрішніх загроз належать: політичний вплив, вплив засобів масової інформації, якість законодавчого забезпечення банківської діяльності. До зовнішніх – військова чи економічна агресія, світова чи регіональна фінансова криза.

Таким чином, враховуючи перелічені нами засади, на яких повинно ґрунтуватися дослідження проблем фінансової безпеки банківської системи, сформулюємо власне визначення поняття «фінансова безпека банківської системи» як такий динамічний стан банківської системи країни, який дозволяє забезпечити оптимальне співвідношення ліквідності, ризиковості та прибутковості, а також захищеність активів і пасивів банківської системи під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз.

Особливу увагу при дослідженні поняття фінансової безпеки банківської системи слід звернути на проблеми забезпечення фінансової стійкості та ліквідності банківської системи як основних індикаторів фінансової безпеки. Адже забезпечення ефективного управління й оптимального рівня фінансової стійкості та ліквідності банківської системи дозволяє досягти високого рівня фінансової безпеки не тільки самої банківської системи, а фактично всіх суб'єктів економіки, оскільки банківська система виступає основним посередником руху грошей і капіталів в економіці. Тому в цьому контексті забезпечення високого рівня ліквідності банківської системи, тобто її спроможності безперерійно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками і кредиторами, дозволить забезпечити стабільність банківської системи, а отже, і захищеність вкладів, фінансових потоків економічних суб'єктів та економічне зростання, що вже є критерієм економічної і фінансової безпеки держави загалом.

Ширшим поняттям, ніж ліквідність, стосовно забезпечення фінансової безпеки банківської системи є фінансова стійкість, під якою розуміють спроможність забезпечити оптимальне співвідношення якісних та кількісних параметрів банківської діяльності з метою безперерійного виконання функцій фінансового посередника. Під якісними параметрами діяльності банків слід розуміти управлінські процеси, зокрема управління ліквідністю, прибутковістю, ризиками, активами і пасивами. До кількісних параметрів діяльності банків належать економічні нормативи та показники рентабельності [6]. Таким чином, у загальній управлінській архітектурі банківської системи на перше місце виходить управління фінансовою стійкістю та ліквідністю, які є основою фінансової безпеки, адже містять практично всі сфери фінансового менеджменту, нагляду та регулювання банківської діяльності.

Управління фінансовою стійкістю та ліквідністю вимагає аналізу та оцінки загроз або негативних факторів впливу на банківську систему, які водночас є і загрозами фінансовій безпеці банківської системи. Саме застосування інструментів банківського регулювання і нагляду, таких, як економічні нормативи, інструменти монетарної політики, адміністративні та законодавчі обмеження, дозволяє збалансувати в банківській системі ризиковість і прибутковість, які й визначають стан захищеності банківських вкладів, фінансових потоків, а також відображають стан справ у банківській системі загалом.

Окрім цього, варто зазначити й те, що ефективність управлінських процесів залежить від здатності і можливості виміряти і спрогнозувати поведінку об'єкта управління, що вимагає побудови певних критеріїв та моделей фінансової безпеки банківської системи. З цією метою необхідно упорядкувати основні індикатори фінансової безпеки банківської системи (рис. 1).

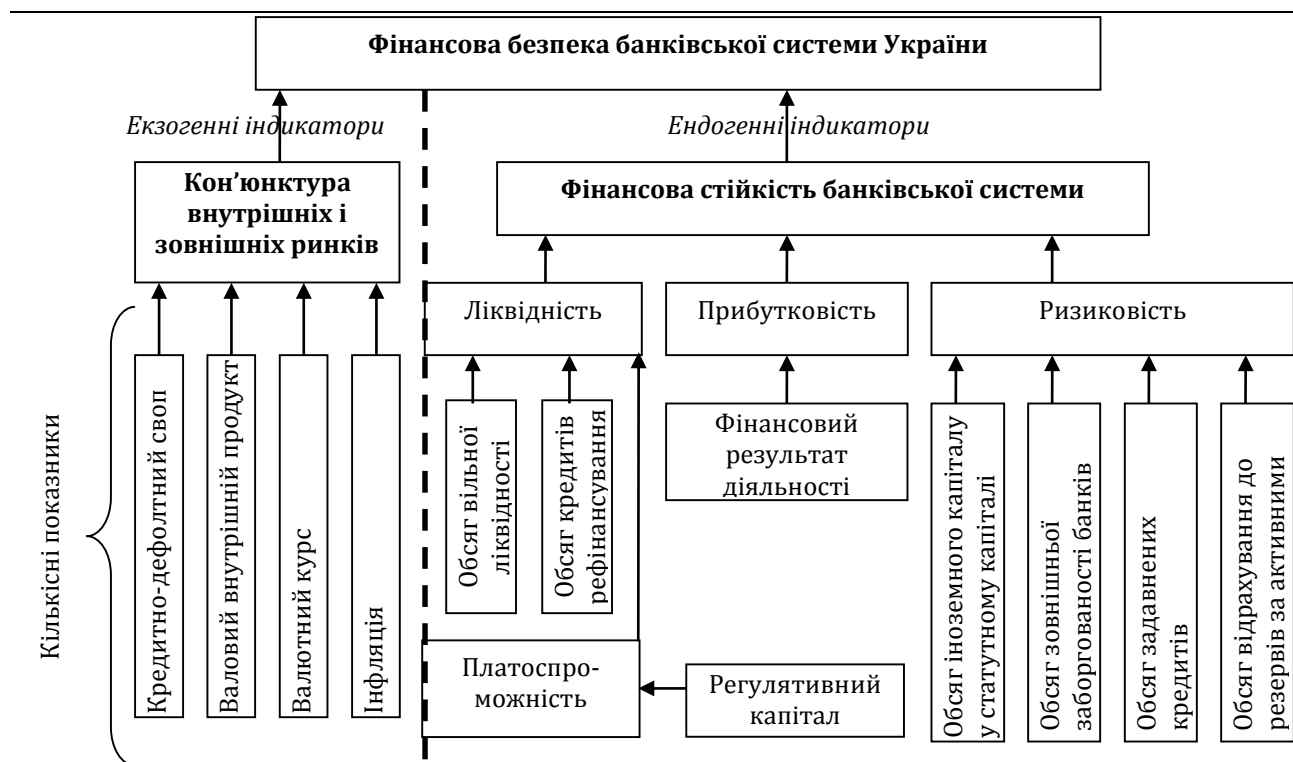


Рис. 1. Структурно-логічна схема індикаторів фінансової безпеки банківської системи України та їх кількісних показників

Як бачимо з рисунку 1, усі індикатори фінансової безпеки банківської системи України підібрані таким чином, щоб їх можна було кількісно визначити та математично обчислити, на основі чого побудувати «барометр фінансової безпеки банківської системи України».

На відміну від багатьох інших науковців [7; 8; 9], які при виборі індикаторів фінансової чи економічної безпеки банківської системи надають перевагу відносним значенням економічних нормативів банківської діяльності, ми зосередили свою увагу на абсолютних показниках банківської діяльності з наступних причин:

1) економічні нормативи діяльності банків не завжди відображають реальний стан справ у банківській системі, оскільки побудовані для ідеалізованого банку та не можуть об'єктивно визначити фінансову стійкість і ліквідність найбільших і найменших банків. За таких умов, на наш погляд, доцільніше враховувати відносні показники, які є більш гнучкими та точними, зокрема: показник вільної ліквідності банківської системи (різниця між обсягом коштів комерційних банків, розміщених на кореспондентських рахунках у Національному банку України та обсягом сформованих обов'язкових резервів); обсяг регулятивного капіталу, що відбиває платоспроможність банківської системи; фінансовий результат діяльності, що відображає прибутковість; також група показників, які на наш погляд, найбільш повно демонструють ризиковість банківської діяльності, зокрема: частка іноземного капіталу у статутному капіталі, обсяг зовнішньої заборгованості, задованих кредитів та сформованих резервів за активними операціями;

2) вагомий вплив на фінансову безпеку банківської системи мають екзогенні індикатори, зокрема: кредитно-дефолтний своп України, який показує рівень ризиковості вітчизняної економіки для зовнішніх інвесторів і при суттєвому зростанні його значення створює загрозу для втечі іноземного капіталу з банківської системи; динаміка ВВП, інфляції та валютного курсу показує кон'юнктуру вітчизняної економіки та дозволяє оцінити її стан і відповідно рівень загроз для фінансової безпеки банківської системи.

Таким чином, визначивши кількісні значення охарактеризованих вище показників, побудуємо багатофакторну-кореляційно регресійну модель (1), яка й буде відображати «барометр фінансової безпеки банківської системи України»

$$Y = \omega_1\chi_1 + \omega_2\chi_2 + \omega_3\chi_3 + \omega_4\chi_4 + \omega_5\chi_5 + \omega_6\chi_6 + \omega_7\chi_7 + \omega_8\chi_8 + \omega_9\chi_9 + \omega_{10}\chi_{10} + \omega_{11}\chi_{11} + \omega_{12}\chi_{12} \quad (1)$$

де: Y – значення барометра фінансової безпеки банківської системи України, χ_i – нормалізована динаміка індикаторів фінансової безпеки банківської системи в середньому за місяць, ω_i – вага динаміки індикаторів

фінансової безпеки банківської системи в барометрі фінансової безпеки банківської системи України. Ваги розраховано за формулою (2):

$$\omega_i = \sum_{i=1}^{12} r_{ij} / \sum_{i=1}^{12} \sum_{j=1}^{12} ij \quad (2),$$

тобто сума коефіцієнтів парної кореляції кожного показника з іншими показниками співвідносяться із загальною сумою коефіцієнтів за матрицею парної кореляції. Оскільки остання відтворює взаємозв'язок між усіма показниками, отримані величини демонструють питому вагу кожного показника в загальному значенні барометра фінансової безпеки банківської системи України. Ваги розраховані за даними за січень 2008 – січень 2016 років і мають наступні значення (табл. 1):

Таблиця 1. Значення ваги показників у барометрі фінансової безпеки банківської системи України

Назва показника	Умовне позначення	Вага	Назва показника	Умовне позначення	Вага
Обсяг вільної ліквідності	X1	0,2979	Обсяг задованих кредитів	X7	- 0,0935
Обсяг кредитів рефінансування	X2	- 0,0330	Обсяг відрахування до резервів за активними	X8	- 0,0971
Регулятивний капітал	X3	0,0828	Кредитно-дефолтний своп	X9	0,0098
Фінансовий результат діяльності	X4	0,2712	Валовий внутрішній продукт	X10	0,1654
Обсяг іноземного капіталу у статутному капіталі банків	X5	0,1148	Валютний курс	X11	0,0407
Обсяг зовнішньої заборгованості банків	X6	0,3181	Інфляція	X12	- 0,0770

Як бачимо з таблиці 1, найбільшу вагу у барометрі фінансової безпеки банківської системи України мають показники ліквідності, прибутковості та ризиковості, які загалом відображають фінансову стійкість банківської системи. Динаміка ж барометра фінансової безпеки банківської системи відображена на рисунку 2.

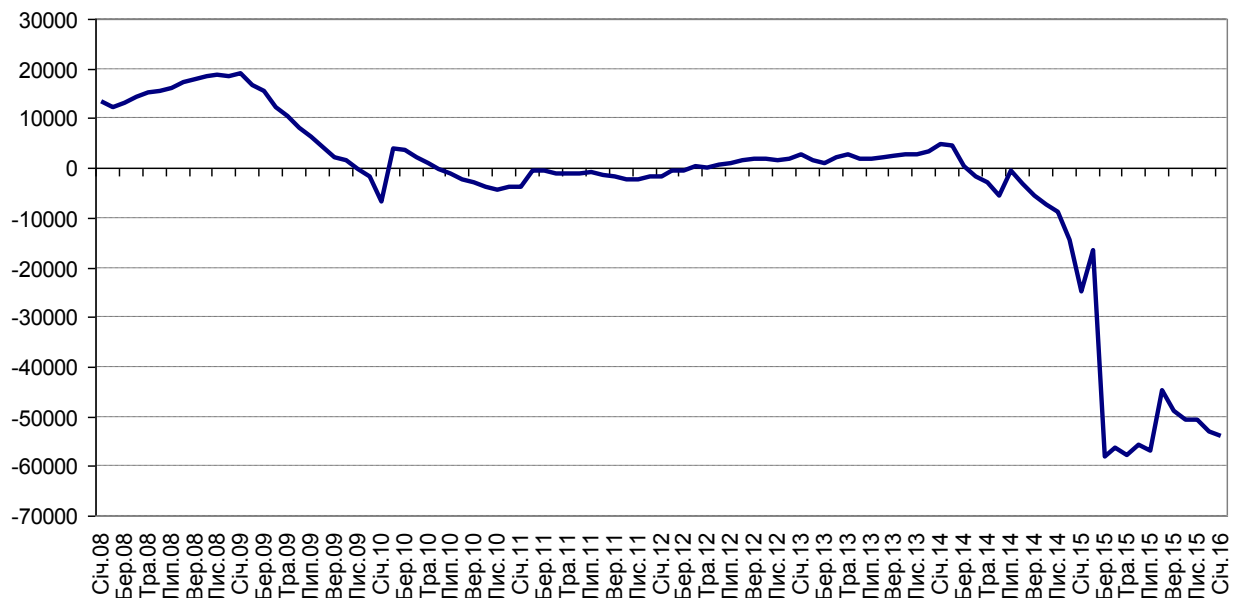


Рис. 2. Барометр фінансової безпеки банківської системи України у 2008-2015 роках

Побудований барометр фінансової безпеки банківської системи України чітко відображає погіршення її стану в період кризових явищ в економіці як у 2008-2009, так і у 2014-2015 роках, що обумовлено низкою наступних причин: економічною кризою, кризою ліквідності банківської системи, валютною кризою тощо.

Таким чином, значення ваг індикаторів фінансової безпеки банківської системи у барометрі фінансової безпеки, а також його динаміка свідчать про те, що основною причиною зниження її рівня є негативні значення керованих індикаторів, тобто ендогенних, оскільки як на ліквідність, так і на прибутковість і ризиковість банківської діяльності мають прямий вплив Національний банк України разом із комерційними банками. Відтак постає питання удосконалення грошово-кредитної політики в контексті забезпечення ефективного механізму управління ліквідністю банківської системи України, підвищення ефективності валютно-курсової політики з метою забезпечення стабільності обмінного курсу гривні, а також оптимізації банківського регулювання і нагляду у сфері забезпечення високого рівня фінансової стійкості комерційних банків. Усе це в сукупності дасть змогу забезпечити високий рівень фінансової безпеки банківської системи України.

Так одним із основних заходів удосконалення грошово-кредитної політики повинно бути переосмислення відсоткової політики Національного банку України шляхом запровадження чітко визначеного відсоткового коридору між ставками за активними і пасивними операціями, а також необхідно встановити на нормативно-правовому і практичному рівнях ключові ставки за активними і пасивними операціями, які б слугували орієнтирами для комерційних банків з позицій вартості ресурсів центрального банку. Окрім цього, удосконалення потребує механізм резервування в плані забезпечення його прозорості та рівноправного доступу до кредитів рефінансування для усіх банків, не залежно від розміру активів та статусу власників.

У контексті удосконалення валютно-курсової політики, на наш погляд, доцільно повернутися до практики фіксованого валютного курсу, адже саме в період такого монетарного режиму фінансова безпека банківської системи перебувала на високому рівні. Це пов'язано, перш за все з тим, що стабільність курсу гривні не створює вимушених умов для переоцінки резервів комерційних банків за активними операціями, що прямо впливає на прибутковість і на фінансову стійкість банків загалом у випадку девальвації, а це суттєво знижує рівень фінансової безпеки банківської системи, що якісно відображає побудований нами барометр.

Щодо банківського регулювання та нагляду, то в цьому контексті Національному банку України необхідно більшу увагу звернути на оцінку кредитного портфеля вітчизняних банків з метою визначення проблем, які можуть виникнути у випадку надмірного кредитування інсайдерів та кредитування в іноземній валюті. Також важливим аспектом є підвищення ефективності нагляду за використанням коштів рефінансування комерційними банками, діяльністю банків з іноземним капіталом, залученням синдікованих кредитів з-за кордону тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що в теоретичному та практичному плані фінансова стійкість і ліквідність комерційних банків та банківської системи загалом виступають основними індикаторами фінансової безпеки банківської системи України, адже досягнення негативних значень основних показників ліквідності та фінансової стійкості миттєво призводить до суттєвого зниження барометра фінансової безпеки банківської системи. Таким чином нових наукових розвідок у сфері забезпечення високого рівня фінансової безпеки банківської системи України потребують механізми аналізу та прогнозування загроз фінансовій стійкості і ліквідності як основних індикаторів фінансової безпеки банківської системи з метою розробки заходів швидкого реагування на можливі загрози, а також заходи антикризової політики Національного банку України.

Список літератури

1. Гриценко, Р. Економічна безпека банківської системи України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – № 4. – 2003. – С. 27-28.
2. Зубок, М. Безпека банків / М. Зубок. – К., 2002. – 306 с.
3. Барановський, О. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економічне прогнозування. – №1. – 2006. – С. 7-32.
4. Артеменко, Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореф. дис. канд. экон. наук. / Артеменко Д. А. – Ростов-на-Дону, 1999.
5. Андреева, Е. А. Обеспечение экономической безопасности российского многофилиального банка с иностранным участием: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Андреева Евгения Андреевна. – Москва, 2014. – 184 с.
6. Рудан, В. Я. Управління ліквідністю банківської системи України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Рудан Віталій Ярославович – Тернопіль, 2016. – 24 с.
7. Гайдук, В. Финансовая безопасность коммерческих банков: критерии и индикаторы / В. И. Гайдук, А. Л. Вороков // Научный журнал КубГАУ. – №114(10). – 2015.

-
8. Крупка, І. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. М. Крупка // БізнесІнформ. – №6. – 2012. – С. 168-175.
 9. Побережний, С. Модели и методы обеспечения банковской безопасности [Текст]: монографія / С. Н. Побережний, Б. А. Дадашев, А. Л. Пластун. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2010. – 239 с.
 10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.

References

1. Hrytsenko, R. (2003). Ekonomichna bezpeka bankivs'koyi systemy Ukrayiny. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, 4, 27-28.
2. Zubok, M. (2002). *Bezpeka bankiv*. Kyiv.
3. Baranovs'kyi, O. (2006). Bankivs'ka bezpeka: problema vymiru. *Ekonomichne prohnouvan'nya*, 1, 7-32.
4. Artemenko, D. A. (1999). *Mekhanizm obespecheniya finansovoy bezopasnosti bankovskoy deyatel'nosti*. Rostov-na-Donu.
5. Andreeva, E. A. (2014). *Obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti rossiyskoho mnohofilial'noho banka s inostrannym uchastiem*. Moscow.
6. Rudan, V. Ya. (2006). *Upravlinnya likvidnistyu bankivs'koyi systemy Ukrayiny*. Ternopil'.
7. Hayduk, V. Y. & Vorokov, A. L. (2015). Fynansovaya bezopasnost' kommercheskykh bankov: kryterii i indicatory. *Nauchnyy zhurnal KubHAU*, 114(10).
8. Krupka, I. (2012). Finansovo-ekonomichna bezpeka bankivs'koyi systemy Ukrayiny ta perspektyvy rozvytku natsional'noyi ekonomiky. *BiznesInform*, 6, 168-175.
9. Poberezhnyy, S., Dadashev, B. A., & Plastun, A. L. (2010). *Modeli i metody obespecheniya bankovskoy bezopasnosti*. Sumy: HVUZ «UABD NBU».
10. *Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny*. (2016). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2016 р.

Лілія Олегівна ГАЛАПУП

аспірантка,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: Lilia7907@ukr.net

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Галапуп, Л. О. Сучасні тенденції функціонування ринку міжбанківського кредитування в Україні [Текст] / Лілія Олегівна Галапуп // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 15-21. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Вивчення ринку міжбанківського кредитування України потребує особливої уваги в сучасних умовах кризових процесів, нестабільного розвитку економіки, девальвації національної грошової одиниці, зростання інфляційних явищ, скорочення обсягу депозитних вкладів та виникнення у переважної більшості банківських установ проблем із платоспроможністю. У таких умовах міжбанківський кредитний ринок набуває все більшого значення, оскільки саме міжбанківські кредити найбільш швидко реагують на зміну кон'юнктури та є оперативним джерелом додаткових коштів для банків. У зв'язку із цим у статті розглянуто сучасні тенденції та проблеми розвитку ринку міжбанківського кредитування України. Проаналізовано структурні елементи міжбанківського кредитного ринку на сучасному етапі розвитку економіки.

Мета. Дослідити структуру міжбанківського кредитного ринку України, проаналізувати сучасні тенденції та суперечності його розвитку в умовах кризових процесів, а також запропонувати шляхи покращення ефективності діяльності ринку міжбанківського кредитування.

Метод (методологія). Дослідження проведено за допомогою загальнонаукових методів аналізу, а саме методами індукції, дедукції, наукового узагальнення, порівняння та комплексності, а також використано економіко-статистичні методи аналізу (зіставлення, табличні, графічні та методи укрупнення результатів).

Результати. Запропоновано новітні методи, які б сприяли розвитку вітчизняного ринку міжбанківського кредитування та оперативному залученню додаткових коштів у разі виникнення проблем із платоспроможністю.

Ключові слова: міжбанківський кредитний ринок; рефінансування; кредити «овернайт»; цінні папери; облікова ставка; платоспроможність.

Liliya Olehivna HALAPUP

PhD Student,
Department of Banking Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: Lilia7907@ukr.net

CURRENT TRENDS OF FUNCTIONING OF THE INTERBANK LENDING MARKET IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The study of interbank lending market in Ukraine needs special attention in the present conditions of crisis processes, unstable economic development, devaluation of the national currency, rising inflation effects, reduction of deposits and emergence of the vast majority of banks with solvency problems. In such circumstances, the interbank market is becoming increasingly important, because interbank loans respond as quickly as possible to changing market conditions. They are also an operative source of additional funds for banks. In this regard, the article considers current trends and problems of the interbank lending market in Ukraine. The structural elements

of the interbank credit market at the present stage of economic development are analyzed.

Purpose. The aim of the research is to study the structure of interbank credit market of Ukraine, to analyze current trends and contradictions of development processes in crisis and to offer ways to improve the efficient operation of the interbank lending market.

The method (methodology). The study has been conducted with the help of scientific methods of analysis, such as methods of induction, method of deduction, method of scientific analysis, method of comparison and complexity, and methods of economic and statistical analysis (comparison, tabular, graphical and methods of consolidation effects).

Results. The innovative techniques that could facilitate the development of domestic market of interbank lending and operational attraction of additional funds in case of problems with solvency are proposed in this article.

Keywords: interbank credit market; refinancing; "overnight" loans; securities; discount rate; solvency.

JEL classification: G21, G32

Вступ

У сучасних кризових умовах розвитку економіки України дослідження стану ринку міжбанківського кредитування набуває особливого значення, оскільки саме йому відводиться вагомий роль у покращенні ступеня ліквідності та платоспроможності банківських установ, а також у забезпеченні стабільного розвитку банківської системи загалом. Така ситуація зумовлена підвищенням вимог до банківської системи, її стійкості та кредитно-інвестиційного потенціалу, а також спадом виробництва, який спостерігається уже кілька останніх років, значним відтоком депозитів юридичних і фізичних осіб та терміном їхнього розміщення в банках.

Важливість міжбанківського кредитування також посилюється тим, що в умовах фінансової нестабільності та кризових процесів збільшується потреба банківських установ у оперативних позикових інструментах з метою виконання своїх поточних зобов'язань. Проте зауважимо, що з усіх існуючих фінансових інструментів сьогодні саме міжбанківські кредити найбільш швидко реагують на зміну кон'юнктури фінансового ринку. Саме тому банківські установи все частіше розглядають міжбанківські кредити як оперативне джерело отримання ресурсів задля виконання активних операцій на інших секторах фінансового ринку. Тому особливої актуальності набувають дослідження сучасних тенденцій розвитку ринку міжбанківського кредитування, виокремлення основних проблем і пропозицій щодо його подальшого функціонування.

Вагомий внесок у вивчення ринку міжбанківського кредитування, визначення його ролі та особливостей ціноутворення здійснено такими зарубіжними та вітчизняними економістами, як Н. Бодрова, О. Вовчак, І. Дейсан, О. Дзюблюк, Л. Ключко, О. Тригуб та інші. Однак роботи мають переважно фрагментарний характер, оскільки розглядають окремі аспекти міжбанківських кредитних відносин у контексті ресурсного забезпечення банківських установ. Сучасні кризові процеси, які відбуваються в економіці, визначають необхідність комплексного аналізу сучасних аспектів функціонування ринку міжбанківського кредитування загалом, формування основних проблем і пропозицій щодо ефективного його розвитку.

Мета та завдання статті

Метою статті є вивчення структури міжбанківського кредитного ринку України, аналіз сучасних тенденцій та суперечностей його розвитку в умовах кризових процесів і трансформації вітчизняної економіки. Для цього слід вирішити такі завдання: визначити роль міжбанківських кредитів у формуванні банківського капіталу, проаналізувати динаміку і структуру залучених на міжбанківському ринку коштів, охарактеризувати діяльність Національного банку України щодо рефінансування, а також виділити основні причини, які негативно впливають на розвиток міжбанківського ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасні умови функціонування банківської системи вимагають нарощення капіталу банківських установ шляхом запозичення фінансових ресурсів на міжбанківському та фондовому ринках. У результаті проведення таких операцій формуються позикові кошти чи недепозитні зобов'язання перед кредиторами, ініціатором мобілізації яких виступає безпосередньо сама банківська установа.

Позичковий капітал відіграє важливу роль у забезпеченні банківських установ необхідним обсягом ресурсів у процесі управління їх ліквідністю. Проте варто зауважити, що такі кошти є кредитними і потребують повернення. Значення позичкового капіталу ще більше посилюється у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах, за яких у більшості банківських установ зростає потреба в оперативних позикових інструментах для здійснення виплат за своїми поточними зобов'язаннями.

Основними способами, за допомогою яких банківські установи формують позичений капітал, є мобілізація міжбанківських кредитів від інших банківських установ і Національного банку України на фінансовому ринку та емісія цінних паперів власного боргу банку [5, с. 98]. Пропонуємо проаналізувати детальніше кожний із них.

Міжбанківський кредит є, з одного боку, є оперативним джерелом поповнення коштів банківської установи з метою підтримання кредитного потенціалу та поточної ліквідності, а з іншого – рентабельне вкладення вільних коштів. Саме міжбанківські кредити, з-поміж усіх існуючих у сучасних умовах фінансових інструментів, відзначаються швидкою реакцією на зміни кон'юнктури фінансового ринку. У такій ситуації банківські установи часто розглядають міжбанківський кредитний ринок як основу швидкого поповнення коштів для здійснення активних операцій на інших сегментах фінансового ринку.

Звернемо увагу, що метою залучення кредитів на міжбанківському ринку є збільшення потенціалу для розширення кредитної діяльності банківських установ з клієнтами, а також необхідність у підтримці та регулюванні ліквідності.

Роль міжбанківських кредитів у формуванні капіталу вітчизняними банківськими установами поступово зростає протягом тривалого періоду (табл. 1). Упродовж 2014 року спостерігається зростання обсягу залучених міжбанківських кредитів, які станом на 01.01.2015 року склали 266,2 млрд грн, а упродовж року їх розмір дещо зменшився і на 01.01.2016 року становив 194,3 млрд грн, що пов'язано із нестабільною економічною ситуацією в банківській системі України.

Таблиця 1. Обсяги залучених коштів банківськими установами на міжбанківському ринку у 2009–2015 рр. *

Назва показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього банківських зобов'язань, млн грн	765127	804363	898793	957872	1085496	1168829	1150672
Залучені кошти банків на міжбанківському ринку, млн грн	47338	150056	194818	213710	208854	266225	194263
Відношення обсягу міжбанківських кредитів до загального обсягу зобов'язань банків, %	6,19	18,66	21,68	22,31	19,24	22,77	16,88

*Складено автором на основі [2].

Щодо валюти міжбанківських позик, то можемо зауважити, що співвідношення національної та іноземної валют приблизно однакове з невеликою перевагою на користь останньої. Так упродовж 2009–2011 років прослідковується переважання залучених коштів банками на міжбанківському кредитному ринку в іноземній валюті, що пов'язано зі значними обсягами зовнішньої заборгованості вітчизняних банківських установ. Ситуація змінюється з 2012 року, коли банківські установи залучають міжбанківські кошти переважно у національній валюті. Однак у сучасних умовах розвитку економіки зовнішня заборгованість банківських установ постійно зростає і станом на 01.01.2016 року обсяг кредитів залучених банківськими установами в національній валюті на міжбанківському ринку склав 65886 млн грн, а в іноземній валюті – 128377 млн грн.

Варто зауважити, що міжбанківський кредит є оперативним методом залучення коштів, але водночас дорогим джерелом капіталу для банківських установ. Ці кошти використовуються зазвичай для оперативного регулювання ліквідності балансу банку, а також для надання кредитів вигідним позичальникам [4, с. 177]. Сума, термін та відсоток за міжбанківським кредитом певною мірою також залежать від фінансового стану банку-позичальника, кола його власників, величини та рейтингу на фінансовому ринку. Однак визначальним чинником, який має вплив на формування ціни на кредитні кошти на міжбанківському ринку, є обсяг вільних коштів у кредитних установ.

У забезпеченні фінансової стійкості банківських установ значну роль відіграє також центральний банк. Рівень участі Національного банку України у формуванні капіталу банків залежить від цілей грошово-кредитної політики, яку він проводить у певний період часу, а також від інструментів, за допомогою яких він може кредитувати банківські установи. Національний банк України надає кредити рефінансування банківським установам за відсотковою ставкою, що не є нижчою, ніж облікова ставка, а також яка не підлягає коригуванню упродовж дії кредитного договору.

Наголосимо, що активною була діяльність Національного банку України щодо рефінансування упродовж 2014-2015 років. Значна девальвація національної грошової одиниці, ажіотажний попит на валюту, нестабільна політична ситуація в країні спричинили паніку серед населення, призвели до відтоку депозитних коштів з банківської системи, внаслідок чого переважна більшість банківських установ відчували проблеми із платоспроможністю і були не здатні виконувати свої зобов'язання. У таких умовах Національний банк України з метою підтримання ліквідності банківських установ надав кредити рефінансування станом на 01.01.2016 року на суму 61,4 млрд грн, що лише на 3 млрд грн менше, ніж у кризовому 2008 році (64,4 млрд грн) (табл. 2). Така ситуація вимагає від головного регулятора швидкої реакції на зміни, що відбуваються на грошовому ринку та своєчасного надання кредитів рефінансування тим банківським установам, які справді відчують значну потребу у таких коштах і діяльність яких є системно важливою для функціонування вітчизняної банківської системи.

Зауважимо, що з метою зменшення впливу фінансових кризових процесів та забезпечення стабільності банківських установ Національний банк також активно надавав кредити фінансового оздоровлення на суму 28,2 млрд грн станом на 01.01.2015 року та за перше півріччя 2015 року на суму 11,7 млрд грн, які отримали 10 банків. Проте, як пізніше показала перевірка, вони виявились проблемними, позаяк значно погіршили ситуацію із ліквідністю та платоспроможністю цих банківських установ. Також варто зазначити, що більшість кредитів надавалась із порушенням нормативно-правових актів, оскільки певна частина коштів була використана не за цільовим призначенням, а на кредитування суб'єктів господарювання [6, с. 219]. Національний банк надавав кредити рефінансування, використовуючи різні підходи до банківських установ щодо відсоткових ставок і умов погашення кредиту, а також значними були витрати коштів рефінансування на купівлю іноземної валюти, наслідком чого було ще більше посилення тиску на національну валюту.

У контексті нашого дослідження вважаємо за необхідне також здійснити аналіз рівня облікової ставки Національного банку України, яка є основним інструментом грошово-кредитного регулювання і взаємопов'язана із політикою рефінансування. Облікова ставка протягом 2009-2013 років поступово зменшувалась, що свідчить про те, що метою політики Національного банку України було створення стимулів для повернення коштів вкладників у банківську систему та активізація кредитування банківськими установами реального сектору економіки. Так у 2009 році облікова ставка становила 10,3 %, а у 2013 році її рівень зменшився і склав 6,5 % (рис. 1).

Таблиця 2. Обсяг та структура кредитів з рефінансування банківських установ України у 2009-2015 р.р. [7]

(млрд грн)

Інструменти рефінансування	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	01.01.2016 р.
Загальний обсяг, у т. ч.:	64,4	5,2	28,9	97,6	71,5	222,3	61,4
– кредити «овернайт» (постійно діюча лінія рефінансування);	12,7	0,2	2,1	28,7	19,8	95,2	49,2
– кредити, надані шляхом отримання тендера;	1,2	0,5	3,2	11,7	13,8	55,4	12,2
– через операції прямого репо;	0,5	0,1	23,6	56,7	36,0	20,4	-
– довгострокові кредити;	1,7	10,5	-	-	-	-	-
– кредити під програми фінансового оздоровлення;	46,9	3,4	-	0,5	2,0	28,2	-
– через операції своп.	1,4	-	-	-	-	23,1	-
Облікова ставка НБУ, %.	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5	19,5	22,0

З проведеного дослідження можемо побачити, що значне збільшення рівня відсоткових ставок відбулось у 2014 році, що спричинене вагомим зростанням інфляції і стрімкою девальвацією національної грошової одиниці. У таких умовах Національний банк України з метою зменшення обсягу грошової маси в обігу підвищив рівень облікової ставки до 19,5 %, а станом на 01.01.2016 року її рівень ще підвищився і склав 22,0 %. Також зауважимо, що зростання рівня облікової ставки та потреба більшості банківських установ у додаткових коштах спричинили зростання відсоткових ставок на міжбанківському кредитному ринку.

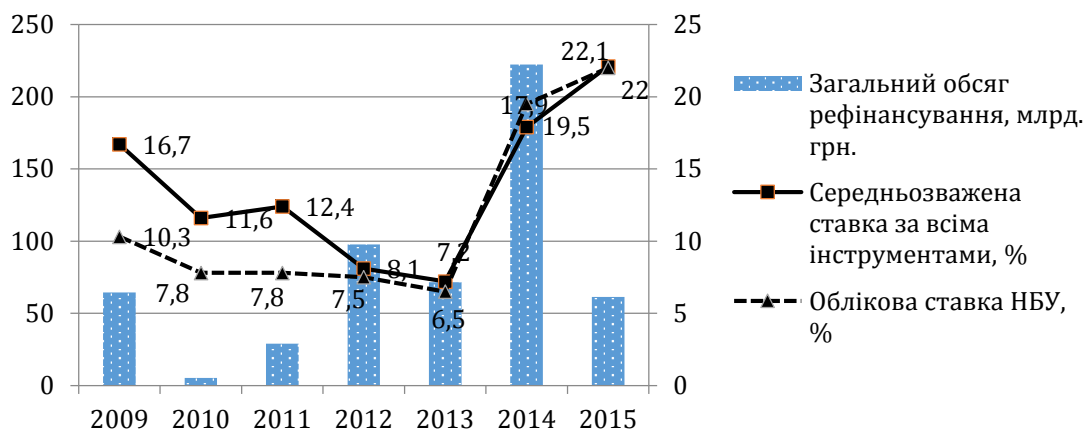


Рис. 1. Динаміка рівня ставок рефінансування банківських установ України у 2009-2015 роках [7]

Ще одним важливим методом формування позикового капіталу є емісія банківськими установами власних боргових зобов'язань, зокрема банківських облігацій та векселів. Однак зазначимо, що в Україні такі операції ще не набули широкого застосування. Цінні папери власного боргу банку займають незначну частку у структурі як сумарних пасивів, так і сумарних зобов'язань (табл. 3). Так їх обсяг упродовж 2015 року становив лише 0,95 % від усіх зобов'язань банківських установ.

Аналізуючи динаміку емісії вітчизняними банківськими установами боргових цінних паперів, можемо зауважити, що вона має чітку тенденцію до збільшення. Зокрема за 2009 рік банківськими установами було емітовано цінних паперів власного боргу обсягом 4407 млн грн, а за 2013 рік – 11799 млн грн. Упродовж 2015 року обсяг випущених цінних паперів власного боргу банку дещо скоротився і склав 10905 млн грн. Така ситуація, на наш погляд, зумовлена низькою дохідністю облігацій, оскільки залучення коштів від їх продажу відбувається за вищою відсотковою ставкою, ніж пропонується з початку розміщення, наслідком чого є небажання потенційних покупців купувати цінні папери.

Серед головних причин, які негативно впливають на розвиток операцій банківських установ з борговими цінними паперами власного боргу, можна назвати високий ризик втрати вкладених коштів, відсутність захисту прав та інтересів інвесторів, недоліки чинної податкової системи, недостатній рівень розвитку ринку цінних паперів, нестабільна економічна та політична ситуація в країні тощо.

Таблиця 3. Динаміка емісії цінних паперів власного боргу банківськими установами України [2]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Сумарні банківські зобов'язання, млн грн	765127	804363	898793	957872	1085496	1168829	1150672
Сумарні пасиви, млн. грн.	880302	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	1254385
Цінні папери власного боргу, млн грн	4407	2552	6013	10215	11799	4554	10905
Питома вага цінних паперів власного боргу у сумарних:							
зобов'язаннях, %	0,58	0,32	0,67	1,07	1,09	0,39	0,95
пасивах, %	0,50	0,27	0,57	0,91	0,92	0,35	0,87

Отже, проведене нами дослідження дає змогу зробити висновок, що ринок міжбанківського кредитування в Україні репрезентований більшою мірою моделлю кредитних відносин на рівні банків другого рівня. Національний банк України надає кредити банківським установам переважно лише у випадках суттєвих проблем із платоспроможністю чи ліквідністю на грошово-кредитному ринку.

Таким чином, умовою проведення ефективної політики рефінансування Національного банку України, на нашу думку, є своєчасне надання кредитів рефінансування банківським установам. Оскільки несвоєчасно проведений механізм кредитного рефінансування банків призводить до поширення паніки серед клієнтів банку, в якому спостерігається нестача ліквідних коштів для виконання своїх зобов'язань, а також ажіотажний відтік депозитних коштів з банківської системи, як це уже спостерігалось у кризовому 2008 році. Також важливим є проведення прозорої політики рефінансування Національним банком, яке повинно проявлятися у однаковому ставленні до усіх банківських установ та визначення чітких критеріїв, за якими банки могли б претендувати на першочергове одержання позикових коштів і на їх обсяги.

Щодо емісії облігацій, то не менш важливим способом утримання в обороті банківської установи таких коштів, на нашу думку, є їх конвертація в акції. Проте тут важливо зауважити, що з метою поповнення статутного капіталу банківські установи повинні здійснити випуск акцій, після чого вони зможуть обміняти їх на конвертовані облігації. Конверсія облігацій не є обов'язковою операцією, її власник самостійно приймає рішення щодо конвертації. Перевага конвертованих облігацій для їх власників полягає у тому, що вони мають змогу купити акції банківської установи у найбільш вигідний для них період часу та отримати певну частку володіння банком, ставши акціонером після настання визначеного строку. Банк, здійснюючи конвертацію облігацій, має можливість утримати раніше залучені кошти і розрахуватись із боргами за облігаціями власними акціями.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що одним із головних факторів відновлення і підтримання економічного зростання в Україні є виважена грошово-кредитна політика Національного банку України. Основними завданнями його в сучасних умовах є орієнтація кредитної політики банківських установ на реальний сектор економіки, сприяння розвитку інвестиційного кредитування та стабілізація банківської системи загалом. Вагоме значення для стабілізації економіки країни та виведення її з кризового стану мають ефективний контроль за переміщенням фінансового капіталу, своєчасне корегування обсягів грошових коштів, а також їх цільове призначення. Незважаючи на значні кроки, що здійснюються в цьому напрямі, необхідним залишається забезпечення довіри до курсової політики учасників ринку та сталого рівня ліквідності банківських установ, задовольняючи той попит, який формує кредитну пропозицію банків. Наслідком чого повинно стати зменшення спекулятивних операцій на міжбанківському ринку. Перспективами подальших розвідок повинні стати дослідження ролі позикових ресурсів у процесі формування банківського капіталу в сучасних кризових умовах розвитку вітчизняної економіки.

Список літератури

1. Бодрова, Н. Сек'юритизація активів як інноваційна форма рефінансування банків та проблеми її впровадження в Україні [Текст] / Н. Бодрова // Наука й економіка. – 2011. – №4(24). – С. 7-11.
2. Бюлетень НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
3. Вовчак, О. Сучасні інструменти реструктуризації вітчизняної банківської системи [Текст] / О. Вовчак, І. Осадчий // Вісник НБУ. – 2014. – №12. – С. 13-17.
4. Дейсан, І. Міжбанківський кредитний ринок України на сучасному етапі [Текст] / І. Дейсан // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – №3(15). – С. 176-178.
5. Дзюблук, О. Теоретичні та практичні аспекти реалізації банками ресурсної політики [Текст]: монографія / О. Дзюблук, Ю. Галіцейська. – Тернопіль, Вектор, 2012. – 208 с.
6. Клюско, Л. Проблемні банки в Україні, їх рефінансування та рекапіталізація в сучасних умовах [Текст] / Л. Клюско // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3(117). – С. 217-222.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Тригуб, О. Особливості ціноутворення на ринку міжбанківського кредитування в Україні [Текст] / О. Тригуб, О. Стретович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №5(144). – С. 44-50.

References

1. Bodrova, N. (2011). Asset securitization as an innovative form of bank refinancing and problems of implementation in Ukraine. *Science and economics*, 4(24), 7-11.

-
2. Bulletin of the National Bank of Ukraine (2016, January 20). Retrieved January 20, 2016, from http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
 3. Vovchak, O. (2014). Modern tools restructuring of the domestic banking system. *Journal of the National Bank of Ukraine*, 12, 13-17.
 4. Dejsan, I. (2012). The interbank credit market of Ukraine at the present stage. *Journal of University of Banking of National Bank of Ukraine*, 3(15), 176-178.
 5. Dziubliuk, O. (2012). *Theoretical and practical aspects of the banking resource policy*. Ternopil: Vektor.
 6. Klusko, L. (2011). Problem banks in Ukraine, refinancing and recapitalization in current conditions. *Actual problems of economy*, 3(117), 217-222.
 7. *Basic indicators of banks in Ukraine* (2016, April 27). Retrieved April 27, 2016, from <http://www.bank.gov.ua>.
 8. Tryhub, O. (2013). Features pricing in the interbank lending market in Ukraine. *The formation of market relations in Ukraine*, 5(144), 44-50.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2016 р.

Олена Леонідівна МАЛАХОВА

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

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Малахова, О. Л. Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні [Текст] / Олена Леонідівна Малахова // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 22-30. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку малого і середнього підприємництва в країнах із розвинутою ринковою економікою та в Україні. Виявлено основні особливості стану банківського кредитування малих і середніх підприємств, проаналізовано проблеми і надано рекомендації щодо удосконалення системи їх підтримки державою.

Мета. Метою наукового дослідження є аналіз сучасного стану банківського кредитування малих і середніх підприємств в Україні та напрацювання можливих напрямів його активізації на основі узагальнення зарубіжного досвіду державної підтримки суб'єктів підприємництва.

Метод (методологія). На основі діалектичного методу пізнання проведено узагальнення зарубіжного досвіду щодо особливостей державної підтримки суб'єктів підприємництва. Для дослідження стану розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу в Україні використані статистичні методи, методи техніко-економічного і фінансового аналізу та спостереження.

Результати. Вивчення тенденцій розвитку підприємницьких структур в Україні показує, що сучасні економічні фінансові негаразди, що поглибилися на тлі світової валютно-фінансової кризи та обумовлені процесами реформування економіки в країні, поставили сектор малого і середнього підприємництва у вкрай складні фінансові умови. Розглянуто зарубіжний досвід державної підтримки малого та середнього бізнесу. Проаналізовано дестабілізуючі чинники, що впливають на ефективність формування взаємин банків із підприємницькими структурами. Виокремлено основні напрями активізації кредитування банками суб'єктів підприємництва в Україні.

Ключові слова: малий і середній бізнес; банківське кредитування; державна підтримка малого і середнього підприємництва; субсидування відсоткових ставок.

Olena Leonidivna MALAKHOVA

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

WAYS OF ACTIVIZATION OF BANK LENDING OF BUSINESS ENTITIES IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The article examines the current trends in small and medium-sized business in countries with developed market economies and in Ukraine. The basic features of state bank lending to SMEs are revealed. The problems and recommendations on improving the system of state support are analysed.

Purpose. The aim of the research is to analyze the current state of bank lending to small and medium-sized enterprises in Ukraine and to develop possible directions of its revitalization on the basis of synthesis of international experience of state support of entrepreneurship.

The method (methodology). On the basis of the dialectical method of knowledge it is held the generalization of international experience on peculiarities of state support of entrepreneurship. In order to study the state of

development of small and medium-sized business in Ukraine we have used statistical techniques, methods of technical and economic and financial analysis and observation.

Results. Investigation of the trends of business in Ukraine shows that the current economic financial troubles that have deepened against the backdrop of the world financial crisis and are stipulated by the processes of reforming the economy in the country, have put the sector of small and medium-sized businesses in an extremely difficult financial conditions. Foreign experience of state support for small and medium-sized business is considered. Destabilizing factors that affect the efficiency of forming relationships with business entities of banks are analyzed. The main directions of activation of bank lending entities in Ukraine are determined.

Keywords: small and medium-sized business; bank crediting; state support of small and medium-sized enterprise; subsidizing the interest rates.

JEL classification: H8

Вступ

У сучасних умовах глобальних змін в економіці України, появи нових господарських структур різних форм власності та розширення меж ринку в контексті економічних зв'язків важливе місце посідають питання раціонального та ефективного ведення малого і середнього підприємництва, виявлення факторів, що мають негативний вплив на їх діяльність. Цілком зрозуміло, що саме малий і середній бізнес виступає основою сталого розвитку економіки країни загалом через забезпечення конкурентоспроможності та надходжень ВВП, соціальної захищеності суспільства, формування та підтримку середнього класу тощо. За таких обставин малий і середній бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Питання розвитку малого і середнього бізнесу протягом останніх років є об'єктом ретельної уваги багатьох вітчизняних та закордонних науковців. Дослідженню підлягали різні аспекти діяльності малих і середніх підприємств. Вагомий внесок у теоретичну розробку напрямів розвитку малого і середнього підприємництва й аналізу механізмів його кредитно-фінансової підтримки зробили праці Андрєєвої Л., Білоруса О., Бедрінець М., Варналія З., Корнева Ю., Круглянка А., Мокряк В., Неклесси А., Попова В., Щербина О. та ін. Однак низка питань, пов'язаних із банківським кредитуванням малого і середнього підприємництва, потребує більш ґрунтовного теоретичного дослідження. Так оптимізація банківського кредитування підприємницьких структур в Україні можлива лише за умови глибокого вивчення практичних аспектів державної підтримки підприємництва за кордоном з метою її подальшої адаптації до вітчизняних реалій.

Мета та завдання статті

Метою нашого наукового дослідження є аналіз сучасного стану банківського кредитування малих і середніх підприємств в Україні, напрацювання можливих напрямів його активізації на основі узагальнення зарубіжного досвіду державної підтримки суб'єктів підприємництва.

Вказана мета визначила низку завдань, що потребують вирішення:

- узагальнити зарубіжний досвід щодо розвитку сегменту малого та середнього підприємництва у розвинених країнах;
- систематизувати основні способи державної політики підтримки малого і середнього бізнесу, які стосуються підвищення доступності фінансування, застосовувані за кордоном;
- виокремити основні можливі напрями активізації банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нині у світі спостерігається підвищений інтерес до проблеми подальшого розвитку малого і середнього бізнесу. Це пояснюється тим, що мале та середнє підприємництво виступає одним із найважливіших елементів ринкової економіки: він надає їй належну гнучкість, мобілізує значні фінансові і виробничі ресурси, безпосередньо пов'язаний з темпами зростання ВВП і його якісними характеристиками, несе в собі потужний монопольний потенціал, вирішує проблему зайнятості населення та інші соціальні проблеми суспільства. Так у США підприємства малого бізнесу виробляють близько 40 % валового внутрішнього продукту і забезпечують зайнятість майже половини працездатного населення, здійснюють освоєння вдвічі більше нововведень, аніж великі фірми. Вони є основними генераторами інноваційних процесів у промисловості, динамічно реагуючи на зміни структури споживання. У Великобританії, Канаді, Німеччині частка малого бізнесу у виробництві складає 60-70 %. Показовим явищем також є участь малого бізнесу в експорті продукції провідних країн. За оцінкою експертів, частка малих і середніх фірм у промисловому експорті низки розвинених країн складає: Німеччини і Нідерландів – приблизно 40 %, Італії – 20-25 %, США і Японії – 15 % [1]. Таким

чином, узагальнення даних щодо провідної ролі сегменту малого і середнього підприємництва в провідних країнах світу зроблено у таблиці 1.

**Таблиця 1. Частка МСП в економіках розвинених країн
у 2013 р., %***

Показник	США	Канада	Японія	Німеччина	Франція	Італія	Великобританія
Частка МСБ у ВВП країни	54	43	51,6	57	49,8	55	52
Частка загальної зайнятості	54	47	69,5	69,3	56,6	71	56
Частка МСБ у кількості підприємств	97,6	99,8	99,2	99,3	97,6	99,2	99,1

*Складено за даними [2].

Важливо також зауважити, що в Україні малий та середній бізнес є потужною соціально-економічною силою, яка серед інших забезпечує роботою переважну більшість найманих працівників в економіці країни та випускає більше половини продукції.

Так у 2014 році в Україні нараховувалось 340,5 тис. малих та середніх підприємств, або 99,9 % від загальної їх кількості. Середні підприємства становлять 4,7 %, малі - 95,2 %. Малі і середні підприємства формують велику групу роботодавців, які забезпечують робочими місцями 4,322 млн осіб проти 1,8 млн працівників великих підприємств. Чисельність фізичних осіб-підприємців (ФОП) у 2014 році становить майже 2,1 млн осіб, з яких діючі ФОП складають майже 46 %. Частка реалізованої продукції МСП становить майже 60 % [3].

Утім, в умовах політичної та економічної нестабільності, у 2014 році кількість збиткових підприємств в Україні відносно загальної їх кількості зросла до 40,1 %. Збитки великих і середніх підприємств до оподаткування без урахування банків і бюджетних установ за 2014 рік склали 408,169 млрд грн проти 38,289 млрд грн прибутку роком раніше (дані без урахування окупованого Криму і Севастополя, а також без частини зони проведення АТО на Донбасі) [4].

З іншого боку, у теперішній час скорочення купівельної спроможності населення, відсутність зовнішніх запозичень, що покривали дефіцит балансу, спричинили до загальної масової девальвації гривні. Через відтік депозитів і недостатність грошових ресурсів комерційні банки зупинили кредитування підприємств, що призвело до подальшого скорочення обсягів виробництва і посилює розбалансованість споживчого ринку.

Причиною таких негативних тенденцій є те, що нині сегмент малого і середнього підприємництва України зіштовхується із вкрай серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Серед джерел фінансових ресурсів малого і середнього підприємництва банківські кредити за статистикою займають лише третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Свідченням цього є те, що частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу в Україні складає менше 20 %, у той час, як в економічно розвинутих країнах вона становить не менше 60 %. Питома вага кредитів для сегменту малого і середнього підприємництва в загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20 %) вже впродовж багатьох років, так у 2013 вона складала 14,7 %, а у 2014 – 15,1 % [5, с. 199]. Варто також зазначити, що, починаючи з 2013 року, значно зросла вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання і на сьогодні складає 16-22 % річних.

Окрім того, сума фактично наданих кредитів за 2015 рік скоротилась у реальному виразі практично у 2 рази при номінальному зростанні на 15 %. Основна причина скорочення – банківська криза та падіння економіки. Тільки у першому півріччі 2015 року банки зазнали збитків 33 млрд грн. Частка прострочених кредитних зобов'язань зросла майже у 2,5 рази, з 7,7 до 22,1 % (табл. 2).

Водночас про зміни, які відбулись у сфері отримання кредитів, свідчать позиції України в рейтингу, які знизилися на 2 пункти. Незважаючи на те, що уряд звертав значну увагу на вирішення проблем у цій сфері, покращити більшість субіндикаторів, на жаль, не вдалося. Так індекси юридичних прав та глибини кредитної інформації залишилися незмінними, а показник видачі кредитів зменшився на 11,3 %.

Однак попри погіршення показника видачі кредитів Україні все одно вдалося зберегти високий рейтинг (19) порівняно із середньоєвропейським значенням (51) (рис. 1).

**Таблиця 2. Показники кредитної діяльності банків України
за період з 2008 по 2015 р.р. ***

№ з/п	Назва показника	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.04.2016 р.
1.	Кредити надані, млн грн: у тому числі:	792244	747348	755030	825320	815327	911402	1006358	965093	983944
1.1.	кредити, що надані суб'єктам господарювання, млн грн	472584	474991	508288	580907	609202	698777	802582	785918	805622
1.2.	кредити, надані фізичним особам, млн грн	268857	222538	186540	174650	161775	167773	179 040	152371	150957
2.	Частка задоволеної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	23,6

*Складено за даними [6]

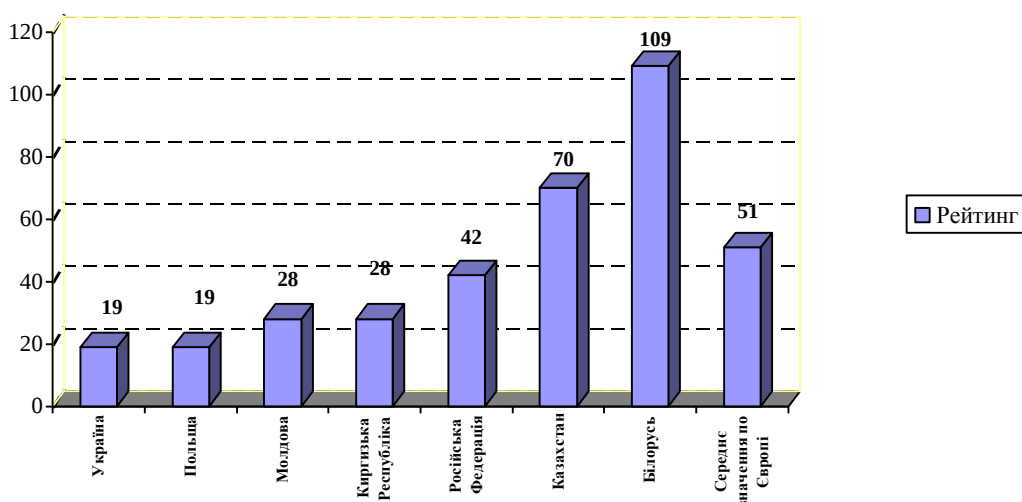


Рис. 1. Позиції України у сфері отримання кредитів

У той час, коли зарубіжні країни намагаються зміцнити законні права кредиторів і позичальників під заставу, а також спростити закони про банкрутство, збільшують обсяг, охоплення і доступність отримання кредитів та підвищують рівень поінформованості споживачів, в Україні, на думку експертів «Doing Business», найбільш суттєвим кроком на шляху до кредитних реформ стало поліпшення доступу до інформації шляхом збору та акумулювання даних про фірми та фінансові установи [7].

Слід особливу увагу звернути на те, що проведене опитування більше 500 ризик-менеджерів та експертів з корпоративного страхування в 47 країнах показало, що чисельність ризиків дестабілізації діяльності для підприємств малого і середнього бізнесу зростає. В Україні у 2015 році перше місце в рейтингу займає ризик, пов'язаний з війною (65 %), позаяк для країн Східної та Західної Європи цей ризик займає восьме місце (13 %); загальним як для України, так і для інших європейських країн є те, що цей вид ризику раніше не входив до десятки найвпливовіших (табл. 3).

Експерти з ризиків європейських країн зазначають про вагомий вплив традиційних індустриальних ризиків: перерва у виробництві та постачанні (44 %), стихійні лиха (28 %), пожежі та вибухи (27 %). Велике значення для країн Європи мають кібер-ризик, втрата репутації та вартості бренду, посилення конкуренції, які в рейтингу топ-10 індустриальних ризиків 2015 року України взагалі відсутні.

Таблиця 3. Найбільш значущі ризики для підприємств України, країн Західної та Східної Європи [8]

№ з/п	Топ-10 індустріальних ризиків	Україна			Країни Західної та Східної Європи
		Рейтинг 2014 р.	% в 2014 р.	% в 2015р.	% в 2015 р.
1.	Війна, політичні/соціальні заворушення	нове	-	65%	13%
2.	Крадіжки, шахрайство і корупція	1	45%	39%	11%
3.	Пожежі/вибухи	3	41%	35%	27%
4.	Тероризм	нове	-	27%	-
5.	Перерва у виробництві та постачанні	2	45%	23%	44%
6.	Стагнація або падіння ринку	6	23%	15%	17%
7.	Стихійні лиха (природні катастрофи)	5	32%	15%	28%
8.	Інфляція	нове	-	15%	-
9.	Валютні коливання ринку	17	14%	15%	-
10.	Зміни в законодавстві	4	36%	12%	20%
11.	Кібер-злочини				17%
12.	Втрата репутації та вартості бренду				15%
13.	Посилення конкуренції				13%

Наслідки системних ризиків спричиняють значні збитки; при цьому виникнення однієї події за ланцюговою реакцією спричиняє інші каскадні негативні наслідки, і далеко не кожна економічна система в змозі відновити рівновагу після цього. Водночас принцип «виживає сильніший», який веде до оздоровлення бізнес-середовища та привчає ділову спільноту жити в нових умовах, залишається актуальним.

Основною відмінністю банківського кредитування малих і середніх підприємств є підвищений ступінь ризику, який обумовлений наступними факторами: обмеженістю власних коштів підприємств, нестачею якісної інформації і фінансового стану цієї групи позичальників, складністю формування репутації малих і середніх підприємств, а також обмеженими можливостями переуступки їх специфічних активів. Витрати, пов'язані з високим ступенем ризику, насамкінець перекладаються на малі і середні підприємства – потенційних позичальників, що виявляється в збільшенні вартості позичених коштів і зростанні вимог до гарантійного забезпечення кредиту. При цьому недостатнє гарантійне забезпечення поряд з незадовільними, з точки зору банку, результатами діяльності підприємства та невідповідності наданої малими і середніми підприємствами інформації вимогам банку, виокремлюється серед основних причин відмови у видачі кредиту.

Вочевидь за таких негативних об'єктивних обставин вкрай складно вести мову про активізацію співпраці банків із суб'єктами підприємницької діяльності, оскільки нині в Україні практично відсутній дієвий механізм підтримки малого і середнього бізнесу на державному рівні. Чинна законодавча база має декларативний характер – вона стверджує необхідність підтримки малого і середнього бізнесу, передбачає певні програми, але при цьому набір конкретних заходів, спрямованих на реалізацію заявлених цілей, вкрай обмежений.

У контексті виокремлення напрямів активізації співпраці банків з суб'єктами підприємництва, на наш погляд, великого значення набуває вивчення зарубіжного досвіду щодо формування і реалізації державної політики підтримки малого і середнього бізнесу, передусім стосовно підвищення доступності фінансування. За статистичними даними стану малого і середнього підприємництва в розвинених країнах з найбільшою часткою та даними за ступенем фінансової підтримки, найбільш популярним заходом державної підтримки малого і середнього підприємництва практично у всіх країнах виступає надання державних гарантій за кредитами малому і середньому бізнесу. Практично всі країни, вказані в таблиці 4 (за винятком Ірландії і Нової Зеландії), мають свої державні гарантійні програми.

Іншими заходами підтримки сектору малого і середнього бізнесу в наведених країнах є цільові кредити (до прикладу, на розвиток інновацій) з пільговими умовами (Росія, Швейцарія тощо), мікрофінансування, гарантії за експортними операціями, податкові пільги. Так розвитку підприємництва в Канаді сприяє спрощена дозвільна система, а також низька вартість електроенергії, одна із найнижчих у світі на теперішній час.

Таблиця 4. Державна політика підтримки малого і середнього бізнесу, яка стосується підвищення доступності фінансування [2]

Заходи державної підтримки МСБ	Держава
Збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій за кредитами МСБ	Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Південна Корея, Словаччина, Словенія, США, Таїланд, Угорщина, Фінляндія, Чилі, Швейцарія.
Надання особливих умов за гарантіями для стартап-бізнесу	Данія, Канада, Нідерланди
Збільшення державних гарантій за експортними операціями	Великобританія, Данія, Іспанія, Канада, Нідерланди, Нова Зеландія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція
Збільшення частки прямого фінансування	Іспанія, Канада, Південна Корея, Сербія, Словенія, Угорщина, Чилі
Субсидування відсоткових ставок	Великобританія, Іспанія, Португалія, Росія, Туреччина, Угорщина
Податкові пільги, відстрочка платежів	Великобританія, Ірландія, Іспанія, Італія, Нова Зеландія, Росія, Франція
Об'єднання банків, які спеціалізуються на кредитуванні МСБ, в тому числі - які кредитують МСБ з негативною відсотковою ставкою	Данія, Ірландія
Фондування Центральним банком кредитних організацій	Великобританія

У країні створені найсприятливіші умови для залучення інвестицій [2]:

- доступність ризикового капіталу (venture capital) (показник на душу населення в Канаді більш ніж у два рази перевищує цей показник у США);
- розвиток наукоємних технологій;
- розгалужена інституційна експортна підтримка;
- велика кількість різноманітних державних (федеральних і провінційних) програм підтримки та розвитку підприємництва. Деякі товари і послуги оподатковуються формально, тобто за нульовою ставкою: молоко, хліб і овочі; домашні тварини фермерських господарств; медичні препарати, пов'язані з безкоштовним або пільговим обслуговуванням.

Також у Канаді позика, що надається на 10 років, не перевищує 250 тис. дол. США під 23 % річних. В інших випадках, частково компенсуючи будь-які втрати за позиками, федеральний уряд полегшує малому бізнесу отримання позик [9].

У Південній Кореї державні кошти для підтримки малого і середнього підприємництва витрачаються за трьома напрямками: надання пільгових кредитів (строк до 8 років і відсоткова ставка на 2,5–3 % нижче банківської), розробка і запровадження нових технологій, поповнення обігових коштів. Питання регулювання малого бізнесу вирішують 15 організацій, більша частина із яких – державні. Окрім того, створені два банки і два фонди, орієнтовані на малий бізнес. Слід зазначити, що стимулюванням експорту продукції малих підприємств займаються великі зовнішньоторгові структури. Вони здійснюють моніторинг ринку, інформують підприємців, допомагають вийти на світовий ринок, ініціюють заходи щодо зниження податків, митних тарифів і ставок пільгових кредитів [10].

Сінгапур – держава, яка займає перше місце в рейтингу Doing Business за привабливістю ведення бізнесу у світі [11]. У Сінгапурі при отриманні кредиту строком до 4 років діє ставка 5 % річних, а при отриманні довгострокового кредиту – 6,5 %. Спеціальне пільгове кредитування передбачено для мікрофірм, чисельність персоналу яких не перевищує 10 чол.

Таким чином, аналіз міжнародної практики державної підтримки малого і середнього бізнесу в розвинених країнах дозволяє окреслити наступні тенденції.

1. Уряди більшості країн світу розглядають сприяння розвитку сегменту малого і середнього бізнесу як основу державної економічної політики, щорічно ініціюють численні державні програми вартістю в десятки мільярдів доларів.

2. Ключовими інструментами підтримки виступають фінансова та інфраструктурна, консалтингова, інформаційна підтримка, сприяння експорту.

3. Пріоритетними цілями програм підтримки малого і середнього бізнесу виступають створення нових підприємств, підтримка інновацій і використання нових технологій, підвищення конкурентоздатності продукції, особливо на світових ринках, створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів і галузей.

4. Законодавство у багатьох країнах спрямоване на зниження адміністративних перешкод, правове регулювання здійснюється переважно через норми прямої дії, які встановлені в законах, а не підзаконних актах, проводиться активна антимонопольна політика, вживаються заходи щодо обмеження недобросовісної конкуренції стосовно до малих підприємств.

5. У країнах культивується принцип кооперування великих, малих і середніх підприємств, причому останні взаємно доповнюють один одного, особливо у сфері спеціалізації окремих виробництв і в інноваційних розробках.

6. У більшості країн підтримка малих і середніх підприємств спрямована насамперед не на пряме субсидування або забезпечення фінансовими ресурсами, а на створення сприятливих умов для оптимального функціонування суб'єктів малого і середнього підприємництва, а також полегшення доступу підприємств малого і середнього бізнесу до залучених ресурсів (насамперед за допомогою реалізації гарантійних програм). Як специфічні заходи підтримки сектору малого і середнього бізнесу, використовуються цільові кредити (наприклад, на розвиток інновацій) з пільговими умовами.

7. У країнах з найбільш розвиненим сегментом малого і середнього підприємництва (до прикладу, в Швейцарії) регулятивні практики зводяться до мінімуму. При цьому податкова політика щодо малих і середніх підприємств характеризується особливою лояльністю.

Загалом успішна практика зарубіжних країн щодо організації програм і процесів державно-приватної інфраструктурної, фінансової, інформаційно-консультаційної підтримки і прискореної комерціалізації нових розробок малих і середніх підприємств наполегливо свідчить про необхідність формалізації і запровадження в Україні системного державного підходу у всіх процесах, що стосуються стимулювання діяльності малих і середніх підприємств.

Також свідченням нагальної потреби у напрямку стимулювання розвитку підприємницького середовища є те, що опитані CIRE-Україна 10 суб'єктів фінансово-кредитного ринку віддали перевагу таким інструментам підтримки малого і середнього бізнесу:

- компенсація відсоткової ставки за кредитами комерційних банків для малих і середніх підприємств. Відсоткова ставка має бути однаковою для різних суб'єктів ринку в одному сегменті. Є позитивний досвід минулих років (агрокомпенсації або компенсація на агрострахування майбутнього врожаю), але більш ефективним є надання банкам ресурсу для цільових програм, що буде більш дієвим і простим інструментом розподілу пільгового державного фонду;
- мікрокредитування. Мікрокредитування на поворотній основі створює передумови для довгострокової підтримки, оскільки сегмент малого і середнього підприємництва не потребує невеликих кредитів на середні та довгі строки, а потребує коротких (бажано без застави) поточних лімітів на касові розриви;
- безповоротна фінансова підтримка. Безповоротне витрачання коштів не створює передумов для довгострокової підтримки, звідси, за умови дефіциту таких коштів у держави на теперішній час. Доцільно надавати в частині мінімального власного внеску (30-40 %) від вартості основних фондів, необхідного для отримання банківського кредиту. Цей напрям вкрай актуальний для агросегменту з точки зору, припустимо, часткової компенсації вартості техніки для покупця (з отриманням кредиту на залишок суми), що значно розширить коло підприємств, які можуть отримати допомогу.
- програма консультативної підтримки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД);
- державні програми страхування фінансових ризиків малих і середніх підприємств;
- сприяння партнерству між малими і середніми підприємствами;
- освітні та консалтингові програми, які забезпечують якість бізнес-процесів та кредитоспроможність загалом [12, с. 51].

Наразі в Україні реалізується проект зі створення системи кредитних гарантій за підтримки ОЕСР, що сприятиме вирішенню проблеми малих і середніх підприємств з низьким рівнем забезпечення. Такі кредитні гарантії доцільно надавати в розмірі 30-50 % від вартості основних фондів, які купуються для ведення бізнесу. Державні гарантії були б доречні в схемі додаткового гарантування безпеки бізнес-клієнтів при розміщенні ними коштів у банках, які вже далі зможуть спрямовувати їх на потреби реального сектору економіки; також гарантування повернення та платності наданих кредитів з боку державних фондів.

Таким чином, на державному рівні варто розглянути доцільність запровадження довгострокової програми з розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу із зазначенням конкретних сум та джерел фінансування цієї програми. Успішність такої програми можлива насамперед за умови постійного контролю виконання заходів та витрат цільових коштів. Питання усунення перешкод доступу підприємств малого і середнього бізнесу до кредитних ресурсів має бути ключовим завданням такої програми [13, с. 16].

Підсумовуючи, зазначимо, що проблема банківського кредитування малого і середнього підприємництва полягає у тому, що вітчизняний малий і середній бізнес та банки поки що вкрай важко знаходять спільну мову. Успішному вирішенню цього питання значною мірою заважає відсутність у спеціалістів підприємств і працівників банків єдиних уявлень про сутність цієї діяльності. Щоб одна сторона могла отримати банківський кредит на прийнятних умовах, а інша – повернути свої гроші разом з належними їй відсотками, необхідно, щоб обидві сторони добре розуміли інтереси і проблеми один одного та дійшли до узгодженої оцінки реальних ризиків при кредитуванні.

Список літератури

1. Финк, Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Електронний ресурс] / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/39/4640>.
2. Заболоцкая, В. В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом [Електронний ресурс] / В. В. Заболоцкая, Н. А. Хут. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/
3. Мале та середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності. 2010-2014. Проект USAID «Впевнений бізнес – заможна громада» [Електронний ресурс]. – Київ: Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – Режим доступа: <http://platforma-msb.org/rezultaty-proektu-usaid-vpevneniy-biznes-zamozhna-gromada/>
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: офіційний сайт – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Долбнёва, Д. В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні [Текст] / Д. В. Долбнёва // Вісник Запорізького національного університету - №2 (22). – Запоріжжя, 2014. – С. 197-206.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Україна в рейтингу «Doing Business» - 2016": прорив в сфері реєстрації на фоні стагнації інших напрямів дерегулювання [Електронний ресурс] : аналітична записка / д.е.н., проф. Іванов Ю. Б.; Удовенко А. О.. – Режим доступа: <http://ndc-ipr.org/media/documents/Proruv.pdf>.
8. Форіншурер страхування. Дослідження страхового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/15/01/27/32053>.
9. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран [Електронний ресурс]. – Режим доступа: материалы X Всерос. конф. URL: <http://www.giac.ru/analytics/?id=14>.
10. Абдибеков, Е. Кредитные гарантии для малого и среднего бизнеса: решение проблемы нехватки залогов [Електронний ресурс] / Е. Абдибеков, А. Ким, Ж. Абдуллина. – Режим доступа: <http://www.damu.kz/content/files/.pdf>.
11. Заболоцкая, В. В. Современные зарубежные модели финансовой поддержки инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства / В. В. Заболоцкая // Экономика: теория и практика. – 2015. – № 1 (37). – С. 53-60.
12. Зелена книга політики малого підприємництва внутрішньо переміщених осіб / С. І. Панцир, С. В. Шуміхін, К. М. Різниченко. – Київ: Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 75 с.
13. Панцир, С. Політика підтримки: доступ до фінансово-кредитних ресурсів / Сергій Панцир, Андрій Когут // Європейський інформаційно-дослідницький центр. – Київ. – 2015. – 32 с.

References

1. Fink, T. A. (2012). *Malyy y sredniy biznes: zarubezhnyy opyt razvitiya*. *Molodoy uchenyy*. Retrieved from: <http://www.moluch.ru/archive/39/4640>.
2. Zabolotskaya, V. V. & Khut, N. A. (2015). *Sravnytel'nyy analiz mer gosudarstvennoy podderzhki maloho i sredneho biznesa v Rossii y za rubezhom*. Retrieved from: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/.
3. *Male ta serednye pidpriyemnytstvo v Ukrayini: stan rozvytku ta rehional'ni vidminnosti. 2010-2014*. (2015). Projekt USAID «Vpevnenyy biznes – zamozhna hromada». Kyiv: Tsentr mizhnarodnoho pryvatnoho pidpriyemnytstva. Retrieved from: <http://platforma-msb.org/rezultaty-proektu-usaid-vpevneniy-biznes-zamozhna-gromada>.
4. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*. (2016). Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Dolbnyeva, D. V. (2014). Stan ta perspektyvy rozvytku bankivs'koho kredytuvannya MSP v Ukrayini. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, 2 (22), Zaporizhzhya, 197-206.
6. *Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny*. (2016). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.

-
7. Ivanov Yu. B.; Udovenko A. O. (2016). *Ukrayina v reytynhu «Doing Business» - 2016": proryv v sferi reyestratsiyi na foni stahnatsiyi inshykh napryamiv derehulyuvannya*. Retrieved from: <http://ndc-ipr.org/media/documents/Proruv.pdf>.
 8. *Forinshurer strakhuvannya. Doslidzhennya strakhovoho rynku*. (2015). Retrieved from: <http://forinsurer.com/news/15/01/27/32053>.
 9. *Osnovnye kharakterisiki system hosudarstvenno-obshchestvennoy podderzhki i razvytiya MSP zarubezhnykh stran*. (n.d.). Retrieved from: materyaly X Vseros. konf. URL: <http://www.giac.ru/analytics/?id=14>.
 10. Abdibekov, E. Kim, A., Abdullina, Zh. (n.d.). Kreditnye harantii dlya maloho i sredneho biznesa: reshenie problemy nekhvatky zalohov. Retrieved from: <http://www.damu.kz/content/files/.pdf>.
 11. Zabolotskaya, V. V. (2015). Sovremennye zarubezhnye modeli finansovoy podderzhki innovatsyonnoy deyatel'nosti maloho i sredneho predprinimatel'stva. *Ekonomika: teoriya i praktika*, 1 (37), 53-60.
 12. Pantsyr, S. I., Shumikhin, S. V., Riznychenko, K. M. (2015). *Zelena knyha polityky maloho pidpryyemnytstva vnutrishn'o peremishchenykh osib*. Kyiv: Tsentr mizhnarodnoho pryvatnoho pidpryyemnytstva.
 13. Pantsyr, S. & Kohut, A. (2015). *Polityka pidtrymky: dostup do finansovo-kredytnykh resursiv*. Kyiv.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2016 р.

Зоряна Казимирівна СОРОКІВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: sorokivska_zorya@ukr.net

Марія Михайлівна ВІЛЬШАНСЬКА

Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mariav07@ukr.net

**ПЕРСПЕКТИВИ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО МОНЕТАРНОГО РЕЖИМУ ЯК
НЕОБХІДНА УМОВА ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ**

Сороківська, З. К. Перспективи вибору оптимального монетарного режиму як необхідна умова подолання кризових явищ в економіці [Текст] / Зоряна Казимирівна Сороківська, Марія Михайлівна Вільшанська // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 31-37. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Одним із найбільш важливих і актуальних завдань макроекономічного регулювання в Україні в сучасних умовах є вирішення проблеми правильного вибору режиму таргетування серед кількох альтернативних варіантів, які є найбільш адаптованими до вітчизняних реалій.

Мета. Метою статті є обґрунтування пропозицій і рекомендацій щодо вибору оптимальних цілей грошово-кредитної політики, які здатні забезпечити ефективний вплив монетарного регулювання на економіку.

Метод (методологія). У процесі дослідження було використано такі загальнонаукові методи, як системний підхід, методи аналізу та синтезу, історико-логічний підхід, кореляційний аналіз, метод прогнозування, графічні методи.

Результати. У статті розглянуто практичні аспекти застосування в Україні різних монетарних режимів, які були спрямовані на таргетування грошової маси, обмінного курсу та інфляції. Обґрунтовано недоцільність переходу Національного банку України до режиму інфляційного таргетування. Розроблено пропозиції щодо поєднання гнучкого режиму інфляційного таргетування з похилим валютним коридором.

Ключові слова: монетарна політика; таргетування; центральний банк; інфляція; валютний курс; монетарний режим.

Zoriana Kazymyryvna SOROKIVSKA

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

Maria Mykhailivna VILSHANSKA

Ternopil National Economic University
E-mail: mariav07@ukr.net

**PROSPECTS OF OPTIMAL CHOICE OF MONETARY REGIME
AS A NECESSARY CONDITION OF OVERCOMING CRISIS PHENOMENA IN ECONOMY**

Abstract

Introduction. *Solution of the problem of the correct choice of targeting regime among several alternatives, which are mostly adapted to local realities, has become one of the most important and urgent tasks of macroeconomic regulation in Ukraine in modern conditions.*

Purpose. *The article aims to study the proposals and recommendations on choosing the best goals of monetary policy that can provide effective impact of monetary regulation of the economy.*

The method (methodology). *In the course of the study we have used the following general scientific methods as the method of systematic approach, method of analysis and synthesis of historical and logical approach, method of correlation analysis, forecasting method, graphical methods.*

Results. *The article deals with the practical aspects of application of different monetary regimes in Ukraine. Their main aim is the targeting of money supply, exchange rate and inflation. It has been grounded the unreasonableness of transition of National Bank of Ukraine to the inflation targeting regime. The proposals regarding the combination of flexible inflation targeting with a sloping exchange rate band have been worked out.*

Keywords: *monetary policy; targeting; the central bank; inflation; exchange rate; monetary regime.*

JEL classification: E60

Вступ

Подолання економічних криз, зниження довгострокових ризиків для фінансової стабільності, досягнення посткризового відновлення економіки можливі завдяки істотному зростанню ролі монетарної політики, яку проводить центральний банк. Монетарну політику слід розглядати як один із найбільш дієвих засобів макроекономічного регулювання, оскільки її вивчення дає можливість пояснити закономірності взаємодії і протікання макроекономічних процесів національного та міжнародного рівнів. На сьогодні одним із найбільш важливих і актуальних завдань в Україні є розробка і запровадження нових підходів та інструментів для підвищення ефективності грошово-кредитної політики з метою подолання макроекономічної нестабільності. За таких обставин важливого значення набуває вибір адекватних цілей монетарного регулювання, що здійснюється через механізм таргетування.

Значний внесок у дослідження вибору оптимального режиму монетарного регулювання зробили вчені О. Авраменко, О. Алейнікова, А. Гальчинський, О. Петрик, Т. Унковська та інші. Однак виникає потреба проаналізувати практичний досвід застосування різних режимів монетарного регулювання в Україні та визначити оптимальний із урахуванням поточної економічної ситуації.

Мета статті

Мета роботи – обґрунтувати пропозиції та надати рекомендації щодо вибору таких цілей грошово-кредитної політики, які здатні забезпечити ефективний вплив монетарного регулювання на економіку і сприяти використанню відповідних інструментів і режимів монетарного регулювання як надійних засобів протистояння впливу негативних наслідків фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Монетарна політика є складовою частиною економічної політики держави, яка сприяє досягненню прогнозованих соціально-економічних показників шляхом реалізації монетарних цілей і завдань, з використанням інструментів грошово-кредитного і валютного регулювання. Позитивний вплив такої політики на розвиток держави визначає ефективність всієї грошової системи. У сучасній ринковій економіці вона є одним з найвагоміших важелів впливу держави в особі центрального банку на перебіг економічних процесів загалом та на конкурентоспроможність країни зокрема.

Останнім часом у більшості центральних банків розвинених країн і з ринками, що розвиваються, існували істотні відмінності як у виборі цілей монетарної політики, так і у організації та структурі їх діяльності.

Свідченням цього є застосування центральними банками на практиці теоретичних концепцій монетарної політики, які реалізовувались через вибір певних стратегічних орієнтирів, зокрема:

- монетарне таргетування, яке спрямоване на контроль грошових агрегатів;
- таргетування обмінного курсу, задля досягнення курсової стабільності;
- інфляційне таргетування, яке має на меті підтримання макроекономічної стабільності цін.

Дослідження особливостей становлення та розвитку монетарного устрою України дозволяє виокремити етапи, які характеризувалися відсутністю чітко вираженої монетарної стратегії: перший (1992-1995 рр.) – період м'якої монетарної політики; другий (1996-1999 рр.) – відносно жорсткої монетарної політики; третій етап (2000-2013 рр.) характеризувався поєднанням як жорсткої монетарної, так і жорсткої фінансової політики. Цей період можна розглядати як «розгорнуте таргетування», де поруч співіснували дві мети грошово-кредитної політики – підтримання стабільності цін та обмінного

курсу. Четвертий етап монетарного регулювання економіки, по суті, розпочався у 2014 році, коли Національним банком України було не тільки оголошено, а й вжито конкретних заходів щодо переходу до монетарного режиму таргетування інфляції (рис. 1).

В Україні режим таргетування грошової маси базувався на концепції, яка полягала у наявності тісного зв'язку між збільшенням грошової маси і валового внутрішнього продукту. Здійснюючи таргетування грошової маси, Національний банк України регулював приріст грошової пропозиції в економіці.

Причинами, які зумовили відмову від режиму монетарного таргетування, стали наступні: невизначеність щодо стану майбутньої інфляції; недостатня інформованість суспільства; неможливість контролю грошової маси при надлишковій ліквідності; недовіра у разі коливань попиту на гроші [2, с. 24].

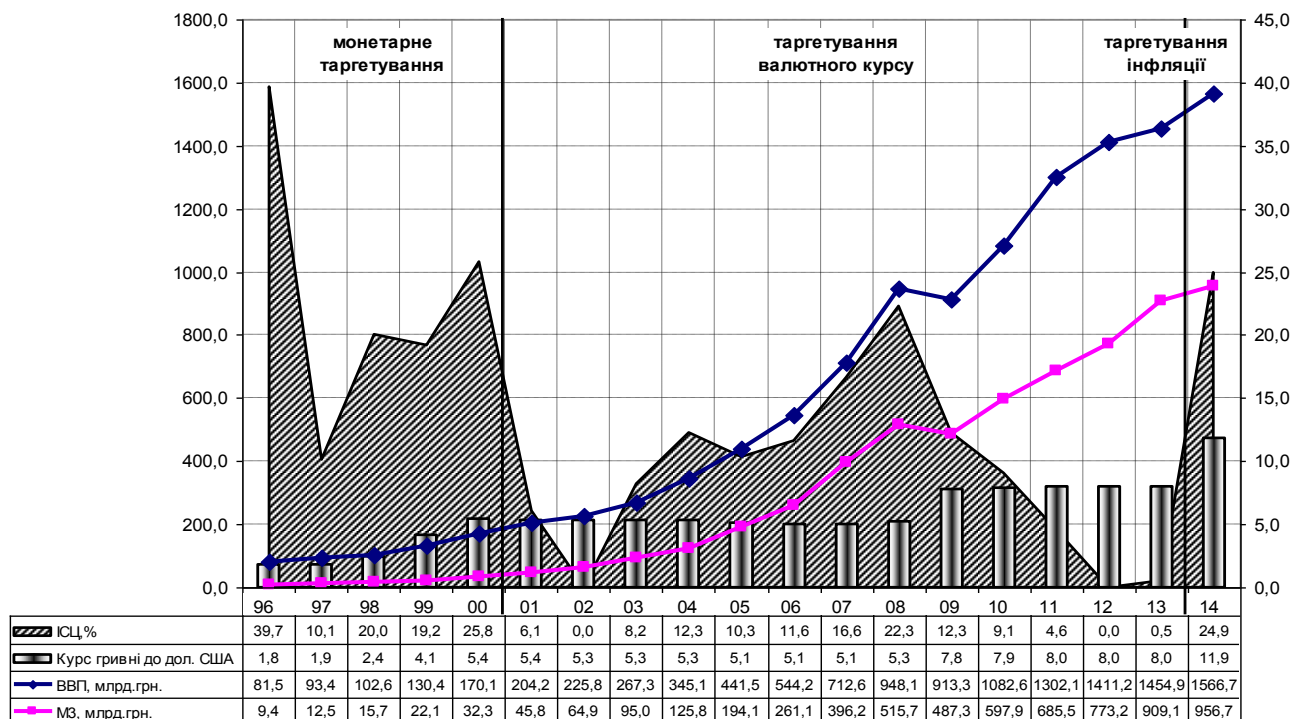


Рис. 1. Динаміка деяких показників розвитку економіки України та режимів монетарної політики у 1996-2014 роках [1]

В умовах валютного режиму фіксованого курсу періодичні загрози валютних криз (тобто різких девальвацій) були невід'ємною характеристикою економіки України внаслідок системної нестійкості платіжного балансу. Це обумовлено наступними причинами: низькою додатковою вартістю товарів, що експортуються, тобто високою залежністю експортних доходів від світових цін; переважно споживчим характером імпорту, що не сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, зокрема експортного, і створенню робочих місць на внутрішньому ринку; високим рівнем відкритості економіки; значними перешкодами для притоку капіталу; високим борговим навантаженням і недостатньо ефективним витрачанням позикових коштів [3].

Упродовж минулих років режим таргетування валютного курсу сприяв збільшенню в Україні дисбалансів у макроекономічній сфері. Ключовим фактом є те, що режим саме сприяв, а не зумовлював ці дисбаланси (рис. 2).

На графіку спостерігається високий кореляційний зв'язок між індексом споживчих цін та обмінним курсом гривні. Стабільність валютного курсу забезпечувалася завдяки режиму валютного таргетування, який провокував накопичення дисбалансів в економіці, які спочатку вилилися в девальвацію гривні у 2008 році до 8 грн/дол. та на початку 2014 року до 11,8 грн /дол., що призвело до зростання цін. Залежність цінової стабільності в Україні від валютного курсу пояснюється значною часткою імпорту енергоносіїв як у торговому балансі, так і в собівартості вітчизняної продукції, що при девальвації гривні автоматично призводить до зростання цін на товари першої необхідності, комунальні послуги, паливо, техніку тощо. Зважаючи на такий стан речей, військовий конфлікт на території крани не може вважатися першочерговою причиною такої ситуації, адже у майбутньому різке зростання курсу призвело б до аналогічних інфляційних тенденцій [4, с. 25]. Політика фіксованого обмінного курсу вичерпала себе та є тим фактором, що обмежує темпи зростання економіки в Україні.

В Основних засадах грошово-кредитної політики на 2016 рік зазначено, що стратегічна мета монетарної політики полягає у досягненні і підтриманні у середньостроковій перспективі низьких стабільних темпів інфляції (5 % на рік із допустимим відхиленням ± 1 відсотковий пункт) та стійкої динаміки курсу національної валюти з урахуванням необхідності подолання стагнаційних процесів в економіці і поступовому переході до інфляційного таргетування [5].

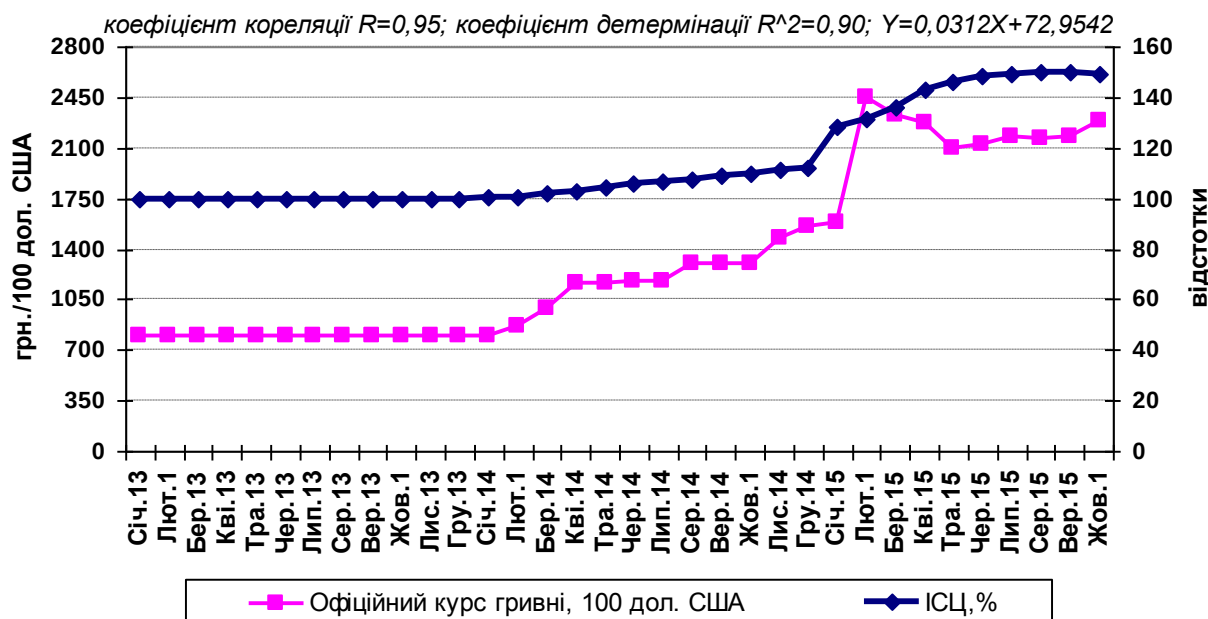


Рис. 2. Динаміка обмінного курсу гривні та індексу споживчих цін[1]

Стагнація економічного розвитку – це одна із проблем, які постали перед Україною. На сьогодні головне завдання – уникнути дефолту та надалі докладати зусиль, щоб відбулося економічне зростання. Причому важливим є не лише зростання ВВП, але й зростання темпів його приросту, що потребує збільшення грошової маси в обороті та буде провокувати зростання цін у країні.

Крім зазначеної загрози, під час запровадження інфляційного таргетування та вільного курсоутворення суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зіткнуться з ризиками можливих втрат через курсові коливання та будуть змушені перекладати свої цінові ризики на кінцевого споживача шляхом підвищення цін на власні товари і послуги. Такі дії провокуватимуть інфляцію витрат у економіці України, що нівелюватиме результати режиму таргетування інфляції.

Також слід зазначити, що запровадження вільного курсоутворення може спровокувати активізацію спекуляцій на валютному ринку, що спричинятиме ще більше коливання валютних курсів та порушення цінової стабільності в усіх секторах економіки, зменшуючи при цьому результати стратегії таргетування інфляції.

Національному банку України, на нашу думку, варто тимчасово відмовитися від намірів застосування монетарного режиму інфляційного таргетування до часу створення належних передумов для ефективного інфляційного таргетування, зокрема: забезпечення високого рівня фінансової стійкості банківської системи; досягнення стабільних темпів економічного зростання; демонополізації економіки і відмови від адміністративного контролю цін; забезпечення збалансованих доходів і витрат бюджету; розвитку внутрішнього споживання та імпортозаміщення; підвищення конкурентних переваг національного виробництва на зовнішніх ринках; забезпечення низького рівня доларизації економіки та високого – незалежності центрального банку. Проте це не означає, що економічний розвиток на основі контролю за інфляцією неможливий у принципі. Майбутня монетарна політика повинна будуватися на принципах переходу до вільного курсоутворення, яке може бути забезпечене відмовою від фіксованої прив'язки гривні до американського долара, та поступового розширення валютного коридору.

Необхідною умовою ефективного функціонування національної економіки є обрання оптимального монетарного режиму, що може передбачати відсутність чіткого правила (монетарний режим без явного номінального якоря).

Для узгодження руху внутрішньої (інфляція) та зовнішньої (динаміка обмінного курсу) складових стабільності грошової одиниці, межі інфляційного та курсового коридорів як курсовий та цільовий орієнтири повинні скоординовано змінюватися в протилежних напрямках: інфляційний коридор буде звужуватися від 3-4 % до 2 % зі зменшенням значення інфляційного таргету, а валютний коридор – розширюватися, що дозволить поступово перейти до режиму плаваючого курсу і забезпечить поступовість

перенесення акцентів у прив'язці інфляційних очікувань з обмінного курсу до інфляційних орієнтирів (рис. 3).

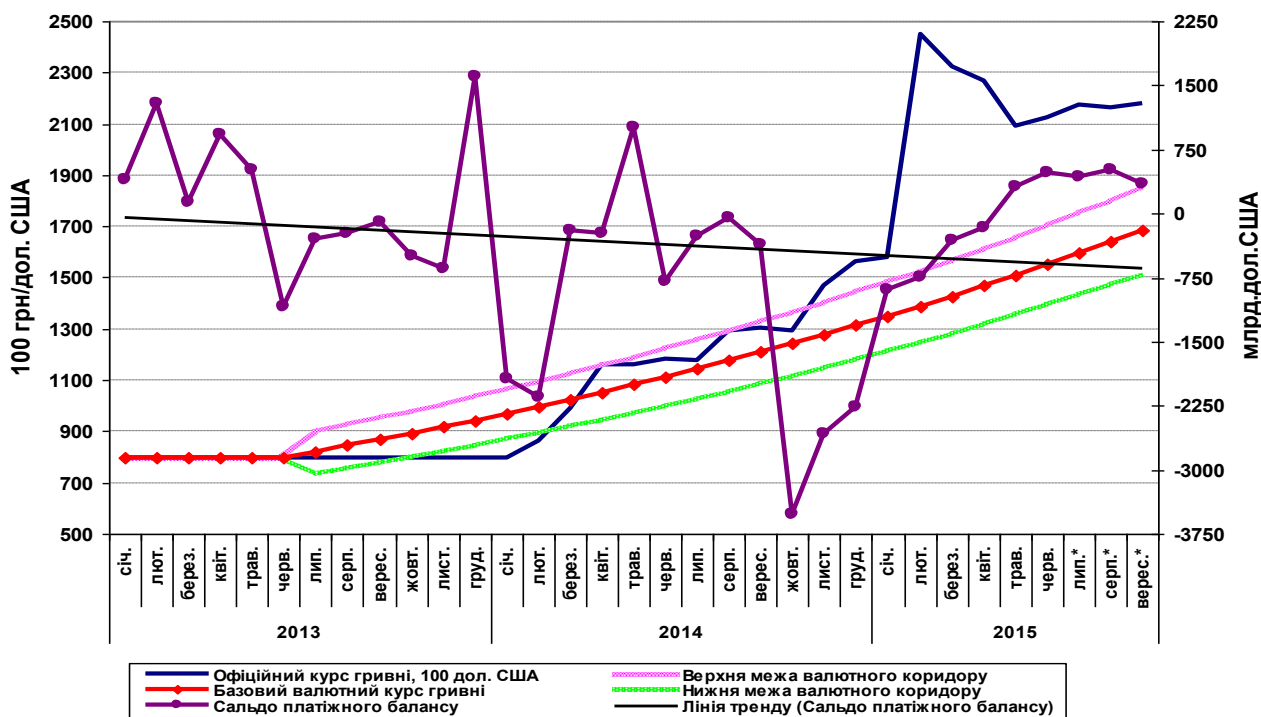


Рис. 3. Динаміка сальдо платіжного балансу, офіційного валютного курсу гривні та розрахункових значень повзучої девальвації із валютним коридором [1]

Різка відмова від таргетування валютного курсу та відсутність ефективної політики валютних обмежень, а також комунікаційної політики НБУ призвели до виникнення панічних настроїв у суспільстві та формування ажіотажного попиту на гроші, а це спричинило відтік депозитів з банків та зростання кількості операцій на «чорному» валютному ринку.

Такий стан речей спровокував неконтрольовану девальвацію гривні, наслідком чого стали колосальні втрати населення, підприємств та банків, що потребуватимуть десятиліття для досягнення тих економічних показників, які були у 2013 році. Тобто, як показує практика, передчасний перехід до режиму таргетування інфляції та його можливі вигоди є неспівмірними із тими втратами, яких зазнала вітчизняна економіка за 2014-2015 роки. На нашу думку, якщо б Національний банк застосував політику повзучої девальвації курсу гривні, починаючи з 2013 року, з метою зменшення негативного сальдо платіжного балансу та зміцнення конкурентних позицій українських експортерів, то таких значних втрат від девальвації можна було б уникнути. Більше того, застосування валютного коридору поряд із жорсткою боротьбою із тіньовим валютним ринком дозволили б створити передумови для інфляційного таргетування та зменшити негативні очікування в суспільстві.

Таким чином, з урахуванням поточної ситуації в економіці та наявного структурного дисбалансу, на наш погляд, найбільш оптимальним монетарним режимом для України буде режим «без номінального якоря», що передбачатиме дотримання національним банком двох проміжних цілей монетарної політики: стабільного валютного курсу та мінімальної інфляції. При цьому для забезпечення гнучкості монетарної політики необхідно розглянути можливість упровадження як валютного, так і інфляційного коридорів. Валютний коридор дозволить обмежити надмірні темпи витрачання золотовалютних резервів країни та зменшити психологічні чинники впливу на валютний курс, а інфляційний – врахувати негативні зовнішні та внутрішні економічні і політичні чинники. Також варто зазначити, що основною стратегічною метою Національного банку України в ході реалізації монетарного режиму без номінального якоря повинна бути динаміка приросту ВВП та зниження безробіття.

Переваги використання запропонованого монетарного режиму полягають у можливості проводити політику, спрямовану на «тонке» настроювання обмінного курсу, що сприятиме підтриманню конкурентоспроможності української економіки за збереження балансу між темпами інфляції, реальної грошової пропозиції і динамікою економічного зростання; забезпеченню еволюційного характеру трансформації монетарного режиму відповідно до розвитку реальної економіки.

Необхідним для реалізації переходу до «м'якого» інфляційного таргетування є вирішення низки завдань, що забезпечать єдність усіх складових монетарної системи та переорієнтацію макроекономічної політики на підтримання низьких темпів інфляції, а саме:

- підвищення ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики через розвиток фінансових ринків, покращення управління грошовою масою в обігу, передусім, підвищення впливу облікової ставки НБУ, розширення кола дії операції прямого і зворотного РЕПО;
- активізація ринкових засад процесу курсоутворення та механізмів попередження спекулятивних валютних атак, розвиток інструментів страхування валютних ризиків, зокрема поетапне поширення в обігу валютних деривативів;
- обмеження, у тому числі – за рахунок випуску НБУ з метою зв'язування надлишкової ліквідності цінних паперів з прийнятним рівнем прибутковості (депозитних сертифікатів тощо), поліпшення спекулятивного та інституційного аспектів функціонування строкового ринку, пришвидшення темпів розвитку Національної депозитарної системи для підвищення ефективності обслуговування операцій з цінними паперами;
- поміркована лібералізація руху капіталів та регулювання поточних операцій із дотриманням визначених принципів її послідовності (спочатку знімаються обмеження на приплив капіталів, на довгострокові інвестиції і щодо операцій юридичних осіб, а вже потім – на відплив капіталів, здійснення короткострокових інвестицій та валютні операції фізичних осіб);
- зміцнення фінансової системи, у т. ч. за рахунок поширення стандартів пруденційного нагляду і контролю за банківською системою, а із розвитком інших фінансових інститутів – охоплення відповідними нормами їхньої діяльності;
- вирішення низки інституціональних та операційних питань щодо підвищення прозорості у сфері грошово-кредитних і валютообмінних операцій, удосконалення комунікативної системи центрального банку, налагодження регулярного процесу звітування та публічного роз'яснення причин тих чи інших рішень;
- створення інформаційної бази для системи моніторингу Нацбанку України руху іноземних капіталів шляхом поступового перетворення системи нагляду і контролю в адекватну інфраструктуру звітування суб'єктів валютно-фінансових відносин, передусім – фінансових посередників, щодо обсягу, терміну та напрямку їх валютних операцій;
- концентрація зусиль Нацбанку на переконанні населення та бізнесу в реалістичності оголошуваних інфляційних орієнтирів, що значною мірою залежить від швидкого підписання меморандуму між головою НБУ та прем'єр-міністром про спільні заходи щодо стримування інфляції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Перспектива успішної реалізації запропонованої монетарної стратегії та макроекономічної політики держави загалом залежить від злагоджених і скоординованих дій усіх ланок виконавчої влади, певних міністерств та відомств, що відповідають за розробку і впровадження фіскальної та грошово-кредитної політики. Унаслідок цього, одним з пріоритетних завдань, що стоїть перед Україною сьогодні, має бути питання визначення варіантів координації дій уряду та НБУ в процесі переходу до новітнього монетарного режиму шляхом поєднання гнучкого режиму інфляційного таргетування з похилим валютним коридором.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Алейнікова, О. В. Особливості використання режимів таргетування в сучасних умовах розвитку грошово-кредитної політики [Текст] / О. В. Алейнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №14. – С. 22- 25.
3. Унковська, Т. Валютна криза і галопуюча інфляція – що необхідно зробити для їх подолання і відродження економіки [Електронний ресурс] / Т. Унковська. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10666&menu=119&Itemid=113.
4. Авраменко, О. О. Механізм формування та реалізації грошово-кредитної політики як чинник забезпечення економічної безпеки [Текст] / О. О. Авраменко // Молодий вчений. – 2014. – №11. – С. 24-28.
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>.

References

1. *Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny.* (n.d.). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Aleynikova, O. V. (2013). *Osoblyvosti vykorystannya rezhymiv tarhetuvannya v suchasnykh umovakh rozvytku hroshovo-kredytnoy polityky. Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 14, 22- 25.

-
3. Unkovs'ka, T. (n.d.). *Valyutna kryza i halopuyucha inflyatsiya – shcho neobkhidno zrobyty dlya yikh podolannya i vidrodzhennya ekonomiky*. Retrieved from: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10666&menu=119&Itemid=113.
 4. Avramenko, O. O. (2014). Mekhanizm formuvannya ta realizatsiyi hroshovo-kredytnoyi polityky yak chynnyk zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky. *Molodyy vchenyy*, 11, 24-28.
 5. *Osnovni zasady hroshovo-kredytnoyi polityky na 2016 rik*. (2015). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2016 р.

Антон Михайлович ШЕВЧУК

аспірант,
кафедра фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: shevchukant@ukr.net

БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ: МІЖНАРОДНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ СТАНДАРТИ

Шевчук, А. М. Банківські ризики: міжнародні та вітчизняні стандарти [Текст] / Антон Михайлович Шевчук // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 38-42. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах нестабільності у банківських системах країн та у світі загалом для держав постає актуальне питання про збалансування ситуацій за допомогою тих чи інших інструментів впливу.

Мета. Мета наукового дослідження про наявність тих чи інших ризиків у банківській системі виникає у взаємозв'язку із стабільністю економіки країни загалом та коливаннями у банківській системі. Для того, щоб чіткіше усвідомити проблеми нестабільності банківської системи, потрібно чітко знати її проблеми, зокрема – банківські ризики.

Метод (методологія). Вирішення зазначених проблем здійснюється за допомогою методів оцінки ризиків, методом їх порівняння у світовій та вітчизняній практиках, статистичних методів.

Результати. За результатами нашого дослідження про міжнародні та вітчизняні банківські стандарти щодо управління банківськими ризиками можна зробити висновок, що банківська система України недостатньою мірою імплементувала Базельський договір, що утруднює роботу з банківськими ризиками банківській системі країни.

Ключові слова: банківські ризики; Базельський комітет; кредитний ризик; ризик країни; ринковий ризик; ризик втрати ліквідності; операційний ризик; ризик відсоткової ставки; ризик концентрації.

Anton Mykhaylovych SHEVCHUK

PhD Student,
Department of Finance of Entrepreneurial Subjects and Insurance,
Ternopil National Economic University
E-mail: shevchukant@ukr.net

BANKING RISKS: INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

Abstract

Introduction. In the present circumstances, when there is instability in the banking systems of the countries it arises the question of balancing the situations with the help of various tools of influence.

Purpose. The aim of scientific research is to investigate the existence of certain risks in the banking system. This problem arises as there is a relationship between the stability of the economy in general and fluctuations in the banking system. In order to clarify the understanding the problem of instability in the banking system we should know for sure its problems, especially the problem of banking risks.

The method (methodology). In order to solve these problems we have used the methods of risk assessment, method of comparison of banking risks in the global and domestic practices, statistical methods.

Results. According to the results of the study as for the international and national standards for bank management of banking risks, we can conclude that the banking system of Ukraine is not sufficient one. The Basel agreement, which causes some confusion in the work with bank risks, is not applied in an appropriate way.

Keywords: bank risks; The Basel Committee; credit risk; country risk; market risk; liquidity risk; operational risk; interest rate risk concentration.

JEL classification: E44

Практика визначення, аналізу та оцінки банківських ризиків не дає чіткої змоги висвітлити розмір грошових втрат, які банківські установи зазнають після їх настання, а тому не відповідає сучасним умовам розвитку і потребує певного вдосконалення.

У світовій фаховій літературі відображено гострі наукові дискусії щодо розробки підходів до оцінки ризиків банків і банківської системи, визначення суті економічного капіталу банку, його наукової та практичної значущості. Цій проблематиці присвячені праці Фроста С. М. [3], Лобанова А. А. [4], Примостки Л. О. [5], Гуцала І. С., Іванова В. В., Малихіна А. І.

Однак, попри всі напрацювання вищезазначених вчених, на нашу думку, залишаються недостатньо розкритими питання методів оцінки та управління ризиками банку, що безпосередньо відповідатимуть банківській системі України.

З метою здійснення банківського нагляду Національний банк виокремив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний, ліквідності, зміни відсоткової ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний та стратегічний. Ці категорії не є взаємовиключними; будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу Національний банк виявляє та оцінює ці ризики окремо [1]. На нашу думку, зазначені ризики для зручності їх класифікації потрібно б було поділити на дві категорії: фінансові і нефінансові ризики (рис. 1).

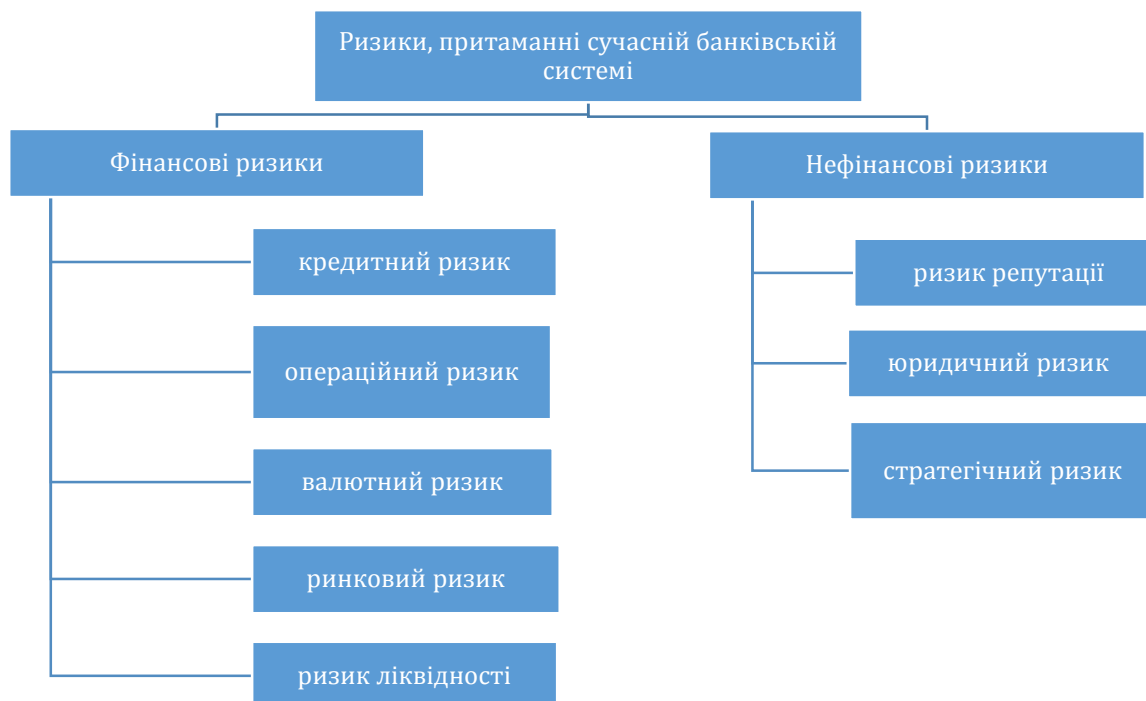


Рис. 1. Ризики, притаманні сучасній банківській системі

Якщо звернутися до міжнародних стандартів, то основними принципами ефективного банківського нагляду Базельського комітету з питань банківського нагляду виокремлюються такі банківські ризики: кредитний, країни, трансфертний, ринковий, втрати ліквідності, операційний, відсоткової ставки у банківському портфелі, концентрації [2]. Принцип 13 указанного документа Базельського комітету наголошує, що «органи банківського нагляду повинні бути впевнені у тім, що банки мають у своєму розпорядженні процедури всебічного управління ризиками (включаючи відповідний нагляд з боку управління й вищого керівництва) для виявлення, виміру, контролю й управління всіма іншими істотними ризиками й там, де це необхідно, для резервування капіталу на покриття цих ризиків» [2]. По суті, зазначений принцип є наріжним каменем ризик-орієнтованого банківського нагляду, тому що він визначає фундаментальні засади наглядових органів щодо перевірки систем управління ризиками в банківських установах.

Спробуємо більш детально розкрити найвагоміші банківські ризики, методи їх вимірювання, окреслимо перспективи для адаптації відповідних методик міжнародної практики до банківської системи України.

Варто сказати, що введення в дію Базеля II не дало чіткого визначення економічному капіталу, проте створилися передумови для його впровадження у банківській практиці. Американська федеральна корпорація із страхування депозитів визначає економічний капітал як «оцінку ризику, можливу втрату капіталу. Економічний капітал базується на прогностичній оцінці потенційних втрат, а тому більше на потенційному зниженні адекватності капіталу, ніж на традиційному розрахунку» [8].

Базель II окреслив два підходи до визначення прогнозних ризиків банківської діяльності:

- підхід IRB, що базується на функції кредитних ризиків, які покриваються капіталом на основі внутрішньобанківського рейтингу контрагентів;
- підхід AMA, що базується на кількісних і якісних критеріях внутрішньобанківських систем вимірювання операційного ризику.

У межах підходу IRB теоретично можлива така ситуація з подвійним покриттям ризиків. Термін «теоретично» вжито спеціально, оскільки мова йде про методологічний бік. Щодо практичної точки зору, такі підходи, за певними оцінками можуть допомогти банкірам зекономити близько 20 % капіталу. Але у вказаному випадку питання стоїть не в тому, кому і наскільки вигідно, а в тому, як правильно рахувати потреби в капіталі. Зниження для окремих банків вимог по капіталу в межах IRB-підходів радше може відображати базові параметри, котрі використовуються у формулах розрахунку потреби капіталу.

Підхід IRB базується на обчисленні непередбачених збитків (UL) та очікуваних збитків (EL). Непередбачені збитки визначаються як мінливість втрат банку за визначений період часу і обмежуються довірчим інтервалом, тобто вірогідністю їх настання понад очікувані збитки [9].

Базельський комітет з питань банківського нагляду визначає кредитний ризик як «імовірність невиконання позичальником або контрагентом своїх зобов'язань відповідно до обговорених умов» [4]. Вимоги до достатності капіталу банківської установи на покриття кредитного ризику різні й залежать від того, чи наражається банк на ризик у межах своєї торговельної діяльності, чи в межах своєї банківської діяльності (на яку поширюються вимоги достатності капіталу, викладені в Базелі I і Базелі II). Вимоги достатності капіталу на покриття кредитного ризику за банківськими операціями, що враховуються у так званому банківському портфелі, за вимогами Базельського комітету варіюються від 0 до 8 одиниць від суми заборгованості в 100 одиниць. Розрахунок вимог до капіталу, який базується на коефіцієнті ризику контрагента та (або) інструмента, передбачає, що ризик за вимогами до уряду зазвичай відсутній, а тому капіталу для його покриття не потрібно (ваговий коефіцієнт – 0 %), для покриття ризиків банків у країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку необхідно 1,6 одиниці капіталу на 100 одиниць позики (ваговий коефіцієнт – 20 %, в українській банківській практиці – 50 %), а для покриття ризиків позичальників – фізичних і юридичних осіб потрібно 8 одиниць капіталу на позику в 100 одиниць (ваговий коефіцієнт – 100 %). Деяким видам інструментів може присвоюватися менша вага ризику (наприклад, гарантії та позики під іпотеку) [6].

Якщо взяти вітчизняну практику, то у Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджених постановою Правління Національного банку України від 15. 03. 2004 № 104, кредитний ризик трактується як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі чи поза балансом [1].

Одним із наступних найвагоміших ризиків є ризик ліквідності, який залишається одним з головних для банків і не є предметом розрахунку економічного капіталу, оскільки існує проблема в кількісному обрахунку такого ризику, а також у встановленій прямій залежності між рівнем капіталу і здатністю до рефінансування.

Базельський комітет характеризує ризик втрати ліквідності як «нездатність банку регулювати скорочення пасивів або фінансувати ріст активів» [2]. Щодо вітчизняної практики ефективного управління ризиком ліквідності, то Національний банк використовує стандартні інструменти регулювання ліквідності банківської системи з метою виконання цілей та завдань, визначених законодавством України та Основними засадами грошово-кредитної політики, залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку [7].

В українській практиці існує операційно-технологічний ризик – це потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи [1]. Щодо міжнародних стандартів визначення операційного ризику, то наглядовий орган визначає, чи мають банки належну систему управління операційним ризиком з урахуванням їхньої готовності взяти на себе ризик («апетит до ризику»), профілю ризиків, а також ринкових і макроекономічних умов. Це передбачає належну політику та процедури вчасного виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення операційного ризику [2].

Наступним розглянемо ринковий ризик, який, за міжнародними стандартами, розуміють таким чином: наглядовий орган визначає, чи здійснюється банками належне управління ринковим ризиком з

урахуванням їхньої готовності взяти на себе ризик («апетиту до ризику»), профілю ризиків, ринкових і макроекономічних умов, а також ризику значного погіршення ліквідності ринку. Це вимагає належної політики та процедур вчасного виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення ринкового ризику [2].

Вітчизняні джерела ринковий ризик трактують як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі. Цей ризик впливає з маркетмейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових та пайових цінних паперів, валют, товарів та похідних інструментів (деривативів)[1].

Принцип 21 Документу Базельського комітету з питань банківського нагляду «Основні принципи ефективного банківського нагляду» ризик країни та ризик обмеження переказу коштів (трансфертний ризик) трактує таким чином, як наглядовий орган визначає, чи мають банки адекватну політику та процедури для забезпечення вчасного виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення ризику країни і ризику обмеження переказу коштів (трансфертного ризику) у своїй міжнародній кредитній та інвестиційній діяльності. [2]

Стосовно ризику концентрації та ліміту максимального ризику у Документі Базельського комітету з питань банківського нагляду зазначено: орган нагляду визначає наявність у банків належних політики та процедур своєчасного виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення ризику концентрації. Орган нагляду встановлює пруденційні ліміти для обмеження операцій з окремими контрагентами або групою пов'язаних контрагентів [2].

Останнім для розгляду за міжнародними стандартами розглянемо ризик відсоткової ставки у банківському портфелі: наглядовий орган визначає, чи мають банки належні системи вчасного виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення ризику відсоткової ставки у банківському портфелі. Ці системи мають враховувати готовність банків взяти на себе ризик («апетит до ризику»), їхній профіль ризиків, а також ринкові та макроекономічні умови [2].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження банківських ризиків за допомогою міжнародних стандартів Базельського комітету та Методичних вказівок з інспектування банків, затверджених постановою Правління Національного банку України доводить, що вітчизняна практика відрізняється від нормативів Базельського комітету, а це спричинює певні проблеми при усвідомленні банківських ризиків та адаптації їх до світових загроз.

На нашу думку, ризики, котрі притаманні сучасній банківській системі України, потрібно класифікувати на фінансові та нефінансові, а також більш дієво змінювати вітчизняну банківську систему відповідно до Базельських угод та чіткіше переймати досвід управління ризиками із провідних фінансових та банківських компаній світу.

Список літератури

1. Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків", затверджені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду «Основні принципи ефективного банківського нагляду» (матеріали БКБН, вересень 1997 року): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm#Основніпринципиіефективногобанківськогонагляду.
3. Фрост, С. М. Настольна книга банківського аналітика: Гроші, ризики і професійні прийоми [Текст] / С. М. Фрост; пер. з англ.; за наук. ред. М. В. Рудя – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 672с.
4. Енциклопедия финансового риск-менеджмента/ Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. –М: Альпина паблишер, 2003. – 786 с.
5. Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / За ред. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
6. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика: Пособие, подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала центрального банка – Этап III» / Под ред. Олсена М. – Представительство Европейской Комиссии в России, 2005. – 372 с.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.delrus.cec.eu.int- 1CD>.
7. Положення Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, затверджене постановою Правління Національного банку України від 17. 09. 2015 № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Burns, R. Economic Capitaland Assessment of Capital Adequaci [Електронний ресурс] / Robert Burns. – Режим доступу до ресурсу: www.fdic.gov/economic.
9. Modeling Credit Risk for Commercial Loans [Електронний ресурс] // FRBSF Economic Letter. – 2001. – Режим доступу до ресурсу: www.frbsf.org/publications/economics/letter.

References

1. *Metodychni vkazivky z inspektuvannya bankiv "Systema otsinky ryzykiv".* (2004). Retrieved from: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. *Dokument Bazel's'koho komitetu z pytan' bankivs'koho nahlyadu «Osnovni pryntsypy efektyvnoho bankivs'koho nahlyadu».* (1997). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm#Osnovnipryntsypyefektyvnohobankivs'kohonahlyadu.
3. Frost, S. M. (2006). *Nastol'na knyha bankivs'koho analityka: Hroshi, ryzyky i profesiyi pryomy.* Dnipropetrovs'k: Balans Biznes Buks.
4. Lobanov, A. A. & Chuhunov, A. V. (2003). *Entsiklopediya finansovoho risk-menedzhmenta.* Moscow: Al'pina pabliher.
5. Prymostka, L. O. (2007). *Upravlinnya bankivs'kymy ryzykamy.* Kyiv: KNEU.
6. Olsen, M. (2005). *Bankovskiy nadzor: evropeyskiy opyt i rossiyskaya praktika.* Predstavyl'tvo Evropeyskoy Komysyy v Rossyy. Retrieved from: <http://www.delrus.cec.eu.int-1CD>.
7. *Polozhennya Pro zastosuvannya Natsional'nym bankom Ukrayiny standartnykh instrumentiv rehulyuvannya likvidnosti bankivs'koyi systemy.* (2015). Retrieved from: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Burns, R. (n.d.). *Economic Capital and Assessment of Capital Adequaci.* Retrieved from: www.fdic.gov/economic.
9. Modeling Credit Risk for Commercial Loans. (2001). *FRBSF Economic Letter.* Retrieved from: www.frbsf.org/publications/economics/letter.

Стаття надійшла до редакції 14.06.2016 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 338.242(44):330.322:339.9

Катерина Ігорівна ЗВІРГЗДЕ

здобувач,
кафедра європейської інтеграції,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: kate.zvirgzde@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ФРАНЦІЇ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ, НАЦІОНАЛЬНА ВІДПОВІДЬ

Звіргзде, К. І. Інвестиційний компонент економічної стратегії Франції: глобальні виклики, національна відповідь [Текст] / Катерина Ігорівна Звіргзде // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 43-49. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. За умов глобальної нестійкості в реалізації національної економічної стратегії держави суттєво актуалізується роль інвестиційної політики як сукупності дій, спрямованих на підвищення рівня залучення іноземного інвестиційного потенціалу до процесу національного суспільного відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі використання іноземних і зарубіжних інвестиційних капіталовкладень державного і приватного секторів.

Міжнародна інвестиційна політика Франції є важливим механізмом реалізації національної стратегії економічного розвитку та забезпечення її глобального конкурентного лідерства.

Мета. Метою статті є розкриття характеру та сучасних тенденцій міжнародної інвестиційної політики Франції.

Результати. В епоху наростання глобальної нестійкості у міжнародній інвестиційній політиці Франції домінує тенденція до подальшої її лібералізації на основі створення сприятливого інвестиційного клімату в державі, реалізації відповідних податкових, грошово-кредитних і амортизаційних заходів; інструментарію регулювання фондового ринку; законодавчого забезпечення прав іноземних інвесторів та їх захисту; а також регулювання умов залучення іноземних інвестицій та відтоку зарубіжного інвестування за кордон. Французькі інвестори в останні роки активно диверсифікують інвестиційні потоки з погляду галузевої, секторальної та кластерної структури їх спрямування. У статті комплексно проаналізовано: еволюцію, сучасний стан та тенденції міжнародної інвестиційної діяльності країни; процеси диверсифікації міжнародної інвестиційної стратегії Франції; динаміку розвитку міжнародної діяльності французьких ТНК; масштаби процесів транснаціональних злиттів та поглинань за участю французького капіталу; географічну структуру зарубіжного інвестування.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції; міжнародна інвестиційна політика; ТНК; злиття та придбання; інвестиційні операції; інвестиційна транснаціоналізація.

INVESTMENT COMPONENT OF ECONOMIC STRATEGY OF FRANCE: GLOBAL CHALLENGES AND NATIONAL RESPONSE

Abstract

Introduction. In the conditions of global instability in the process of implementation of national economic strategy the role of investment policy as a set of actions that have to increase the level of attraction of foreign investment potential to the process of national social reproduction, to create optimal conditions for investments, to provide sustainable social and economic development on the basis of foreign investments of public and private sectors has become very actual.

International investment policy of France is an important mechanism for implementation of the national economic development strategy and ensure its global competitive leadership.

Purpose. The aim of the article is to outline the nature and current trends in international investment policy of France.

Results. In the era of the rise of global volatility in international investment policy of France it has become dominant the trend towards its further liberalization by creating a favorable investment climate in the country, implementation of appropriate fiscal, monetary and depreciation measures; tools for stock market regulation; legislative support for foreign investors and their protection; and adjusting conditions for attracting foreign investment and foreign investment outflow abroad. French investors in recent years has been diversifying investment flows in terms of sectoral, sectoral and cluster structure of their direction. The article comprehensively analyzes the following things: evolution, current status and trends in international investment activity of the country; processes of international diversification of investment strategy of France; the dynamics of the international activities of French multinationals; scale processes of transnational mergers and acquisitions involving French capital; the geographic structure of foreign investment.

Keywords: foreign direct investment; international investment policy; TNC; mergers and acquisitions; investment operations; investment transnationalization.

JEL classification: F21, F23

Вступ

В умовах глобальної нестабільності та посилення невизначеності у трендах світогосподарського розвитку особливої актуальності у національній економічній стратегії Франції набуває активізація інвестиційних механізмів її реалізації, здатних забезпечити країні стабільне макроекономічне зростання та зміцнити її міжнародні конкурентні позиції. З-поміж них – нарощування вартісних обсягів міжнародних інвестицій, раціоналізація їх структури та диверсифікація джерел зовнішнього інвестиційного фінансування французької економіки. З огляду на це значного теоретичного і практичного значення набувають питання, пов'язані з дослідженням ролі інвестиційної політики Франції у реалізації її економічної стратегії у глобальних умовах.

Теоретичні аспекти процесів міжнародного інвестування, масштаби і структура міжнародної інвестиційної діяльності Франції, специфіка інвестиційних стратегій французьких ТНК, механізми і важелі державного регулювання інвестиційної діяльності розглядаються у роботах таких авторів, як: М. Балест, Г. Вердуго, К. Жадо, Е. Жюслен, Дж. Ітон, С. Кортум, Ф. Крамарс, М. Картін, М. Пebro, С. Райс, а також О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, Ю. М. Пахомов, А. М. Поручник, Ю. І. Рубінський, Я. М. Столярчук, Н. О. Татаренко, С. С. Троян, О. І. Шаповалова та ін.

Мета статті

Однак недостатньо дослідженою є проблематика ролі і місця інвестиційної компоненти в реалізації економічної стратегії Франції. Саме це і стало метою статті, яка полягає у розкритті характеру та сучасних тенденцій міжнародної інвестиційної політики Франції.

Виклад основного матеріалу дослідження

В епоху глобалізації велику і чимраз зростаючу роль у французькій економіці відіграють прямі іноземні інвестиції, які слугують ефективним засобом її транснаціоналізації, підключення до виробничих

мереж глобальних ТНК і міжнародного науково-технологічного трансферу, залучення передових технологій і ноу-хау у вітчизняну економіку, подолання її галузево-секторального відставання у технологічній сфері, а також досягнення нової якості відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Для Франції усі ці чинники в останні десятиліття набувають першорядного значення, підтвердженням чого є дані табл 1, які свідчать про те, що у період з 1990 р. до 2014 р. щорічні вартісні обсяги прямого іноземного інвестування французької економіки становили в середньому близько 40 млрд дол. США, коливаючись від мінімального значення 13,2 млрд дол. США у 1990 р. до максимальних 96,2 млрд у 2007 р.

А загалом масштаби прямих іноземних інвестицій, які залучались в економіку Франції в останні тридцять років, стабільно перевищували вартісні обсяги її зовнішньої торгівлі. При цьому лівова частка прямих іноземних інвестицій (близько 70 %) припадає нині на сферу послуг, насамперед професійні послуги і торгівлю. Динамічне нарощування прямого іноземного інвестування французької економіки обумовлено високою рентабельністю інвестиційних капіталовкладень: на 1 млн євро ПІІ припадає збільшення продажу на 1,9 млн євро та 10 нових робочих місць. Відповідні показники, наприклад, у Великобританії становлять відповідно 1,5 і 4,5, Німеччині – 2,6 і 7,3.

Таблиця 1. Динаміка масштабів прямих іноземних інвестицій європейських країн протягом 1990-2014 рр., млн дол. США*

Країна	Імпорт ПІІ					Експорт ПІІ				
	1990	2000	2007	2011	2014	1990	2000	2007	2011	2014
Франція	13183	42930	96221	40495	15191	34822	175504	164310	90146	42869
Німеччина	9160	195122	76543	40402	1831	28660	49793	162492	54368	112247
Італія	6411	13377	40202	29059	11451	7585	12319	90778	47210	23451
Норвегія	1175	6312	5940	3569	8682	1435	7332	13646	19999	19247
Швеція	1979	23367	27157	12091	10036	14573	40578	37630	26850	12156
Ірландія	99	24117	24707	13102	7698	499	3973	21146	-2148	31795
Великобританія	33046	116552	186381	53949	72241	18630	253929	318403	107086	- 59628
Нідерланди	12319	52453	115365	17129	30253	15422	71346	28405	31867	40809
Іспанія	13841	37523	64264	29476	22904	2937	54675	137052	37256	30688
Данія	1132	32289	11804	14771	3652	1482	24359	20597	23413	10952
Швейцарія	4961	16285	51681	28309	21914	6369	42650	56592	69612	16798
Люксембург	8056	245561	-29149	17530	7087	6262	241997	62954	11741	- 4307

*За даними [1, с. 391,397; 2, с. 303,307; 3, с. 169; 4, с. А3]

Характеризуючи міжнародну інвестиційну політику Франції, слід зазначити, що в останні десятиліття вона зазнала суттєвих змін під впливом поглиблення інвестиційно-інтеграційних процесів у Євросоюзі. Це знаходить своє концентроване відображення у розширенні сфер впливу у європейському інвестиційному просторі французьких ТНК. Через великомасштабну і диверсифіковану виробничо-комерційну діяльність французькі ТНК стали ядром та однією з рушійних сил інтернаціоналізації інвестиційно-виробничого комплексу Європейського Союзу. Його матеріальною основою став не лише динамічний розвиток коопераційних і спеціалізаційних зв'язків між компаніями Франції та підприємницькими структурами інших країн ЄС, що працюють в одній галузі, але вертикальна диверсифікація діяльності французьких ТНК із втягуванням у її орбіту торговельної, банківської, фінансової та страхової діяльності.

Сучасні лібералізаційні режими функціонування спільного ринку ЄС дозволяють французьким ТНК, використовуючи загальне управління взаємопов'язаними внутрішньофірмовими операціями, забезпечувати більш раціональний розподіл своїх виробничих і трансакційних витрат, а також інвестиційних бюджетів у їх галузево-секторальному та географічно-територіальному вимірах. Так з-поміж французьких компаній-інвесторів державного сектору найбільшу активність сьогодні виявляють ТНК сфери комунальних послуг, які залучені до фінансування великомасштабних європейських проєктів, а також реалізації інвестиційних операцій у країнах, що розвиваються, у формі участі в акціонерному капіталі, злиттів та придбань (далі ЗіП) та заснуванні нових бізнес-структур.

Саме високотехнологічні сфери і галузі французької економіки в останні десятиліття характеризуються усталеною тенденцією щодо активізації диверсифікації бізнесу, за якої чимраз більша кількість інвестиційних угод за участі іноземних інвесторів починають демонструвати конгломератний характер. У цьому контексті заслуговує на увагу французька компанія «Orange» («FranceTelecom»), яка на сьогодні успішно диверсифікувала свою бізнес-діяльність через мобільну рекламу.

Функціонуючи на внутрішньоевропейському інвестиційному ринку за умов відсутності міжкраїнних бар'єрів у русі капіталу, французькі ТНК в останні десятиліття домоглися формування у низці галузей і секторів національної економіки високоінтегрованих міжнародних виробничих комплексів, що

базуються на внутрішньофірмовому поділі праці. Це дозволяє вдосконалювати міжнародне виробництво їх закордонних філіалів та посилювати інвестиційну могутність Франції як на європейському, так і на глобальному ринку інвестиційного капіталу. Упродовж останніх десятиліть головною рушійною силою нарощування обсягів прямих іноземних інвестицій у Францію та інструментом проникнення французького капіталу на зарубіжні ринки стали масштабні процеси транснаціональних злиттів та придбань, реалізовані на хвилі реструктуризації транснаціонального бізнесу та його адаптації до умов глобальної конкуренції. Так лише за період 2008-2014 рр. вартісні обсяги чистих продажів за транскордонними операціями ЗіП французьких компаній зросли з 6,6 до 27,7 млрд дол. США, що становило на кінець періоду майже 7 % відповідного світового показника та 17,2 % показника країн ЄС [4, с. 244]. Протягом 2003-2014 рр. частка Франції в угодах ЗіП компаній країн ЄС коливалась від мінімального рівня 5 % у 2008 р. і 2012 р. до максимального значення 20 % у 2004 р. та 2014 р. (рис. 1).

Останніми роками однією з наймасштабніших стала транскордонна угода «Deutsche Telekom» з «France Telecom» про створення в рівних частках спільного венчурного підприємства у Великобританії (2009 р.). У 2008 р. британська компанія «Vodafone» поглинула французьку ТНК «Central Telecom» (постачальника конвергентних рішень, IP-телефонії та інших високотехнологічних послуг) з метою розвитку бізнесу на британському ринку. Крім того, «Electricite de France» і британська компанія «Centrica» організували у Великобританії венчурний бізнес на паях 80: 20 з будівництва до 2017 р. чотирьох електростанцій [6, с. 53].

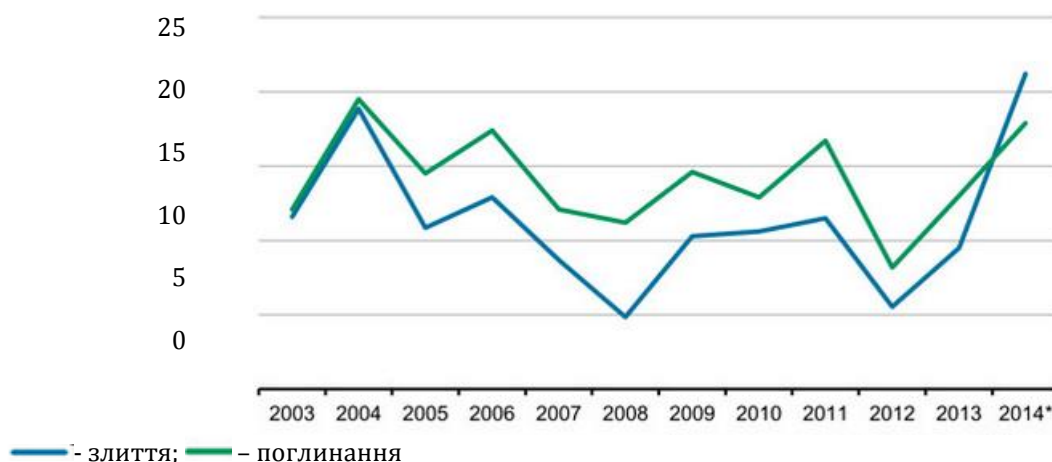


Рис. 1. Частка Франції в угодах ЗіП компаній країн ЄС у 2003-2014 рр., % [5]

Французька енергетична компанія «EDF» суттєво зміцнила свої конкурентні позиції в Європі укладенням угоди з «Greentech Energy Systems» щодо купівлі 50 % проекту «Monte Grighine» (виробництво повітряної енергії) на Сардинії і 50 % акцій трубопроводу «Greentech» в Італії і Польщі. Крім того, ця корпорація зміцнила свої позиції на бельгійському ринку завдяки збільшенню своєї частки в «SPE-Luminus». В Австрії вона купила 20 % частки «DGF Suez» в компанії «SIA». Підконтрольна французькому гіганту німецька дочірня компанія «EnBW» купила 26 % в «EWE», бізнес якої сконцентрований у Німеччині, Польщі і Туреччині. Крім того, «EDF» купила 49,9 % бізнесу в області атомної енергетики у «Constellation Energy Nuclear Group» у США, а також збільшила до 25 % свою частку в швейцарському концерні «Alpig Holdings SA», який утворився в результаті злиття «Atel» та «EOS» [6, с. 53].

У 2014 р. французька корпорація «Societe Francaise du Radiotelephone SA», що працює у сфері телефонного зв'язку уклала угоду про злиття з компанією «Numericable Group SA» (кабельне телебачення) загальною вартістю 23,1 млрд дол. США; а французька компанія «Schneider Electric SA» (виробництво трансформаторної техніки) поглинула британського виробника обладнання з процесного управління – компанію «Invensys PLC» вартістю 5 млрд дол. [4, с. A15]. А загалом, як свідчать дані, наведені у табл. 2, найбільшими завершеними угодами ЗіП за участі французьких компаній стали угоди «BNP Paribas SA», «Lazard» та «Credit Agricole CIB», а загальна вартість завершених угод у промисловому секторі становила 135,6 млрд дол. США.

Якісно новим стратегічним напрямком інвестиційної експансії французьких ТНК, зорієнтованої на нарощування їх глобального конкурентоспроможного впливу на світові ринки, стали в останнє десятиліття великомасштабні інвестиційні операції з обміну активами. Наприклад, ще у 2008 р. французька компанія «EDF» уклала угоду про поглинання провідного британського виробника електроенергії – компанії «British Energy». У межах цієї угоди «EDF» уклала угоду з британською компанією «Centrica», згідно з якою остання зобов'язується викупити 20 % бізнесу атомної енергетики у

Великобританії і продати «EDF» 51 % пакету акцій у бельгійській компанії «SPE-Luminus», яка є великим постачальником енергоресурсів [6, с. 53].

Таблиця 2. Топ-10 анонсованих і завершених угод ЗіП за участі французьких компаній у 2014 р*.

Компанія-радник	Рейтинг	Вартість угоди, млн дол. США	Компанія-радник	Рейтинг	Вартість угоди, млн дол. США
Анонсовані угоди			Завершені угоди		
Lazard	1	127597,0	BNP Paribas SA	1	72253,6
BNP Paribas SA	2	121793,0	Lazard	2	54329,3
Rothschild	3	114054,2	Credit Agricole CIB	3	45100,8
Morgan Stanley	4	109053,3	JP Morgan	4	43063,7
Goldman Sachs & Co	5	106255,1	Morgan Stanley	5	42560,6
Credit Suisse	6	102054,2	Credit Suisse	6	39908,1
Societe Generale	7	78426,9	Goldman Sachs & Co	7	38277,8
Citi	8	74194,7	Deutsche Bank	8	37722,5
UBS	9	66121,2	Bank of America Merrill Lynch	9	36689,8
Deutsche Bank	10	65108,9	Barclays	10	35835,9
Усього за Топ-10		964658,5	Усього за Топ-10		445742,1
Усього за промисловим сектором		245729,8	Усього за промисловим сектором		135615,9

*За даними [7, с. 11]

Є всі підстави стверджувати, що завдяки транскордонним ЗіП та інвестиційним операціям з обміну активами французькі компанії домоглися суттєвого розширення своєї закордонної філіальної мережі і у результаті нині вони репрезентовані практично в усіх сегментах світового ринку. Так сумарні зарубіжні активи французьких ТНК, що увійшли в число 100 найбільших нефінансових транснаціональних корпорацій світу, становили у 2013 р. 874,5 млрд дол. США, їх зарубіжний продаж – 613,3 млрд, а зарубіжна зайнятість – понад 1 млн осіб (табл 3).

Таблиця 3. ТНК Франції, які входять у світовий рейтинг ТОП-100 нефінансових корпорацій, у 2013 р., млрд дол. США та кількість працівників*

Рейтинг		ТНК	Галузь	Активи		Продаж		Зайнятість		ІТ*, %
за вартістю зарубіжних активів	за ІТ*			зарубіжні	усього	зарубіжний	усього	зарубіжна	усього	
5	21	Total SA	енергетика	226,7	238,9	175,7	227,9	65602	98799	79,5
14	97	EDF SA	комунальні послуги	130,2	353,6	47,0	100,4	28975	158467	34,0
17	75	GDF Suez	комунальні послуги	121,4	219,8	72,1	118,6	73000	147199	55,2
38	35	Airbus Group NV	авіабудування	77,6	128,5	72,5	78,7	89551	144061	71,6
54	26	Compagnie de Saint-Gobain SA	неметалічні мінеральні продукти	53,7	62,9	40,2	55,8	140794	187726	77,5
56	84	Orange	телекомунікації	52,4	118,2	23,2	54,4	85472	165488	46,2
64	65	Sanofi	фармацевтика	48,3	132,3	40,2	43,7	55786	112128	59,4
71	28	Christian Dior SA	текстильна промисловість	43,9	71,9	34,2	38,5	86102	108546	76,4
78	23	Lafarge SA	неметалічні мінеральні продукти	41,5	51,0	15,8	20,2	49256	63687	78,9
81	72	Renault SA	автомобілебудування	40,9	103,3	41,1	54,3	70814	121807	57,8
86	54	Carrefour SA	роздрібна торгівля	37,9	59,9	51,6	98,6	267590	364795	63,0
Усього				874,5	1540,3	613,3	891,1	1012942	1672703	X

* – індекс транснаціоналізації.

*Підраховано і побудовано автором за даними: [8]

У рейтингу Топ-15 ТНК (ранжованих за вартістю зарубіжних активів), що працюють у рекламному бізнесі, французьким компаніям належить п'ять позицій; у будівництві – три, у готельному бізнесі – одна, у логістиці – дві, у медійному бізнесі – дві, у ресторанному бізнесі – дві, у галузі телекомунікацій – одна, у роздрібній торгівлі – п'ять, у сфері енергетичних послуг – три.

Наведемо характеристики зарубіжного філіального представництва провідних французьких компаній. Так філії будівельної корпорації «Bouygues» функціонують нині у 55 країнах, «Aventis SA» – у 54 країнах, «Pinault Printemps Redoute SA» – у 52 країнах, компанії «Publicis Groupe SA» і «AXA» – у 50 країнах, «Christian Dior» – у 48, ресторанної мережі «Sodexo Alliance SA» – у 46, «Alcatel» і «Compagnie De Saint-Gobain SA» – у 44, «France Telecom» – у 42, «Danone Groupe SA» – у 35 країнах (табл. 4).

У розробленні та реалізації Францією міжнародної інвестиційної політики важливим є питання досягнення оптимального співвідношення між обсягами іноземних та зарубіжних інвестицій як показника інвестиційної транснаціоналізації її економіки. Так за вказаний період експорт інвестиційного капіталу Франції становив 34,8 млрд дол. США у 1990 р., 175,5 млрд – у 2000 р., 164,3 млрд – у 2007 р., 90,1 млрд – у 2011 р. та 42,9 млрд – у 2014 р. Це цілком закономірно, оскільки Франція, нагромадивши в останні десятиліття масштабний надлишок капіталу, згідно з вимогами закону економії часу прагне якнайшвидше вкласти його в прибуткові сфери економічної діяльності поза межами держави.

Таблиця 4. Кількісні характеристики мережі філій провідних ТНК Франції у 2012–2013 рр.

ТНК	Сфера діяльності	Кількість закордонних філій	Кількість країн, де розташовані філії
Bouygues	будівництво	265	55
Aventis SA	фармацевтика	...	54
Pinault Printemps Redoute SA	роздрібна торгівля	...	52
AXA	страхування	...	50
Publicis Groupe SA	реклама	341	50
Christian Dior	роздрібна торгівля	...	48
Lvmh Moet-Hennessy Louis Vuitton SA	виробництво алкогольних напоїв	...	46
Sodexo Alliance SA	ресторанний бізнес	193	46
Credit Agricole SA	банківський бізнес	157	45
Alcatel	машинобудування	...	44
Compagnie De Saint-Gobain SA	виробництво конструкційних матеріалів	...	44
France Telecom	телекомунікації	129	42
Société Generale	банківський бізнес	257	40
Havas	реклама	254	36
Danone Groupe SA	харчова галузь	...	35
BNP Paribas SA	банківський бізнес	142	34
Accor	готельний бізнес	190	33
Carrefour SA	роздрібна торгівля	...	31

Це суттєво розширює участь французьких компаній у міжнародних економічних зв'язках і сприяє формуванню позитивного сальдо платіжного балансу держави. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що загальний обсяг нагромаджених прямих капіталовкладень Франції за межами країни збільшився зі 119,9 млрд дол. США у 1990 р., до 365,9 млрд у 2000 р. та 1279,1 млрд у 2014 р. [4, с. А7]. За цим показником Франція на сьогодні суттєво випереджає Японію й Німеччину й посідає третє місце у світовій ієрархії країн-донорів після США та Великобританії. Нагромаджені зарубіжні ПІІ досягають на кінець періоду близько 40 % ВВП Франції, тоді як у 1990 р. не перевищували 10 %. Отже, сучасні масштаби закордонної комерційної присутності Франції дають змогу розглядати цю країну як одного із ключових гравців на глобальному інвестиційному ринку, незалежно від галузевої спрямованості торгівлі й інвестицій.

Географічна структура зарубіжного інвестування Франції характеризується нині чітко вираженим євроцентризмом, хоч і значно меншим, ніж десятиліття назад. Про це свідчить, зокрема, питома частка французьких ПІІ у загальному обсязі нагромадженого за кордоном капіталу ЄС, яка у період з 1990 р. до 2014 р. знизилася з 68 % до 53 %. Водночас на США і Канаду в сукупності припадає нині близько 1/4 зарубіжного інвестування Франції; а на динамічно зростаючі країни Азії і Латинської Америки – 7-8 % відповідно, що свідчить про прагнення французьких ТНК максимально повно використовувати можливості глобального виробництва для оптимізації транснаціональних ланцюгів доданої вартості.

Найбільшими реципієнтами французьких ПІІ у період 2000-2014 рр. була Великобританія (понад 35 %), далі йдуть США і Канада (по 24 %), Німеччина (4 %), Нідерланди і Польща (по 3 %). Така географічна структура експорту французького капіталу насамперед відбиває його зростаючу концентрацію на сфері послуг, куди за вказаний період було вкладено близько 80 % сукупних інвестиційних капіталовкладень. Відповідно, найбільш привабливими для Франції були ринки Північної Америки й Великобританії з високорозвинутою і прибутковою сферою послуг. Показово, що за межами сфери послуг було реалізовано не більше 10 % капіталовкладень Франції у Північній Америці.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що в епоху глобальної нестійкості визначальну роль у французькій економіці відіграють прямі іноземні інвестиції, які слугують ефективним засобом її транснаціоналізації, підключення до виробничих мереж глобальних ТНК і міжнародного науково-технологічного трансферу, залучення передових технологій і ноу-хау у вітчизняну економіку, подолання галузево-секторального відставання держави у технологічній сфері, а також досягнення нової якості відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Останніми десятиліттями міжнародна інвестиційна політика Франції зазнала суттєвих змін під впливом поглиблення інвестиційно-інтеграційних процесів у Євросоюзі, що виявляється насамперед у розширенні сфер впливу у європейському інвестиційному просторі французьких ТНК, нарощуванні їх виробничо-комерційної діяльності, динамічному розвитку коопераційних і спеціалізаційних зв'язків між компаніями Франції та підприємницькими структурами інших країн ЄС, вертикальній диверсифікації діяльності французьких ТНК із втягуванням у її орбіту торговельної, банківської, фінансової та страхової діяльності.

Список літератури

1. World Investment Report 1995. – P. 391,397.
2. World Investment Report 2002. – P. 303,307.
3. World Investment Report 2012. – P. 169.
4. World Investment Report 2015. – P. A3, A7, A15, 244
5. Curtin M., Raice S. Europe's M&A Roller-Coaster has a French Touch // The Wall Street Journal, 14 November 2014. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://blogs.wsj.com/moneybeat/2014/11/03/europes-ma-roller-coaster-has-a-french-touch/>
6. Тихомирова, А. Прямые инвестиции ведущих стран ЕС / А. Тихомирова // МЭиМО. – 2011. – №12. – С. 53 (с. 49-56).
7. Mergers&Acquisitions Review. Financial Advisors. Full Year 2014. – Thomson Reuters, 2015. – P. 11.
8. Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2013. – [Electronic Resource]. – Available from: unctad.org/Sections/dite.../WIR14_tab28.xls.

References

1. World Investment Report. (1995).
2. World Investment Report. (2002).
3. World Investment Report. (2012).
4. World Investment Report. (2015).
5. Curtin, M., Raice, S. (2014). Europe's M&A Roller-Coaster has a French Touch. *The Wall Street Journal*. Retrieved from: <http://blogs.wsj.com/moneybeat/2014/11/03/europes-ma-roller-coaster-has-a-french-touch/>
6. Tikhomirova, A. (2011). Direct investments of the leading EU countries. *ME&MO*, 12, 49-56.
7. Mergers&Acquisitions Review. (2015). *Financial Advisors*. Full Year 2014. Thomson Reuters.
8. Web table 28. *The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets*. (2013). Retrieved from: unctad.org/Sections/dite.../WIR14_tab28.xls.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2016 р.

Ярослав Олексійович ІЗМАЙЛОВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: izmyar@ukr.net

ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Ізмайлов, Я. О. Функції економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки [Текст] / Ярослав Олексійович Ізмайлов // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 50-58. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Результати економічного аналізу дають можливість діагностувати і контролювати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів господарської діяльності підприємств. Аналітичні розрахунки допомагають активно впливати на економічні процеси суб'єкта господарювання, мобілізуючи потенційні резерви збільшення прибутковості та віддачі від інвестованого капіталу, а також є базою для прийняття економічно обґрунтованих інвестиційно-інноваційних та управлінських рішень. Теоретико-методологічні аспекти економічного аналізу, зокрема функції та завдання, в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потребують удосконалення.

Мета. Метою статті є критичний аналіз існуючих функцій економічного аналізу за сутністю та класифікацією, які виокремлюють науковці, а також сформувати та обґрунтувати новий склад функцій і завдань економічного аналізу, які відповідатимуть умовам моделі інвестиційно-інноваційної розвитку економіки.

Метод (методологія). У процесі проведеного дослідження використано наступні методи: діалектичний, узагальнення, порівняння, системного аналізу, спостереження за господарською діяльністю, графічний та ін.

Результати. Доведено, що функції та завдання економічного аналізу в умовах моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потребують удосконалення. Здійснено критичний аналіз думок провідних вчених-аналітиків щодо сутності та класифікації функцій економічного аналізу, а також запропоновано та обґрунтовано їх новий склад, що відповідає умовам моделі інвестиційно-інноваційної розвитку економіки. Виокремлено дев'ять основних функцій: інформаційно-аналітичну, управління, контролю, оцінювальну, діагностичну, пошукову, захисту, науково-пізнавальну та прогностичну. Сформульовано та обґрунтовано завдання аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства крізь призму підсистем управління та його місце в системі управління господарською діяльністю підприємства.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний розвиток; економічний аналіз; функції аналізу; завдання аналізу; теорія аналізу; підсистема управління.

ECONOMIC ANALYSIS FUNCTIONS IN THE CONDITION OF INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMY

Abstract

Introduction. The results of the economic analysis make it possible to diagnose and monitor trends in order to improve quantitative and qualitative parameters of economic activity. Analytical calculations can help actively influence the processes of economic entity, while mobilizing potential reserves of profitability increase and return on invested capital. They have also become the base for making economically grounded investment and innovation and management decisions. Theoretical aspects of economic analysis, including the functions and tasks in terms of investment and innovation development of economy, should be improved.

Purpose. The article aims to analyse critically the existing functions of economic analysis according to its essence and classification, and to create and justify new list of functions and tasks of economic analysis that meet the conditions of investment and innovation model of economic development.

The method (methodology). In the course of the research the following methods have been used: dialectical method, method of synthesis, method of comparison, method of system analysis, method of business activity monitoring, graphics method and others.

Results. It has been proved that the functions and tasks of economic analysis in terms of investment and innovation model of economic development should be improved. It has been carried out the critical analysis of the views of leading scientists and analysts about the nature and classification of the functions of economic analysis. It has been proposed and justified their new composition that meets the conditions of investment and innovation model of economic development. Nine major functions have been determined: information and analytical, management, monitoring, estimation, diagnostics, research, defense, scientific and cognitive and predictive. It has been formulated and justified the task of analysis of investment and innovation development of the company through the prism of management subsystems. Its place in the economic management of the company has been decided.

Keywords: investment and innovation development; economic analysis; function analysis; problem analysis; theory of analysis; management subsystem.

JEL classification: M40, O10, O33

Вступ

Досконало виконаний економічний аналіз сприяє отриманню належної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень про динамічні зміни, структуру, фінансові наслідки та майбутні перспективи суб'єкта господарювання. Саме результати економічного аналізу дають можливість діагностувати і контролювати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів виробничо-господарської діяльності підприємств. Аналітичні розрахунки допомагають активно впливати на економічні процеси суб'єкта господарювання, мобілізуючи потенційні резерви збільшення прибутковості та віддачі від інвестованого капіталу, а також є базою для прийняття економічно обґрунтованих інвестиційно-інноваційних та управлінських рішень.

Унаслідок загострення соціальних, екологічних та економічних проблем у сучасному світі та розширення міжнародного співробітництва у сфері інвестицій та інновацій особливого значення набувають пошуки нових підходів до економічного аналізу цих об'єктів.

Поступове зміщення світових пріоритетів науки в напрямку інвестиційно-інноваційної економіки, коли інвестиційно-інноваційна діяльність стає визначальною для подальшого не тільки розвитку, а й виживання підприємств та економік країн загалом, необхідним стає перегляд функцій і завдань економічного аналізу для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

Великий пласт питань інвестиційно-інноваційного розвитку та поліпшення теоретико-методологічних засад економічного аналізу досить інтенсивно і успішно досліджується багатьма вітчизняними економістами-аналітиками, такими, як І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець [5], В. М. Геєць [3], В. Т. Доля [4], В. П. Завгородній, В. В. Сопко [7], В. М. Івахненко [8], І. Д. Лазаришина [10], Л. А. Лахтіонова [11], Є. В. Мних [13] А. А. Пересада, Г. В. Савицька [14], В. П. Семиноженко [15], С. В. Свірко [16],

А. І. Сухоруков [18], М. Г. Чумаченко [6], а також закордонними науковцями Х. Андерсоном, Г. Александером, М. І. Бакановим, С. Барнесом, Дж. Бейлі, Г. Бірманом, М. Бромвичем [2], В. Беренсом, А. Гроппеллі, В. В. Ковальовим, Д. Колдуеллом, Б. Нідлзом, Е. Нікбахтом, Я. В. Соколовим, М. Фрідманом, П. М. Хавранеком, Р. Холтом, У. Шарпом, А. Д. Шереметом, С. Шмідтом та ін.

Однак теоретико-методологічні аспекти економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки залишаються розпорошеними, виступаючи відокремленими складовими елементами у окремих напрямках аналітичних досліджень. Унаслідок цього дуже важливо визначити склад функцій і завдань економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України.

Мета статті

Метою статті є критичний аналіз функцій економічного аналізу за сутністю та класифікацією, які запропоновано науковцями, а також сформулювати та обґрунтувати новий склад функцій і завдань економічного аналізу, які відповідатимуть умовам моделі інвестиційно-інноваційної розвитку економіки. У процесі проведеного дослідження використано наступні методи: діалектичний, узагальнення, порівняння, системного аналізу, спостереження за господарською діяльністю, графічний, економіко-статистичний та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження

У філософії функцію визначають як явище, яке залежить від іншого та змінюється відповідно до зміни того явища. У математиці – закон, по якому кожному значенню змінної величини (аргумента) ставиться відповідно визначена величина. Також визначається, як роль, значення будь-чого, обов'язок, коло діяльності. [19]. За енциклопедичним словником, функція (лат. „functio” – виконання, здійснення) – зовнішній прояв властивостей будь-якого об'єкта у конкретній системі відносин [17].

Дуже важливо визначити склад функцій і завдань економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України.

Функції і завдання економічного аналізу завжди залежать від соціально-економічного устрою та рівня економічного розвитку країни, а особливо умов, у яких функціонує підприємство. Також функції і завдання варіюються залежно від рівня економічного аналізу: на макrorівні (економіка країни, регіонів, галузей) економічний аналіз тісно інтегрується зі статистикою, набуває форми економіко-статистичного аналізу; на мікрорівні (економіка первинної ланки господарської системи) він реалізується як економічний аналіз діяльності підприємства.

У командно-адміністративній економіці головними функціями аналізу виступали оцінка та контроль виконання підприємствами планових завдань (головним чином, кількісних показників виробництва та реалізації продукції), що затверджувалися централізовано, та визначення відповідності господарської діяльності підприємств економічній стратегії панівної політичної партії,

У ринковій економіці функції і завдання аналізу докорінно перетворюються адекватно змінам, які відбуваються у характері та цілях суб'єктів господарської діяльності будь-якої форми власності та організаційно-правової форми функціонування.

Економічний аналіз суб'єктів господарювання в постійно змінюваних умовах ринкової економіки, а особливо при інвестиційно-інноваційній моделі розвитку економіки, вимагає виконання оновленого переліку функцій та завдань. Функції економічного аналізу виходять із його сутності, предмету, змісту, місця та ролі в управлінні діяльністю підприємств, стратегій їхнього розвитку. Перехід суб'єктів господарювання на інвестиційно-інноваційний розвиток змінює значення економічного аналізу та вносить відповідні корективи до його сутності, мети, головного завдання та функцій.

В. Т. Доля [4] називає дві функції: контрольну – оцінка результатів діяльності та використання ресурсів (дотримання нормативів затрат, експлуатаційних режимів роботи устаткування, технічного рівня виробництва, використання робітників та їх робочого часу, виконання планів, договірних зобов'язань та ін.) та обґрунтування управлінських рішень – підготовка проектів розпорядчих документів (розпоряджень, наказів), планів, заходів, договорів, пропозицій з асортименту продукції (робіт, послуг), руху капіталу та персоналу та ін.

Ф. Ф. Бутинець [5], В. В. Ковальов [9], Є. В. Мних [13] називають три основні функції: 1) діагностичну – визначення можливих змін економічних явищ і процесів, формування якісної характеристики об'єкта аналізу, встановлення причинно-наслідкових зв'язків; 2) оціночну – встановлення змісту економічних явищ і процесів та їх стану, забезпечення встановлення відмінностей фактично досягнутого стану від запланованих чи теоретично обґрунтованих значень показників; 3) пошукову – пошук резервів можливого впливу на економічні явища і процеси.

В. П. Завгородній та В. В. Сопко [7] виділяють три функції: оцінювальну, діагностичну та прогнозну (пошукову). яка обґрунтовує рекомендації щодо приведення об'єкта аналізу в бажаний стан.

Л. А. Лахтіонова та Н. О. Кириченко [11, с. 245-250] виділяють такі функції економічного аналізу, як оціночна, діагностична, пошукова, контрольна, проектно-інформаційна.

Таким чином, серед учених-аналітиків не існує єдиної точки зору щодо функцій економічного аналізу суб'єкта господарювання.

Г. В. Савицька [14], В. М. Івахненко [8], М. Г. Чумаченко [6] та В. М. Мельник [12] прирівнюють функції аналізу до його завдань, що, на нашу думку, не є зовсім коректним.

Рекомендується розширити та уточнити функції економічного аналізу господарської діяльності підприємств в умовах моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки (табл. 1).

При формуванні мети та завдань аналізу в умовах моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потрібно виходити з причинно-наслідкових зв'язків у взаємодії господарської діяльності підприємства з державними органами, конкурентами, контрагентами, населенням регіону, соціальним та навколишнім середовищем. Така взаємодія впливає на господарську діяльність підприємства, його імідж, інвестиційно-інноваційну привабливість та важливість в інвестиційно-інноваційному розвитку економіки всієї країни.

З огляду на вищезазначене коло завдань економічного аналізу формується навколо інтегрованих об'єктів управління: інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства, ефективного використання інвестиційних ресурсів, упровадження інновацій, виробництва інноваційної продукції, економічних наслідків інвестування в інновації. Відповідно до кожної групи об'єктів є потреба в аналітичному забезпеченні інших підсистем управління, зокрема у плануванні – використання результатів економічного аналізу при складанні бюджетів та у внутрішньому контролі – застосування аналітичних процедур під час перевірок та результатів аналізу за попередні періоди на етапі планування перевірок. Загалом взаємодія зазначених підсистем у контексті завдань економічного аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства проявляється наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Завдання аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства крізь призму підсистем управління

Таким чином, завдання економічного аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства визначають його місце в системі управління господарською діяльністю підприємства. Економічний аналіз пов'язаний з усіма інформаційними підсистемами управління підприємства та є результуючою ланкою, яка формує інформаційний простір для прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень щодо інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства. Основним інформаційним джерелом є система бухгалтерського обліку та подання звітності, яка формує інформацію, котра аналізується і передається у потрібному обсязі та вигляді для планування. Показники обліку та звітності контролюються за допомогою аналітичних процедур та методик, через встановлення відхилень від планових показників, змін бюджетів, норм та нормативів тощо, які характеризують вплив інвестицій та інновацій на розвиток підприємства. Далі приймаються інвестиційно-інноваційні управлінські рішення.

Таблиця 1. Функції економічного аналізу в умовах моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки

Функція	Характеристика
1	2
<i>Інформаційно-аналітична</i>	Функція полягає у накопиченні, інтерпретації, аналізі, групуванні та наданні інформації в системі економічного аналізу. Економічний аналіз стає засобом створення основного ресурсу постіндустріальної економіки – інформації. За допомогою цієї функції стає можливим: обґрунтування концепцій розвитку різних суб'єктів та об'єктів; визначення пріоритетів такого розвитку з метою коригування управлінських дій; задоволення потреб користувачів різного рівня інформацією для отримання нових знань за поставленою проблемою. У процесі економічного аналізу як інформаційно-аналітичної діяльності формується якісно нове, змістовне знання на базі інтелектуальної обробки інформаційних масивів щодо обраного економічного об'єкта, що зменшує невизначеність та ризики діяльності суб'єкта господарювання. Що точнішою і повнішою є інформація економічного аналізу як на макро-, так і на мікрорівні, то ширшими є можливості щодо формування рекомендацій, пропозицій, пошуку резервів та джерел підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.
<i>Управління</i>	Функція забезпечує суб'єктів управління різних рівнів аналітичною інформацією для ухвалення, виконання та виявлення причинно-наслідкових зв'язків між явищами та процесами, а також впливу факторів на результати діяльності, пошуку можливостей їх покращення. Економічний аналіз відбувається на кожному етапі прийняття управлінських рішень, а саме – здійснюється до його ухвалення, при його виконанні та за наслідками виконання рішення. Забезпечує необхідною аналітичною інформацією внутрішніх користувачів у достатньому обсязі для прийняття ефективних управлінських рішень.
<i>Контролю</i>	Функція передбачає можливість контролю за допомогою методик і процедур економічного аналізу за управлінськими рішеннями на всіх стадіях: попередній, поточний і наступний. У системному підході функція контролю створює зворотний зв'язок у процесі управління господарською діяльністю: інформаційні потоки в ньому спрямовані від об'єкта до суб'єкта управління. За допомогою методик та процедур економічного аналізу здійснюють контроль діяльності суб'єкта господарювання за виконанням фактичних результатів відповідно до норм, нормативів, тактичних та стратегічних планів. Ця функція може бути реалізована на кожному етапі прийняття управлінських рішень. Вона особливо актуальна та посилюється в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку, оскільки суб'єкти господарювання працюють на ринку в умовах жорсткої конкуренції, невизначеності та існування різних ризиків.
<i>Оціню-вальна</i>	Функція передбачає визначення відповідності стану економічної системи її цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям. Усі господарські факти, процеси та операції мають власну грошову або натуральну оцінку. За допомогою цієї функції оцінюється фінансовий стан підприємства, стан його господарських засобів, розмір активів, пасивів та зобов'язань тощо.
<i>Діагностична</i>	Функція встановлює причинно-наслідкові зміни економічної системи у кількісному і якісному вимірюванні, а також вплив факторів на ці зміни і розвиток. На основі економічного аналізу визначаються відхилення та зміни окремих економічних процесів та господарських операцій серед різних видів діяльності: операційної, фінансової, інвестиційної та надзвичайних подій; встановлюються причинно-наслідкові зв'язки в зовнішньому та внутрішньому економічному середовищі, між окремими господарськими процесами
<i>Пошукова</i>	Функція спрямована на виявлення невикористаних резервів та потенційних можливостей зміни розвитку економічної системи, обґрунтування механізмів її мобілізації. Економічний аналіз стає засобом визначення невикористаних та потенційних резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Основною метою економічного аналізу є пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємств, особливо в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку, а отже і економіки загалом.
<i>Захисту</i>	Функція передбачає, що результати економічного аналізу повинні адекватно відображати факти неправомірної і злочинної діяльності щодо поля фінансово-економічних відносин суб'єктів господарювання і вчасно та адекватно реагувати на них з метою захисту прав власника, споживачів послуг та інших зацікавлених осіб. Економічний аналіз подає результуючі показники, які вказують на порушення та зловживання на підприємстві.
<i>Науково-пізнавальна</i>	Функція полягає у подальшому розвитку методології економічного аналізу та науки про нього, отриманні, накопиченні, аналізі нових знань у вказаній сфері для подальшого розвитку, оптимізації та уніфікації економічного аналізу відповідно до динамічних змін науково-технічного прогресу.

Продовження табл. 1

1	2
Прогностична	Функція полягає в обґрунтуванні потенціалу, можливостей, реальності, вибору найкращих планів, стратегій та пріоритетних напрямів розвитку суб'єкта господарювання з їх множини на короткострокову та тривалу перспективу Система економічного аналізу дозволяє обґрунтувати та розробити програму заходів, наукових, технічних і виробничих завдань щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання. Дозволяє розрахувати прогнозні дані для визначення економічних наслідків реалізації кожного з можливих варіантів розвитку прогнозу.

Виходячи з цього, можна говорити, що метою аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства є формування інформації про потребу та вплив вкладених інвестиційних ресурсів на результативність господарської діяльності підприємства, розрахунок ефекту від упроваджених та отриманих інновацій та визначення позитивного та негативного впливу факторів на його інвестиційно-інноваційний розвиток.

Отже, завдання економічного аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства будуть наступні (табл. 2).

Таблиця 2. Основні завдання економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств

Група	Завдання аналізу
1	2
Основні завдання економічного аналізу господарської діяльності підприємства	
Підвищення науково-економічної обґрунтованості цільових програм, бізнес-планів, нормативних планів, прогнозів і нормативів (у процесі їх розробки) та сприяння покращенню системи планування менеджменту.	Здійснення ретроспективного економічного аналізу; побудова тимчасових рядів за значний період для встановлення закономірностей у господарському розвитку; ретроспективний, поточний та перспективний (прогнозний) аналіз для розрахунку прогнозних показників і складання бізнес-планів тощо
Оцінка виконання планів і дотримання нормативів.	Аналіз, за даними обліку і звітності, виконання бізнес-планів і дотримання нормативів; дослідження виконання виробничої програми за кількістю, структурою, асортиментом випуску, якістю і реалізацією продукції тощо
Визначення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу (окремо та в сукупності); сприяння впровадженню в практику роботи підприємства науково-технічних розробок і провідних методів господарювання	Аналіз ефективності використання необоротних та оборотних активів (будівель і споруд, технологічного обладнання, інструментів, сировини і матеріалів тощо), робочої сили (за чисельністю і професійним складом працівників, основного, додаткового обслуговуючого персоналу, продуктивності праці тощо), фінансових ресурсів у їх сукупності (тобто власних і залучених, основних і оборотних) тощо
Оцінка роботи підприємства і його підрозділів за певні проміжки часу	Виявлення позитивних і негативних факторів, що впливають на роботу підприємства; розрахунок прогнозних даних щодо перспективи розвитку на наступні періоди
Виявлення і вимірювання внутрішніх резервів (на всіх стадіях виробничого процесу)	Розрахунок та виявлення невикористаних резервів на всіх стадіях виробничого процесу; аналіз можливостей збільшення випуску продукції та підвищення її якості, поліпшення використання виробничих ресурсів і зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності та збільшення прибутку підприємства; розробка заходів щодо їх використання; аналіз невизначеності і комерційних ризиків; ймовірнісний аналіз; аналіз впливу інфляційних процесів на господарську діяльність підприємства тощо

Продовження табл. 2

1	2
Завдання економічного аналізу господарської діяльності, які впливають на інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства	
Інвестиційні	Оцінка потенційних джерел інвестицій; визначення потреби в інвестиційних ресурсах; розрахунок потреби в ТМЦ та ефективне їх використання; оцінка потреби в технологіях ресурсозбереження; аналіз резервів економії природних ресурсів; аналіз планового та фактичного надходження інвестиційних ресурсів на підприємство; аналіз структури та динаміки фінансування інвестицій; аналіз цільового використання інвестиційних ресурсів; аналіз ефективності впроваджених технологій ресурсозбереження; розрахунок ефективності для підприємства запровадження інноваційних технологій; аналіз результативності вкладених інвестицій тощо
Інноваційні	Аналіз потреби та результатів створення (отримання) інновацій; оцінка впливу використання та впровадження інновацій на ефективність виробничого процесу підприємства; аналіз структури, якості та інших параметрів випущеної інноваційної продукції; обґрунтування ефективності системи маркетингу та збуту інноваційної продукції; аналіз результатів створення, отримання та використання інновацій (інноваційної продукції) на ефективність господарської діяльності суб'єкта господарювання тощо

Досвід господарського розвитку показує, що перед економічною наукою загалом і перед економічним аналізом зокрема на різних етапах висувалися нові завдання, посилювались раніше поставлені. Цей процес буде відбуватись і надалі.

Економічний і соціальний розвиток суспільства, перехід до моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки, комп'ютеризація менеджменту ставлять перед наукою і практикою економічного аналізу нові, більш складні завдання щодо оптимізації функціонування суб'єктів господарювання, успішна реалізація яких сприятиме поліпшенню управління виробництвом, зміцненню його економіки і підвищенню ефективності діяльності кожного підприємства. На цій основі можна буде забезпечити інвестиційно-інноваційний розвиток економіки всієї країни.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, результати економічного аналізу дають можливість діагностувати і контролювати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів виробничо-господарської діяльності підприємств через ефективні управлінські рішення.

Доведено, що теоретико-методологічні аспекти економічного аналізу, зокрема функції та завдання, в умовах моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потребують удосконалення.

Проведено критичний аналіз думок провідних вчених-аналітиків щодо сутності та класифікації функцій економічного аналізу, а також запропоновано та обґрунтовано їх новий склад, що відповідає умовам моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки. Виокремлено дев'ять основних функцій: інформаційно-аналітичну, управління, контролю, оцінювальну, діагностичну, пошукову, захисту, науково-пізнавальну та прогностичну.

Сформульовано завдання аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку підприємства крізь призму підсистем управління та його місце в системі управління господарською діяльністю підприємства.

Подальший науковий пошук доцільно зосередити на доповненні теоретико-методологічної бази економічного аналізу показниками, які дозволять проводити якісний та швидкий аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список літератури

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст]: учебник. – 3-е изд. перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
2. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений [Текст] / М. Бромвич. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
3. Геєць, В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – №12(637). – С. 4-19.

4. Доля, В. Т. Економічний аналіз: теорія практичні методики [Текст]: навч. посіб. / В. Т. Доля. – К.: Кондор, 2003. — 208 с.
5. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
6. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
7. Завгородній, В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] / В. П. Завгородній, В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2000. – 258 с.
8. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. [Текст] / В. М. Івахненко. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.
9. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512с.
10. Лазаришина, І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст]: монографія / І. Д. Лазаришина – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
11. Лахтіонова, Л. А. Функції економічного аналізу на мікрорівні / Л. А. Лахтіонова, Н. О. Кириченко // Финанси, облік і аудит: зб. наук. праць КНЕУ. – 2008. – Вип. № 11. – С. 245-250.
12. Мельник, В. М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс [Текст]: навч. посіб. / В. М. Мельник. – К.: Кондор, 2003. – 128 с.
13. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник [Текст] / Є. В. Мних. – [2-е вид.]. – К.: ЦНЛ, 2005. – 472 с.
14. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. – 2-вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. — К.: Знання, 2005. — 662 с.
15. Семиноженко, В. П. Інноваційні перспективи України [Текст] / В. П. Семиноженко, В. М. Геєць. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
16. Свірко, С. В. Державні фінанси України: визначальні вектори, результати та проблеми розвитку [Текст] / С. В. Свірко, Б. Ю. Кузьмінський // Незалежний аудитор. – 2015. – №13 (III). – С. 24-31.
17. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М.: „Советская энциклопедия“, 1990. – 1632 с.
18. Сухоруков, А. І. Активізація інвестиційно-інноваційної політики у промисловості – стратегічний пріоритет національних економічних інтересів України [Текст] /А. І. Сухоруков, О. В. Собкевич// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – №3(80). – 2015. – С. 193-205.
19. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа: <http://ozhegov.info/slovar>.
20. Bierman, H. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis and Financing. / H. Bierman, S. Smidt. – New York, 1993. – 645 p.
21. Friedman, M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. New York Times Magazine. – 2011. – 650 p.

References

1. Bakanov, M. Y. & Sheremet, A. D. (1998). *Teoriya ekonomicheskoho analiza*. Moscow: Fynansy i statistika.
2. Bromvych, M. (1996). *Analiz ekonomicheskoy effektivnosti kapitalovlozheniy*. Moscow: INFRA-M.
3. Heyets', V. M. (2014). Instytutsiyna obumovlenist' innovatsiynykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrayiny. *Ekonomika Ukrayiny*, 12(637), 4-19.
4. Dolya, V. T. (2003). *Ekonomichnyy analiz: teoriya praktychni metodyky*. Kyiv: Kondor.
5. Butynets, F. F. (2003). *Ekonomichnyy analiz*. Zhytomyr: Ruta.
6. Bolyukh, M. A., Burchyevskyy, V. Z., Horbatok, M. I. (2001). *Ekonomichnyy analiz*. Kyiv: KNEU.
7. Zavhorodniy, V. P. & Sopko, V. V. (2000). *Orhanizatsiya bukhalters'koho obliku, ekonomichnoho kontrolyu ta analizu*. Kyiv: KNEU.
8. Ivakhnenko, V. M. (2000). *Kurs ekonomichnoho analizu*. Kyiv: KNEU.
9. Kovalev, V. V. (2000). *Fynansovyy analiz: Upravlenye kapitalom. Vybory investitsiy. Analiz otchetnosti*. Moscow: Fynansy i statistika.
10. Lazaryshyna, I. D. (2005). *Ekonomichnyy analiz v Ukrayini: istoriya, metodolohiya, praktyka*. Rivne: NUVHP.
11. Lakhtionova, L. A. & Kyrychenko, N. O. (2008). Funktsiyy ekonomichnoho analizu na mikrorivni. *Finansy, oblik i audit*, 11, 245-250.
12. Mel'nyk, V. M. (2003). *Osnovy ekonomichnoho analizu: korotkyy teoretyko-metodolohichnyy kurs*. Kyiv: Kondor.
13. Mnykh, Ye. V. (2005). *Ekonomichnyy analiz*. Kyiv: TsNL.
14. Savyts'ka, H. V. (2005). *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva*. Kyiv: Znannya.
15. Semynozhenko, V. P. & Heyets', V. M. (2006). *Innovatsiyni perspektyvy Ukrayiny*. Kharkiv: Konstanta.
16. Svirko, S. V. & Kuz'mins'kyy, B. Yu. (2015). Derzhavni finansy Ukrayiny: vyznachal'ni vektory, rezul'taty ta problemy rozvytku. *Nezalezhnyy auditor*, 13 (III), 24-31.

-
17. Prokhorov, A. M. (1990). *Sovetsky entsiklopedicheskiy slovar'*. Moscow: Sovetskaya entsiklopediya.
 18. Sukhorukov, A. I. & Sobkevych, O. V. (2015). Aktyvizatsiya investytsiyno-innovatsiynoyi polityky u promyslovosti – stratehichnyy priorytet natsional'nykh ekonomichnykh interesiv Ukrayiny. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo*, 3(80), 193-205.
 19. Ozhegov, S. Y., Shvedova, N. Yu. (n.d.). *Tolkovyy slovar' russkoho yazyka*. Retrieved from: <http://ozhegov.info/slovar>.
 20. Bierman, H. & Smidt, S. (1993). *The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis and Financing*. New York.
 21. Friedman, M. (2011). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *New York Times Magazine*.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2016 р.

Святослав Васильович ПИТЕЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: s.pytel@tneu.edu.ua

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Питель, С. В. Удосконалення оцінки ефективності інвестицій [Текст] / Святослав Васильович Питель // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 59-64. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті узагальнено методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів підприємств. Критично проаналізовано чинну методику та сукупність найбільш уживаних показників ефективності інвестицій, використовуваних для оцінки та вибору інвестиційних проектів. Встановлено, що суттєвим недоліком сучасної системи оцінки ефективності інвестиційних проектів, на нашу думку, є її налаштованість на вибір проектів з порівняно невеликими вкладеннями. Запропоновано методику оцінки за узагальнювальним показником ефективності, який ураховує різноспрямований вплив інвестицій на формування собівартості продукції: з одного боку, через амортизацію, призводячи до її зростання, з іншого боку, – завдяки економії сировини, матеріалів, енергії, витрат на оплату праці.

Ключові слова: ефективність; інвестиції; інвестиційний проект; оцінка; підприємство; прибутковість; рентабельність.

Svyatoslav Vasylovych PYTEL'

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting in Production Sphere,
Ternopil National Economic University
E-mail: s.pytel@tneu.edu.ua

MODERNIZATION OF ASSESSMENT METHODS FOR INVESTMENT EFFICIENCY

Abstract

The article deals with comprehensive generalization of methodological approaches to the efficiency of company investment projects. The author has critically analyzed the valid methods and structure of the mostly used investment efficiency indicators being applied for the evaluation and selection of investment projects. The substantial disadvantage of the existing system to assess the efficiency of investment projects is, to our mind, its concentration on selection of projects with comparatively inconsiderable investments. It has been suggested the assessment methodology according to aggregate efficiency indicator, which takes into account the multi-vector investments influence on production costs: on the one hand due to amortization that results in its growth, on the other hand due to saving of raw materials, energy, salaries and wages.

Keywords: efficiency; investments; investment project; assessment; company; profit margin; profitability.

JEL classification: G11

Вступ

Збільшення притоку інвестицій у національну економіку, підвищення їхньої ефективності визначають найважливіші акценти стратегії інноваційного розвитку нашої держави. Так, за галузями виробництва, обсяг інвестицій в основні засоби за останні роки склав менше третини їх фізичного обсягу. В умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів спостерігається зниження ефективності

інвестиційної діяльності, що чинить украй негативний вплив на темпи економічного зростання.

Реалізація в процесі інвестиційної діяльності інвестиційних проектів з високою ефективністю є головною умовою прискорення економічного зростання. У кінцевому результаті ефективність інвестиційної діяльності та розвитку значною мірою визначаються досконалістю системи відбору інвестиційних проектів, адаптацією її до наявних. Рішення, які приймаються на основі інструментарію оцінки ефективності інвестиційних проектів, зачіпають не тільки інтереси підприємств, а й національні інтереси, оскільки сукупність таких рішень зрештою формує продуктивні сили країни.

Мета статті

Упровадження нововведень у всіх сферах економічної діяльності суб'єктів господарювання, модернізація та технічне переозброєння підприємств вимагають удосконалення науково-методичного забезпечення визначення економічної ефективності інвестицій. Низька ефективність інвестиційної діяльності в Україні певною мірою визначається недосконалістю інструментарію оцінки ефективності інвестиційних проектів. Метою статті є теоретичне обґрунтування та вдосконалення методики оцінки інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вивчення праць зарубіжних авторів, таких, як Брігхем Е., Ковальов В., Лівшиц В., Норткотт Д., Хавранек П. [1; 3; 4], а також чинного порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів дозволило визначити склад найбільш уживаних показників ефективності інвестицій, використовуваних для оцінки та вибору інвестиційних проектів (табл. 1).

Таблиця 1. Система показників оцінки ефективності інвестицій

№ з/п	Показник	Формула розрахунку
1.	Чиста приведена вартість(<i>NVP</i>)	$NVP = \sum_{i=0}^{n+1} \frac{NCF_i}{(1 + RD)^i}$
2.	Внутрішня норма дохідності(<i>IRR</i>)	$IRR = i_1 + \frac{NVPi_1 \times (i_2 - i_1)}{NPVi_1 - NPVi_2}$
3.	Дисконтований період окупності(<i>DPP</i>)	$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + r)^t}$
4.	Індекс прибутковості(<i>PI</i>)	$PI = 1 + \frac{NVP}{TIC}$

У ринкових умовах система показників оцінки ефективності інвестиційних проектів містить дві групи показників: дисконтовані (*NVP*, *IRR* і *DPP*) і прості (рентабельність активів (*ROA*) та індекс прибутковості інвестицій (*PI*)). При цьому пріоритетними вважають дисконтовані показники, оскільки розрахунковий термін їх обчислення охоплює весь життєвий цикл інвестиційних проектів і враховує фактор часу [2].

Зміст проблеми. Удосконалення оцінки інвестицій, на нашу думку, передбачає заміну дисконтованих показників (*NVP*, *IRR* і *DPP*) і розробку дієвіших індикаторів ефективності інвестиційної діяльності. У зв'язку з цим вирішення проблеми підвищення ефективності інвестицій не можна зводити лише до зміни методів, які враховують фактор часу. Її причинами є й інші істотні недоліки, усунення яких доцільно здійснювати паралельно з удосконаленням методики врахування фактору часу.

Суттєвим недоліком сучасної системи оцінки ефективності інвестиційних проектів, на нашу думку, є її налаштованість на вибір порівняно дешевих проектів. Водночас ускладнюються технологічні процеси, що дозволяють отримувати продукцію більш високої якості і зменшувати витрату виробничих ресурсів. Зростають і питомі капітальні витрати на створення нових і оновлення наявних потужностей.

Для з'ясування сутності труднощів вибору реалізації інноваційних проектів розглянемо приклад з практики обґрунтувань ефективності інвестицій, аналіз результатів яких, з одного боку, покаже переваги застосування рекомендованого методу врахування фактору часу, а з іншого – допоможе виявити «вузькі місця» в методиці оцінки інвестицій.

Показники технічного переозброєння підприємства взято за трьома інвестиційними проектами, які передбачають встановлення нової технологічної лінії: перший і другий інвестиційні проекти – встановлення новітньої, а третій інвестиційний проект – модернізованого аналогу наявної технологічної лінії. Строк корисного використання ліній – 6 років, тривалість технічного переозброєння – 1 рік.

Власні джерела фінансування інвестиційних проектів на підприємстві є. Необхідно вибрати найбільш ефективний з них. Щоб усунути вплив інфляції, врахування якої ускладнило б оцінку впливу фактору

часу, приймаємо припущення про її відсутність, яка не суперечить умовам розвиненого і стабільного ринку.

Таблиця 2. Показники технічного переозброєння підприємства

№ з/п	Показники	Показники інвестиційних проектів, млн грн		
		I	II	III
1.	Обсяг реалізації продукції за рік	140,0	140,0	140,0
2.	Річні поточні витрати	117,0	118,4	120,0
3.	Річний прибуток	23,0	21,6	20,0
4.	Чистий прибуток	18,9	17,7	16,4
5.	Інвестиції	180,0	190,0	120,0
6.	Амортизація	22,5	23,8	15,0
7.	Річний грошовий потік	40,8	43,7	32,1
8.	Рентабельність активів (ROA), %	10,5	9,3	13,7
9.	Рентабельність виручки ROS, %	13,5	12,6	11,7

Дані таблиці 2 свідчать, що найвища рентабельність активів у III інвестиційному проекті (13,7 %). Проте для ухвалення остаточного рішення на користь інвестиційного проекту – III оцінку за простим показником рентабельності активів проекту слід доповнити результатами дисконтованих показників. Необхідні для цього додаткові дані: норма дисконту (ціна кредиту) – 0,11 (показник суттєво занижений для вітчизняних умов, але цілком прийнятний у стабільних економіках); розрахунковий період – 10 років.

З іншого боку, без урахування фактору часу інтегральний чистий прибуток (дохід) становить: (NI1 = 18,9×9 = 170,1 млн грн, NI2 = 17,7 × 9 = 159,3 млн грн, NI3 = 16,4×9 = 147,6 млн грн). Ситуація змінилася: кращим є перший інвестиційний проект.

Переваги I-го інвестиційного проекту великі і виражаються в його інноваційності, більшою величиною річного прибутку і можливістю її примноження на фінансовому ринку, більшою рентабельністю виручки на етапі експлуатації об'єкта. Реалізація його гарантує підвищення конкурентоспроможності виробництва і продукції підприємства. Однак усі ці переваги нівелюються показниками ефективності чинної системи, щодо яких великі сумніви викликають результати врахування фактору часу за допомогою дисконтування.

Ураховуючи викладене вище, доводиться констатувати, що остаточної ясності з питання, який інвестиційний проект ефективніший, не отримано (табл. 3). Значення наведених у ній показників розраховані за даними таблиці 2.

Якщо брати до уваги підсумки порівняння по NI, то II-й інвестиційний проект є безумовно кращим. Однак NI, як і його аналог NVP, не є показником ефективності, оскільки не відображає віддачу на 1 грн вкладених коштів. Індекс прибутковості інвестицій вищий у III проекті. Оцінки за простими показниками рентабельності протилежні: за рентабельністю активів кращим є III-й, за рентабельністю виручки – I-й інвестиційний проект. У теорії ефективності капіталовкладень пріоритетне значення мають показники індексу прибутковості і рентабельності активів. У зв'язку з цим кращим слід вважати III-й інвестиційний проект.

Таблиця 3. Показники ефективності інвестиційних проектів

№ з/п	Показники	I	II	III
Прості				
1.	Рентабельність активів (ROA), %	10,5	9,3	13,7
2.	Рентабельність виручки ROS, %	13,5	12,6	11,7
З урахуванням фактору часу				
3.	Чистий дохід (NI), млн грн	402,2	433,8	340,2
З урахуванням фактору часу дисконтуванням				
4.	Чистий дисконтований дохід (NVP)	33,4	38,3	45,6
5.	Індекс прибутковості (PI)	0,4	0,43	0,82

Вищевикладене дає підстави стверджувати, що система показників оцінки ефективності інвестиційного проекту потребує трансформації не тільки у зв'язку з новим підходом до врахування фактору часу, уточненням складу показників, з'ясуванням їхньої сутності, відповідності категорії ефективності та пріоритетів, але й у зв'язку з уточненням обсягу витрат інвестиційного проекту при оцінці їх ефективності.

Проектування підсистеми простих показників. Оцінки за ними базуються на локальних часових проміжках, як правило, річних. Вони краще адаптовані до динамічних умов економічного середовища перехідного періоду, є невід'ємною складовою системи вибору кращих інвестиційних проектів і в умовах стабільного ринку. З двох загальновикористовуваних показників цієї групи (табл. 1) безумовно системотвірним є показник рентабельності активів інвестиційного проекту. Він міг би слугувати надійним орієнтиром вибору кращих інвестиційних проектів, якби існувала обґрунтована методична база встановлення нормативу рентабельності активів, диференційованого відповідно цілям і рівнем економічних обґрунтувань за своєю величиною для економіки, її галузей, підгалузей і видів виробництв.

Сучасний стан пояснюється сформованим у теорії заниженням можливостей простих показників як інструментів оцінки ефективності інвестиційних проектів, вмотивоване неможливістю при їх використанні визначити динаміку руху грошових потоків упродовж усього розрахункового періоду, внаслідок впливу інфляційних процесів, методів амортизації необоротних активів та ін. Тим часом, з урахуванням безпосередньої співрозмірності показників рентабельності активів інвестиційного проекту і рентабельності виробництва, він є зручним і надійним оціночним показником, принаймні на початковому етапі аналізу ефективності інвестиційних проектів.

Розгляд складу простих показників системи оцінки ефективності інвестиційних проектів завершимо розглядом питання про те, наскільки наявний інструментарій цієї системи відповідає цілям інвестування і наскільки він точно відображає ступінь досягнення поставленої мети.

Кінцевою метою інвестицій, як відомо, є підвищення ефективності діяльності підприємств шляхом їх технічного переозброєння, реконструкції, розширення та ін. Отже, важлива не стільки ефективність використання інвестицій як ресурсу, скільки ефективність діяльності інвестованого об'єкта [2]. Теорія ефективності інвестицій базується на тому постулаті, що вища ефективність кожної вкладеної у проект гривні (що вища його рентабельність), то краще. Як показав аналіз, подібне припущення справедливе лише з погляду лихваря (банку, інвестиційного фонду і т. д.).

Економічні інтереси учасників інвестиційних проектів різні. Інвестор обмежується отриманням ринкових відсотків за позичений капітал і гарантією повернення вкладень. Ураховуючи, що його інвестиції є товаром, критерієм ефективності угоди для нього є гарантія отримання прийнятної доходу на вкладені в проект кошти. Виявом цього інтересу є перевищення рентабельності активів інвестиційного проекту над нормою прибутку фінансового ринку. У випадках реалізації власного проекту, який фінансується в тому числі і позиковими коштами, проблему оцінки його ефективності вирішувати в такий спосіб некоректно.

З точки зору підприємства і підприємця теж важливо, щоб вартість реалізації інвестиційного проекту була меншою, а рентабельність активів більшою. Однак ще важливіше, щоб у процесі функціонування створюваний об'єкт забезпечив максимальне ресурсозбереження і не тільки необоротних активів, але і предметів праці і самої праці. Визначення ефективного проекту передбачає пошук найбільш раціонального поєднання застосованих і вкладених у проект ресурсів. Цього можна досягти лише за допомогою показника економічної ефективності. Зазначене вище знову підтверджує те, що широко застосовувана нині система оцінки ефективності інвестиційних проектів відображає лише інтереси інвесторів, але не повною мірою інтереси користувачів інвестиціями (підприємств, підприємців), а насамкінець – і держави.

Орієнтація на максимізацію одержуваного ефекту або рентабельності активів була б справедлива, якби єдиним ресурсом упродовж усього періоду експлуатації об'єкта були виробничі активи, в які в момент уведення об'єкта в експлуатацію перетворились інвестиції. При такому підході вибір проектів проводять лише за капіталовіддачею, а отже, стверджується припущення про те, що ефективність функціонування майбутнього проекту прямопропорційна до величини капіталовіддачі. Водночас, яким би не був важливий показник капіталовіддачі, він лише один із складових зведеної ефективності діяльності і, не маючи інформації про стан інших показників (матеріаловіддачі, продуктивності праці та ін.), вирішувати щось передчасно.

При оцінці інвестиційного проекту реконструкції може виявитися, що за рентабельністю активів він перевищує показники виробництва. Проте показники продуктивності праці і матеріаловіддачі проекту можуть не покращитись. У подібній ситуації, ґрунтуючись на положеннях чинної методики оцінки ефективності інвестицій, зважаючи на високу рентабельності активів його можна рекомендувати до реалізації. Зниження продуктивності праці і матеріаловіддачі без застосування показника економічної ефективності оцінити кількісно неможливо.

Розглядаючи діаметрально протилежну ситуацію може виявитися, що реалізовуваний проект реконструкції не має вищої рентабельності виробничих активів порівняно з існуючим виробництвом, але показники продуктивності праці і матеріаловіддачі істотно перевищують поточні. У такому випадку без застосування узагальнювального показника економічної ефективності такий проект повинен бути відхилений.

Слід підкреслити, що розглянуті дві діаметрально протилежні ситуації є достатньо типовими. Перша характеризує проект, заснований на опробуваних, але часто морально застарілих технічних рішеннях. Тому він вимагає порівняно невеликих інвестицій, але й не в змозі забезпечити ефективне використання матеріалів, енергії та праці. Інша ситуація характерна для проектів, які передбачають упровадження високотехнологічних, автоматизованих ліній, обладнання і т. п. Такі проекти зазвичай забезпечують зростання всіх техніко-економічних показників, окрім рентабельності активів. Очевидно, що і в цьому випадку весь інструментарій системи оцінок ефективності інвестицій не придатний для прийняття позитивного рішення щодо проекту.

Найкращий інвестиційний проект, на нашу думку, визначається максимальним значенням узагальнювального показника ефективності введеного в експлуатацію об'єкта. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду проблеми ефективності інвестицій через оцінку ефективності виробництва.

Зарубіжна практика широко використовує показник рентабельності продажу (ROS), який є відношенням чистого прибутку до вартості продукції. У наукових працях, що розглядають їх інформативність та вплив на причинну зміну фінансового стану підприємств з багатьох показників рентабельності (продукції, активів тощо), провідну роль відводять показнику рентабельності продажу (ROS).

Таким чином, узагальнювальний показник ефективності підприємства є нічим іншим, як вже застосовуваний на практиці показник рентабельності продажу, в якому прибуток зіставляють з повними витратами – вартістю продукції.

На основі викладеного вище можна стверджувати, що інвестиційний проект є моделлю майбутнього підприємства чи виробництва. Після впровадження проекту ця модель матеріалізується в чинне підприємство, яке стає носієм техніко-економічних показників, закладених у проект, упродовж усього терміну експлуатації. Якщо за основу взяти справедливості вибору найкращого проекту за рентабельністю активів, як це передбачено всіма відомими нам методиками, значить визнати, що зведена економічна ефективність будь-якого виробництва виражається винятково показником рентабельності виробничих активів. При цьому показники продуктивності праці і матеріаловіддачі мають довідковий характер і не впливають на формування зведеної ефективності. Некоректність такого висновку очевидна.

Водночас, якщо зведена ефективність діючого виробництва виражається узагальнювальним показником ефективності, то логічно і проект (модель) його оцінювати аналогічно.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У підсумку можна констатувати, що оцінка за узагальнювальним показником ефективності враховує різноспрямований вплив інвестицій на формування собівартості продукції: з одного боку, через амортизацію, призводячи до її зростання, з іншого боку, завдяки економії сировини, матеріалів, енергії, витрат на оплату праці. Нормування розміру прибутку у вартості продукції за нормативом ефективності інвестицій збільшує вагомість останніх при обґрунтуванні їхньої ефективності в декілька разів порівняно з урахуванням лише їхніх витрат (амортизації).

Наявний інструментарій оцінки ефективності інвестицій недостатньо сприяє розвитку економіки. У специфічних умовах перехідної економіки його застосування може призвести до неповноцінного використання інвестиційних ресурсів підприємств, а в кінцевому підсумку – є стримувальним фактором інноваційного розвитку та нарощування темпів економічного зростання країни.

Висловлені нами думки стосовно необхідності вдосконалення системи показників оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням фактору часу повинні стати основою для розробки системи узагальнювальних показників ефективності інвестиційних проектів та їх відбору до фінансування підприємствами та підприємцями. Усе це дасть змогу підвищити достовірність оцінки, з одного боку, та з іншого – істотно зростуть якості і перспективність інвестиційних пропозицій у зв'язку зі значним підвищенням їхньої ефективності та конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Брігхем, Е. Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] / Е. Ф. Брігхем. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Дасковский, В. Б. Фактор времени при оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселёв // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 55-67.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
4. Норткотт, Д. Принятие инвестиционных решений [Текст] / Д. Норткотт: пер. с англ. под ред. А. Н. Шохина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 247 с.

References

1. Brihkhem, E. F. (1997). *Osnovy finansovoho menedzhmentu*. Kyiv: Molod'.
2. Daskovskyy, V. B. & Kyselev, V. B. (2008). Faktor vremeny pry otsenke effektivnosti investitsyonnykh proektov. *Ekonomist*, 1, 55-67.
3. Kovalev, V. V. (2002). *Fynansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybory investitsii. Analiz otchetnosti*. Moscow: Finansy i statistika.
4. Nortkott, D. (1997). *Prinyatie investitsionnykh resheniy*. Moscow : Banki i birzhi, YUNITI.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2016 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 620.9:338.4

Тетяна Олександрівна АРТЕМЧУК

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: v.brych@tneu.edu.ua

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ЗАВДЯКИ ПРОГРАМІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Артемчук, Т. О. Ключові фактори успіху завдяки програмі трансформації енергетичної галузі [Текст] / Тетяна Олександрівна Артемчук // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 65-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні механізми функціонування української економіки та тенденції розвитку енергетичної галузі передбачають реконструкцію галузей промисловості для забезпечення вдосконалення ринку електроенергії. В умовах формування сталого розвитку суспільства зростає необхідність взаємодії усіх стратегічно важливих галузей та паливно-енергетичного комплексу. Головним інструментом економічних перетворень у процесі трансформації вважається перехід до механізму ринкового саморегулювання, що допоможе визначити дійсну цінність економічних благ в економіці та призведе до макроекономічної реструктуризації виробництва відповідно до потреб суспільства.

Мета. Стаття присвячена розробленню теоретико-методичних засад оцінки визначальних ключових факторів успіху трансформації підприємств природних монополій і, зокрема, підприємств електроенергетики та вироблення практичних рекомендацій щодо пріоритетів розвитку.

Результати. Оцінено можливості очікуваних результатів щодо зниження тарифів на електроенергію шляхом запровадження конкурентного середовища в такому виді діяльності, як постачання електричної енергії. Проаналізовано також головні причини підвищення тарифів у сфері енергопостачання. Наведено структуру середніх роздрібних тарифів для непобутових споживачів, яка вказує на важливість утримування сталої ціни на роздрібні тарифи та недопущення необґрунтованого їх зростання. Наголошено на тому, що в окремих регіонах доцільно запровадити вертикально інтегровану структуру в електроенергетичній галузі, ефективність яких підтверджується світовим досвідом і у нафтогазовому комплексі України.

Обґрунтовано доцільність впровадження управлінського обліку, а з ним – управлінського аудиту в енергопостачальних компаніях України. Запропоновано напрями удосконалення управління підприємств галузі. Встановлено, що для ефективної реалізації стратегічних заходів трансформації необхідно всебічно покращити організацію управління на всіх рівнях шляхом формування та вдосконалення організаційних структур управління, які є невід’ємною частиною проблеми підвищення ефективності загальної діяльності. Визначено, що винятково важливим є запровадження програм для здійснення необхідних організаційних змін системі управління.

Ключові слова: монополія; трансформація; монопольний сектор природних монополій; тарифи; удосконалення структури управління.

KEY FACTORS OF SUCCESS THROUGH TRANSFORMATION PROGRAM OF ENERGY BRANCH

Abstract

Introduction. Modern mechanisms of functioning of the Ukrainian economy and trends in the energy sector envisage the reconstruction of industries for improving the electricity market. With the formation of sustainable development of society, there is a need for the interaction between all strategic industries and the energy sector increases. Transition to market self-regulation mechanism is considered to be the main instrument of economic changes in the transformation process. It will help to determine the true value of economic benefits in the economy and will lead to macroeconomic restructuring of production in order to meet the needs of society.

Purpose. Article is devoted to development of the theoretical and methodical bases in order to evaluate the defining key factors of success on transforming of the enterprises of natural monopolies, including the power industries and development of practical recommendations on priorities of development.

Results. The evaluation of expected results concerning the reduction of electricity rates by establishment of competitive environment in this sort of activity as the supply of electricity is done. The main reasons of increase of tariffs in the sphere of energy supply are analysed.

The structure of average retail rates for non-residential customers, which points the importance of maintaining of stable prices on the retail rates and preventing their unjustified growth is showed.

It is highlighted the fact that in some regions it is advisable to establish a vertically integrated structure in the electricity sector. Its effectiveness is confirmed by international experience in the oil and gas sector of Ukraine.

It is proved the expediency of implementation of management accounting and of management audit in energy supply companies of Ukraine. The directions of improvement of enterprise management of the branches are suggested. It is established that for the effective realization of strategic actions of transformation we need to improve comprehensively the management organization at all levels by creating and improving institutional governance structures that are integral part of the problem of increasing of overall efficiency. It is determined that the establishment of programs for implementation of the necessary organizational changes in the management system is extremely important.

Keywords: monopoly; transformation; monopoly sector of natural monopolies; tariffs; improvement of the management structure.

JEL classification: Q400, Q490

Вступ

Розвиток і ефективна взаємодія паливно-енергетичного комплексу, інших стратегічних галузей є одним з визначальних факторів ефективного розвитку національної економіки. Енергетична складова розглядається як важливий індикатор оцінки її стану, а паливно-енергетичним ресурсам належить ключове місце в стратегічних програмах і зовнішньоекономічній політиці країн. Стратегічна мета другого періоду (до 2020 рр.) Енергетичної стратегії України на період до 2030 року – формування єдиної промислової системи країни як органічної частини європейського простору, що використовує всі переваги своєї ресурсної бази, технологій, високорозвинутого інтелектуального потенціалу нації та передбачає поступове зростання електроспоживання до 287,0 млрд. кВтг у 2020 році. Цей період визначається як інвестиційно-інноваційний і характеризується переходом на капіталомісткий шлях розвитку зі значними обсягами капіталовкладень у докорінну реконструкцію всіх галузей промисловості.

На сьогодні більшість обласних енергопостачальних компаній мають ліцензію на передачу електричної енергії місцевими (локальними) мережами та ліцензію на постачання електричної енергії за регульованим тарифом, тобто є електропередавальними організаціями (п. 1. 2 ПКЕЕ). Об'єднання двох видів діяльності однією юридичною особою призводить до перехресного субсидіювання однієї діяльності за рахунок іншої та, відповідно, до непрозорого тарифоутворення для цих видів діяльності.

Подальше вдосконалення оптового ринку має проводитись з урахуванням практики інших країн та позитивного досвіду результатів роботи чинного ОРЕ, якими є напрацьована роками нормативно-правова база як основа подальшого розвитку ОРЕ, сформовані основи конкурентних відносин, прозора система купівлі – продажу енергії та формування цін і платежів і, головне, збереження єдиної

вітчизняної енергосистеми із стабільним забезпеченням балансу виробництва і споживання електроенергії в ОЕС України.

Отже, для встановлення економічних наслідків важливими є дослідження подальших проявів державного регулювання і впровадження стратегічних заходів щодо розвитку природних монополістів, до яких належать енергетичні підприємства. Структурні зміни в галузях паливно-енергетичного комплексу та зростання витрат вітчизняних енергетичних підприємств подекуди мають негативний вплив на економіку і соціальну сферу, що зумовлює необхідність проведення досліджень механізмів ціноутворення на їх продукцію.

Питання підвищення ефективності діяльності підприємств – природних монополістів (ПМ) досліджено в наукових працях вітчизняних економістів Р. Р. Августина, В. Д. Базилевича, В. Я. Брича, В. В. Венгера, В. І. Коновалюка, С. І. Киреева, А. Г. Косолапова [1–4] та ін. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили зарубіжні вчені С. Л. Брю, Дж. Вільсон, К. Р. Макконнел.

Про нагальність і пріоритетність розвитку ПМ наголошувалось у працях українських дослідників В. М. Геєця, Р. Р. Голуба, М. П. Ковалка, М. М. Кулика, В. Е. Ліра, І. В. Недіна, М. А. Павловського, В. О. Точиліна, А. К. Шидловського.

Однак питання щодо оцінки трансформації на ефективність природних монополістів у галузі електроенергетики є дискусійними і потребують додаткових досліджень, зокрема необхідно встановити переваги і недоліки пропонувані заходів стратегії розвитку діяльності природних монополій в економіці України.

Структурні зрушення, які відбулись в електроенергетичній галузі за останнє десятиріччя, вказують на вагомість структурного фактору в економічній стабільності та ефективності функціонування енергетики, а також його вплив на цінову динаміку і кон'юнктуру внутрішнього ринку загалом. В умовах перехідної економіки однією з актуальних є проблема ціноутворення та досягнення збалансованості на основі виваженої цінової політики на мікро-, мезо- та макрорівні. Крім того, ефективна цінова політика на енергоринку та ринках палива дозволяє розширювати ринки збуту електроенергії і паливних ресурсів.

Отже, існує потреба у науковій оцінці впливу трансформації ПМ на економічні результати підприємства-споживачів, а також у розробці альтернативних заходів зменшення тарифів.

Мета статті

Мета статті – розробка теоретичних та методичних засад, оцінка визначальних ключових факторів успіху трансформації підприємств природних монополій і зокрема підприємств електроенергетики та вироблення практичних рекомендацій щодо пріоритетів розвитку є метою та завданням статті.

Виклад основного матеріалу дослідження

Парадокс ситуації полягає в тому, що навіть найбільш ретельне вивчення ефективно працюючого підприємства не дозволяє розкрити у всій повноті складові його успіху, оскільки цей механізм виходить далеко за його межі: найважливіші його компоненти знаходяться безпосередньо в суспільстві, у якому існує підприємство – в економічних, політичних структурах, соціально-культурних чинниках. При цьому можна виокремити декілька характерних закономірностей.

Перша – посилення взаємовпливу, взаємозалежності, взаємодії всіх складових частин суспільства, в якому все більш тісно переплітаються економічні, політичні, соціальні, духовні процеси, тісніше взаємодіють держава і соціум, виробництво і наука, культура і побутова сфера.

Друга найважливіша його риса – динамічність. Конкурентна боротьба за задоволення потреб покупця змушує компанії постійно розробляти і пропонувати нові товари, підвищувати їхню якість, привертаючи для цього всі можливі досягнення науки і техніки. Не зниження витрат виробництва, не зменшення цін, як це було порівняно нещодавно, стає стратегічною задачею компанії, а випуск нових товарів і послуг і підвищення якості – ось головні цілі сучасного виробництва.

Обидва ці чинники: наростаюча взаємозалежність і динамічність середовища, що посилюється, – обумовлюють третю рису підприємства – складність соціальної технічної структури підприємств ПМ, що породжує труднощі в її пізнанні, прогнозуванні і управлінні.

Трансформація, регулювання і залучення інвестицій щодо ПМ з високим ступенем невизначеності інституційного середовища, в якій опинились підприємства галузі, поки що є проблемним. Для успішного проведення трансформації необхідно виконати ідентифікацію економічної фізичної і інформаційної ентропії, показників діяльності на прикладі реальних даних, щоб усунути суперечності щодо пріоритетів і непорозуміння – розповсюдження неадекватних закономірностей, процесів необоротних і далеких від рівноваги.

Для оцінювання поточного стану тарифоутворення на підприємствах енергетичної галузі розглянемо функціонально-інформаційно-вартісні моделі формування роздрібних тарифів на електроенергію.

Роздрібний тариф на електроенергію в Україні складається з оптової ринкової ціни (надалі – ОРЦ), тарифу на передачу, тарифу на постачання електроенергії і економічних коефіцієнтів нормативних технологічних витрат на транспортування електроенергії, які щорічно затверджуються НКРЕКП для кожної компанії. Крім того, роздрібний тариф ураховує відшкодування частини нетехнічних (комерційних) витрат та інші фактори.

Підвищення середньозважених роздрібних тарифів на електричну енергію для споживачів обумовлено, в основному, зростанням ОРЦ. При цьому, аналіз затвердженої структури витрат енергопостачальної компанії, яка займається і передачею і постачанням (на прикладі декількох компаній), засвідчив, що в загальній сумі операційних витрат 90 % з них пов'язані з передачею електроенергії, а лише 10 % – з постачанням [8].

Операційні витрати з постачання електроенергії – це витрати для забезпечення комерційної діяльності з продажу електроенергії, а саме: витрати на ведення договірної роботи зі споживачами електричної енергії, витрати на друк та доставку рахунків за спожиту електроенергію, комісійні за банківське та поштове обслуговування, витрати, пов'язані зі зніманням показників приладів обліку, оплата праці працівників комерційного напрямку, амортизація обладнання, задіяного в процесі постачання електроенергії, та інші супутні матеріальні та інші операційні витрати.

До витрат на придбання електроенергії енергопостачальних компаній відноситься вартість купленої електроенергії на Оптовому ринку, оплаченої компанією для ДП «Енергоринок» згідно з укладеним договором, закупівля якої проводиться для її подальшої реалізації власним (кінцевим) споживачам.

У серпні 2013 року у сфері електроенергетики України було закладено нормативно-законодавчий початок упровадження нового тарифного режиму. Задля визначення необхідного доходу від здійснення діяльності з постачання та передачі електричної енергії витрати ліцензіатів поділяються на операційні контрольовані та неконтрольовані витрати.

Відповідно до п. 1.4 Порядку визначення необхідного доходу від здійснення діяльності з постачання електричної енергії за регульованим тарифом у разі застосування стимулюючого регулювання [9] та п. 1.4 Порядку визначення необхідного доходу від здійснення діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами у разі застосування стимулюючого регулювання [10] операційні контрольовані витрати – це операційні витрати, розмір яких залежить від управлінських рішень ліцензіата.

Операційні неконтрольовані витрати – операційні витрати, на які ліцензіат не має безпосереднього впливу (податки, збори, обов'язкові платежі, розмір яких установлюється відповідно до законодавства України).

Проаналізуємо можливість покращення фінансового результату за рахунок витратних статей бюджету підприємства, які піддаються регулюванню. Аналіз впливу структури операційних витрат на фінансові результати діяльності українських обласних енергопостачальних компаній показує, що вплив фактору «амортизація» на результати фінансової діяльності є негативним, вплив фактору «інші операційні витрати» на фінансові результати – позитивним. Збільшення фактору «амортизація» на 1 % призведе до зменшення фінансових результатів на 0,4%; збільшення фактору «інші операційні витрати» на 1 % – до збільшення фінансових результатів на 1,68 %.

Як випливає з проведеного вище аналізу, фактор «амортизація» є значним чинником впливу на фінансовий результат. Для покращення фінансового результату доцільно зменшити амортизацію, і це може дати короткотерміновий позитивний ефект, але без інвестиційних вкладень у розвиток через декілька років через старіння почнеться вихід з ладу технологічного обладнання і відповідно зростання витрат на ремонт.

Економіко-політична ситуація в державі за останні роки свідчить, що тарифи на електроенергію для населення встановлюються, виходячи лише з політики уряду. Як результат, станом на початок 2015 року вони покривають лише 21 % економічно обґрунтованої ціни, що не відшкодовує не лише транспортування енергії від генеруючих потужностей до споживачів, але й вартість її виробництва. Причиною збитковості підприємств суб'єктів ПМ є встановлення низьких тарифів органами місцевої та загальнодержавної влади на послуги таких підприємств і неповне відшкодування різниці між встановленими тарифами і операційними витратами.

Відтак різниця між тарифом та ціною оптового ринку, вартість передачі енергії покриваються так званими дотаціями: для енергопостачальних компаній функціонує механізм дотаційних сертифікатів, який забезпечує компенсацію їм втрат від здійснення постачання електричної енергії окремим категоріям споживачів за заниженими тарифами.

У результаті перехресного субсидіювання побутових споживачів за рахунок юридичних збільшуються тарифи на електроенергію до 12-14 % для промислових підприємств, бюджетних установ та інших споживачів, що впливає на конкурентоздатність їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, зумовлює зростання цін на продукцію і послуги вітчизняних виробників. Сьогодні різниця між тарифами для непобутових та побутових споживачів в Україні є найбільшою серед країн Європи.

У сучасних умовах господарювання відкритої економіки все більше зростає невизначеність та підвищення ризику. При цьому формування стратегії передбачає розробку декількох сценаріїв згідно із кількісними значеннями цільових показників і оцінки ризику.

На нашу думку, необхідно змінити концептуальний підхід до проектування розподільчих мереж: їх структура повинна обов'язково забезпечувати, крім надійності та якості електропостачання, облік електроенергії та контроль за втратами при передачі електроенергії. Зниження технологічних витрат електроенергії вимагає також перегляду Правил улаштування електроустановок (ПУЕ) в частині визначення економічної густини струму в бік її зменшення. Цей норматив визначається на основі економічного аналізу співвідношення терміну окупності капітальних вкладень та експлуатаційних витрат (у т. ч. і втрат електроенергії) за той самий період.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Виконане дослідження аналізу та оцінки досягнення ключових факторів успіху щодо впровадження програми трансформації підприємств монопольного сектору енергетичної галузі дає змогу констатувати, що, враховуючи принципи енергетичної політики України на період дії Стратегії (зокрема, пріоритетність забезпечення сталого розвитку української економіки, недискримінаційність ціноутворення, поступовий та прогнозований перехід до ринкового ціноутворення), очевидним є трансформація підприємств монопольного сектору енергетичної галузі. Застосування ринкового механізму, при якому діяльністю з передачі електричної енергії місцевими (локальними) мережами та постачання електричної енергії не може займатися одна юридична особа, дасть можливість запровадити конкурентне середовище в такому виді діяльності, як постачання електричної енергії.

Оцінка результативності управлінських рішень, які стосуються оптимізації операційних витрат з передачі та постачання електроенергії, обумовлює потребу впровадження управлінського обліку, а з ним – управлінського аудиту в енергопостачальних компаніях України. Отже, успішна реалізація стратегічних заходів трансформації неможлива без всебічного покращення організації управління на всіх рівнях шляхом формування та вдосконалення організаційних структур управління, які є невід'ємною частиною проблеми підвищення ефективності загальної діяльності.

Список літератури

1. Августин, Р. Р. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи / Р. Р. Августин // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 11. – С. 59-63.
2. Аналітичний центр досліджень енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eircenter.com>.
3. Базилевич, В. Д. Природні монополії: [монографія] / В. Д. Базилевич, Г. М. Филук. – К.: Знання, 2006. – 367 с.
4. Андріанова, І. І. Методи формування тарифів на енергоносії / І. І. Андріанова // Збірник наукових праць Одеського національного морського університету. – 2010. – № 32. – С. 136-144.
5. Директива 2009/72/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. щодо загальних правил функціонування внутрішнього ринку електроенергії та внесення змін і доповнень до Директиви 2003/54/ЄС: Директива Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу від 13 липня 2009 р. №2009/72/ЄС. – Режим доступу: <http://enref.org/wpcontent/uploads/2015/01/checked-dir-2009-72-ua.pdf>.
6. Державне регулювання енергетики України: Біла книга НКРЕ [Електронний ресурс]. – К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – Режим доступу: <http://www2.nerc.gov.ua>.
7. Біла книга Енергетичної політики України "Безпека та конкурентоспроможність" (Енергетична стратегія України на період до 2035 року): [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Київ. – 2014. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.
8. Про затвердження Звіту про результати діяльності НКРЕКП за 2014 рік [Електронний ресурс]: постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 31.03.2015 р. № 971. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua>.
9. Про затвердження Порядку визначення необхідного доходу від здійснення діяльності з постачання електричної енергії за регульованим тарифом у разі застосування стимулюючого регулювання [Електронний ресурс]: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики від 11.07.2013 № 898. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.07.2013 р. за № 1220/23752. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: моногр. за заг. ред. д. е. н., проф. В. Я. Брича. – Тернопіль: ТНЕУ. – 306 с.

References

1. Avhustyn R. R. (2009). Derzhavne rehuliuвання pryrodnykh monopolii: sut, zavdannia ta metody [State regulation of natural monopolies: essence, objectives and methods]. *Naukovi pratsi NDFI – Scientific works of NDFI*, 11, 59-63 [in Ukrainian].
2. *Analitichnyi tsentr doslidzen enerhetyky* [Energy Analytical Research Center]. Retrieved from <http://eircenter.com>. [in Ukrainian].
3. Bazylevych, V. D. & Fyliuk, H. M. (2006). *Pryrodni monopolii* [Natural monopolies]. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].
4. Andrianova, I. I. (2010). *Metody formuvannya taryfiv na enerhonosii* [The methods of formation of tariffs for energy]. Zbirnyk naukovykh prats Odeskoho natsionalnoho morskoho univesytetu – Proceedings of Odessa National Maritime University, 32, 136-144 [in Ukrainian].
5. Dyrektyva 2009/72/Yes Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady vid 13 lupnia 2009 r. shcodo zahalnykh pravyl funktsionuvannya vnutrishnioho rynku elektroenerhii ta vnesennia zmin I dopovnen do dyrektyvy 2004/54/Yes: Dyrektyva Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady Yevropeiskoho Soiuzu vid 13 lypnia 2009 r. № 2009/72/Yes [Directive 2009/72 / EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market Electricity and amendments and additions to Directive 2003/54 / EU of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009]. Retrieved from <http://enref.org/wpcontent/uploads/2015/01/checked-dir-2009-72-ua.pdf>. [in Ukrainian].
6. *Derzhavne rehuliuвання enerhetyky v Ukraini: Bila knyha NKRE*. (2006). [State Energy Regulation of Ukraine: White book NKRE]. Retrieved from <http://www2.nerc.gov.ua>. [in Ukrainian].
7. *Bila knyha enerhetychnoi polityky Ukrainy «Bezpeka ta konkurentospromozhnist»*. (2014). [White book of Energy Policy of Ukraine “Security and Competitiveness”] Retrieved from http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf. [in Ukrainian].
8. *Pro zatverdzhennia Zvitu pro rezultaty diialnosti NKREKP za 2014 rik*. Postanova natsionalnoi komisii shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh. (2015). № 971 [On approval of the report on the performance of NKREKP 2014. Resolution of the National Commission for state regulation in the energy and utilities # 971]. Retrieved from <http://www.nerc.gov.ua>. [in Ukrainian].
9. *Pro zatverdzhennia Poriadku vyznachennia neobkhidnoho dokhodu vid zdiisnennia diialnosti z postachannia elektrychnoi enerhii za rehuliovanykh taryfom u razi zastosuvannya stymuliuuchoho rehuliuвання*. Postanova natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання y sferi enerhetyky vid 11.07.2013 [On approval of procedure for determinining of the necessary income on the implementation of the supply of electricity at regulated tariffs in the case of applying the incentive regulation. Resolution of the National Commission that realizes state regulation of energy from 11.07.2013]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua>. [in Ukrainian].
10. Brych, V. Ya. *Metody upravlinnia ryzykamy enerhopostachalnoi kompanii* [Methods of risk management of supply company]. Ternopil: TNEU. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.05.2016 р.

Тетяна Миколаївна ГАММА

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

ОЦІНКА ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Гамма, Т. М. Оцінка вартості бізнесу в інтеграційних процесах [Текст] / Тетяна Миколаївна Гамма // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 71-79. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На основі досліджень сучасних підходів до оцінки вартості бізнесу з позицій прийняття рішень щодо інтеграційних процесів доведено, що більшість з методик неможливо або досить складно використовувати для оцінки бізнесу в Україні через відсутність розвинутого ринку купівлі-продажу підприємств, об'єктивної інформації щодо їх діяльності, нерозвиненість фондового ринку, що призводить до необґрунтованості оцінок вартості інтегрованих структур. Запропоновано з метою уникнення завищення вартості активів вітчизняних підприємств у процесі злиття та поглинання використовувати систему показників, які характеризують результативність та продуктивність як окремого підприємства, так і майбутньої інтегрованої структури, а також методи, що дозволяють прогнозувати і моделювати поведінку складних структур в умовах невизначеності. Розроблено авторський алгоритм прийняття рішення щодо доцільності інтеграції підприємств, який базується на адаптації методів та інструментів квантової фізики до вивчення взаємодії в економічному світі, що може привести до більшої правдоподібності прогнозування подій. Однак в економічній теорії немає адекватних цій гіпотезі способів вимірювання результатів діяльності підприємств. Тому подальші дослідження будуть присвячені розробці способів та інструментарію оцінки ефективності інтеграційних процесів у межах квантової теорії вимірювання результатів.

Ключові слова: оцінка вартості бізнесу; інтеграційні процеси; підприємство; ефективність; квантове вимірювання результатів.

Tetyana Mykolayivna GAMMA

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

ESTIMATION OF BUSINESS VALUE IN INTEGRATING PROCESSES

Abstract

The results of the investigations of existing approaches to business valuation concerning the integration process have proved that the majority of business valuation methods is difficult or impossible to use for business valuation in Ukraine due to lack of a developed M&A market, objective information concerning their activity, underdevelopment of the stock market that leads to unfounded assessments of the integrated structures value. In order to avoid the overstatement of the domestic enterprises assets in the M&A process it has been proposed to use the system of indicators that characterize the efficiency and productivity of the separate enterprise and as well as of future integrated structure. Also it concerns the methods which allow to predict and simulate the behavior of complex structures in a context of uncertainty. It has been developed the algorithm of the businesses integration expediency. It is based on the adaptation of quantum physics methods and tools to the study of the interaction in the economic world. It can lead to a greater verisimilitude of forecasting data. However, there is no adequate way to measure the efficiency of companies in modern economic theory. Therefore, further research will be focused on development of methods and tools for evaluation the effectiveness of the integration processes within the framework of quantum theory of measurement results.

Вступ

В умовах сьогодення інтеграційні процеси є одним з найважливіших напрямків розвитку форм і способів господарювання, підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур на основі централізації і концентрації виробництва та капіталу. Фінансова криза та її наслідки вплинули на всі сфери світової економіки, зокрема, на угоди злиття та поглинання, кількість яких останніми роками в нашій країні постійно зростала. З одного боку, криза ускладнила використання доступного і дешевого позикового капіталу, велику кількість заявлених угод щодо здійснення інтеграційних процесів було припинено або навіть скасовано у зв'язку із загальною невизначеністю. З іншого боку, інтеграційні угоди досить часто залишаються єдиним способом залучення коштів для рефінансування або підтримки запланованих проектів.

Найбільш поширеною причиною невдалих злиттів (поглинань) є неправильна оцінка поглинаючої компанією привабливості компанії-мети. А згідно з результатами досліджень відомих консалтингових компаній, саме правильно проведена й об'єктивна оцінка вартості компанії-цілі є ключовою ланкою в досягненні ефективності інтеграційних процесів.

Проблемам та особливостям оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах господарювання присвячено велику кількість праць відомих як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема С. Росс, Т. Коупленд, А. Дамодаран пропонують оцінювати вартість компанії з урахуванням її майбутніх дисконтованих грошових потоків [1, с. 255; 2, с. 74; 3, с. 14-24]; Ю. Брігхем, Л. Гапенські визначають вартість компанії на основі безстрокової ціни акцій, ціни привілейованих акцій зі зростаючим дивідендом та вартості облігацій з урахуванням їх дохідності [4, с. 131, 184]; Б. Зві та А. Кейн найбільшу увагу звертають на відносне порівняння показників ринкової вартості компанії [5, с. 612]; К. Мерсер, Т. Хармс зосереджують увагу на основних умовах оцінювання бізнесу, використовуючи модель дисконтованих грошових потоків і модель Гордона [6]. С. Пенман та Т. Соугінас зазначають, що саме прибутковий метод прийде на заміну грошовим потокам та дивідендам [7]. Б. Грехем та Д. Додд скомбінували оцінку вартості активів із методом дисконтованих грошових потоків. Ця концепція містить очікувані дивіденди та прибутки із приведеною вартістю активів. Вчені визначають справедливую вартість компанії як суму її ліквідаційної вартість та гудвілу [8].

О. Г. Мендрул найбільш повно обґрунтував обставини, які обмежують застосування витратного, дохідного та порівняльного підходів у сучасних умовах ведення бізнесу [9]. У роботі Н. В. Тертичної [10] доведено, що в умовах економічної трансформації доцільно використовувати неринкові бази оцінки та методи; обґрунтовано, що майновий (витратний) підхід при оцінці вартості підприємства є конкурентоспроможним порівняно з іншими підходами при конкретному врахуванні всіх ціноутворюючих ринкових параметрів та найбільш придатним для прогнозування розвитку. В. Шевчук, М. Корягин розробили концепцію визначення ринкової вартості підприємства, яка містить три базових компоненти (відкориговану справедливу вартість чистих активів, дисконтовану різницю між прогнозованим чистим прибутком та альтернативною вартістю капіталу за рівнем безризикових вкладень, оцінений ризик господарської діяльності) [11]. О. П. Петраш рекомендує використовувати інтегрований показник-комбінацію (наприклад, *EVA*, *SVA* і *CFROI*) для аналізу інвестиційних проектів [12]. О. В. Брезіцька пропонує в кожному конкретному випадку обирати відповідний вартісний показник з огляду на міркування оперативності, вигоди і витрати, пов'язані з отриманням інформації, необхідної для його розрахунку [13].

Значні обсяги і високі темпи зростання ринку злиттів і поглинань, а також істотні ризики, пов'язані з реалізацією угод, визначили актуальність досліджень цих процесів та, як наслідок, збільшення кількості публікацій з цієї проблеми. При всій цінності отриманих дослідниками результатів проблема оцінки і управління ефективністю інтеграційних процесів господарюючих суб'єктів зберігається. Нині ці питання не мають належного теоретичного обґрунтування, системної єдності і методичного опрацювання. Відповідна методологія розроблена лише для оцінки ефективності злиття і поглинання в умовах розвиненої ринкової системи у вигляді класичних положень за оцінкою вартості компаній. Крім того, існують певні відмінності в концептуальних і методологічних підходах щодо дослідження цієї проблеми, чим визначаються істотні відмінності в узагальненнях, висновках і методичних рекомендаціях відносно результативності інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання.

Мета статті

Мета дослідження полягає у систематизації методичних підходів до оцінки вартості бізнесу як важливого параметру ефективності інтеграційних процесів вітчизняних підприємств та розробці авторського алгоритму оцінки ефективності інтеграції підприємств харчової промисловості на базі

Виклад основних результатів дослідження

Оцінка бізнесу є невід'ємною частиною обґрунтування та управління інтеграційними процесами компаній. По-перше, оцінка необхідна для забезпечення вимог акціонерів за рівнем рентабельності інвестованого капіталу і фінансової стійкості при здійсненні операцій. Забезпечення ефективності угоди вимагає оцінки вартості інтегрованих компаній. По-друге, забезпечується можливість обґрунтування планів ефективного інвестування накопиченого капіталу. По-третє, формуються можливості ефективного позикового фінансування для реалізації проектів розвитку. Оцінка бізнесу є найважливішим елементом обґрунтування об'єкта поглинання в процесі системної діагностики варіантів угоди, визначення ефективності результатів угоди і процесу інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності.

Для оцінки вартості публічних компаній цілі управління прибутковістю і стабільністю розвитку зводяться до забезпечення сталого зростання курсу акцій. Управління стійким зростанням непублічних підприємницьких структур, що реалізують угоди злиття та поглинання, вимагає розробки особливих елементів господарського механізму і проведення спеціальних процедур оцінки вартості бізнесу. Поява останніми роками низки публікацій у вітчизняній і зарубіжній літературі з питань оцінки бізнесу в процесі злиття і поглинання є природною реакцією на практичну значущість цього питання і наявність певних проблем щодо інструментарію оцінки.

Необхідність удосконалення методології та інструментарію оцінки бізнесу для злиттів і поглинань підтверджується також тим, що більше половини угод злиття і поглинання не забезпечили приросту вартості акціонерів. З них значна частка – внаслідок помилок оцінок вартості бізнесу об'єднаної компанії на етапі планування операції. Більше половини українських компаній, виставлених на продаж, переоцінені і тому протягом декількох років не можуть знайти стратегічного інвестора.

Узагальнення робіт, присвячених проблемам та особливостям оцінки вартості бізнесу, дозволяє систематизувати досвід використання методів оцінки, їх переваг та недоліків (табл. 1).

Основним недоліком розглянутих у таблиці показників є суб'єктивність розрахунків необхідних величин (насамперед це стосується визначення прогнозних потоків і кількості необхідних уточнень та коригувань), їхня неадаптованість до вітчизняної фінансової звітності, яка постійно змінюється, й умов господарювання. Без відповідних чисельних досліджень і статистичних спостережень нині доволі складно виробити чіткі рекомендації щодо вибору конкретного показника для різних стратегій економічного зростання компанії, поточного й очікуваного станів зовнішнього ринкового середовища.

Ми поділяємо тезу багатьох дослідників про те, що традиційні методи оцінки бізнесу здебільшого дають точкові результати, ізольовані, вихоплені із загального контексту управління і процесу досягнення кінцевої мети, не припускають його моніторингу. Використання альтернативних методів оцінки бізнесу дозволяє подолати обмеження та недоліки традиційних підходів, зокрема, вони враховують мінливість економічного середовища, умов погашення та обслуговування зобов'язань, дозволяють оцінити ефективність інвестицій стосовно конкретного періоду часу.

Але, попри всі переваги, більшість з них неможливо або досить складно використовувати для оцінки бізнесу в Україні через відсутність розвиненого ринку купівлі-продажу підприємств, об'єктивної інформації щодо їх діяльності, нерозвиненість фондового ринку, що призводить до необґрунтованості оцінок. Крім того, зазначені методи потребують використання даних, розрахованих за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та американською системою обліку GAAP, що вимагає суттєвого коригування показників вітчизняних підприємств, розрахованих за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Аналіз причин сучасної фінансово-економічної кризи засвідчує наявність методологічних проблем оцінювання ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Значна перекапіталізація ринків інвестицій та капіталів у передкризовий період була зумовлена, на думку багатьох експертів, недосконалістю інструментів оцінки. Ринкова та інвестиційна вартості підприємств, визначені за показниками й індикаторами альтернативних до фінансової звітності неформалізованих методик, виявились істотно завищеними. При цьому факт завищення вартості переважної більшості компаній, акції яких котирувались на фондових біржах, набув виразного вияву лише в умовах кризи, оскільки в докризовий період перекапіталізація навпаки ще більше підігрівала ринок та спричинила накопичення фіктивного переоціненого капіталу у суспільно-важливих компаній [17, с. 90].

Вартість українських публічних агрохолдингів за останні півроку зросла на 11,1 % – з 2145 млн дол. наприкінці грудня 2014 року до 2383 млн дол. на кінець 2015 року. Агрохолдинги відновлюються вартість після досягнення дна через девальвацію й негативні фінансові звіти. За даними, найшвидше за всіх відновлюється «Астарта» та «Кернел» – їх капіталізація зросла на 45 % та 24,4 % відповідно. Проте з-поміж лідерів є й аутсайтери: «Авангард» подешевшав на 45,3 % за півроку [18].

Проти О. Бахматюка висунуто обвинувачення в махінаціях із коштами міжнародних інвесторів,

оскільки при виході на біржі подавалася звітність із завищеними показниками й неправдивою інформацією щодо українських активів. А отримані від розміщення євробондів гроші йшли на будівництво птахофабрик лише на папері, насправді ж їх було спрямовано на купівлю проблемного банку, їх крутили у фінансових схемах. Так після банкрутства банків «Фінансова ініціатива» і «ВіЕйБі», що належали підприємцям, виявилось, що майже весь їхній кредитний портфель у розмірі близько 18 млрд грн — позики підприємствам, які входять в агрохолдинг Бахматюка «Укрлендфармінг» [19].

У серпні 2014 року один з найбільших сільгоспвиробників у країні – агрохолдинг «Мрія» – оголосив технічний дефолт. Компанія повідомила тримачам її цінних паперів про те, що фінансові труднощі не дозволяють їй заплатити за поточними зобов'язаннями. Однак, починаючи з 2015 року, «Мрія Агрохолдинг» інтенсивно здійснює закупівлі сільськогосподарської техніки, розширюючи власний технічний парк. «Мрія» відновила співпрацю з лізинговими компаніями, уклавши нові лізингові угоди на суму понад 4 млн дол., а також самостійно придбала техніку вартістю понад 3,7 млн дол.

Розглянута вище еkleктичність концептуальних підходів переконує в доцільності розробки методичного інструментарію оцінки результативності та ефективності інтеграційних процесів господарюючих суб'єктів.

На наш погляд, використання при визначенні доцільності та ефективності інтеграційних процесів тільки теорії управління вартістю не дасть адекватних результатів. Оцінка вартості бізнесу може бути лише елементом загального алгоритму прийняття рішення щодо інтеграції підприємств. Необхідно звернути пильну увагу на розробку системи показників, які характеризують результативність та продуктивність як окремого підприємства, так і майбутньої інтегрованої структури, а також на методи, що дозволяють прогнозувати і моделювати поведінку складних структур в умовах невизначеності.

Ми вважаємо, що саме показники продуктивності основних виробничих ресурсів здатні вплинути на обсяг продукції, що випускається, та, як наслідок, на реалізацію, рівень сукупних витрат підприємства і кінцевий прибуток. Отже, показники приватної, багатофакторної й сукупної продуктивності визначають і рівень конкурентоспроможності підприємства загалом як окремого суб'єкта ринку, так і ефективності його входження до інтегрованої структури.

З кінця 1980-х рр. починається переосмислення фінансово орієнтованої концепції оцінки результатів розвитку, формуються багатофакторні моделі оцінки ефективності функціонування підприємств, які отримали в англійській літературі з контролінгу назву Performance Measurement – вимір результатів діяльності. Мета вимірювання результатів діяльності – об'єднання більшості наявних систем показників у різних сферах діяльності підприємства (наприклад, витрати, доходи, інвестиції, інновації, маркетинг) для оцінки та аналізу ефективності функціонування на кожному організаційному рівні. Розвиток, упровадження та застосування вимірювань результатів діяльності належать до числа найбільш важливих завдань в управлінні сучасним виробничим підприємством. Крім того, ця теорія відіграє важливу роль у розробці та оцінці реалізації стратегічних планів, в оцінці діяльності підрозділів організації та підвищенні мотивації співробітників на виконання планів.

Сформулюємо вимоги, яким повинна відповідати концепція управління:

1. Внесення до системи показників якісних і кількісних характеристик основних факторів, що обумовлюють ефективне функціонування компанії.

2. Облік мотивуючої функції цільових показників.

3. Облік інтересів зовнішніх і внутрішніх зацікавлених осіб (власників, менеджерів, працівників) та суспільних інтересів.

4. Забезпечення взаємозв'язку стратегічного й оперативного рівнів управління, а також упорядкування та взаємопідлеглості цілей компанії відповідно до їх ієрархії.

5. Методичне забезпечення процедур формування розрахункових показників і звітів (звіти повинні мати стандартний характер, обов'язковий для всіх підрозділів компанії, що має бути закріплено внутрішніми регламентами).

6. Система показників повинна дозволяти здійснювати прогнозування майбутніх результатів розвитку, формувати планові цільові показники і проводити аналіз виконання планів.

7. Забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень через надання особам, які приймають рішення, необхідної повної, актуальної та достовірної інформації.

8. Гнучкість і адаптивність використовуваних показників, що дозволяють оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

9. Наявність механізму обліку ризику і невизначеності, особливо в процесі прогнозування і довгострокового планування.

З практичної точки зору цим умовам найбільш відповідає квантове вимірювання результатів.

Концепція квантового вимірювання розроблена консалтинговою фірмою «Артур Андерсен» для оптимізації продуктивності підприємства. Застосовувані показники – істотні знаки (Vital Signs) – повинні одночасно надавати інформацію щодо організаційної структури, процесів і працівників на основі якості, витрат і часу [20, с. 34].

Таблиця 1. Методи оцінки вартості підприємства

Підхід	Методи реалізації	Основні переваги та недоліки
Доходний	Традиційні: метод прямої капіталізації доходу; метод дисконтування грошового потоку Альтернативні: модель ціноутворення опціонів (OPM); модель економічної доданої вартості Б. Стюарта (EVA); модель EBO (Edwards – Bell – Ohlson valuation model); модель оцінки доходності фінансових активів (CAPM); модель арбітражного ціноутворення (APT); модель преференцій стану за умов невизначеності (SPT); модель ринкової доданої вартості (MVA); модель доданої вартості для акціонерів А. Раппопорта (ALCAR або SVR); модель грошового потоку – рентабельності інвестованого капіталу (CFROI або CVA); модель Гордона GGM; моделі постійного зростання FCFE та FCFF; двофазні моделі дисконтування дивідендів	Можливість застосування різних підходів до оцінки вартості компанії з урахуванням ризику. Значна частка невизначеності, оскільки метод будується на прогностичних даних про грошові потоки. Нездатність методу адекватно розглядати активи, що не генерують стабільні грошові потоки, проте є цінністю як результат потенційного підвищення вартості підприємства (наприклад, нематеріальні активи). Підхід не дає рекомендацій щодо дій у тих або інших умовах у майбутньому та не враховує можливості зміни плану дій, якщо зовнішні умови зміняться. Суб'єктивність розрахунків необхідних величин (насамперед це стосується визначення прогностичних потоків і кількості необхідних уточнень та коригувань), їхня неадаптованість до вітчизняної фінансової звітності, яка постійно змінюється, й умов господарювання
Витратний	Оцінка вартості чистих активів метод заміщення метод нульового балансу	Дозволяє приймати ефективні інвестиційні та інтеграційні рішення. Не є повноцінною оцінкою вартості компаній. Величина чистих активів не відображає кон'юнктури ринку та не характеризує майбутній прибуток. Не відображає здатності активів приносити прибуток.
Ринковий (порівняльний)	Метод минулих операцій метод компанії аналога метод галузевих коефіцієнтів	Перевага полягає у використанні фактичної інформації, а не прогностичних даних, яким властива невизначеність. Нерозвиненість вітчизняного фондового ринку та брак достовірної інформації ускладнює застосування цього методу. Не дозволяє виявити потенційні джерела синергії. Неможливо застосувати підхід до непублічних компаній
Математичний	Модель нейтрального опційного хеджування біноміальна модель модель Кокса-Рубінштейна модель Гармана – Кольхагена	Моделі побудовано на припущенні щодо незмінності волатильності для опціонів з різними термінами виконання, що не враховує специфіки функціонування вітчизняних підприємств в умовах невизначеності. Недостатність публічної інформації, неадаптованість до вітчизняної фінансової звітності.

**Систематизовано автором на основі [1-18]*

Ключовим фактором, що визначає величину результативних показників, є час. Проблема часу в менеджменті, на наш погляд, має глобальний характер. Усі недоліки методів вимірювання результатів пов'язані з лінійною моделлю плинності часу, прийнятої за основу процесу вимірювання. Таким чином, усі результати прив'язуються до умовної шкали, застосовуваної для вимірювання часових інтервалів. Цей підхід не враховує специфіки бізнес-процесів підприємства, тривалості повного фінансового циклу і виробничого циклу, темпів морального старіння техніки і технології, швидкості зміни ринкових умов і багатьох значущих чинників.

Сучасні моделі аналізу об'єктивних і суб'єктивних передумов інтеграційних процесів мають низький рівень описовості і досить велику кількість припущень, що є наслідком суттєвої невизначеності і взаємозв'язків, які при поєднанні дають величезну кількість можливих варіантів розвитку системи. При збільшенні невизначеності кількість варіантів зростає експоненціально, що призводить до технічної неможливості розрахунку.

З подібною проблемою вже стикалися вчені-фізики, коли було з'ясовано, що розроблені методи не дозволяють з високим ступенем достовірності описувати квантовий світ. Вирішення цієї проблеми стало можливим, коли був здійснений перехід від опису траєкторій руху показників до опису ймовірностей, що дозволило описувати ті процеси, які до цього здавалися хаотичними.

Прогнозування ризиків і зниження рівня невизначеності є наріжними каменями прогнозування інтеграційних процесів. Побудова проекту інтеграції ґрунтується на деяких значеннях показників, які розробником вважаються найбільш вірогідними. У зазначеній сфері діє презумпція точності – проектні показники вважаються точними і обґрунтованими, доки належним чином не встановлено, що це не так. Однак з відповідною часткою ймовірності показники можуть змінюватися, що вплине на кінцеві показники ефективності.

Основна проблема наявних методик розрахунку ефекту проекту полягає в тому, що при збільшенні числа імовірнісних змінних кількість ймовірних ефектів зростає експоненціально. Спроби прорахувати всі можливі варіанти призводять до того ж ефекту, як спроби прорахувати броунівський рух. При збільшенні кількості змінних цілком логічна зміна перетворюється в хаотичну через неможливість (недостатність технічних засобів) розрахунку всіх можливих взаємодій. Таким чином, можна провести аналогію між квантовою механікою періоду зародження і економічним аналізом, зокрема інвестиційним. З огляду на цю передумову можна припустити можливість адаптації методів і інструментів квантової фізики до вивчення взаємодії у світі економічному, що уможливить більшу правдоподібність прогнозування подій [21].

Суть пропонованого підходу полягає в тому, що економічний суб'єкт репрезентується у вигляді організованого набору кубітів, кожен з яких є квантово-механічною моделлю індивідуальної свідомості. Така квантово-механічна система може бути описана за допомогою понятійного апарату і математичних моделей, викладених у сучасних інтерпретаціях квантової механіки. Подібний підхід до моделювання дозволяє розглядати стан системи-підприємства з позиції квантової ймовірності, що дає явні переваги в оцінці поточного стану економічних суб'єктів і прогнозування цих станів у майбутньому [22].

З огляду на вищевикладене нами було розроблено алгоритм прийняття рішення щодо доцільності інтеграційного процесу на базі об'єднання теорії управління вартістю, квантового вимірювання, інструментарію когнітивного моделювання слабо структурованих систем в умовах невизначеності (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень

Аналіз досліджень сучасних підходів до оцінки вартості бізнесу з позицій прийняття рішень щодо інтеграційних процесів дозволив зробити такі висновки:

- основним недоліком розглянутих показників системи оцінки вартості є суб'єктивність розрахунків необхідних величин та їхня неадаптованість до вітчизняної фінансової звітності, яка постійно змінюється, й умов господарювання;
- без відповідних чисельних досліджень і статистичних спостережень нині доволі складно виробити чіткі рекомендації щодо вибору конкретного показника для різних стратегій економічного зростання компанії, поточного й очікуваного станів зовнішнього ринкового середовища;
- більшість з методик оцінки бізнесу неможливо або досить складно використовувати для оцінки бізнесу в Україні через відсутність розвинутого ринку купівлі-продажу підприємств, об'єктивної інформації щодо їх діяльності, нерозвиненості фондового ринку, що призводить до необґрунтованості оцінок;
- оцінка вартості бізнесу може бути лише елементом загального алгоритму прийняття рішення щодо інтеграції підприємств;
- існує можливість адаптації методів і інструментів квантової фізики до вивчення взаємодії у світі економічному, що може привести до більшої правдоподібності прогнозування подій, що можна

використати в алгоритмі прийняття рішень щодо доцільності інтеграційних процесів на вітчизняних підприємствах.

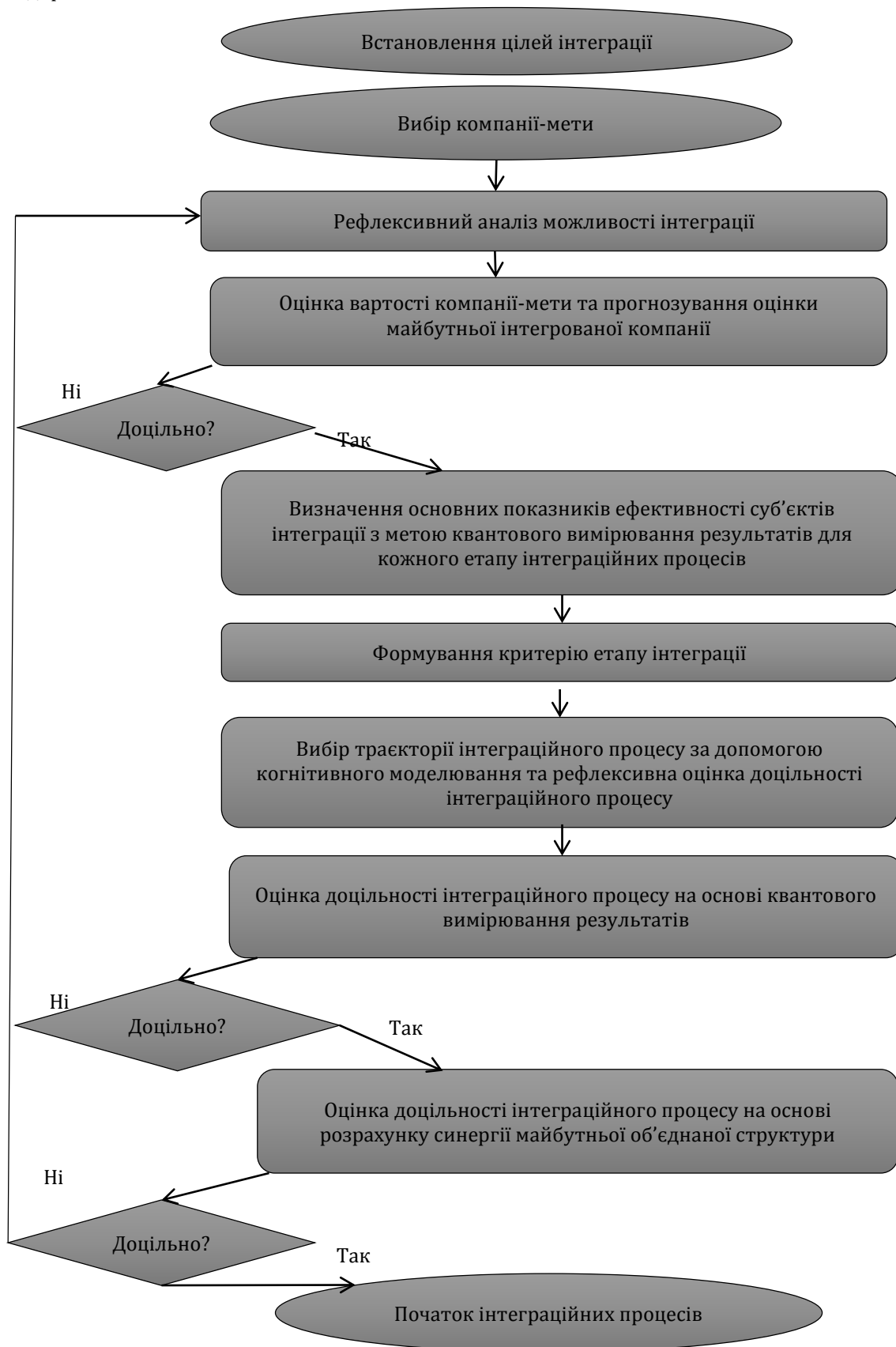


Рис. 1. Алгоритм прийняття рішення щодо доцільності інтеграційного процесу (авторська розробка).

Однак в економічній теорії немає адекватних даних гіпотезі способів вимірювання результатів діяльності підприємств. Тому подальші дослідження будуть присвячені розробці способів та інструментарію оцінки ефективності інтеграційних процесів у межах квантової теорії вимірювання результатів.

Список літератури

1. Росс, С. Основы корпоративных финансов [Текст] / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. – 720 с
2. Коупленд, Т. Стоимость компаний. Оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; под ред. Т. Коупленда. – М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2005. – 569 с.
3. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. [Текст] / А. Дамодаран. – 3. изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1324 с.
4. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2 т. [Текст]/ Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалев. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – Т. 1. – 497 с.; Т. 2. – 669 с.
5. Зви, Б. Принципы инвестиций [Текст]/ Б. Зви, А. Кейн, А. Маркус. – М.: Вильямс, 2004. – 984 с.
6. Мерсер, К. Интегрированная теория оценки бизнеса [Текст] / К. Мерсер, Т. Хармс. – М.: Маросейка, 2008. – 294 с.
7. Penman, S. A Comparison of Dividend, Cash Flow, and Earnings Approaches to Equity Valuation [Text] / S. Penmann, T. Sougiannis// Contemporary Accounting Research, 15, Fall, 1998. – p. 343-383.
8. Graham, B. Security Analysis[Text] / B. Graham and D. Dodd. – New York and London: McGraw-Hill Book Company, Inc. 3rd Ed., 1951. – 737 p.
9. Мендрул, О. Г. Управління вартістю підприємств [Текст]: монографія. / О. Г. Мендрул – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Комплексна оцінка вартості підприємства[Текст]: монографія. / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук, Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – 224 с.
11. Шевчук, В. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства[Текст] / В. Шевчук, М. Корягін // Економіст. – 2012. – №10. – С. 58-60.
12. Петраш, О. П. Управління вартістю: сучасні методи оцінки ефективності інвестиційного проекту девелопера[Електронний ресурс] / О. П. Петраш. – Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/0BwKoeQ7_rduSQUNMZjZ4VmJxd3M/view.
13. Брезіцька, О. В. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства [Текст]/ О. В. Брезіцька // Економіка, фінанси, право. – 2010. – №1. – С. 3-8.
14. Эванс, Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях [Текст] / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
15. Носова, Є. А. Альтернативні методи оцінки вартості бізнесу [Текст] / Є. А. Носова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №8(135). – С. 86-90.
16. Тарасова, О. В. Аналіз методів оцінки вартості компаній при злитті та поглинанні [Електронний ресурс] / О. В. Тарасова. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1294>.
17. Пилипенко, Л. М. Баланс как информационный источник управления капиталом предприятия [Текст]/ Л. Н. Пилипенко // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 2. – С. 90-95.
18. Рейтинг найдорожчих українських агрохолдингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/rejting-najdorozcih-ukrainskih-agroholdingiv>.
19. Проліт Бахматюка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/prolit-bahmatyuka-.html>.
20. Ткаченко, Е. А. Подходы к оценке эффективности модернизации промышленных предприятий и проблема нелинейности времени [Текст]/ Е. А. Ткаченко // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 2 (36). – С. 31-36.
21. Кадыров, Т. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях неопределенности [Электронный ресурс] / Т. А. Кадыров // Проблемы современной экономики. – 2013. – №2 (46). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-investitsionnyh-proektov-v-usloviyah-neopredelennosti>.
22. Габрин, К. Е. Теория оценки синергетической стоимости деловой репутации на базе квантово-механического подхода [Электронный ресурс] / К. Е. Габрин, А. Е. Иванов, Е. М. Матвийшина // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-otsenki-sinergeticheskoy-stoimosti-delovoy-reputatsii-predpriyatiya-na-baze-kvantovo-mehanicheskogo-podhoda>.

References

1. Ross, S., Vesterfeld, R., Dzhordan, B. (2001). *Osnovy korporativnykh finansov*. Moscow: Laboratoriya bazovykh znaniy.
2. Kouplend, T., Koller, T., Murrin, Dzh. (2005). *Stoimost' kompanij. Ocenka i upravlenie*. Moscow: Olimp-Biznes.
3. Damodaran, A. (2004). *Investicionnaya ocenka: instrumenty i metody ocenki lyubykh aktivov*. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
4. Brighem, YU., Gapenski, L. (1998). *Finansovyy menedzhment*. SPb: Ekonomicheskaya shkola.
5. Zvi, B., Kejn, A., Markus, A. (2004). *Principy investitsiy*. Moscow: Vil'yams.
6. Merseur, K., Harms, T. (2008). *Integrirovannaya teoriya ocenki biznesa*. Moscow: Marosejka.
7. Penman, S., Sougiannis, T. (1998). A Comparison of Dividend, Cash Flow, and Earnings Approaches to Equity Valuation. *Contemporary Accounting Research*, 15, 343-383.
8. Graham, B., Dodd, D. (1951) *Security Analysis*. New York and London: McGraw-Hill Book Company, Inc.
9. Mendlul, O. (2002). *Upravlinnya vartystyu pidpryyemstv*. Kyiv: KNEU.
10. Kostyrko, R., Tertychna, N., Shevchuk, V. (2007). *Kompleksna otsinka vartosti pidpryyemstva*. Luhans'k: Skhidnoukr.nats.un-t im.V. Dalya.
11. Shevchuk, V., Koryahin, M. (2012). Teoretyko-metodolohichni zasady otsinky vartosti pidpryyemstva. *Ekonomist*, 10, 58-60.
12. Petrash, O. (2014). *Upravlinnya vartystyu: suchasni metody otsinky efektyvnosti investytsiynoho proektu developera*. Retrieved from https://drive.google.com/file/d/0BwKoeQ7_rduSQUNMZjZ4VmJxd3M/view.
13. Brezits'ka, O. (2010). Suchasni metodychni pidkhody do otsinky vartosti pidpryyemstva. *Ekonomika, finansy, pravo*, 1, 3-8.
14. Ehvans, F. Ch., Bishop, D. M. (2004). *Ocenka kompanij pri sliyanii i pogloshchenii: Sozdanie stoimosti v chastnykh kompaniyah*. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
15. Nosova, Ye. A. (2012). Al'ternatyvni metody otsinky vartosti biznesu. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 8, 86-90.
16. Tarasova, O. V. (2014). *Analiz metodiv otsinky vartosti kompaniy pry zlytti ta pohlynanni*. Retrieved from <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1294>.
17. Pilipenko, L. M. (2012). Balans kak informatsionnyy istochnik upravleniya kapitalom predpriyatiya. *Uchenye zapiski TNU. Seriya: Ekonomika i upravlenie*, 2, 90-95.
18. *Reyting naydorozhchikh ukraïns'kykh ahrokhodyniv*. (2015). Retrieved from <http://agravery.com/uk/posts/show/rejting-najdorozcih-ukrainskih-agroholdingiv>.
19. *Prolit Bakhmatyuka*. (2016). Retrieved from <http://gazeta.dt.ua/finances/prolit-bahmatyuka-.html>.
20. Tkachenko, E.A. (2013). Podhody k ocenke ehffektivnosti modernizatsii promyshlennykh predpriyatij i problema nelinejnosti vremeni. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*.
21. Kadyrov, T. A. (2013). *Ocenka ehffektivnosti investitsionnykh proektov v usloviyah neopredelennosti*. Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ehffektivnosti-investitsionnykh-proektov-v-usloviyah-neopredelennosti>.
22. Gabrin, K. E., Ivanov, A. E., Matvijshina, E. M. (2013). *Teoriya ocenki sinergeticheskoy stoimosti delovoy reputatsii na baze kvantovo-mekhanicheskogo podhoda*. Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-otsenki-sinergeticheskoy-stoimosti-delovoy-reputatsii-predpriyatiya-na-baze-kvantovo-mekhanicheskogo-podhoda>.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2016 р.

Катерина Андріївна КОМПАНЕЦЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

Владислава Анатоліївна БОНДАРЕНКО

старший викладач кафедри туризму,
Національний транспортний університет

Ксенія Олександрівна МОРОЗ

асистент кафедри туризму,
Національний транспортний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНФЛІКТНІ СИТУАЦІЇ В ТУРИЗМІ

Компанець, К. А. Фактори впливу на конфліктні ситуації в туризмі [Текст] / Катерина Андріївна Компанець, Владислава Анатоліївна Бондаренко, Ксенія Олександрівна Мороз // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 80-84. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто регулювання сфери туристичних послуг і обґрунтовано фактори, які негативно впливають на розвиток туристичної галузі в ринкових умовах. Проаналізовано конфліктні ситуації держави, запропоновано класифікацію факторів удосконалення механізму регулювання туризму. Об'єкт дослідження – конфліктні ситуації у сфері регулювання туристичної галузі.

Мета роботи – визначити вплив конфліктних ситуацій, які зустрічаються у діяльності в туристичній індустрії.

Метод – статистичний аналіз, експертний, порівняльно-описовий, системно-структурний

Результати. Економічна та політична ситуація в Україні призводить до багатьох конфліктних ситуацій у сфері туризму. Через це знижуються грошові надходження до бюджету держави, зменшуються туристичні потоки і діяльність туристичних підприємств стає неприбутковою. Виявлені фактори допоможуть урегулювати деякі проблеми у сфері туристичних послуг, наладити відносини та уникнути непорозумінь між державою та підприємствами туристичної галузі.

Результати статті можуть бути використані у виробничій діяльності туристичних підприємств.

Ключові слова: сфера туристичних послуг; економічне регулювання; туристична ринкова інфраструктура; туристичний потенціал; конфліктні ситуації.

Kateryna Andriyivna KOMPANETS

PhD in Economics,
National Transport University

Vladyslava Anatoliivna BONDARENKO

Senior Lecturer,
Department of Tourism,
National Transport University

Kseniya Oleksandrivna MOROZ

Assistant,
Department of Tourism,
National Transport University

FACTORS OF INFLUENCE ON THE CONFLICT SITUATION IN TOURISM

Abstract

The article deals with the regulation of sphere of tourist services. The factors that negatively affect the development of the tourism industry in market conditions are grounded.

The object of the research. *The conflict situations in the sphere of regulation of tourism industry have become the object of the article.*

Purpose. *The aim of the study is to determine the impact of conflict situations that affect the tourism industry activity.*

Method (methodology). *The method of statistical analysis, expert method, comparative and descriptive method, systematic and structural method are used in this article.*

The economic and political situation leads to many conflict situations in the tourism sector. Due to this situation cash receipts to the state budget reduce, tourist flows decrease and the activity of tourism enterprises becomes unprofitable. Factors that can help resolve some problems in the sphere of tourist services are revealed. They will also help establish relations and avoid misunderstanding between the state and enterprises of the tourism industry. The results of this paper can be used in the activity of tourism enterprises.

Keywords: *sphere of tourism services; economic regulation; tourist market infrastructure; tourism potential; conflict situations.*

JEL classification: A13, C53, D74, D84

Вступ

Сучасна політика нашої держави то відкриває двері для розвитку туризму, то навпаки ставить бар'єри для спілкування з іншими країнами. Нині в Україні постала велика потреба в розв'язанні багатьох конфліктних питань у зазначеній сфері.

Конфліктами займалося багато вчених, науковців, серед яких Бикташева Д. Л., Гієва Л. П., Довгальова М. А., Пшеничних Ю. А. Руденко А. М., Саак А. Е. Конфліктні ситуації в діяльності туристичних підприємств є постійним супутником у стосунках людини (туриста), організації та інших. Вони охоплюють різні структури суспільства. Поклавши в основу кількісні характеристики, П.Сорокін поділив конфлікти на два основні типи: інтерперсональні і групові. К. Боллрінг виокремлює такі типи конфліктів: між особами; інтерперсональні; між групами; між організаціями; між особами і групами (всередині організації); між особами і організаціями; між групами і організаціями. Автори О. О. Бейбик та Н. О. Новосад, вивчаючи розвиток в'їзного туризму, розглядали психологічні фактори та звертали увагу на питання конфліктології в туристичній галузі.

За оцінками вітчизняних і зарубіжних фахівців, надходження від туризму до бюджетів усіх рівнів можуть становити стільки ж, скільки отримують нині країни, які можна взяти для зіставлення з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом, – щонайменше 10 млрд доларів. Окрім припливу коштів, туризм вирішує й чимало інших актуальних завдань: забезпечує виконання економічних, соціальних і гуманітарних функцій держави, сприяє збереженню довкілля та культурної спадщини, створенню робочих місць, збільшенню питомої ваги сфери послуг у структурі ВВП [1, с. 23].

Виклад основного матеріалу дослідження

Основою розвитку теорії конфлікту є відмінності цінностей, а також розходження мети та інтересів сторін, що беруть участь у туризмі.[6] Термін «конфлікт» вживається для опису ситуації суперечності інтересів, яка лише в суспільних умовах може перетворитися в його зовнішній прояв, яким є протест чи конфлікт. Конфлікти між туристами і організаторами туризму найчастіше втілюються у формі різних скарг. Туристи зараз, враховуючи жорстку конкуренцію на ринку, більш прискіпливо ставляться до питань своїх прав, передбачених договором Крім того, різноманітність і різноманітна якість надання туристичних послуг, обумовлених діяльністю нових, менш досвідчених, туристичних фірм, провокують туристів на конфлікт. У результаті вони скаржаться на неналежне виконання пропонованих послуг, несвоєчасне інформування про зміни в програмі туру, недостовірну інформацію про тур [6].

Усі конфлікти завдають значної шкоди країнам. За останні роки в Україні зменшилися туристичні потоки, що привело до зменшення фінансових надходжень до державного бюджету. За даними державної служби статистики [5] сформовано табл 1.

Таблиця 1. Туристичні потоки України. (осіб)

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон - усього*	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну - усього*	Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України – усього**	Із загальної кількості туристів:**		
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2009	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316
2010	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880
2011	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170
2012	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2013	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2014	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2015	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615

* Разом із одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

** 2000-2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2015 року за даними Держстату України

До стримувальних конфліктних ситуацій на рівні держави, які негативно впливають на туристів та туристичні потоки, належать: кризи, зростання зовнішньої заборгованості, політична нестабільність, зростання цін на предмети споживання, безробіття, страйки, криміногенна обстановка, фінансова нестабільність (інфляція, стагнація валют), скорочення обсягів особистого споживання, негаразди з екологічною ситуацією, банкрутство туристських фірм, посилення туристських формальностей, невиконання туристичними підприємствами своїх зобов'язань тощо. Все вищесказане характеризує сучасний стан України.

За повідомленням органів внутрішніх справ (без урахування даних податкової міліції), протягом січня – травня 2012р. зареєстровано 15792 злочини, що на 7,2 % більше, ніж у січні – травні 2011р. Із загального числа зафіксованих органами внутрішніх справ кримінальних проявів 26,0 % (на 1,9 в.п. менше, ніж у січні – травні 2011р.) – тяжкі та особливо тяжкі. Кількість потерпілих від злочинів за січень – травень 2012р. становила 11298 осіб (на 16,5 % більше, ніж у січні – травні 2011 р.). Найбільша кількість потерпілих (78,4 %) від крадіжок – 7969 та пограбувань – 894 особи. [4] Тільки в столиці України кримінальна ситуація настільки складна, що несе великі негативні наслідки для розвитку туристичної галузі.

Істотну роль в економіці грає туристичний бізнес, пов'язаний з прийомом гостей з України і зарубіжних країн, а також пов'язана з цим економічна активність у сфері обслуговування. Туристичний район може вважатися повноцінним і розвиненим, якщо він формується навколо потужного туристичного ядра чи системоформувального туристичного центру – міста з розвиненими туристичними функціями.

Сфера туризму є ефективним засобом перерозподілу доходів і, таким чином, сприяє більш збалансованому розвитку економіки і соціальної сфери діяльності суспільства. Однак, якщо не звертати на це увагу з боку суспільства та держави, соціальні конфлікти у сфері туризму можуть призвести до руйнування традиційних культур і способів життя різних соціальних груп до серйозних наслідків [7]. З

вищесказаного можна висвітлити найголовніші фактори (табл. 2), які впливають на конфліктні ситуації в державі.

Таблиця 2. Фактори впливу на конфліктні ситуації в державі

Фактори	Ознаки
Соціальні	Рівень загальної і професійної культури в країні, віросповідання, соціальний та професійний статус населення, рівень доходів (у тому числі на одного члена сім'ї), економічна криза, зростання зовнішньої заборгованості, політична нестабільність, зростання цін на предмети споживання, страйки, криміногенна ситуація, фінансова нестабільність (інфляція, стагнація валют), скорочення обсягів особистого споживання
Демографічний	Чисельність населення, етап життєвого циклу сім'ї, міграція (осілість чи мобільність), безробіття, негаразди з екологічною ситуацією, банкрутство туристських фірм, посилювання туристських формальностей, невиконання туристичними підприємствами своїх зобов'язань
Психологічний	Ставлення до туризму суспільства країни, інтенсивність споживання туристичного продукту, чутливість до факторів маркетингу, ступінь готовності прийняття управлінських рішень керівництва держави, рівень вимог до обслуговування, стиль придбання товару туристами, тип особистості споживача, спрямованість особистості, система цінностей, активність життєвої позиції

Наведений перелік факторів може бути розширений за рахунок підприємств, організацій і установ, які забезпечують функціонування суб'єктів туристичного підприємництва.

Туризм є продуктом світу і водночас сам постійно сприяє розвитку миру на планеті. Соціально-економічне значення туризму зумовило у багатьох країнах організацію державних і урядових установ, які запроваджують у життя соціальну політику, сприяють його розвитку, асигнуючи кошти з державного бюджету на купівлю рекреаційних земель, влаштування національних парків, архітектуру, етнографічних, природних заповідників, рекламу, пропаганду, наукові дослідження, підготовку кадрів. Однак продовження нерозв'язаних регіональних конфліктів негативно позначається на розвитку туризму як символу миру.

Політика держав повинна бути спрямована на розвиток національного туризму і проводитися таким чином, щоб вона сприяла підвищенню життєвого рівня населення відвідуваних районів і відповідала їх потребам. Професіонали сфери туризму, спільно з органами державної влади, повинні дбати про безпеку, запобігання нещасним випадкам, охорони здоров'я та гігієни харчування для осіб, що звертаються за їх послугами; вони повинні забезпечувати наявність належних систем страхування та допомоги; приймати зобов'язання нести відповідальність, звітувати згідно з умовами, передбаченими в їх національному законодавстві, і надавати справедливую компенсацію за невиконання своїх договірних зобов'язань.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ситуація, яка склалася в Україні, не дає змоги туризму нормально розвиватися. Поки не буде політичної стабільності в країні і уряд не зверне увагу на туристичну індустрію, то наша держава так і буде залишатися для іноземних туристів країною, у якій корупція, поганий сервіс, бездоріжжя і відсутність будь-якої етики спілкування, але яка має красивий і рекреаційний потенціал. Регулювання туристської діяльності повинне поєднувати в собі саморегулювання, засноване на законах вільного ринку, і державне регулювання в особливо важливих питаннях, зокрема, які стосуються законотворчості.

Список літератури

1. Винниченко, І. Ваше слово, панове олігархи! / І. Винниченко // Дзеркало тижня. – 2008. – 16 серп. – С. 23.
2. Герасимчук, А. А. Соціологія / А. А. Герасимчук, Ю. І. Палеха, О. М. Шинш. – Європейський університет, 2004.
3. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні за 9 міс. 2010 р. (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)
4. Звіт Головного управління статистики в м. Києві за 2012 р.
5. Киптенко, В. К. Менеджмент туризму: підручник / В. К. Киптенко. – 2005 р.
6. Мальська, М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика / М. П. Мальська, В. В. Худо. – 2012 р.

-
7. Наукова бібліотека дисертацій та авторефератів disserCat. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com>.
 8. Офіційний сайт Головного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Vynnychenko, I. (2008). Vashe slovo, panove oliharkhy! *Dzerkalo tyzhnya*, 23.
2. Herasymchuk, A. A., Palekha, Yu. I., Shynsh, O. M. (2004). *Sotsiologiya. Yevropeys'kyi universytet*.
3. *Dovidka pro dynamiku turystychnykh potokiv v Ukraini za 9 mis. 2010 r.* (2010).
4. *Zvit Holovnoho upravlinnya statystyky v m. Kyievi za 2012 r.* (2012).
5. Kypenko, V. K. (2005). *Menedzhment turizmu*.
6. Mal's'ka, M. P. & Khudo, V. V. (2012). *Turystychnyy biznes: teoriya ta praktyka*.
7. *Naukova biblioteka dysertatsiy ta avtoreferativ disserCat.* (2016). Retrieved from: <http://www.dissercat.com>.
8. *Ofitsynyy sayt Holovnoho upravlinnya statystyky Ukrainy.* (2016). Retrieved from: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2016 р.

Yuliana Oleksandrivna KOPETSKA

Postgraduate Student,
Department of Environmental Management and Business,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
E-mail: yuliana.dm@mail.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE RESEARCH OF ENERGY CONSERVATION AND ENERGY EFFICIENCY

Kopetska, Yu. O. Theoretical foundations for the research of energy conservation and energy efficiency / Yuliana Oleksandrivna Kopetska // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 85-91. – ISSN 1993-0259.

Abstract

The paper presents an overview of energy conservation and energy efficiency issues at industrial enterprises of Ukraine. The purpose of the study is to explore the essence of these categories and to analyze different approaches to the interpretation of these terms by domestic and foreign scientists. The paper also aims to determine the main factors affecting the energy efficiency, as well as the negative consequences of inefficient use of energy resources. Upon examination of existing approaches, the author clarifies the definition of such notions as "energy conservation" and "energy efficiency" and proposes to understand "energy efficiency" as a wider notion than "energy conservation". If the first one means "useful, effective", the second one means only "reduction in use" of energy resources. On the basis of this analysis, the main features of energy efficiency are determined. Unlike energy conservation, energy efficiency always results in economic benefit, as well as ecological and social advantages. The paper also draws attention to such a notion as "rebound effect" of energy efficiency, which is in the spotlight of studies of foreign scientists, but is not studied appropriately in domestic scientific literature. The research also provides the analysis of energy consumption in Ukrainian industrial sector during 2007-2014, which showed downward trend in consumption of energy resources during these years.

Keywords: energy conservation; energy efficiency; energy resources; "rebound effect" of energy efficiency; energy balance.

Юліана Олександрівна КОПЕЦЬКА

аспірантка,
кафедра екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: yuliana.dm@mail.ru

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація

У статті розглядаються питання енергозбереження та енергоефективності на промислових підприємствах України. Мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності цих категорій та аналізі різних підходів до інтерпретації цих термінів вітчизняними та зарубіжними вченими. Також ставиться завдання визначити основні чинники, що впливають на ефективність використання енергоресурсів, а також негативні наслідки, до яких призводить їх нераціональне використання. Уточнено визначення понять «енергозбереження» та «енергоефективність», згідно з якими пропонується розуміти «енергоефективність» як більш широке поняття, ніж «енергозбереження». Якщо перше поняття означає «корисне, ефективне використання», то друге – лише «зменшення споживання» енергоресурсів. На основі цього аналізу визначаються основні характеристики енергоефективності. На відміну від енергозбереження, енергоефективність завжди призводить до економічної вигоди, а також екологічних та соціальних переваг. Звертається увага на таке поняття, як «зворотний ефект» енергоефективності, яке знаходиться в центрі уваги досліджень зарубіжних вчених, але не вивчене належним чином у вітчизняній науковій літературі. Також проведено аналіз споживання енергоресурсів в українському

© Юліана Олександрівна Копецька, 2016

промислового секторі протягом 2007-2014 років, який виявив тенденцію до зниження споживання енергоресурсів в ці роки.

Ключові слова: енергозбереження; енергоефективність; енергетичні ресурси; «зворотний ефект» енергоефективності; енергетичний баланс.

JEL classification: D 200, L 600, Q 300, Q 400

Introduction. The level of energy efficiency is one of the most important indicators of the state economy. In the context of energy prices rising and growing demand for energy resources, issues of energy conservation and energy efficiency both for the economy as a whole and for individual businesses are very important. Efficient use of energy resources at the enterprise contributes to reducing of costs, improving product competitiveness, decreasing negative influence on the environment, that leads in particular to improving the image and providing social and economic benefits for the enterprise.

The issue of energy conservation and efficiency has been attracting the attention of scientists since the mid-twentieth century. However, the profound studies of domestic scientists started in the 1990s. The issue of state management of energy conservation was comprehensively studied by Kytskai L. [1], Kulyk M. [2] and others. Issues of energy conservation in industrial production were in the spotlight of studies of Yarullina G. [3], Sergeev N. N. [4], Mataras E. V. and Olehnovich L. V. [4] etc.

However, despite numerous studies on conservation and efficient use of energy resources, there is still uncertainty about the interpretation, relationship and interdependence of the concepts of "energy conservation" and "energy efficiency" in domestic literature. Implementation of an energy efficiency policy, formulation the right strategy and goals, as well as their successful realization require a clear understanding of the essence of energy conservation and energy efficiency, impact factors and consequences that can be caused by inefficient use of energy resources. That is why studies of these two notions are of great relevance and importance.

The purpose of this paper is the further development of theoretical basis for the research of energy conservation and efficiency.

Results. Given the relevance, energy conservation and efficiency issues were considered by many domestic and foreign scholars. The results of the analysis of their works showed that there are differences in the interpretation of the terms "energy conservation" and "energy efficiency". For example Yarullina G. believes that energy conservation is an activity aimed at more effective meeting the needs of society in energy services. At the same time, she offers an indicator of minimum social costs as a criteria of efficiency. It is associated with covering the energy needs in the long term, which takes into account environmental and social aspects of energy conservation [3, p. 22].

The analysis of categories "energy conservation" and "energy efficiency" was also performed by Sergeev N. N. [2], who provided the definition of energy conservation by various scientists. Thus, according to Mataras E.V. and Olehnovich L. V. "energy conservation means the transition to energy efficient technologies in all economic sectors, including the energy sector, and especially in energy-intensive industries, as well as domestic household sector" [5]. Kopeykin B. A. and Smirnov E. A. believe that energy conservation should target fuel economy due to saving of certain types of energy on its processing stages [6, p. 27]. In our opinion, the last two approaches to interpretation of energy conservation have technical nature and do not reveal the whole essence of the given notion.

To our mind, the most successful interpretation is given by Andrizhyevskiy A. A. who defines the energy conservation as "organizational, scientific, practical and information activities aimed at the efficient use of energy resources, which is implemented with the use of technical, economic and legal methods" [7, p.10]. A meaningful definition of energy conservation is also given by Danilov O. L. and Kostyuchenko P. A., who interpreted it as "a system of legal, organizational, scientific, industrial, technical and economic measures aimed not only at efficient use of primary energy resources, but also at involving into economic circulation the alternative and renewable energy sources to reduce the consumption of fossil fuel" [8, p. 39].

The Law of Ukraine "On energy conservation" defines the energy conservation as "activities (organizational, scientific, practical, informational), which is aimed at the rational use and economical consumption of primary and processed energy and natural energy resources in the national economy and is implemented using the technical, economic and legal methods" [9].

Most researchers define the reduction of energy consumption as a main feature of energy conservation. However, this feature is only partially reflects the essence of the notion. Reduction of energy resources consumption cannot only be the result of their conservation, but also a consequence of reduced quality of products and production volumes.

The notion of energy efficiency in contrast to energy conservation does not have a definition which is fixed in the legislation. The interpretation of the term is foreseen in the draft Law of Ukraine "On energy efficiency":

those are "organizational, scientific, practical, informational activities which are aimed at the efficient use of energy resources" [10, cl. 1].

Results of the analysis of foreign scientists' studies showed that such a term as "energy efficiency" is used more often than "energy conservation". Thus, Kenneth Gillingham, Richard G. Newell and Karen Palmer in their monograph «Energy efficiency economics and policy» suggest definition of these notions [11, p. 1]. They understand energy efficiency as the energy services which are provided by per unit of energy input. For example, the energy efficiency of an air conditioner is the amount of heat removed from air per kilowatt-hour (kWh) of electricity input. At the individual product level, energy efficiency can be considered as one of product characteristics such as product cost and other attributes. Energy conservation is defined by these authors as a reduction in the total amount of energy consumed. Thus, energy consumption may be reduced with or without an increase in energy efficiency, and energy consumption may increase alongside an increase in energy efficiency [11, p. 2].

The above mentioned researchers emphasize the importance of understanding the difference between these two notions especially when considering issues such as the "rebound effect". The "rebound effect" is widely explored by foreign scientists, in particular such as Horace Herring [12], Greening L., Greene D. L., Difiglio C. [13]. The main idea is that the increase in energy efficiency could lead to lower prices per unit of energy consumed. As a result, consumption of energy resources may increase, partly offsetting the impact of growth in efficiency of energy resources consumption. Thus, increase in energy efficiency does not always lead to a reduction in energy consumption and reducing of CO₂ emissions in air. Improvement of energy efficiency reduces the hidden cost of energy making it more accessible and leading to a larger consumption. As a result, we have the "rebound effect" of energy efficiency.

Belarusian researcher Petrusha Yu. also says about the need to distinguish between categories of "energy conservation" and "energy efficiency". According to him, energy efficiency remains important at the level of domestic consumption, but in the professional field it is substituted by the task of managing energy efficiency. The author believes that "the category of "energy efficiency" should qualify the level of quality of energy consumption at different stages of transformation of energy resources both in energy consumption (in economic sectors) and in energy production (extraction of fuel, heat and power engineering)" [14].

There is also a point of view on energy efficiency among the foreign and domestic scientists, according to which in addition to economic parameters that are determined by the system of economic efficiency indicators, environmental and social aspects are also considered. So, "when calculating the economic efficiency of energy use as an effect in general it is proposed to consider the covering of those energy needs which in the absence of energy conservation would lead to excessive demand for energy resources" [4, p. 33].

The difficulty in interpretation and distinguishing between "energy conservation" and "energy efficiency" is explained in particular by the fact that they are interrelated. However, energy conservation on its own can not be the main objective, because, as mentioned above, it can have or do not have economic benefits. If energy conservation aims, above all, to reduction of energy consumption, the energy efficiency – to useful (effective) consumption of energy resources. That is why Sergeev N. N. defines the energy efficiency as characteristics that reflect the correlation of the beneficial effect from use of energy resources and expenses of energy resources made in order to obtain such an effect, in relation to technological process, product, legal entity, private entrepreneur [4, p. 33].

Golovchanska O. A. and Riabych O. N. consider energy efficiency as one of indicators of rational use of energy resources. In their view, energy efficiency is the correlation of the actual value of the indicator of energy resources use and theoretically attainable value [15]. According to L. I. Kytskay, "energy efficiency characterizes the degree of energy use per unit of the end product" [1].

Lir V. E. considers economic efficiency of energy use, understanding it as the ability of an energy supply system during its functioning to create economic effect (potential efficiency) and the real creation of such an effect (actual efficiency) [16].

Thus, the analysis of existing definitions of "energy conservation" and "energy efficiency" found that the majority of them are too narrow, either focused only on the technical aspects, or not quite complete, given the current conditions and trends in this area. So, summing up these definitions and supplementing them with our own vision, we offer the following interpretation of these terms. Energy conservation – is a set of organizational, economic, technical, scientific and informational measures aimed at the reduction of energy resources consumption and reduction of losses in their production, distribution and consumption, while maintaining the quality and volume of output.

Energy efficiency is the beneficial use of energy resources, which is realized through the effective use of non-renewable, renewable and secondary (technological) energy resources, introduction of new energy efficient technologies, as well as implementation of other energy saving measures the economic effect of which exceeds the cost of their implementation, which results in getting economic, environmental and social effects.

On the basis of the above mentioned facts, we can determine the following basic features of energy efficiency:

- reduction of the final energy resources consumption;

- reduction of energy intensity of production;
- efficient use of non-renewable energy resources;
- involving in use renewable energy resources as well as energy resources which are the side products of technological processes (secondary or technological energy resources);
- reduction of environmental pollution.

Consequently, energy conservation can be understood as a part of energy efficiency. One way to achieve energy efficiency is rational, economical use of heat and electric power. Therefore the notion of energy efficiency is wider and covers not only energy conservation, but also other ways to reduce consumption of energy resources. However, we should remember that a decrease in energy consumption can have both a positive (energy efficiency improvement, economic benefits) and negative effect (decrease in quality and volume of output). Figure 1 shows the factors that have a direct and indirect impact on the achievement of energy efficiency.

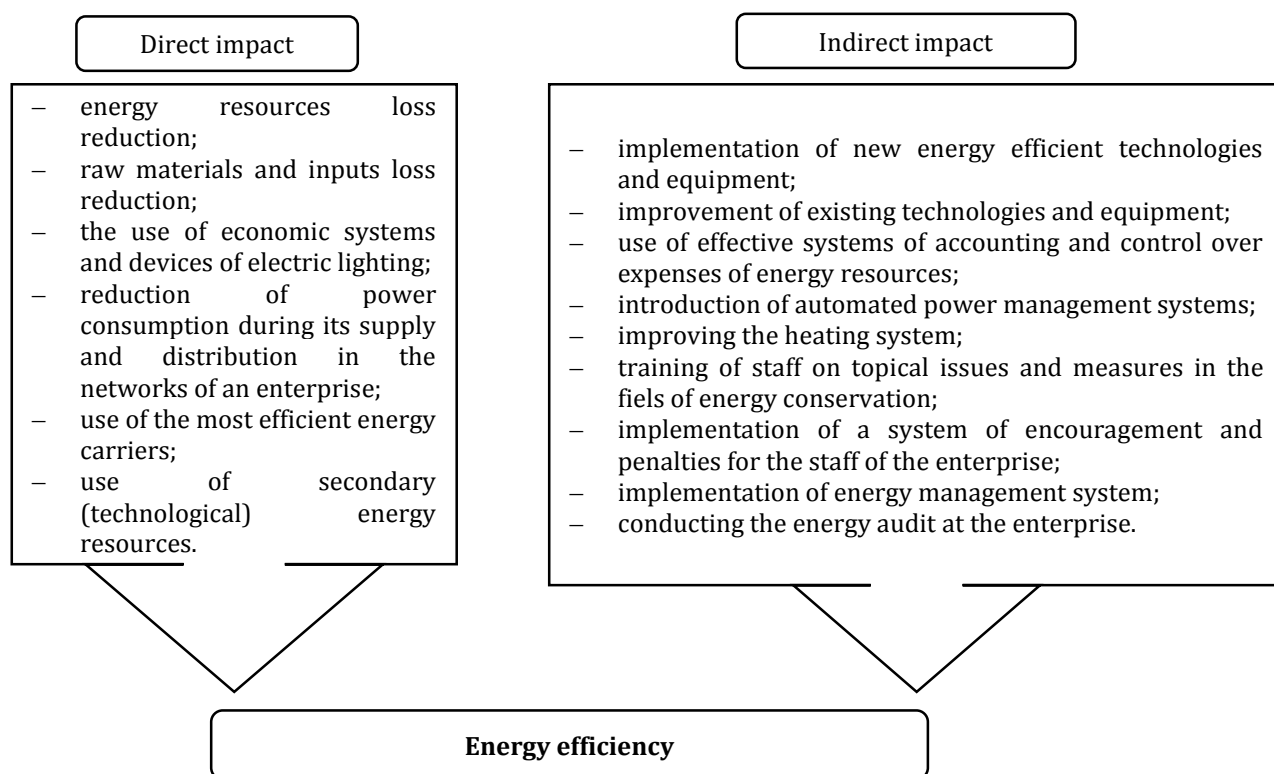


Fig. 1. Factors that impact on the achievement of energy efficiency of an enterprise

Source: compiled by the author.

The results of the analysis of Ukrainian enterprises' activities indicate that most of them use their resources inefficiently and build the work of their units incorrectly. This leads to increase of costs for energy resources, as well as cost of production.

The largest share in the structure of energy resources consumption in Ukraine is occupied by industrial enterprises. Thus, according to Ukraine's energy balance compiled by the State Statistics Service of Ukraine [17], in 2014 the industrial domain consumed 20570 thousand tons of oil equivalent (hereinafter - toe), representing about 33.5% of total amount of energy resources consumption this year. Analysis of energy balances of Ukraine for the period of 2007-2014 showed the general trend towards reduction of consumption of energy resources in Ukrainian industry (Fig. 2). However, we should pay attention to the fact that such data is not only the result of energy efficiency, but also the overall decline in the output at industrial enterprises of Ukraine in recent years.

So the problem of energy conservation and energy efficiency is extremely topical for the majority of enterprises, especially industrial ones. To solve the problem, it is important to understand the causes of inefficient use of energy resources, among which are the following:

- outdated technological equipment;
- nonproductive use of heated spaces;
- inefficient internal logistics;
- poor use of refrigeration chambers;
- imperfect distribution of production functions and load of production;
- the lack of coordinated system of informing about production volumes;
- the lack of knowledge and motivation regarding energy efficiency and resource savings between enterprise

staff;

- lack of system for management and monitoring of energy resources consumption etc.

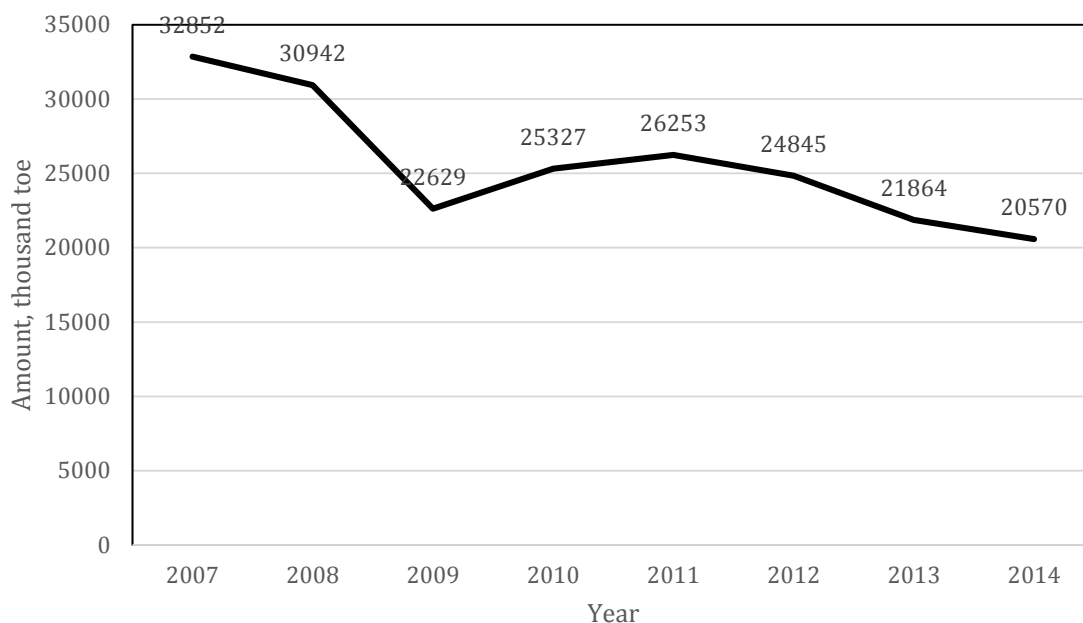


Fig. 2. Dynamics of consumption of energy resources in the industrial sector of Ukraine in 2007-2014

Source: compiled by the author on the basis of data [17].

The above mentioned reasons lead to a number of negative consequences that affect the efficiency of energy resources use and increasing costs. Among such negative effects we can identify the following ones:

- the use of excessive amounts of heat and power;
- accelerating the depreciation of equipment;
- an increase in downtime and overloading of the equipment;
- involvement of excessive staff and lower productivity of work;
- deterioration of product quality;
- an increase in production defects and accident rate.

Therefore, the reduction of the efficiency of energy resources consumption is caused by many factors that are closely interrelated. To achieve tangible results it is necessary to introduce an effective energy resources management system at an enterprise, which consists primarily of monitoring the consumption of energy resources and costs for their payment and factors affecting their growth, as well as to develop measures for their reduction.

Conclusions. The results of analysis of domestic and foreign scientific papers on energy conservation and efficiency issues found out the lack of a single generally accepted view on the understanding of these two categories. The notions of "energy conservation" and "energy efficiency" were clarified. It was investigated that the latter one is wider. If energy conservation is aimed directly at the reduction of consumption of energy resources, i.e. their rational use, energy efficiency covers a wider range of issues and always brings not only economic, but also environmental and social benefits. In order to track the results of energy efficiency some measures were implemented at the enterprise. The necessity to know the main indicators of energy efficiency requires further comprehensive studies.

Список літератури

1. Кицкай, Л. І. Енергоефективність в Україні: аналіз, проблеми та шляхи підвищення [Електронний ресурс] / Л. І. Кицкай // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 32-37. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_3_8.
2. Кулик, М. М. Основи політики підвищення енергетичної ефективності та головні заходи з енергозбереження в економіці України / М. М. Кулик, М. В. Гнідий, В. Д. Білодід. – К.: Проблеми загальної енергетики, 2007. – № 15. – С. 7-16.
3. Яруллина, Г. Р. Управление энергосбережением на промышленном предприятии / Г. Р. Яруллина. – Казань: КГФЭИ, 2003. – 111 с.

4. Сергеев, Н. Н. Методологические аспекты энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий [Текст]: монография / Н. Н. Сергеев. – Ижевск : Удмуртский университет, 2013. – 115 с.
5. Матарас, Е. В. Реализация основных процессов энергосбережения в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Е. В. Матарас, Л. В. Олехнович // Студенческий вестн. – 2007. – № 10. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.bru.mogilev.by>.
6. Копейкин, Б. В. Эффективность энергосбережения: опыт ПО «Невский завод им. Ленина». / Б. В. Копейкин, Е. А. Смирнов, Г. С. Багиев. – Л.: Энергоатомиздат, 1985. – 112 с.
7. Андрижиевский, А. А. Энергосбережение и энергетический менеджмент / А. А. Андрижиевский, В. И. Володин. – Минск: Вышэйш. шк., 2005. – 294 с.
8. Данилов, О. Л. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов / О. Л. Данилов, П. А. Костюченко. – М.: ЗАО «Технопромстрой», 2006. – 668 с.
9. Про енергозбереження [Електронний ресурс] : закон України від 01.07.1994 № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994 р. – № 30. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
10. Проект Закону України «Про енергоефективність» від 23.07.2009 № 5016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF3VC00A.html&sig2=QOK3GJi9RoVNlyXlizH9w&bvm=bv.124088155,d.bGs&cad=rja.
11. Gillingham K., Newell Richard G., Palmer K. Energy Efficiency Economics and Policy: Annual Review of Resource Economics. – Annual Reviews, 2009. – 1 (1). – pp. 597-620. – Available at: <http://www.nber.org/papers/w15031.pdf>.
12. Herring H. Energy efficiency – a critical view. – Energy, 2006. – 31 (1). – pp. 10-20.
13. Greening L. A. Energy efficiency and consumption – the rebound effect – a survey / L. A. Greening, D. L. Greene, C. Difiglio. – Energy Policy, 2000. – 28 (6-7). – pp. 389-401.
14. Петруша, Ю. С. Некоторые аспекты задачи управления энергоэффективностью / Ю. С. Петруша // Наука – образованию, производству, экономике: материалы 9-й МНТК. – БНТУ, 2011. – Т. 1. – С. 62-63.
15. Головчанская, О. А. Проблемы энергосбережения в Украине [Электронный ресурс] / О. А. Головчанская, О. Н. Рябич. // Инвестиционные приоритеты эпохи глобализации: влияние на национальную экономику и отдельный бизнес: Материалы Международной научно-практической конференции (14-15 февраля 2008 г.). – С. 206-209. – Режим доступа к ресурсу: http://www.confcontact.com/2008febr/6_golovch.htm.
16. Лір, В. Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В. Е. Лір, У. Є. Письменна. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 208 с.
17. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm.

References

1. Kytskai, L. I. (2013). *Energy efficiency in Ukraine: analysis, problems and ways to improve*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_3_8.
2. Kulyk, M. M., Gnidy, M. V., Bilodid, V. D. (2007). Basis for the policy of increasing the energy efficiency and major energy conservation measures in the economy of Ukraine. *Problems of General Energy*, 15, 7-16.
3. Yarullina, G. R. (2003). *Management of energy conservation at the industrial enterprises*. Kazan': KGFEL.
4. Sergeev, N. N. (2013). *Methodological aspects of energy conservation and increase in energy efficiency at industrial enterprises*. Izhevsk: Udmurtsk university.
5. Mataras, E. V., Olehnovich, L. V. (2007). *Implementation of major energy conservation processes in the Republic of Belarus*. Retrieved from: <http://www.bru.mogilev.by>.
6. Kopeykin, E. A., Smirnov, E. A., Bagiev, G. S. (1985). *Efficiency of Energy Conservation: Experience of "Nevsky Factory named after Lenin"*. Leningrad: Energoatomizdat.
7. Andryzhyevskiy, A. A., Volodin, V. I. (2005). *Energy conservation and energy management*. Minsk: Vyshcha shkola.
8. Danilov, O. L., Kostiuchenko P. A. (2006). *A Practical Guide on choosing and development of energy-saving projects*. Moscow: ZAO «Tehnopromstroy».
9. *Law of Ukraine "On energy conservation" dated 01.07.1994 № 74/94-BP* (1994). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
10. *Draft Law of Ukraine "On energy efficiency" dated 23.07.2009 № 5016*. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF3VC00A.html&sig2=QOK3GJi9RoVNlyXlizH9w&bvm=bv.124088155,d.bGs&cad=rja.
11. Gillingham, K., Newell, Richard G., Palmer, K. (2009). *Energy Efficiency Economics and Policy: Annual Review of Resource Economics*. P. 597-620. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w15031.pdf>.

-
12. Herring, H. (2006). *Energy efficiency – a critical view*. P. 10-20.
 13. Greening, L. A., Greene, D. L., Difiglio, C. (2000). *Energy efficiency and consumption – the rebound effect – a survey*. P. 389-401.
 14. Petrusha, Yu. S. (2011). *Some aspects of the task to manage energy efficiency*. P. 62-63.
 15. Golovchanska, O. A., Riabych, O. N. (2008). *Energy conservation issues in Ukraine*. Materials of the International Scientific Conference. P. 206-209. Retrieved from: http://www.confcontact.com/2008febr/6_golovch.htm.
 16. Lir, V. E., Pysmenna, U. E. (2010). *Economic mechanism for implementation of an energy efficiency policy in Ukraine*. Kyiv: DU "Institute of Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine".
 17. *Publication of documents of the State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2016 р.

Володимир Володимирович МАНДРА

кандидат економічних наук,
заступник директора з економіки та фінансів,
ДП «Маріупольський морський торговельний порт»
E-mail: dzher@ukr.net

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИМ ЦЕНТРОМ

Мандра, В. В. Аналіз світового досвіду управління транспортно-логістичним центром [Текст] / Володимир Володимирович Мандра // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 92-97. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні тенденції у сфері міжнародної торгівлі пов'язані зі створенням та розповсюдженням транспортно-логістичних центрів. Зарубіжна практика демонструє, що останні є найбільш вдалою формою організації міжнародних вантажоперевезень. Такі центри уможливають комбінування видів транспорту та пропонують широкий спектр супутніх послуг. Ефект від масштабу забезпечує значне зниження собівартості і, як наслідок, ціни транспортно-логістичних послуг. Проте в Україні частка транспортно-логістичних центрів у загальному обсязі відповідних провайдерів не перевищує 5 %.

Мета. Метою статті є аналіз світового досвіду, а також передумов розвитку транспортно-логістичних центрів України.

Метод (методологія). У межах дослідження було використано методи порівняльного аналізу, синтезу, абстракції, індукції та дедукції, теоретичного узагальнення. Методологічною основою є діалектичний метод.

Результати. Зроблено висновок, що відмінності у трактуванні дефініції «транспортно-логістичний центр» пов'язані з наявністю їх різновидів, а також специфікою їх функціонування залежно від країни розташування. У зв'язку із цим було проаналізовано види, а також особливості функціонування міжнародних транспортно-логістичних центрів розвинутих європейських і азіатських країн. На підставі проведеного аналізу автором виявлено основні конкурентні переваги провідних міжнародних транспортно-логістичних центрів, а також передумови створення транспортно-логістичних центрів міжнародного значення в Україні.

Ключові слова: транспортно-логістичний центр; логістичний центр; логістика; транспортна інфраструктура; конкурентні переваги; інвестиції; державне регулювання.

Volodymyr Volodymyrovych MANDRA

PhD in Economics,
Deputy Director for Economics and Finance,
Mariupol Sea Commercial Port
E-mail: dzher@ukr.net

**ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE
OF TRANSPORT AND LOGISTICS CENTERS MANAGEMENT**

Abstract

Introduction. Current trends in international trade are related to the creation and distribution of transport and logistics centers. Foreign practice shows that the transport and logistics centers are the most successful forms of international cargo transportation. These centers provide the possibility of combining modes of transport and present a wide range of related services. The action of the effect of scale in these centers provides significant cost reduction and, consequently, prices reduction of transport and logistics services. However, in Ukraine, the share of transport and logistics centers in the general transportation and logistics provider edoes not exceed 5%.

Purpose. The purpose of the article is to analyze an international experience, as well as prerequisites of the development of national transport and logistics centers.

Method (methodology). The comparative methods of analysis, synthesis, abstraction, induction and deduction, theoretical generalization are used in the study. The methodological basis of the study is the dialectical method of investigation.

Results. The study has concluded that difference in the interpretation of the definition of "transport and logistics center" is due to the presence of varieties of transport and logistics centers, as well as the specifics of the operation based on the country location. In this regard the types of transport and logistics centers, and especially in the operation and management of international transport and logistics centers of developed European and Asian countries are analyzed. On the basis of the results of the analysis, the author has found out the main competitive advantages of leading international transport and logistics centers, as well as prerequisites of transport and logistics centers of international importance in Ukraine.

Keywords: transport and logistics center; logistics center; logistics; transport infrastructure; competitive advantage; investment; state regulation.

JEL classification: F10, F20, R49

Вступ

Конкуренція на ринку міжнародних транспортних послуг, що постійно загострюється, вимагає нових підходів до розвитку транспортних відносин, створення нових технологій та підвищення якості надаваних послуг. У ході еволюційних перетворень на ринку транспортних послуг підхід до визначення їх якості також значно змінився. Так під якістю транспортних послуг розуміють не тільки доставку товару «just in time» (вчасно) до місця призначення, але й цілий спектр супутніх послуг. Таким чином, транспортно-логістичні компанії змушені надавати споживачам комплексні супутні послуги, які чинять суттєвий вплив на вартість доставки. При цьому, темпи зростання супутніх послуг значно перевищують темпи зростання транспортних послуг загалом [1; 7]. Зазначимо, що повною мірою забезпечити надання супутніх послуг здатні лише транспортно-логістичні центри, які набули поширення у міжнародних перевезеннях.

Досвід функціонування інтегрованих транспортно-логістичних центрів у розвинених країнах світу демонструє, що транспортні витрати у таких структурах скорочуються на 7-20 %, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи і зберігання матеріальних ресурсів і готової продукції зменшуються на 15-30 %, загальні логістичні витрати – на 12-35 %. Також у межах транспортно-логістичних центрів прискорюється оборотність матеріальних ресурсів на 20-40 % і знижуються запаси матеріальних ресурсів і готової продукції на 50-200 % [10, с. 4].

Закономірно, що у таких умовах питома вага логістичних центрів у формуванні бюджету розвинутих країн світу є значною та постійно збільшується. Так у Голландії діяльність транзитних логістичних центрів приносить 40 % доходу транспортного комплексу, у Франції – 31 %, у Німеччині – 25 %. У країнах Центральної та Східної Європи ця частка в середньому становить 30 %. А всього загальний оборот європейського ринку логістичних послуг досягає понад 600 млрд євро. З них близько 30 % логістичних функцій у всіх галузях економіки щорічно реалізуються спеціалізованими компаніями [3]. Водночас в Україні частка транспортно-логістичних центрів у загальному обсязі транспортно-логістичних провайдерів становить близько 1-3 % [6]. Таким чином, питання аналізу зарубіжного досвіду щодо створення і управління транспортно-логістичними центрами є вкрай актуальним.

Проблеми функціонування і управління транспортно-логістичними центрами набувають широкого розповсюдження у науковій літературі. Над цією проблематикою працюють такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Бульба О. В., Демін В. О., Курочкін Д. В., Лобанов Н. Б., Міротин Л. Б., Панова І. В., Савенко С. В., Сергєєв В. І., Соколов С. С., Тулендієв Є. Є., Хромих О. О. Однак додаткового вивчення та узагальнення потребує світовий досвід організації логістичної діяльності з метою визначення можливостей розвитку транспортно-логістичних центрів України.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз і синтез світового досвіду, а також передумов розвитку транспортно-логістичних центрів України. Зазначена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань: проаналізувати види транспортно-логістичних центрів; визначити специфіку функціонування міжнародних транспортно-логістичних центрів залежно від країни розташування; встановити конкурентні переваги транспортно-логістичних центрів розвинутих країн світу; окреслити передумови створення транспортно-логістичних центрів міжнародного значення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

З урахуванням синтезу результатів досліджень, що наведені у [1; 2; 3; 5; 6; 7; 9; 10; 11], та практики функціонування транспортних підприємств України можна зробити висновок щодо відсутності єдиного

підходу у визначенні поняття «транспортно-логістичний центр». Зокрема, відмінності у трактуванні рівня функціонування транспортно-логістичних центрів є наслідком наявності різних їх видів залежно від рівня виконуваних завдань і функцій. Так за цим критерієм транспортно-логістичні центри можна поділити на наступні категорії [11]:

- міжнародні логістичні центри;
- регіональні логістичні центри;
- локальні логістичні центри;
- логістичні транспортно-розподільні центри.

На рис. 1 наведено систематизований опис параметрів зазначених вище транспортно-логістичних центрів.

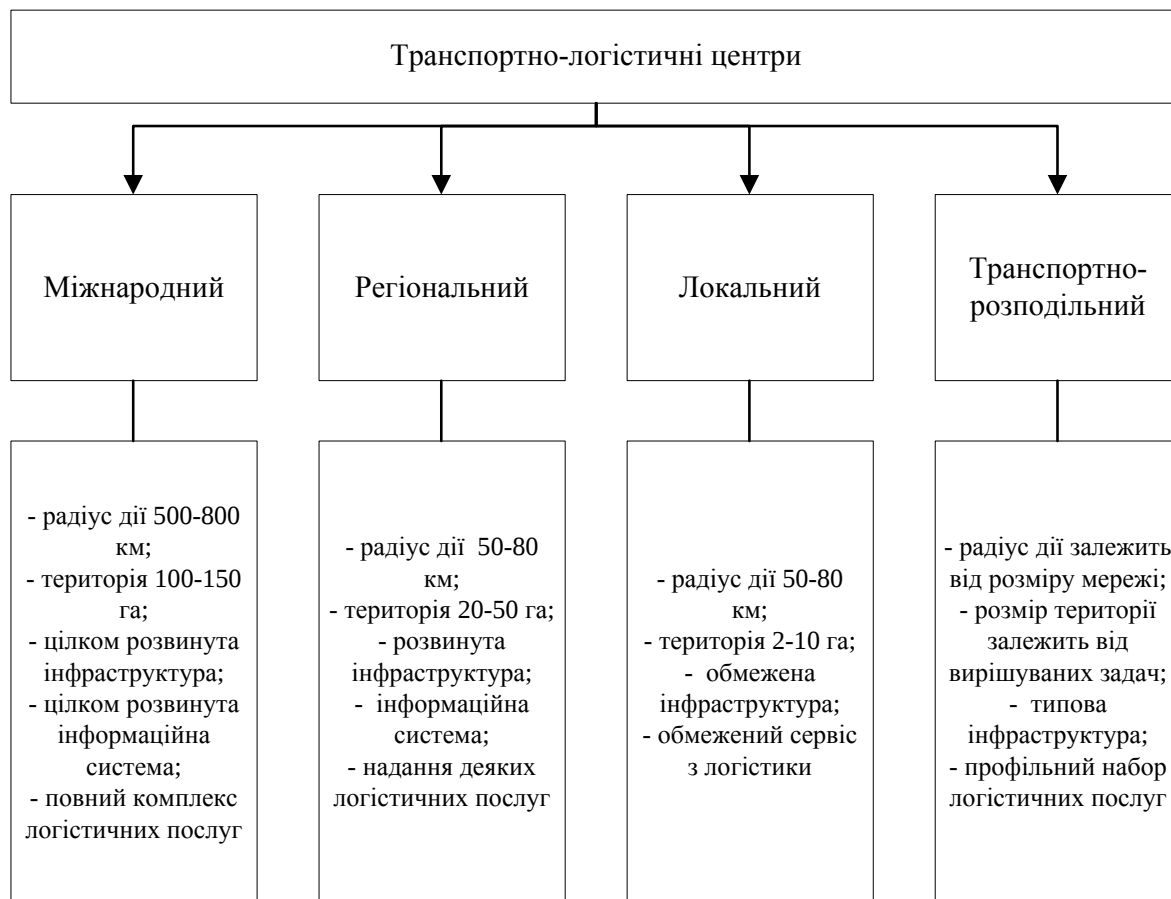


Рис. 1. Параметри транспортно-логістичних центрів

Різноманіття у розумінні сутності поняття «транспортно-логістичний центр» пов'язано також із відмінностями цілей існування окремих з них. Так в Італії головною метою функціонування транспортно-логістичних центрів є інтенсифікація транзиту вантажу морем, а у Німеччині – взаємодія всіх видів транспорту [7]. Таким чином, специфіка організації та управління міжнародними транспортно-логістичними центрами суттєво відрізняється залежно від розташування у тій чи іншій країні світу. У зв'язку із цим, а також з огляду на успішну імплементацію транспортно-логістичних центрів у економічні відносини розвинутих держав, інтерес викликає аналіз зарубіжного досвіду з приводу створення та управління міжнародних транспортно-логістичних центрів. Зокрема, розглянемо досвід провідних європейських та азіатських країн.

Вивчаючи найбільш розвинені європейські транспортно-логістичні центри, вважаємо, що доцільно звернути увагу на досвід Італії, Німеччини і Нідерландів (табл. 1).

Таким чином, спостерігається висока роль держави у плануванні, інвестуванні та контролі діяльності транспортно-логістичних центрів Європи. При цьому найбільш ефективними є саме ті з них, щодо яких сприяння держави є найбільшим.

Іншими важливими аспектами у отриманні конкурентних переваг є:

- розвинута інфраструктура транспортно-логістичних центрів;
- вигідне географічне розташування;
- співпраця з митницею та урядом;

- розгалужена транспортна система;
- диверсифікація послуг та видів транспорту;
- оперативність та максимальне спрощення процедур;
- новітні високотехнологічні і функціональні технології тощо.

Таблиця 1. Аналіз специфіки функціонування і управління міжнародними транспортно-логістичними центрами Європи (складено автором на основі даних [1; 2; 3; 6])

	Італія (Bologna Freight Village)	Німеччина (Bremerhaven, Interporto Berlin Süd Großbeeren, ін.)	Нідерланди (Port of Rotterdam)
Масштаб	Концентрація в одному місці більше 100 транспортно-експедиційних компаній	Розсосередження 50 транспортно-логістичних центрів по країні, що дозволяє охопити 90 % території У порту Гамбурга представлено 600 транспортно-експедиційних компаній	Є одним з найбільших транспортно-логістичних центрів світу.
Інфраструктура	Розвинута інфраструктура	Дуже розвинута інфраструктура	Найрозвинутіша інфраструктура, що виходить далеко за межі центру
Конкурентні переваги	Новітні високотехнологічні і функціональні технології; високий рівень організації перевезень; інтермодальні вантажні перевезення; мультимодальні вантажні перевезення; вигідне географічне розташування; диверсифікація послуг	Новітні високотехнологічні і функціональні технології; високий рівень організації перевезень; вигідне географічне розташування; зв'язок із іншими транспортно-логістичними центрами країни; мультимодальні вантажні перевезення; високий розвиток мережевої дистрибуції; диверсифікація послуг	Безпосередня близькість до Північного моря; розташування на перетині річок, що протікають територіями різних країн Центральної та Західної Європи; транспортні зв'язки з іншими портами Європи і світу; індивідуальний підхід до контейнерних перевезень; максимальне спрощення процедур і оптимізація операцій; мультимодальні вантажні перевезення; велика швидкість; безперебійна робота без вихідних 24 години на добу; високий рівень безпеки; найсучасніше обладнання; наявність власних представництв у всьому світі; найширший асортимент вантажів і послуг
Основні види транспорту	Залізничний, автомобільний	Морський, річковий; залізничний, автомобільний	Морський, залізничний, автомобільний
Державна підтримка	Підтримка держави; дотації, кредити, законодавче врегулювання	Дотації, кредити, інвестиції, суворий контроль на всіх рівнях влади (від державної до муніципальної)	Порт є власністю муніципалітету і федеральної влади; повна співпраця транспортно-логістичного центру з державою; максимально спрощені митні процедури; уряд розглядає транспортно-логістичний центр як основу економіки.

Транспортно-логістичні центри Азії концентруються переважно поблизу від портів або ж безпосередньо на їх території. На сучасному етапі розвитку транспортно-логістичних центрів Азії спостерігається тенденція до диверсифікації видів транспорту, розширення спектру основних і супутніх послуг, активна діяльність на міжнародних ринках тощо. Таким чином, країни Азії переорієнтовують логістичні компанії і центри у великі міжнародні транспортно-логістичні утвори.

Для Сінгапуру, що є провідним регіональним і міжнародним мультимодально-логістичним центром Південно-Східної Азії, логістична індустрія грає стратегічно-визначальну роль серед галузей економіки [2; 4]. Тобто державна підтримка транспортно-логістичних центрів Азії також є значною. Проте значні фінансові надходження є зарубіжними приватними інвестиціями.

Наприклад, у Китайській Народній Республіці (КНР) державна роль зводиться здебільшого до законодавчого регулювання. Однак слід зазначити, що організаційно-правові форми логістичних підприємств КНР обмежуються китайсько-іноземними спільними підприємствами і китайсько-іноземними коопераційними підприємствами. Частка іноземних учасників при цьому не повинна перевищувати 50 % [2; 4].

Таким чином, аналіз світового досвіду створення і управління транспортно-логістичними центрами дає змогу зробити висновок щодо перспективності відповідного напрямку розвитку вітчизняної економіки. Транспортна система України має всі необхідні передумови для формування великих транспортно-логістичних центрів, серед яких такі:

1. Україна має у своєму розпорядженні потужну транспортну систему, до якої входять залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний і трубопровідний транспорт;
2. Вигідне географічне розташування, що передбачає можливість та необхідність створення численних транспортних коридорів. Цей факт набуває особливого значення в умовах інтенсифікації зовнішніх зв'язків між європейськими країнами, а також між країнами Європи та Азії.
3. Інтеграція з країнами Центральної та Східної Європи, що проявляється в розвитку відповідних транспортних коридорів.
4. Участь України у міжнародних проектах інтеграції і розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, наведений перелік передумов надає Україні значні конкурентні переваги у разі створення транспортно-логістичних центрів. Проте для успішного функціонування серед означених вище переваг вітчизняним транспортно-логістичним центрам бракує наступного: розвиненої транспортної інфраструктури та інтеграції транспортних підприємств; співпраці між державними органами виконавчої влади; диверсифікації транспортних послуг; оперативності організаційних процедур; новітніх високотехнологічних і функціональних технологій; наявності державної підтримки або значних приватних інвестицій. У зв'язку із цим, розробка нових та впровадження існуючих (у тому числі відомих у світовій практиці) механізмів і методів ефективного управління транспортно-логістичними центрами України, можуть надати значні конкурентні переваги транспортному сектору та економіці країни загалом, що і є перспективним напрямком подальших наукових і практичних досліджень.

Список літератури

1. Анализ деятельности зарубежных логистических центров [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://repetitora.com/analiz-deyatelnosti-zarubezhnyh-logisticheskikh-centrov>.
2. Боняр, С. М. Міжнародний досвід створення мультимодальних транспортно-логістичних центрів [Текст] / С. М. Боняр, Я. Р. Корнійко // Економіка та держава. – 2012. – № 3. – С. 32-35.
3. Лобанов, Н. Б. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт [Електронний ресурс] / Н. Б. Лобанов. – Режим доступа: <http://www.lobanov-logist.ru/library/355/57650>.
4. Офіційний сайт "SINGAPORE" [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mpa.gov.sg>.
5. Панова, И. В. Управление операционной логистической деятельностью при взаимодействии железнодорожного и водного транспорта: автореф. на соиск. научн. степ. к. э. н. [Текст] / И. В. Панова. – Саратов: 2012. – 24 с.
6. Пасічник, А. М. Світовий досвід створення транспортно-логістичної інфраструктури: стан та перспективи застосування в Україні [Текст] / А. М. Пасічник, В. В. Кутирєв // Вісті Автомобільно-дорожнього інституту: науково-виробничий збірник. – Горлівка, 2011. – № 2(13). – С. 121-128.
7. Савенко, С. В. Развитие транспортно-логистических центров в европейском регионе [Електронний ресурс] / С. В. Савенко. – Режим доступа: <http://transportinform.com/logistika/315-razvitie-transportno-logisticheskikh-centrov.html>.
8. Сергеев, В. И. Логистика в бизнесе: учебник [Текст] / В. И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 493 с.
9. Соколов С. С. Математическое и алгоритмическое обеспечение оперативного управления транспортно-логистическими комплексами: автореф. на соиск. научн. степ. к. э. н. [Текст] / С. С. Соколов. – СПб: 2012. – 26 с.
10. Тулендиев, Е. Е. Научно-методические основы развития системы региональных транспортно-логистических центров (на примере Республики Казахстан): автореф. на соиск. научн. степ. к. э. н. [Текст] / Е. Е. Тулендиев. – М.: 2009. – 23 с.

-
11. Хромых, А. А. Современные логистические центры Самарской области [Электронный ресурс]/ А. А. Хромых // Материалы XI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука», 15-25 апреля 2013 г. – Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s019/s019-011.pdf>.

References

1. *Analiz deyatel'nosti zarubezhnykh logisticheskikh tsentrov*. (n.d.). Retrieved from: <http://repetitora.com/analiz-deyatelnosti-zarubezhnykh-logisticheskikh-centrov>.
2. Bonyar, S. M., Korniyko, Ya. R. (2012). Mizhnarodnyy dosvid stvorenniya mul'tymodal'nykh transportno-lohistychnykh tsentriv. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 32-35.
3. Lobanov, N. B. (n.d.). *Transportno-logisticheskie tsentryi: zarubezhnyi opyt*. Retrieved from: <http://www.lobanov-logist.ru/library/355/57650>.
4. *Ofitsiyny sayt "SINGAPORE"*. (2016). Retrieved from: <http://www.mpa.gov.sg/>
5. Panova, I. V. (2012). *Upravlenie operatsionnoy logisticheskoy deyatel'nostyu pri vzaimodeystvii zheleznodorozhnogo i vodnogo transporta*. Saratov.
6. Pasichnyk, A. M., Kutyryev V. V. (2011). Svitovyy dosvid stvorenniya transportno-lohistychnoy infrastruktury: stan ta perspektyvy zastosuvannya vUkrayini. *Visti Avtomobil'no-dorozhn'oho instytutu*, 2, 121-128.
7. Savenko, S. V. (n.d.). *Razvitie transportno-logisticheskikh tsentrov v evropeyskom regione*. Retrieved from: <http://transportinform.com/logistika/315-razvitie-transportno-logisticheskikh-centrov.html>.
8. Sergeev, V. I. (2001). *Logistika v biznese*. Moscow: INFRA-M.
9. Sokolov, S. S. (2011). *Matematicheskoe i algoritmicheskoe obespechenie operativnogo upravleniya transportno-logisticheskimi kompleksami*. St. Petersburg.
10. Tulendiev, E. E. (2009). *Nauchno-metodicheskie osnovy razvitiya sistemy regionalnykh transportno-logisticheskikh tsentrov (na primere Respubliki Kazahstan)*. Moscow.
11. Hromyih, A. A. (2013). *Sovremennyye logisticheskie tsentryi Samarskoy oblasti*. Retrieved from: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s019/s019-011.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2016 р.

Марина Анатоліївна МЕЛЬНІК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєверодонецьк
E-mail: marinalug07@mail.ru

Тетяна Анатоліївна КАЛЬНА

аспірантка, економіст з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності,
Товариство з обмеженою відповідальністю науково-виробниче підприємство «Мікротерм»
E-mail: Tanya6891@mail.ru

**АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Мельник, М. А. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства [Текст] / Марина Анатоліївна Мельнік, Тетяна Анатоліївна Кальна // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 98-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджено проблему кризового становища машинобудування України — однієї з основних галузей економіки. Робота присвячена питанням оптимізації бізнес-процесів підприємства.

Мета статті – аналіз сучасного стану та проблем, що визначають розвиток машинобудівної галузі України, опрацювання загальних характеристик такого інструменту підвищення конкурентоспроможності, як аутсорсинг, висвітлення можливості його застосування на вітчизняних підприємствах.

Метод (методологія). Методологічним підґрунтям дослідження є сукупність наукових методів системного та порівняльного аналізу. Під час роботи застосовано такі наукові методи пізнання, як аналіз, наукові узагальнення, порівняння, економіко-статистичний аналіз.

Результати. Визначено, що в сучасних умовах перспективним інструментом оптимізації витрат підприємства є аутсорсинг. Зазначено, що останній має як переваги, що полягають у зростанні рентабельності бізнесу, залученні чужого досвіду, надійності і стабільності, гнучкості масштабів бізнесу, так і недоліки, серед яких загроза недотримання конфіденційності, людський чинник, оперативність виконання дій з обслуговування інфраструктури, вартість, загроза банкрутства аутсорсингової компанії.

Наголошено, що Україна має кілька безперечних конкурентних переваг щодо розвитку надання послуг аутсорсингу. Цьому сприяє вдале географічне розташування, якісна система освіти та науково-дослідних інститутів, порівняно розвинена виробнича інфраструктура.

У роботі також розглянуто динаміку обсягів реалізації машинобудівної продукції в Україні. Проаналізовано ситуацію зі станом машинобудівної промисловості протягом 2010-2015 років.

У статті надано пропозиції щодо покращення становища машинобудівної промисловості України, а також щодо підвищення конкурентоспроможності продукції цієї промисловості шляхом проведення реформ із застосуванням аутсорсингу. Аналіз нових напрямків оптимізації витрат, їх переваги і недоліки є дуже корисними для економістів, інвесторів, аналітиків, політиків та інших зацікавлених осіб.

Ключові слова: аутсорсинг; аутсорсер; витрати; конкурентоспроможність; машинобудування; ефективність.

Maryna Anatoliyivna MELNIK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Sievierodonetsk
E-mail: marinalug07@mail.ru

Tetiana Anatoliyivna KALNA

PhD Student,
Accounting and Analysis of Economic Activity Economist,
LLC «Mikroterm»
E-mail: Tanya6891@mail.ru

OUTSOURCING AS AN INSTRUMENT OF COMPETITIVENESS OF ENGINEERING COMPANY**Abstract**

This article raises the problem of the crisis situation the engineering industry as one of the main industries of Ukraine. The work is devoted to questions of optimization of business processes.

It is determined that nowadays outsourcing is one of the most promising tools for optimizing the company cost.

It is indicated that outsourcing has its advantages (increasing profitability, attracting other people's experience, reliability and stability, flexibility, business scale) and disadvantages (threat of default privacy, human factor, efficiency of implementation of actions in service of infrastructure). The cost of outsourcing is often higher than the cost of internal accounting staff. The above reveals the main purpose of the article.

It is noted that Ukraine has some undeniable competitive advantages for the development to provide outsourcing services. This contributes to a good geographical location, quality education system and research institutions, relatively developed industrial infrastructure.

We have also examined the dynamics of sales of engineering products in Ukraine. It has been analyzed the situation with the state of the engineering industry during the period 2010-2015.

The methodological basis for the study is a set of scientific methods of systematic and comparative analysis. During the study we have used such scientific methods of knowledge as analysis, synthesis research, comparison, economic and statistical analysis.

The study of the topic has dealt with many domestic scholars. Among their achievements there is a number of definite conclusions in which the scientists have formulated and indicated some shortcomings of this tool to optimize costs, assessed on prospects of outsourcing in Ukraine.

The article provides the suggestions for improvement of the situation in machinery industry of Ukraine and product competitiveness of the industry through reforms with the use of outsourcing.

Conclusions on the topic which reflect the new direction of optimizing costs, advantages and disadvantages are very useful for economists, investors, analysts, politicians and other stakeholders.

Keywords: outsourcing; outsourcer; cost; competitiveness; machine; efficiency.

JEL classification: A10, L52, M11, M40

Вступ

Ринкові відносини в Україні на сьогодні вимагають якісно нових підходів до управління суб'єктами господарювання. Це перш за все пов'язано з динамічними змінами зовнішнього середовища функціонування, економічною нестабільністю і технологічним прогресом [1, с. 96]. Ці чинники перетворюють сучасні підприємства на складні системи, ефективне управління якими вимагає аналізу значних обсягів інформації, вибору найкращих варіантів, швидкого прийняття рішень, контролю, координації та своєчасного коригування можливих відхилень. Проблема підвищення конкурентоспроможності як окремої продукції, так і самих машинобудівних підприємств, а також освоєння нової продукції та нових ринків (як усередині країни так і за її межами) можливо вирішити шляхом ефективного управління підприємством з використанням аутсорсингу.

У сучасному житті немає жодної галузі, де б не використовувалися вироби машинобудування. Ця галузь забезпечує суб'єктів господарювання знаряддями праці, а населення – легковими автомобілями, побутовою технікою та іншими предметами. Машинобудуванню належить винятково важлива роль у визначенні напрямів і прискоренні темпів інноваційних змін в інших галузях, підвищенні ефективності їх функціонування [2, с. 16]. Рівень його розвитку є одним із основних показників економічного і насамперед промислового розвитку країни, адже характеризує його матеріально-технічну базу, екологічну безпеку, підвищує продуктивну силу та інтелектуальні можливості людини, формує

найважливіші питомі показники валового внутрішнього продукту, такі, як матеріаломісткість, енергомісткість та інші. Саме тому важливим завданням керівників машинобудівельних підприємств є моніторинг стану машинобудівної галузі України з метою виявлення основних тенденцій та проблем розвитку.

Серед українських економістів, які досліджували проблему конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, варто назвати, перш за все, таких учених, як Барташевська Ю. М. [3], Кім В. В. [4], Літвінов Є. І. [5], Малащук Д. В. [6-7], Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. [8] та інші.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених проблематиці конкурентоспроможності підприємств машинобудування, в них йдеться більше про теоретичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності. Питання, наскільки конкурентоспроможні українські підприємства на внутрішніх та зовнішніх ринках, є відносно малодослідженим.

У роботах науковців Н. А. Сирочук [9], І. І. Серединської [10] зазначаються окремі проблеми, тенденції та перспективи розвитку машинобудування в Україні. Однак, зважаючи на важливість галузі та динамічність змін, актуальним є постійний моніторинг і оцінювання результатів діяльності машинобудівних підприємств і факторів, що їх формують.

Питання використання аутсорсингу як одного з інструментів підвищення конкурентоспроможності розглянуті у працях таких дослідників, як А. Загородній, Г. Партин [11]; О. Зозульов, О. Микало [12]; А. Попова, А. Дукова, О. Грішнова [13] та ін. Однак деякі аспекти з можливостей та перспектив застосування аутсорсингу з метою поліпшення результатів діяльності підприємств в Україні потребують подальшого вивчення.

У роботах вчених І. Григораша [1]; В. Олійничука, А. Фаїзова [14]; В. Одноволика [2] та інших обґрунтовано використання аутсорсингу як одного з інструментів підвищення конкурентоспроможності. Опубліковані праці стосуються ключових аспектів аутсорсингу, проте не дають вичерпної його характеристики, адекватної запитам і вимогам сучасного розвитку бізнесу.

Мета статті

Метою статті є аналіз сучасного стану та проблем, що визначають розвиток машинобудівної галузі України, опрацювання загальних характеристик такого інструменту підвищення конкурентоспроможності, як аутсорсинг, висвітлення можливості його застосування на вітчизняних підприємствах.

Машинобудування є комплексною галуззю, яка об'єднує в собі такі головні групи: енергетичне, транспортне, сільськогосподарське, будівельно-шляхове, виробництво технологічного устаткування для різних галузей промисловості та інше. Кожна група об'єднує декілька галузей, подібних за використанням сировини і технологією виробництва. Воно покликане забезпечувати економічну систему якісною та ефективною технікою [15, с. 47].

Для досягнення головної мети дослідження був проаналізований сучасний стан машинобудівної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Обсяг продукції машинобудівних підприємств на ринку наведено у табл. 1.

Аналіз діяльності машинобудівної галузі загалом за 2010-2015 рр. роки свідчить про збільшення обсягу реалізованої продукції з 2010 по 2012 рр. на 43482,4 млн грн і поступовий спад у 2013 р. на 26612,7 млн грн, у 2014р. – ще на 12001,9 млн грн, і за січень-листопад 2015 року відносно 2014 року спад склав 10323,5 млн грн (табл. 1).

Серед основних проблем підприємств машинобудівного комплексу України можна назвати наступні:

1. Застарілі основні виробничі фонди. Аналіз основних засобів підприємств машинобудування показує, що рівень зношення обладнання на більшості підприємств становить близько 70 %; у виробництві транспортного устаткування – перевищує 72 %. Застарілі виробничі потужності багатьох підприємств галузі не дозволяють наповнити внутрішній ринок і задовольнити попит товарами національного виробництва.
2. Недостатність обігових коштів у підприємств. Недостатня кількість високоліквідних коштів призводить до того, що підприємства не можуть розраховуватися з контрагентами, тобто втрачають платоспроможність, що знижує їх конкурентоспроможність. Інвестори стали обережнішими і менше фінансують підприємства.
3. Низький рівень інноваційної активності українських підприємств, їх низька інвестиційна привабливість. Кількість інновацій на промислових підприємствах порівняно з розвиненими країнами залишається занадто низькою, частка підприємств, які впроваджують інновації, ледве перевищує 10 %, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості скоротилася в 2012 р. до 3,3 %. Фінансування інноваційної діяльності галузі відбувається переважно за рахунок власних коштів підприємств (76,7 %) і кредитів (10,8 %) [17; 18; 19].

Таблиця 1. Динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудування в Україні (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) за 2010-2015 роки (млн грн) [16]

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Обсяг реалізованої продукції машинобудівних підприємств України, млн грн, у т. ч.:	97056,9	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	91601,2
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6691,4	11529,0	7876,8	7508,7	8133,4	6210,7
Виробництво електричного устаткування	15755,2	16715,6	22141,3	21832,4	21005,7	18778,7
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	30608,7	37622,8	37567,8	34782,4	33524,8	33271,7
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	44001,6	64980,5	72953,4	49803,1	39260,8	33340,1

* Дані за 2015 рік наведені за січень-листопад.

- Відсутність в Україні низки високотехнологічних галузей. Насамперед відсутні ті, які визначають експортні позиції машинобудування: ІТ-індустрія, виробництво складної медичної техніки, приладів для наукових досліджень і сучасних легкових автомобілів.
- Низька конкурентоспроможність багатьох видів продукції вітчизняних підприємств. За якістю та технологічними рішеннями вироби радіоелектроніки, побутові прилади, сільськогосподарські та дорожньо-будівельні машини, а також цілий перелік інших товарів значно програють зарубіжним аналогам.
- Недостатня кількість кваліфікованих робітників. При низькому рівні оплати праці молоді спеціалісти не мають бажання працювати в цій сфері, а переважна більшість працівників з досвідом – пенсійного віку.
- Низький рівень конкурентоспроможності економіки України. По стадії формування конкурентоспроможності Україна перебуває тільки на етапі переходу від факторної орієнтації до орієнтації на ефективність.
- Експорт продукції переважно до РФ, менше – до країн СНД. Експорт України в галузі машинобудування є недиверсифікованим і орієнтований здебільшого на російський ринок. У 2012 році частка продукції машинобудування в структурі експорту до країн СНД склала 15,9 %, а у розвинених країнах світу частка цієї галузі в структурі експорту становить 32-40 %.

Поряд з внутрішніми проблемами, підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування України також стримується низкою зовнішніх чинників: неконтрольованим зростанням цін на комплектуючі матеріали, енергоресурси тощо; високим рівнем державної заборгованості; відсталістю законодавчої та нормативної бази; відсутністю чітких національних пріоритетів розвитку машинобудівної галузі України. Також – брак підтримки галузевої науки з боку держави. Значною мірою погіршення ситуації з розвитком підприємств машинобудування відбулося у зв'язку з усуненням з господарського життя України частини Донецької та Луганської областей, загостренням збройного конфлікту.

Підприємства машинобудівної галузі України мають значний інноваційний потенціал, великі можливості для формування нових і посилення наявних конкурентних переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Перспективною виглядає розробка ефективної державної політики, основною метою якої стало б створення інноваційно-інвестиційної бази для відродження машинобудівного комплексу України [20]. Дієвим методом досягнення успіху в подібних умовах може стати застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Використання аутсорсингу у світі є ефективним, широко розповсюдженим і досить популярним. Передача бізнес-процесів на аутсорсинг є звичайною справою для підприємств багатьох економічно розвинутих країн. Відомо, що сутність аутсорсингу полягає в тому, що всі ресурси підприємства зосереджуються на основному виді діяльності, а не основні для бізнесу функції перекладаються на професійних партнерів.

Розрізняють наступні схеми аутсорсингу:

- коли в компанії, що замовляє послугу, є власний персонал, керівник підрозділу, чітка структура та політика існування інфраструктури, проводиться навчання персоналу. Компанії, що надають послуги, залучаються лише для виконання окремих робіт і контролюються власним персоналом компанії-замовника. Договір складається на довгостроковій основі або тимчасовій.
- в інформаційній сфері, коли компанія, що надає послуги аутсорсингу, несе всі зобов'язання з супроводу системи бізнес-процесів, окрім «миттєвих», у такому випадку компанія-замовник має власний, але в обмеженій кількості персонал, що вирішує несуттєві завдання, які потребують невеликої кваліфікації. Іноді в таких випадках такий персонал стає співробітником компанії, що надає послуги аутсорсингу («здається в оренду» або аутстафінг).
- коли співробітники компанії, що надає послуги аутсорсингу, постійно знаходяться у компанії-замовнику, то вони підпорядковуються керівництву замовника й можуть не звітувати перед власним роботодавцем, котрий виплачує заробітну платню. У цьому випадку компанія, що надає послуги аутсорсингу, також може виконувати роль з підбору кваліфікованого персоналу.
- коли співпрацюють дві або більше компаній-аутсорсерів. Компанія-замовник має філіали в різних країнах світу з центральним офісом, департаментом інформаційних технологій або закордонною компанією, що надає послуги з аутсорсингу. У такому випадку функції можуть поділятися на локальні, коли місцева компанія присутня лише для «фізичної» підтримки користувачів, та глобальні, які передбачають, наприклад, віддалене адміністрування з іншої країни інфраструктури філіалу.

Свої основні зусилля керівництво підприємства має зосереджувати на основному (базовому, ключовому) виді діяльності. Всю іншу діяльність слід розглядати з точки зору конкурентоспроможності підприємства на відкритому ринку товарів і послуг.

Таким чином, конкурентоспроможність може виступати як критерій розподілу видів діяльності або окремих функцій у їх складі на ті, що мають виконуватися підприємством самостійно, та ті, які вигідніше (через покращення якості або здешевлення) передати на виконання зовнішнім спеціалізованим аутсорсерам.

На сьогодні використання аутсорсингу набуває досить широкого застосування у сфері управління фінансами як елемент, що дозволяє позбутися нерентабельних частин виробництва, а отже, й зниження витрат загалом. Однак у зв'язку з недосконалістю функціонування та недостатнім інформаційним забезпеченням на вітчизняному ринку використання аутсорсингу викликає суперечки.

Прийняття рішення про перехід на аутсорсинг має передувати ретельне обґрунтування його доцільності, необхідним є висвітлення чіткої методології і можливості використання аутсорсингу як елементу зниження витрат.

Основні елементи оцінки аутсорсингу наведені у таблиці 2.

Варто зауважити, що Україна має кілька безперечних конкурентних переваг щодо розвитку як майданчика для надання послуг аутсорсингу:

- вдале географічне розташування. Україна межує з великими ринками ЄС і Росії, що робить економічно привабливим розміщення в ній виробництв усіляких товарів. Через країну пролягає П'ятий пан'європейський транспортний коридор (Венеція–Любляна–Будапешт–Ужгород–Львів–Київ). За оцінками міжнародних інвесторів, виробнича база в Україні скоротить час поставок (критично важливий елемент конкурентоспроможності) в середньому на 20 днів порівняно з країнами Східної Азії (нині поставки звідти відбуваються зазвичай морем, огинаючи всю Євразію).
- якісна система освіти та науково-дослідних інститутів. Україна успадкувала з радянських часів розгалужену мережу шкіл та інститутів. Країна має потужний стартовий капітал за рівнем інженерних та інших технічних знань населення. Україна входить до п'ятірки лідерів світу за кількістю сертифікованих програмістів.
- порівняно розвинена виробнича інфраструктура. Україна має достатньо розвинене машинобудування. Хоча воно великою мірою орієнтоване на важке машинобудування та потреби військово-промислового комплексу, переорієнтація та диверсифікація виробництва є легшим завданням, аніж розвиток галузі з нуля [22, с. 31-36].

Вищеперераховане свідчить про те, що в Україні є величезний потенціал з освоєння світового ринку аутсорсингових послуг. Участь у глобальному ринку аутсорсингу забезпечить завдання структурної перебудови в економіці, переводячи промисловість у сучасніші галузі та технології, а також підвищуючи питому вагу послуг в економіці.

Таблиця 2. Загальна оцінка аутсорсингу

Елементи оцінки	Зміст
Переваги	– зростання рентабельності бізнесу шляхом скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесів, концентрації зусиль на основному бізнесі; – можливість залучення чужого досвіду, доступ до ресурсів, якими підприємство не володіє; – можливість вивільнення ресурсів для розробки стратегії підприємства, тактики продажів та інших внутрішніх проектів; – надійність і стабільність. Аутсорсингова компанія несе відповідальність за роботу, яку виконує згідно із контрактом та чинним законодавством;.
Недоліки	– відсутність контролю за діями аутсорсера, залежність від його сумлінності; – загроза невиконання конфіденційності, можливість витоку внутрішньої інформації про технологічні рішення, ноу-хау; – ускладнення логістичного процесу; – загроза банкрутства аутсорсингової компанії, що породжує додаткові проблеми з пошуку іншої аутсорсингової фірми й передачі їй усіх справ [21, с. 104-109].
Проблеми	У зв'язку з недосконалістю підходів та практик, пов'язаних з управлінням аутсорсинговими проектами, впровадження на український ринок обмежене.
Сучасний стан	Застосовується для функцій управління персоналом, фінансового аудиту, бухгалтерського обліку, реклами, PR-послуг, охорони, ІТ-забезпечення, адміністрування корпоративними Інтернет-сайтами.
Тенденції розвитку	Зростання попиту для втілення на малих та великих підприємствах.
Перспективи	Згідно із звітом американської консалтингової компанії А. Т. Kearney з 2014 по 2016 рік Україна піднялася із 41 на 24 місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості (GSLI), що містить 55 країн.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Під час дослідження було встановлено, що найбільш поширеними формами реалізації аутсорсингу в Україні є передача таких функцій:

- бухгалтерський облік і розрахунок податків;
- юридичне забезпечення діяльності;
- забезпечення повернення проблемної заборгованості;
- інформаційні системи і керування базами даних;
- маркетингові комунікації та зв'язки з громадськістю;
- прибирання та обслуговування;
- управління транспортом, його технічне обслуговування та ремонт .

Аутсорсинг є новим і достатньо потужним інструментом управління, але без належної підтримки він може негативно впливати на діяльність підприємства. Вітчизняні підприємства за умілого використання аутсорсингу здатні вдосконалити технологію і організацію виробничо-господарської діяльності, поліпшити якість продукції і знизити її собівартість, а отже, зміцнити свої позиції на ринку.

Список літератури

1. Григораш, І. О. Контролінг як сучасна система управління підприємством [Текст] / І. О. Григораш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №11. – С. 96-106.
2. Одноволик, В. І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства [Текст] / В. І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С. 127-130.
3. Барташевська, Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи [Текст] / Ю. М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. –2010. -№1. –С. 19-25.
4. Кім, В. В. Деякі аспекти проблем тракторо-та сільгоспмашинобудування України [Текст] / В. В. Кім // Пропозиція. –2004. – №8. – С. 92–94.
5. Літвінов, Є. І. Здобуття конкурентних переваг у глобальній економіці [Текст] / Є. І. Літвінов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – №4. – С. 120-128.
6. Малашук, Д. В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.05.01 „Світове

- господарство і міжнародні економічні відносини" [Текст] / Д. В. Малащук; Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 2005. — 24 с.
7. Малащук, Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції [Текст] / Д. В. Малащук // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 1-2.
 8. Сопільник, Л. І. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України [Текст] / Л. І. Сопільник, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.10 — С. 222-227.
 9. Сирочук, Н. А. Машинобудування України: стан, проблеми, перспективи [Текст] / Н. А. Сирочук // Вісник Хмельницького національного університету — 2011. — №3. — С. 213-217.
 10. Серединська, І. І. Машинобудівна галузь України та стан управління її підприємствами [Текст] / І. І. Серединська // Галицький економічний вісник. — 2011. — №4. — С. 74-81.
 11. Загородній, А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства [Текст] / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. — 2009. №9. — С. 87-97.
 12. Зозульов, О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації [Текст] / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. — 2009. — №8. — С. 16-24.
 13. Попова, А. Ю. Нові тенденції в управлінні потенціалом підприємств на підставі реінжинірингу бізнес-процесів та аутсорсингу [Текст] / А. Ю. Попова, А. Г. Дукова // Економіка промисловості. — 2009. — №3. — С. 158-162.
 14. Олійничук, В. М. Контролінг як інформаційно-інноваційний ресурс управління мікроекономічною системою [Текст] / В. М. Олійничук, А. В. Фаїзов // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — №12. — С. 120-126.
 15. Муха, Р. А. Сучасний стан діяльності підприємств машинобудування [Текст] / Р. А. Муха // Інноваційна економіка. — 2011. — №2. — С. 47-51.
 16. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
 17. Васюков, О. Я. Машинобудування в Україні [Текст] / О. Я. Васюков — Херсон: 2013.
 18. Бородіна, О. М. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення [Текст] : монографія / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай. — К.: Основа, 2011. — 488 с.
 19. Мосій, А. В. Аналіз розвитку вітчизняного машинобудування [Електронний ресурс] / А. В. Мосій. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mobrvn.pdf>.
 20. Безтілесна, Л. М. Механізм забезпечення сталої конкурентоспроможності великого промислового підприємства [Текст] / Л. М. Безтілесна. — Київ: Економіст, 2012. — С. 38-43.
 21. Гавриленко, К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління [Текст] / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — 1(91). — С. 104-109.
 22. Нанівська, В. Майбутнє економіки України [Електронний ресурс] / В. Нанівська, Н. Цісик // Майбутнє економіки України — Київ, 2007 — 31-36 — Режим доступ: <http://www.icps.com.ua>.

References

1. Grigorash, I. O. (2010). Kontroling yak suchasna sistema upravlinnya pidpryemstvom. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 11, 96-106.
2. Odnovolyk, V. I. (2009). Kontroling — Suchasna kontseptsiya zabezpechennya stabilnogo rozvytku pidpryemstva. *Aktualni problemy ekonomiky*, 6, 127-130.
3. Bartashevs'ka, U. M. (2010). Rozvytok mashynobuduvannya Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy. *Evropeys'kiy vector ekonomichnogo rozvytku*, 1, 19-25.
4. Kim, V. V. (2004). Deyaki aspekty problem traktoro- ta silgospmashynobuduvannya Ukrainy. *Propozytsiya*, 8, 92-94.
5. Litvinov, E. I. (2008). Zdobuttya konkurentnyh perevag u globalniy ekonomitsi. *Ekonomika ta upravlinnya pidpryemstvamy mashynobudivnoi galuzi*, 4, 120-128.
6. Malashuk, D. V. (2005). *Konkurentospromoshnist' mashynobudivnogo kompleksu Ukrainy v umovah globalizatsii svitovyh rynkiv*. Kyiv.
7. Malashuk, D. V. (2007). Ukraina na svutovomu rynku mashynobudivnoi produktsii. *Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika*, 1-2.
8. Sipil'nyk, L. I., Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromoshnistu mashynobudivnyh pidpryemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*, 19.10, 222-227.
9. Sydorchuk, N. A. (2011). Mashynobuduvannya Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy. *Visnyk Hmel'nyts'kogo natsional'nogo universytetu*, 3, 213-217.
10. Seredyns'ra, I. I. (2011). Mashynobudivna galuz' Ukrainy ta stan upravlinnya ii pidpryemstvamy. *Galyts'kyi ekonomichnyy visnyk*, 4, 74-81.

-
11. Zagorodniy, A. G., Partyn, G. O. (2009). Outsorsyng ta yogo vplyv na vytraty pidpryemstva. *Finansy Ukrainy*, 9, 87-97.
 12. Zozul'ov, O., Mykalo, O. (2009). Outsorsyng yak instrument pidvyshennya konkurentospromoshnosti vitchyznyanyh pidpryemstv v umovah globalizatsii. *Ekonomika Ukrainy*, 8, 16-24.
 13. Popova, A. Yu., Dukova, A. G. (2009). Novi tendentsii v upravlinni potentsialom pidpryemstv na pidstavi reinshyniryngu biznes-protseviv ta outsorsyngu. *Ekonomika promyslovosti*, 3, 158-162.
 14. Oliynychuk, V. M., Faizov, A. V. (2010). Kontroling yak informatsiyno-innovatsiynyy resurs upravlinnya mikroekonomichnoyu systemoyu. *Aktualni problemy ekonomiky*, 12, 120-126.
 15. Muha, R. A. (2011). Suchasnyy stan diyal'nosti pidpryemstv mashynobuduvannya. *Innovatsiyna ekonomika*, 2, 47-51.
 16. *Dershavnyy komitet statystyky Ukrainy*. (2016). Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
 17. Vasukov, O. Ya. (2013). *Mashynobuduvannya v Ukraini*. Kherson.
 18. Borodina, O. M. & Burlay, T. V. (2011). *Konkurentospromoshnist' ekonomiky Ukrainy: stan i perspektyvy pidvyshchennya*. Kyiv: Osnova.
 19. Mosiy, A. V. (2011). *Analiz rozvytku vitchyznyanogo mashynobuduvannya*. Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mobrvvm.pdf>.
 20. Beztil'sna, L. M. (2012). *Mehanizm zabezpechennya staloi konkurentoapromoshnosti velykogo promyslovogo pidpryemstva*. / L. M. Beztil'sna. - K: Ekonomist, 2012. - s. 38-43.
 21. Gavrylenko, K. (2009). *Outsorsyng yak instrument znyshennya bytrat u systemi strategichnogo upravlinnya*. *Aktualni problemy ekonomiky*, 1(91), 104-109.
 22. Nanivs'ka, V., Chisyk, N. (2007). *Maybutne ekonomiky Ukrainy*. Kyiv. Retrieved from: <http://www.icps.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2016 р.

Тетяна Вадимівна ПОНОМАРЕНКО

кандидат економічних наук,
докторант,
кафедра обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: dvnz@inbox.ru

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВАРТІСНОГО ПІДХОДУ

Пономаренко, Т. В. Оцінювання економічної стійкості підприємства на основі вартісного підходу [Текст] / Тетяна Вадимівна Пономаренко // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 106-113. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні підходи до оцінювання економічної стійкості визначаються на основі облікової (бухгалтерської) моделі. Такий формат оцінки унеможливає врахування інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності, що зумовлює необхідність його трансформації відповідно до сучасних здобутків вартісної теорії. Остання не спростовує ключове значення традиційних показників стійкості, але акцентує увагу на їх обмеженості та доводить об'єктивну необхідність урахування в процесі аналізу витрат на капітал.

Мета. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки економічної стійкості на основі вартісної моделі, яка нині визначається як аналітична інновація та дозволить формалізувати рівні та стани економічної стійкості відповідно до потреб сучасної економічної діагностики та реального бізнесу, який орієнтований на довгострокове економічне зростання.

Метод (методологія). Для отримання результатів використано наступні методи дослідження: теоретичне узагальнення (для систематизації сучасних VBM-моделей); індукції і дедукції (для формування аналітичного інструментарію оцінювання економічної стійкості підприємства); аналізу та синтезу (для визначення спектру ключових моніторингових індикаторів стійкого / нестійкого станів підприємства).

Результати. Акцентовано увагу, що в межах фінансової аналітичної моделі «фінансове здоров'я» компанії діагностують за трьома проекціями: поточної економічної ефективності діяльності, ліквідності, збалансованості зростання бізнесу. Сформовано логіку використання VBM-моделей для оцінювання та ідентифікації станів економічної стійкості підприємства, відповідно до якої базовою умовою стійкого стану є перевищення фінансової рентабельності витрат на власний капітал. Зазначено, що, крім поточних значень спред-формувань показників, інформативною є динаміка їх змін. Обґрунтовано, що основою розмежування стійкого/нестійкого станів є критерії прибутковості, які доцільно визначати спредом доходності реалізації. Аргументовано, що об'єктивне оцінювання стійкості унеможливає використання фіксованих шкал та жорстких формалізованих обмежень для ідентифікації станів. Актуалізовано, що шкала станів стійкості та пріоритетність показників можуть мати певну варіативність відповідно до аналітичних потреб користувачів. При цьому зберігається ключова ідея оцінювання, яка полягає у здатності економічно стійкого підприємства забезпечувати формування позитивних потоків доданої вартості бізнесу.

Ключові слова: економічна стійкість; оцінювання; вартісна модель; фінансова рентабельність; витрати на капітал; спред-формування показників; стійкий стан; нестійкий стан; перехідний стан; кризовий стан.

EVALUATION OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF VALUE APPROACH

Abstract

Introduction. Current approaches to evaluation economic sustainability are based on the accounting (financial) model. This format makes it impossible to assess investment risks and takes into account the required rate of return, which necessitates its transformation in accordance with modern achievements of value theory. The latter does not refute the traditional key indicators of stability, but focuses on their limitations and proves the need for objective consideration in the analysis of the cost of capital.

Purpose. The purpose of the article is to study methodical approach to assessing the economic viability on the basis of a cost model that is currently defined as an analytical innovation and will formalize the level and conditions of economic stability to meet the needs of modern economic diagnostics and real business, which is focused on long-term economic growth.

The method (methodology). The following methods are used in this article: method of theoretical generalization (for organizing today's VBM -model); method of induction and deduction (for formation evaluation tools analytical economic viability); method of analysis and synthesis (for the determination of key monitoring indicators stable – unstable state enterprise).

Results. We have paid the attention to the fact that in the financial analysis model "financial health" of the company has been diagnosed in three projections: current economic performance, liquidity, balance growth. It has been formed the logics of usage of VBM -Model for assessment and identification of the economic viability, according to which the basic condition for a steady state is the excess of financial profitability of expenses on equity. It is noted that in addition to the current values of the spread-forming indexes the dynamics of their changes is very informativem one. It is proved that the criteria of profitability, which should be determined as the spread of yield realization, has become the basis of differentiation "stable – unstable" states. It is argued that an objective assessment of the stability prevents the use of fixed scales and rigid formal limits to identify states. The scale of state stability and priority indicators can have a variation according to the analytical needs of users. This maintains the key idea of evaluation, which is the ability to provide economically sustainable enterprise and to form positive flow of value-added business.

Keywords: economic stability; evaluation; cost models; financial profitability; cost of capital; spread-forming indexes; stable state; unstable state; transition state; crisis.

JEL classification: G32, M40

Оцінювання економічної стійкості підприємства викликає зацікавлення як з наукової, так і з практичної точок зору, оскільки виступає інформаційним конструктом для прийняття виражених управлінських рішень. У цьому контексті доречно пригадати слова Джона Гарднера: «... більшість слабких організацій набули функціональну сліпоту стосовно своїх власних вад. Вони страждають не тому, що не можуть вирішити свої проблеми, а тому що не можуть їх побачити та оцінити» [1, с. 24].

Фундаментальною основою усіх наукових підходів до кількісного вимірювання економічної стійкості виступають фінансові індикатори діяльності підприємств та їх співвідношення, які зазвичай визначаються на основі облікової аналітичної моделі (Н. М. Григорська, В. Є. Демінг, І. М. Євсюхін, Р. Ю. Лоскутов, О. А. Матушевська, Е. Р. Місхожев, В. С. Мітюшин, І. М. Омельченко, В. І. Рошкін, Г. В. Савицька, Р. С. Сайфулін, С. Ю. Сидоренко, М. Д. Соколов, О. А. Табекіна, О. О. Терещенко, Л. Ю. Філобокова, А. Д. Шермет та ін.). Такий формат оцінки унеможлиблює врахування інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності, що зумовлює необхідність трансформації чинних підходів відповідно до сучасних здобутків теорії корпоративних фінансів, які ґрунтуються на принципах економічного прибутку [2, с. 115-123; 3, с. 11-19]. Вартісна модель бізнесу не спростовує ключове значення традиційних показників стійкості (обсяги реалізації, оптимальність структури джерел формування та розподілу капіталу, ліквідність, платоспроможність, рентабельність), але акцентує увагу на їх обмеженості [4, с. 28-30] та доводить об'єктивну необхідність урахування в процесі аналізу витрат на капітал.

Розвиток сучасного діагностичного інструментарію економічного оцінювання процесів і явищ актуалізує потребу в їх імплементації на конкретизовану проблематику наукових досліджень, у тому

числі – стійкості підприємств. Обґрунтування методичного підходу до оцінки економічної стійкості на основі вартісної моделі, яка нині визначається як аналітична інновація, зумовлює необхідність у формалізації рівня та станів економічної стійкості відповідно до потреб сучасної економічної діагностики та реального бізнесу, який орієнтований на довгострокове економічне зростання.

У наукових публікаціях Є. П. Кочеткова постулюється теза, що «...забезпечення стійкості – мета нової парадигми управління бізнесом, яка прийде на зміну парадигми вартісно-орієнтованого управління», а «руйнування вартості – наслідок втрати фінансово-економічної стійкості підприємства» [5, с. 451]. Не претендуючи на аргументацію актуальності зміни наукової управлінської парадигми з вартість- на стійкість-орієнтовану, вважаємо за доцільне викласти власне бачення щодо використання потенціалу вартісної аналітичної моделі як полікритеріальної методичної основи діагностування рівня та станів економічної стійкості підприємства.

Однією з іманентних властивостей стійкості підприємства, яка визначається науковцями, є здатність зберігати параметри, що відображають нормальний (здоровий) стан функціонування бізнесу в межах балансування норм при порушенні умов діяльності. З точки зору сучасних теорій ефективності (результативності, продуктивності) підприємства та корпоративних фінансів, «фінансове здоров'я» визначається «...на основі здатності компанії управляти грошовими коштами (генерувати їх, залучати із зовнішніх ринків та розподіляти за центрами відповідності, розраховуватися з власниками капіталу)» [6, с. 54]. Традиційні оцінки на основі облікової аналітичної моделі розширюються певними інноваціями у сучасній бізнес-аналітиці, які полягають у:

- доповненні традиційної системи фінансових показників сукупністю нефінансових індикаторів;
- розширенні спектру аналітичних показників від традиційно облікових до фінансових, тобто таких, як прибуток до виплати відсотків і податків (*EBIT, Earnings before interest and tax*); прибуток до виплати відсотків, податків і нарахування амортизації (*EBITDA, earnings before interest, tax, depreciation and amortization*); чистий грошовий потік від операційної діяльності (*FOCF, free operating cashflow*); чистий грошовий потік компанії (*FCFF, free cashflow to the firm*);
- побудові системи фінансової аналітики на базі індикаторів, які логічно пов'язані із формуванням вартості бізнесу.

Результати систематизації концептуального базису сучасної теорії фінансово-економічного оцінювання суб'єктів господарювання дозволяють говорити про те, що науковці та бізнес-аналітики провідних консалтингових компаній у межах вартісної аналітичної моделі «фінансове здоров'я» компанії діагностують, як правило, за трьома змістовими напрямками (проекціями):

- проекція поточної економічної ефективності діяльності, яка в традиційній (обліковій) аналітичній моделі інтерпретувалася як «проекція прибутковості (доходності)», позаяк в основу переважної більшості метрик були закладені показники прибутку. У цій проекції оцінюється рівень ефективності використання ресурсів, тобто відбувається зіставлення витрат на ресурси з вигодами від їх використання;
- проекція ліквідності (або життєздатності), яка пов'язана з аналізом здатності підприємства до генерування грошових потоків та можливості задовольняти вимоги за зобов'язаннями перед інвесторами, кредиторами та власниками капіталу;
- проекція збалансованості зростання бізнесу, яка передбачає оцінку капіталу та діагностує доцільність нарощення діяльності.

Щодо проекції ефективності, то у вартісній аналітичній моделі її змістове наповнення відбувається відповідно до логіки оцінювання ефективності на основі проекцій облікової моделі, які містять такі основні аспекти, як: рівень фінансової залежності/незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів, забезпеченість запасів власними оборотними коштами, рівень ліквідності та платоспроможності з точки зору забезпечення своєчасного задоволення вимог кредиторів, рівень раціональності (оптимальності) структури капіталу, сукупність показників ділової активності, інвестиційної привабливості тощо.

Основою формування проекції ліквідності бізнесу в межах застосування вартісної аналітичної моделі є потік вільних грошових коштів (*FCFE, free cashflow to equity*). Цей аспект є однією з ключових фінансових інновацій сучасної бізнес-аналітики. Логіка формування *FCFE* визначає потоки грошових коштів, які залишаються після відображення інвестованого капіталу, який необхідний для реалізації стратегії та виплат кредиторам, тобто характеризує фінансову здатність покривати інвестиційні та поточні потреби у фінансуванні господарської діяльності, а також рівень кредитоспроможності підприємства. Значення *FCFE* виступають стратегічною характеристикою якості капіталу, який інвестовано у підприємство, що є досить інформативним аспектом з точки зору фінансової життєдіяльності та цілком аргументованим з позицій використання у бізнес-аналітиці.

Проекція збалансованості зростання є також аналітичною новацією, що потребує змістовної інтерпретації в контексті подальшого використання в процесі діагностування станів економічної стійкості/нестійкості бізнесу. Традиційно у наукових дослідженнях термін «стійке зростання» досліджувався з позицій національної економіки. Однак протягом останнього десятиріччя його

застосовують і на мікрорівні. Найбільш відомими моделями оцінювання корпоративного зростання є: моделі, що базуються на визначенні зростання, яке забезпечується власними джерелами фінансування (модель збалансованого зростання («золоте правило економіки підприємства»)); модель стійкості зростання (*SGR, Sustainable Growth Rate*), яка заснована на розрахунку коефіцієнту стійкості зростання; модель внутрішнього зростання Р. Хігінса (*Model of Optimal Growth Strategy*); моделі вартісного зростання, які представлено у наукових публікаціях Г. Арнольда, Ю. Брігхема, С. Валдайцева, А. Долгоффа, А. Дамодарана, І. Єгерєва, І. Івашковської, Ю. Козиря, М. Кудіної, С. Мордашова, А. Раппорта, С. Росса, К. Уолша, Г. Хотинської, Н. Шевчук, а також у працях Т. Коупленда – Т. Колера – Дж. Муріна, К. Кастера – А. Брейлі – С. Майерса та Л. Фролової – О. Лісніченко.

Окреслена систематизація аналітичних моделей зростання є досить умовною та не претендує на вичерпність. У межах нашого дослідження акцент на них здійснюється лише з позицій формування аналітичного інструментарію, який буде дієвим з точки зору практики використання в процесах оцінювання стану економічної стійкості підприємств. Якщо в основу вибудовування логіки оцінювання станів економічної стійкості закладати проєкції сучасної аналітичної моделі, то логічним є обґрунтування вибору *VBM*-моделі, яка буде виступати концептуальною основою такої оцінки. У сучасних наукових дослідженнях найбільш популяризованими *VBM*-моделями є такі: економічної доданої вартості (*EVA, Economic Value Added*); остаточного прибутку (*RI, Residual Income*); ринкової доданої вартості (*MVA, Market Value Added*); акціонерної доданої вартості (*SVA, Shareholder Value Added*); доданої грошової вартості (*CVA, Cash Value Added*) та модифікованої доданої грошової вартості (*MCVA, Modified Cash Value Added*); грошової рентабельності інвестицій (*CFROI, Cash Flow Return on Investment*); внутрішньої норми доходності (*IRR, Internal Rate of Return*); доданої вартості для стейкхолдерів (*STVA, Stakeholder Value Added*). Кожна з наведених моделей передбачає розрахунок набору показників, які сигналізують про стан «фінансового здоров'я» компанії в межах проєкцій «Ефективність» – «Ліквідність» – «Зростання» та надалі трансформуються в піраміду аналітичних індикаторів, які виступають орієнтирами для досягнення цілей за рівнями впливу. Не претендуючи на узагальнення переваг та недоліків практичного використання сучасних *VBM*-моделей (це питання достатньо повно викладено у сучасній науковій літературі), сформуємо логіку їх застосування в процесі оцінювання та ідентифікації станів економічної стійкості підприємства.

Для прикладу візьмемо модель остаточного прибутку (*RIM, Residual Income Model*), зміст якої побудовано на принципах концепції економічного прибутку А. Маршалла [7], а формування самої моделі безпосередньо пов'язують з науковими працями П. Белла, Е. Едвардса, М. Міллера, Ф. Модільяні, Е. Фама. Основою формування *RIM* є наступні фактори: величина інвестованого капіталу на момент оцінювання, фактичний та очікуваний рівень доходності на інвестований капітал, стійкість спреду результатів. У контексті *RIM* виокремлюють два напрямки, які розкривають змістове наповнення: операційний, що базується на концепції операційного остаточного прибутку (*ReOI, Residual Operation Income*) та капітальний, основою якого є чистий остаточний прибуток (*RE, Residual Earnings*).

Показник остаточного операційного прибутку, уведений у науковий обіг С. Пенменом, по суті є аналогом показника економічного прибутку у версії консалтингової компанії *McKinsey&Co*. Інформаційна спрямованість *ReOI* фокусується на операційних ефектах діяльності підприємства, що зумовило у розрахунку (формули 1 – 2) [8, с. 10] під інвестиціями використовувати балансову величину чистих активів (*NA, Net Assets*).

$$ReOI = EBI - NA \times WACC \quad (1)$$

$$ReOI = NA \times (ROA - k_{WACC}) \quad (2)$$

де *ROA* – рівень рентабельності чистих активів, що розрахований на основі чистого прибутку до сплати відсотків;

k_{WACC} – ставка середньозважених витрат на капітал.

Становлення показника остаточного чистого прибутку (формули 3 – 4) [8, с. 11] пов'язано з П. Беллом та Е. Едвардсом, а також широко використовується консалтинговою компанією *Marakon Associates*. *RE*-модель досить часто зустрічається у наукових публікаціях як *модель Едварда – Белла – Олсона (Edwards – Bell – Ohlson (EBO) valuation Model)*:

$$RE = NI - k_E \times E \quad (3)$$

$$RE = E \times (ROE - k_E) \quad (4)$$

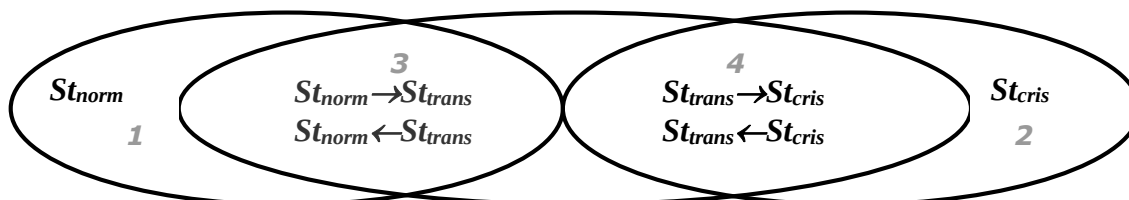
де *ROE* – рівень рентабельності власного капіталу за чистим прибутком (цей показник у сучасних наукових дослідженнях зустрічається як «фінансова рентабельність» підприємства);

k_E – ставка витрат на власний капітал.

Показник RE характеризує чисті ефекти результатів діяльності підприємства безпосередньо з позицій акціонерів (власників). Тому інвестиціями виступає величина власного капіталу, результатом – чистий прибуток, а рівень очікуваної доходності вимірюється на основі витрат на власний капітал.

З точки зору сучасної фінансової аналітики, науковці також виокремлюють проблему методичного характеру щодо наповнення аналітичних проєкцій показниками, які характеризують «фінансове здоров'я» компанії. Залежно від інтересів двох груп фінансових носіїв капіталу (кредиторів і власників) по-різному формуються контури аналітичних проєкцій та їх інтерпретація, що також є принциповою основою розмежування облікової (бухгалтерської) моделі, яка орієнтована на пріоритетне врахування інтересів кредиторів, та вартісної, в якій перевагою є відображення інтересів власників капіталу. Однак варто наголосити на тому, що зазначені аналітичні моделі не є конфліктуючими між собою, а радше органічно доповнюють одна одну, залежно від кінцевої мети діагностування проблеми. Так, якщо мова йде про можливість залучення кредитних ресурсів, то достатньо провести аналіз з позицій кредиторів у межах облікової моделі. Якщо прийняття стратегічних рішень стосується інвестицій у розвиток підприємства, то більш високий рівень інформативності вартісної моделі є незаперечним.

Забезпечення економічної стійкості підприємства є процесом перманентним, а її стан можна ідентифікувати як «нормальний – перехідний – кризовий». Якщо за базовий критерій ідентифікації стану економічної стійкості прийняти чистий остаточний прибуток, то рівень нормального стану (St_{norm}) (стійкого) (рис. 1, стан 1) буде ідентифіковано позитивними абсолютними значеннями RE , що генерує функціонуючий капітал. Від'ємна величина RE буде сигналізувати про перехід від стійкого до нестійкого стану, який може бути ідентифіковано як перехідний (St_{trans}) (рис. стан 3 – 4) або кризовий (St_{cris}) (рис. 1, стан 2).



Умовні позначення

St_{norm} – нормальна ситуація (normal state); St_{trans} – перехідний стан (transition state);

St_{cris} – кризовий стан (crisis state).

Рис. 1. Ідентифікація станів економічної стійкості підприємства*

*Розроблено автором

Від'ємні значення RE визначаються від'ємним значенням спреду продуктивності (доходності) власного капіталу ($Spred_{Equity}$), який формується двома факторами: доходністю власного капіталу та рівнем його витратності. Формування позитивної величини спреду відбувається за умови, коли рівень фінансової рентабельності перевищує витрати на власний капітал (формули 5, 6):

$$Spred_{Equity} \geq 0, \quad \text{якщо} \quad ROE \geq k_E; \quad (5)$$

$$Spred_{Equity} < 0, \quad \text{якщо} \quad \begin{matrix} ROE < k_E. \\ \text{або } NI \leq 0 \end{matrix} \quad (6)$$

За цією логікою можемо сформулювати першу базову умову забезпечення стійкого стану підприємства, суть якої полягає в тому, що рівень фінансової рентабельності має перевищувати витрати на власний капітал ($ROE > k_E$) (табл. 1). Від'ємне значення спреду продуктивності власного капіталу може бути або результатом збитковості діяльності (тоді підприємство може перебувати або у зоні 2, або 4 (рис. 1)), або недостатності рівня фінансової рентабельності для покриття ставки витрат на власний капітал (зона 3, рис. 1).

Крім абсолютного значення спред-формульних показників, інформативною є динаміка їх змін. Так тенденція зростання спреду продуктивності власного капіталу ($T_{sped. equity}$) (табл. 1, критерій 1. 2) буде забезпечуватися за умови більш високих темпів зростання рівня фінансової рентабельності (T_{ROE}) (табл. 1, критерій 1. 3) порівняно із зростанням ставки витрат на власний капітал (T_{k_E}) (формула 7) і навпаки (формула 8):

$$T_{sped. equity} \geq 1, 0, \quad \text{якщо} \quad T_{ROE} \geq T_{k_E} \quad (7)$$

$$T_{sped. equity} < 1,0, \quad \text{якщо} \quad T_{ROE} < T_{k.E} \quad (8)$$

Рівень фінансової рентабельності визначається прибутковістю реалізації продукції ($Prof_{sales}$), продуктивністю функціонування активів ($Product_{ass}$) та рівнем фінансового ризику, який у класичній DuPont-моделі вимірюється на основі коефіцієнта структури капіталу ($rate_{str. cap}$). З урахуванням факторної інтерпретації фінансової рентабельності формула спреду продуктивності власного капіталу набуває наступного вигляду (формула 9):

$$Spred_{Equity} = Prof_{sales} \times Product_{ass} \times (1 + rate_{str. cap}) - k_E \quad (9)$$

Модифікована формула спреду продуктивності власного капіталу дозволяє визначити критичне значення рентабельності реалізації ($Prof_{sales}^{crit}$) за чистим прибутком, а величина $Spred_{Equity}$ може бути записана через спред доходності реалізації ($Spred_{prof. sales}$) (формули 10 – 12):

$$Spred_{Equity} = Product_{ass} \times (1 + rate_{str. cap}) \times (Prof_{sales} - Prof_{sales}^{crit}) \quad (10)$$

$$Spred_{prof. sales} = Prof_{sales} - Prof_{sales}^{crit} \quad (11)$$

$$Spred_{Equity} = Product_{ass} \times (1 + rate_{str. cap}) \times Spred_{prof. sales} \quad (12)$$

Таблиця 1. Критерії та показники ідентифікації стану економічної стійкості/нестійкості підприємств*

Критерії та показники ідентифікації	Стани економічної стійкості/нестійкості						
	Стійкий	Нестійкий					
		Перехідний				Кризовий	
	St_{norm}	$St_{norm} \rightarrow St_{trans}$	$St_{norm} \leftarrow St_{trans}$	$St_{trans} \rightarrow St_{cris}$	$St_{trans} \leftarrow St_{cris}$	St_{cris}	
1. Стратегічний рівень аналізу							
1.1. Спред продуктивності власного капіталу, %	$Spred_{Equit} > 0$	$Spred_{Equit} \leq 0$					
		$RI > 0$			$RI < 0$		
		$ROE > 0$			$ROE < 0$		
		$ROE \leq 0$					
1.2. Темп зростання спреду продуктивності власного капіталу		$T_{spred. equity} < 1,0$	$T_{spred. equity} > 1,0$	$T_{ROE} < T_{k. E}$			
1.3. Темп зростання фінансової рентабельності	$1) T_{ROE} > T_{k. E}$	$T_{ROE} \leq T_{k. E}$	$1) T_{ROE} > T_{k. E}$				
1.4. Темп зростання спреду реалізації	$T_{k. E} T_{spred. sale} > 1,0$	$T_{spred. sale} \leq 1,0$	$2) T_{ROE} < T_{k. E} T_{spred. sale} > 1,0$				$T_{spred. sale} \leq 1,0$
1.5. Вільні потоки грошових коштів	$FCF > 0$	$FCF < 0$	$3) T_{ROE} < T_{k. E} T_{spred. sale} \leq 1,0; FCF > 0$				$FCF < 0$
2. Тактичний рівень аналізу							
2.1. Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності	не впливає на рішення	$k_{liq} \in k_{norm}$		$k_{liq} \notin k_{norm}$		$k_{liq} \notin k_{norm}$ $T_{liq} \leq 1,0$	
2.2. Коефіцієнти структури капіталу		$k_{str. cap} \in k_{norm}$		$k_{str. cap} \notin k_{norm}$		$k_{str. cap} \notin k_{norm}$	
2.3. Рівень забезпеченості запасів власними оборотними коштами		не впливає на рішення		$F(x) = \{0, 0, 0\}$	$F(x) \neq \{0, 0, 0\}$	$F(x) = \{0, 0, 0\}$	
2.4. Показники ділової активності		Динаміка змін показників, пояснює тенденції, що відбуваються у контурі рівнів 2.1 – 2.3.					

*Розроблено автором

Динаміка спреду реалізації є ключовим фактором $Spred_{Equity}$ та визначається не тільки рівнем ефективності внутрішніх бізнес-процесів компанії, а і її конкурентними позиціями на відповідних товарних ринках. Тому стабільність позитивної динаміки цього показника виступає критерієм ідентифікації стану економічної стійкості на стратегічному рівні її діагностування (табл. 1, критерій 1.4).

Відповідно до факторної логіки формування $Spred_{Equity}$ індикатором його змін є продуктивність функціонування активів та рівень раціональності структури капіталу, а також динаміка їх змін. Стратегічний вектор спрямованості вартість-орієнтованої аналітичної моделі, яка закладена в основу методики ідентифікації станів економічної стійкості, зміщує фокус управлінської аналітики з проблематики раціоналізації структури капіталу у площину максимізації рівня його прибутковості, що пов'язано перш за все із змінами стратегічної архітектури компанії та зростанням пріоритетного впливу на формування результатів капіталоутворення нефінансових форм капіталу. Основою розмежування стійкого/нестійкого станів обрано критерії прибутковості, який у пропонованій моделі визначається $Spred_{prof. sales}$. Для конкретизації типів нестійкого стану та визначення вектору руху підприємства за шкалою станів стійкості критерії продуктивності функціонування активів та ефективності формування структури капіталу будуть використані відповідно до логіки формування RE-моделі.

Ідентифікація проміжного та кризового станів, які характеризують нестійкий стан компанії, є більш трудомістким процесом, що вимагає обґрунтування ширшого спектру умов, критеріїв та показників, які дозволять зробити точніші висновки. Спроба сформувати аналітичні параметри для визначення «перехідного стану» зумовила потребу у деталізації аналітичної шкали, позаяк ієрархія критеріїв і можливих комбінацій показників та умов є значно більшою, ніж при ідентифікації «нормального» та «кризового» станів. Для конкретизації змістової інтерпретації «перехідного» стану та з метою адаптації розроблюваної методики до потреб бізнес-практики вважаємо за доцільне визначати такі «перехідні» стани:

- перехід з «нормального» до «перехідного» стану – $\langle St_{norm} \rightarrow St_{trans} \rangle$;
- перехід з «перехідного» до нормального» стану – $\langle St_{trans} \rightarrow St_{norm} \rangle$;
- перехід з «перехідного» до «кризового» стану – $\langle St_{trans} \rightarrow St_{cris} \rangle$;
- перехід з «кризового» до «перехідного» стану – $\langle St_{cris} \rightarrow St_{trans} \rangle$.

Така деталізація дозволить більш чітко визначити тенденції змін у траєкторії розвитку підприємства для фокусування на найбільш значущих аспектах, що забезпечують досягнення цільових орієнтирів компанії. Умови видової ідентифікації перехідного стану відповідно до стратегічно значущих критеріїв наведено у табл. 1, однак їх недостатньо для того, щоб виявити сукупності причин, які зумовили відхилення ключових (стратегічних) параметрів, що формують стан економічної стійкості підприємства, та встановити тенденції випадковості або закономірності виявлених станів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Реалізація пропонованого методичного підходу не передбачає встановлення фіксованих шкал та визначення жорстких формалізованих обмежень для ідентифікації станів економічної стійкості. Аналітичний фокус концентрується на виявленні значущих причинних факторів, які впливають на перманентність процесу оцінювання рівня економічної стійкості підприємства. При цьому змістова побудова критеріїв та показників ідентифікації станів стійкості цілком підпорядковується логіці формування обраної VBM-моделі. Пропонована шкала станів економічної стійкості/нестійкості підприємства може змінюватися залежно від цілей діагностування та потреб користувачів відповідної аналітики. Варіативними є рівні пріоритетності критеріїв, що закладаються в основу ідентифікації станів, однак загальна ідея має підпорядковуватися логіці, яка полягає у здатності економічно стійкого підприємства забезпечувати формування позитивних потоків доданої вартості бізнесу.

Список літератури

1. Gardner, J. W. How to prevent organizational Dry Rot / J. W. Gardner // Harper's Magazine. – 1965. – No. 10. – P. 24.
2. Ивашковская, И. В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход: монография / И. В. Ивашковская. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 115–123.
3. Grant, R. Shareholder value maximization: Rehabilitating a “dumbidea” / R. Grant // Competitive Strategy Newsletter. – 2010. – 4 (1). – P. 9–11.
4. Pettit, J. Strategic Corporate Finance / J. Pettit. – 2nd ed. John Wiley & Sons: NJ. – 2007. – P. 28–30.
5. Кочетков, Е. П. Финансово-экономическая устойчивость организации: диагностика угрозы утраты на ранних стадиях как один из факторов экономического роста России (стоимостной аспект) / Е. П. Кочетков // Труды Вольного экономического общества России, работы победителей конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России». – 2012. – Т. 161. – С. 447 – 466.

-
6. Теплова, Т. В. Инновации в финансовой аналитике / Т. В. Теплова, А. Н. Рассказова // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2012. – Т. 12. – № 4. – С. 54 – 61.
 7. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Пер. с англ. Р. И. Столпера, общ. ред. С. М. Никитина – М.: Издательство Прогресс, 1983г. – 416 с.
 8. Волков, Д. Л. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании / Д. Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том. 3. – № 2. – С. 3-42.

References

1. Gardner, J. W. (1965). How to prevent organizational Dry Rot. *Harper's Magazine*, 10, 24.
2. Ivashkovskaya, I. V. (2013). *Finansovyye izmereniya korporativnykh strategiy. Steykholderskiy podhod*. Moscow: INFRA-M.
3. Grant, R. (2010). Shareholder value maximization: Rehabilitating a "dumb idea". *Competitive Strategy Newsletter*, 4 (1), 9-11.
4. Pettit, J. (2007). *Strategic Corporate Finance*, John Wiley&Sons: NJ, pp. 28–30.
5. Kochetkov, E. P. (2012). Finansovo-ekonomicheskaya ustoychivost organizatsii: diagnostika ugroz yutraty na rannih stadiyakh kak odin iz faktorov ekonomicheskogo rosta Rossii (stoimostnoy aspekt). *Trudy Volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii, raboty pobediteley konkursa nauchnykh rabot molodezhi «Ekonomicheskii rost Rossii»*, 161, 447-466.
6. Teplova, T. V. (2012). Innovatsii v finansovoy analitike. *Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie*, 12, 4, 54-61.
7. Marshall, A. (1983). *Printsiipy politicheskoy ekonomii*. Moscow: Progress.
8. Volkov, D. L. (2005) Pokazateli rezultatov deyatel'nosti: ispolzovanie v upravlenii stoimostyu kompanii. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, 3(2), 3-42.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2016 р.

Людмила Іванівна ПОСЛАВСЬКА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ
E-mail: liudmilaposlavska@gmail.com

Валентина Валеріївна ЯСИШЕНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ
E-mail: valentyana.yasyshena@gmail.com

ОБЛІК ДОХОДІВ ЗА СФЕРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У БУДІВНИЦТВІ

Пославська, Л. І. Облік доходів за сферами відповідальності у будівництві [Текст] / Людмила Іванівна Пославська, Валентина Валеріївна Ясишена // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 114-122. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Метою діяльності підприємств будівельної галузі є одержання максимального прибутку, який залежить від стабільного доходу й понесених витрат. Дохід виступає визначальним критерієм ефективного розміщення ресурсів, ключовим показником діяльності підприємств, слугує джерелом подальшого розвитку підприємства, тому він повинен перебувати під пильною увагою управлінського персоналу підприємства.

Мета. Опрацювання теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку доходів за сферами відповідальності на підприємствах будівельної галузі.

Метод (методологія). Дослідження проводилося із застосуванням діалектичного підходу до вивчення сучасного стану обліку доходів за сферами відповідальності підприємств будівельної галузі.

Використовувались такі методи: конкретизації – для опрацювання методики обліку доходів; причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний – для розробки форм бюджетів, вивчення процесу трансфертного ціноутворення; проектування, моделювання – для розробки рекомендацій щодо вдосконалення обліку доходів за сферами відповідальності.

Результати. Встановлено переваги й недоліки методів трансфертного ціноутворення. Доведено доцільність застосування останнього на основі ринкових цін. Розроблено номенклатуру аналітичних рахунків до субрахунка 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг» та бюджет доходів.

Ключові слова: центр доходів; сфера відповідальності; бюджет; трансфертна ціна.

Lyudmyla Ivanivna POSLAVS'KA

PhD in Economics,
Lecturer,
Department of Accounting and Auditing,
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: liudmilaposlavska@gmail.com

Valentyna Valeriyivna YASYSHENA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: valentyna.yasyshena@gmail.com

ACCOUNTING OF REVENUES BY AREAS OF RESPONSIBILITY IN CONSTRUCTION

Abstract

Introduction. The purpose of the construction enterprises activity is to obtain maximum profit, which depends on stable income and expenses. Revenue acts as the determining criterion of the efficient allocation of resources, as the key indicator of companies, it also serves as a source of further development of the company, so it should be under the scrutiny of managerial personnel.

Purpose. The aim of the article is to work out theoretical and methodological foundations and develop practical recommendations for the improvement of income for the areas of responsibility in enterprises of the construction industry.

The method (methodology). The study has been conducted on the basis of dialectical approach as for the investigation of the current state of income due to the spheres of responsibilities in the construction enterprises.

We have used the following methods in this research: method of specificity (to work out methods of income); method of causation and abstract logical (to form design budgets, study of the transfer pricing); method of design, modeling (to develop recommendations for the improvement of income by area of responsibility).

Results. The advantages and disadvantages of transfer pricing methods are established. The feasibility of the latter on the basis of market prices is proved. The range of analytical accounts to subaccount 703 "Revenue from the sale of works and services" and budget of revenues are developed.

Keywords: center of revenues; area of responsibility; budget; transfer price.

JEL classification: M41

Вступ

Ефективне управління доходами на підприємствах повністю залежить від всебічного інформаційного забезпечення управлінських рішень, що охоплює сукупність первинних і зведених даних, збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування й пошуку інформації. Важливо, щоб споживач отримував потрібну інформацію з мінімальними витратами на її підготовку. Саме тому суттєва роль у процесі управління належить раціональній організації бухгалтерського обліку доходів за сферами відповідальності.

Недосконалість організації обліку спричиняє втрату частини інформації, її змісту і призначення, викривлення суті, зниження достовірності, унеможливлення дослідження та управління.

Облік доходів став предметом наукового зацікавлення таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як М. А. Вахрушина, С. Ф. Голов, В. А. Дерій, З. -М. В. Задорожний, Я. Д. Крупка, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен та інші.

Попри наявність фундаментальних результатів окремі аспекти зазначеної проблеми все ж залишилися невирішеними. Зокрема, поза увагою науковців залишилось обґрунтування методичних принципів, відповідно до яких кожний суб'єкт господарювання має визначати внутрішню облікову політику щодо обліку доходів за сферами відповідальності з урахуванням особливостей своєї діяльності.

Мета та завдання статті

Метою статті є обґрунтування доцільності обліку доходів за сферами відповідальності на підприємствах будівельної галузі з метою ефективного управління господарською діяльністю.

Завданням роботи є довести доцільність та обґрунтувати рекомендації щодо ведення обліку доходів за сферами відповідальності з урахуванням організаційних особливостей підприємств будівельної галузі; дослідити особливості бюджетування; обґрунтувати рекомендації щодо використання трансфертних цін; удосконалити аналітичний та синтетичний облік доходів за місцями виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Однією з найголовніших складових стратегії фінансової політики підприємства була, є і завжди буде політика максимізації дохідності, що створює основу для самофінансування підприємства (за умови, що її розмір достатній для покриття витрат), виконання зобов'язань та утворення чистого прибутку. Тому особливої актуальності набуває грамотна організація обліку доходів на базі функціонування центрів відповідальності.

Обґрунтування елементів облікової політики щодо організації обліку доходів за сферами відповідальності зумовлена необхідністю забезпечення управлінського персоналу повною, оперативною та достовірною інформацією для управління рівнем прибутковості діяльності.

За ознакою фінансової відповідальності керівників науковці визначають такі центри відповідальності: центр витрат (затрат), центр доходів, центр прибутку, центр інвестицій, центр виручки, центр капітальних вкладень, центри контролю та управління, центри продажу, центри маржинального доходу (прибутку), центр рентабельності, центр виникнення витрат, центр обслуговування, центр інновацій [17, с. 764; 1, с. 13; 2, с. 407; 4, с. 441; 8, с. 53; 10, с. 14; 14, с. 670; 15, с. 110].

В економічній літературі під центром доходу (revenue centre) розуміють центр відповідальності, менеджер якого контролює доходи центру [17, с. 771; 1, с. 15; 2, с. 408; 8, с. 53]. Дохід великою мірою залежить від зовнішніх факторів, тому потребує більше контролю з боку менеджерів за повнотою його отримання, ніж відповідальності, оскільки встановити відповідальність за його розмір неможливо.

Під поняттям «сфера відповідальності» розуміємо сферу діяльності організації, за нормальне функціонування якої відповідає один співробітник. Для покращення інформаційної системи управління пропонуємо здійснювати облік доходів підприємства за місцями виникнення доходу (таблиця 1).

Розмір витрат кожної сфери відповідальності можливо ідентифікувати, реєструючи їх у відповідних первинних документах та регістрах. Стосовно розміру доходу виникають утруднення при визначенні надходжень (доходу) структурних підрозділів. Можливим способом оцінювання результатів роботи окремих підрозділів є застосовування трансфертної ціни, тобто ціни, за якою продукти або послуги однієї сфери відповідальності підприємства передаються іншій цього ж підприємства.

Процес трансфертного ціноутворення – це встановлення внутрішніх розрахункових цін між підрозділами однієї компанії. Слід зазначити, що в ньому беруть участь дві сторони: сфера відповідальності, що передає роботу та послуги, і сфера відповідальності, яка приймає роботу та послуги. При цьому передача робіт (послуг) оцінюється не за собівартістю, а з урахуванням розміру очікуваного прибутку. Сфера відповідальності, яка приймає роботи (послуги) з метою переробки, передає його наступній сфері відповідальності за ціною, що містить собівартість (із урахуванням частки прибутку першої сфери відповідальності) та частку прибутку другої сфери відповідальності. Таким чином, вартість кінцевого продукту останньої сфери відповідальності буде містити сумарний розмір прибутку усіх сфер відповідальності.

Слід зазначити, що у разі, коли роботи (послуги) підрозділу повністю споживаються всередині підприємства, величина трансфертної ціни має суто облікове значення і не впливає на фінансовий стан підприємства загалом. Коли ж підрозділ може купувати і продавати на зовнішньому ринку, трансфертна ціна перестає бути лише обліковим інструментом і відбиває відносини підрозділів не тільки між собою, а й з підприємством.

Характеристика методів трансфертного ціноутворення наведена у табл. 2.

Трансфертна ціна дає можливість підрозділам самостійно регулювати ціну наданих послуг та отримувати частку прибутку від реалізації. Як результат, підвищується зацікавленість керівників і працівників кожної сфери відповідальності у своїй діяльності.

Вплив методів трансфертного ціноутворення на результати діяльності окремих підрозділів розглянуто на прикладі (табл. 3).

Результати здійснених розрахунків свідчать, що прибуток підприємства, незалежно від методу трансфертного ціноутворення, становить 187800 грн, але на прибуток підрозділів підприємства вибір методу визначення трансфертної ціни впливає доволі суттєво.

Для підприємств будівельної галузі пропонуємо застосовувати трансфертне ціноутворення на основі ринкових цін, що дає змогу узгоджувати діяльності окремих центрів відповідальності і підприємства загалом, а також підвищує зацікавленість менеджерів усіх центрів відповідальності у результатах своєї діяльності.

Таблиця 1. Сфера відповідальності за доходи

Етапи	Відділи, служби підприємства	Доходи	Результат	
			Від передачі іншому підрозділу	Від реалізації на зовнішньому ринку
Підготовка будівництва	Проектний відділ, виробничий відділ, будівельні бригади, транспортна служба	Місце виникнення доходу від надання послуг	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт (надання послуг) на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від надання транспортних послуг
Безпосереднє виконання будівництва	Виробничі бази	Місце виникнення доходу від реалізації будівельних матеріалів, конструкцій	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт (надання послуг) на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від реалізації будівельних матеріалів, конструкцій
	Транспортна служба	Місце виникнення доходу від надання транспортних послуг	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт чи надання послуг на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від надання транспортних послуг
	Кранове господарство	Місце виникнення доходу від надання послуг краном	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт чи надання послуг на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від надання транспортних послуг
	Штукатурні станції	Місце виникнення доходу від надання оздоблювальних послуг	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт чи надання послуг на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від надання послуг
	Будівельні бригади	Місце виникнення доходу від надання будівельних робіт і послуг	Створена вартість переноситься на результат від виконання робіт чи надання послуг на певному будівельному об'єкті	Операційний прибуток від надання послуг
Реалізація будівельної продукції	Відділи маркетингу (збуту)	-	Операційний прибуток від надання послуг	-

Нині в теорії та практиці обліку за центрами відповідальності панують дві концепції, якщо виходити з методології їх організації, побудови та функціонування.

1-а концепція полягає в тому, що облік за центрами відповідальності організовують із застосуванням плану рахунків бухгалтерського обліку. Зазначена концепція поширилась в останні 30 років з розвитком електронно-обчислювальної техніки і персональних комп'ютерів, при цьому кількість центрів відповідальності може сягати кількох тисяч.

2-а концепція ґрунтується на твердженні, що управлінський облік за центрами відповідальності ведеться в управлінській бухгалтерії, відокремленій від фінансової або пов'язаній з нею певним способом, і дуже часто з використанням відображальних рахунків.

Система управлінського обліку, побудована на базі фінансового обліку, має низку переваг, і це пов'язано насамперед з тим, що не треба створювати дві самостійні бухгалтерії. Крім того, у цьому варіанті можна організувати облік управління ресурсами на базі фінансового обліку.

Таблиця 2. Методи трансфертного ціноутворення*

	Трансфертні ціни				
	На ринковій основі	На базі витрат (собівартості)		Договірні ціни	Регульовані ціни
Показник	Ринкові ціни	Змінні витрати	Постійні витрати	Прямі переговори	Застосування правила
Переваги	1. Об'єктивний характер. 2. Забезпечує значну автономію сфер відповідальності. 3. Заохочує конкуренцію із зовнішніми постачальниками.	1. Є найнижчою стосовно інших видів трансфертних цін – позитивно для споживача напівфабрикатів. 2. Дає змогу контролювати та аналізувати діяльність сфер відповідальності.	1. Простота та зрозумілість розрахунків. 2. Ціна дає змогу відшкодувати власні витрати та отримати прибуток.	Відбиває принципи підзвітності і контрольованості, що лежать в основі центрів відповідальності.	Відносно легко застосовується, допомагає уникнути конфронтації між двома сторонами щодо ціноутворення.
Недоліки	1. Ринкова ціна не завжди є чітко визначеною, може не бути ринку або важко ідентифікувати відповідну ринкову ціну. 2. Потреба високої децентралізації на підприємстві. 3. Необхідність коригувань на знижки. 4. Додаткові витрати на збір інформації про ринкові ціни.	1. ТЦ не відшкодовують постійні витрати і не показують прибуток. 2. Потребує ведення обліку витрат за системою «директ-костінг».	1. Якщо використовувати метод «собівартість плюс», то проблема полягає в тому, що ні собівартість, ні гарантований «залишок» не є об'єктивними величинами, тобто не є релевантними для прийняття управлінських рішень. 2. Відсутність стимулу знижувати витрати.	1. Необхідність визначення чітких правил проведення переговорів. 2. Обмеження свободи структурних підрозділів. 3. Рішення, які не забезпечують найбільшої економічної вигоди підприємству.	Має тенденцію суперечити підходу на основі відповідальності.

*За даними [1, с. 445; 6, с. 132; 17, с. 782–791; 16]

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій можна пристосувати до управлінських потреб шляхом використання та впровадження вільних кодів рахунків.

Чинна практика обліку в Україні дозволяє використовувати в будівельних підприємствах інтегрований підхід до взаємодії бухгалтерських рахунків фінансового обліку і внутрішньогосподарського (управлінського).

Аналіз сучасної практики обліку доходів засвідчив, що підприємства не можуть із достатнім ступенем достовірності оцінити реальний отриманий дохід за звітний період, особливо за конкретними джерелами його утворення. З контрольно-аналітичною метою пропонуємо облік доходів за сферами відповідальності на рахунках аналітичного обліку групувати за об'єктами виконання робіт на основі видів діяльності підприємства.

Таблиця 3. Вплив методів трансфертного ціноутворення

Показники	Метод трансфертного ціноутворення на основі		
	змінних витрат 150 %	загальних витрат 125 %	ринкової ціни
1. Дільниця по виробництву залізобетонних виробів			
Дохід	47400	52875	61300
Змінні витрати	31600	31600	31600
Постійні витрати	10700	10700	10700
Операційний прибуток (збиток)	5100	10575	19000
2. Транспортна служба			
Дохід	40114,5	44001	58450
Змінні витрати	26743	26743	26743
Постійні витрати	8458	8458	8458
Операційний прибуток (збиток)	4913,5	8800	23249
3. Будівельна дільниця № 1			
Дохід	72250,5	70034	90000
Змінні витрати	48167	48167	48167
Постійні витрати	7860	7860	7860
Операційний прибуток (збиток)	16223,5	14007	33973
4. Енергетична дільниця			
Дохід	36729	37148	45800
Змінні витрати	24486	24486	24486
Постійні витрати	5232	5232	5232
Операційний прибуток (збиток)	7011	7430	16082
Об'єкт			
Дохід	196494	196494	196494
Змінні витрати	130996	130996	130996
Постійні витрати	32250	32250	32250
Прибуток	33248	33248	33248

Перелік аналітичних рахунків дає можливість із достатнім ступенем повноти розкривати користувачам інформацію про джерела надходжень та види діяльності для отримання доходів, про залежність чи незалежність окремих категорій доходів від ефективності менеджменту на підприємстві, про дохідність інвестицій за видами діяльності тощо. Особливості контрактного ціноутворення відіграють важливу роль в обліковому відображенні господарських операцій, що проводяться у межах будівельних договорів, тому на аналітичних рахунках пропонуємо групувати інформацію про виручку за елементами доходів. Такий підхід забезпечує посилення аналітичності обліку доходів за місцями їх виникнення та дозволяє структурувати інформацію таким чином, щоб на її основі можна було сформувати управлінську звітність, яка є основою для проведення аналізу і прийняття рішень.

У міжнародній практиці серед інструментів фінансового планування і розподілу ресурсів широкого застосування набуло бюджетування.

Сутність бюджетування полягає у визначенні його як процесу управління капіталом підприємства загалом та його структурних підрозділів за допомогою системи взаємопов'язаних бюджетів, що формуються з огляду на тактичні і стратегічні цілі підприємства, особливостями якого (бюджетування) є максимальне врахування інформації як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, орієнтованість на досягнення цілей стратегії (цілеспрямованість) із застосуванням функцій планування, організації, регулювання, координації, мотивації, контролю з метою досягнення оптимального співвідношення доходів і витрат підприємства та підвищення фінансової обґрунтованості прийняття управлінських рішень.

За визначенням Інституту дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку США, бюджет – це кількісний план у грошовому виразі, підготовлений і прийнятий до певного періоду, зазвичай показує плановану величину доходу, яка повинна бути досягнута, і (або) витрати, які повинні бути понесені протягом цього періоду, а також капітал, який необхідно залучити для досягнення мети [13, с. 163].

У таблиці 4 узагальнено переваги та недоліки бюджетування.

Бюджетування доходів підприємства – невід'ємна частина як короткострокового, так і довгостроково планування. Дослідження дозволили зробити висновки, що основну увагу звертають, як правило, на видаткову частину бюджету, а дохідна частина недостатньо деталізується і найчастіше не обґрунтовується. Планування доходів необхідне не тільки для визначення майбутніх фінансових

показників, але й для розробки стратегії і тактики на прогнозний період. Пропонуємо форму бюджету доходів, наведену у табл. 5.

Таблиця 4. Переваги і недоліки бюджетування*

Переваги	Недоліки
забезпечення прозорості та передбачуваності потоку коштів, посилення контролю керівництва за рухом коштів	різне сприйняття бюджетів у різних людей: бюджети не завжди здатні допомогти у вирішенні повсякденних, поточних проблем, вони дають чітку інформацію, але не вказують шлях досягнення цілей
посилення контролю за доходами і витратами як підприємства в цілому, так і окремих центрів відповідальності	не доведені до відома кожного співробітника, практично ніяк не впливають на мотивацію і результати роботи, а замість цього сприймаються винятково як засіб для оцінювання діяльності працівників і відстеження помилок
консолідування діяльності усіх структурних підрозділів і спрямування її на досягнення цілей компанії	наявність внутрішніх проблем бюджетування, до яких відносять, наприклад, недоліки системи документообігу, відсутність системи оперативного обліку або недоліків у її роботі, недоліки в організації центрів відповідальності і т. п.
оптимізація документообігу	складність організації і дорожня система бюджетування

*За даними [9; 7, с. 138]

**Таблиця 5. Бюджет доходів за місцями виникнення на 201__ рік
(тис. грн)**

№ з/п	Найменування статті	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Разом
1	Доходи від надання послуг	1000	2000	2500	1200	6700
1.1	Дохід від будівництва житлових будинків	350	1000	1250	600	3200
1.1.1	Дохід від будівництва багатоквартирних (багатоповерхових) будинків	210	600	750	360	1920
1.1.2	Дохід від будівництва котеджів	140	400	500	240	1280
1.2	Дохід від будівництва об'єктів соціального і побутового призначення	280	760	950	456	2446
1.2.1	Дохід від будівництва офісних будівель, магазинів	182	494	617,5	296,4	1589,9
1.2.2	Дохід від будівництва інших об'єктів	98	266	332,5	159,6	856,1
1.3	Дохід від здійснення реконструкції, реставрації та ремонту будівель	170	340	425	204	1139
1.3.1	Дохід від здійснення реконструкції	68	136	170	81,6	455,6
1.3.2	Дохід від здійснення реставрації	59,5	119	148,75	71,4	398,65
1.3.3	Дохід від здійснення ремонту	59,5	119	148,75	71,4	398,65
1.4	Дохід від надання проектних послуг	110	220	275	132	737
1.5	Дохід від реалізації продукції другорядних виробництв	90	180	225	108	603

Загальна сума реалізації у бюджеті доходів використовується надалі при розробці бюджету прибутку.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Доходи мають обліковуватися за місцями виникнення, оскільки встановити відповідальність за їх розмір неможливо: дохід більшою мірою залежить від зовнішніх факторів, тому слід посилити контроль з боку менеджерів за повнотою його отримання. З метою посилення контролю за достовірністю формування доходів, підвищення якості облікових даних та правильного визначення фінансових результатів виручку необхідно групувати за об'єктами виконання робіт за конкретними будівельними контрактами, що дозволить розкривати користувачам інформацію про джерела надходжень та результати стосовно кожного будівельного контракту.

Подальші наукові розвідки будуть спрямовані на удосконалення первинних документів обліку доходів за сферами відповідальності.

Список літератури

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов / М. А. Вахрушина. – [2-е изд., доп. и пер.]. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
2. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Дерій, В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія / В. А. Дерій. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 272 с.
4. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет: Вводный курс: учебн. пособие для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
5. Задорожний, З. В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві / З. В. Задорожний. – Тернопіль: Економічна думка. 2006 – 336 с.
6. Крупка, Я. Д. Облік і контроль операційної діяльності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів: монографія / Я. Д. Крупка, А. Л. Романчук – Чернівці: Місто, 2011. – 296 с.
7. Куцук, В. І. Роль бюджетування в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / В. І. Куцук, Ю. О. Коляса. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua.
8. Малярєвський, Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної діяльності підприємства: монографія / Ю. Д. Малярєвський, С. В. Лабужька, Л. В. Безкоровайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с.
9. Мінковська, М. В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки [Електронний ресурс] / М. В. Мінковська, Ю. О. Виноградова – Режим доступу: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?
10. Палий, В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В. Ф. Палий – М.: Инфра-М, 2006. – 279 с.
11. Рыбакова, О. В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование / О. В. Рыбакова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464 с.: ил.
12. Савчук, В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук – [2-е изд.] – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 432 с.
13. Скрипник, Н. В. Особливості організації управлінського обліку доходів на виробничому підприємстві [Електронний ресурс] / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник – Режим доступу: unier.km.ua/upload-files/_3_2011.pdf.
14. Управленческий учет: учебник / под. ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 720 с.
15. Хорнгрен, Ч. Т. Бухгалтерський учет: управленческий аспект / Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж.; пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
16. Шевчук, К. В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності [Електронний ресурс] / К. В. Шевчук – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
17. Аткинсон, Э. А. Управленческий учет / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. – [3-е издание]; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.

References

1. Vakhrushyna, M. A. (2002). *Bukhhalterskyy upravlencheskyy uchet*. Moscow: Omeha-L.
2. Holov, S. F. (2007). *Bukhhalters'kyy oblik v Ukrayini: analiz stanu ta perspektivy rozvytku*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury.
3. Deriy, V. A. (2009). *Vytraty i dokhody pidpryyemstv u systemi obliku ta kontrolyu*. Ternopil': TNEU, «Ekonomiczna dumka».
4. Drury, K. (2012). *Vvedenie v upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchet: Vvodnyy kurs*. Moscow: YUNITI-DANA.
5. Zadorozhnyy, Z. V. (2006). *Vnutrishn'ohospodars'kyy oblik u budivnytstvi*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
6. Krupka, Ya. D. & Romanchuk, A. L. (2011). *Oblik i kontrol' operatsynoyi diyal'nosti na pidpryyemstvakh promyslovosti budivel'nykh materialiv*. Chernivtsi: Misto.
7. Kutsyk, V. I. & Kolyasa, Yu. O. (n.d.). *Rol' byudzhetuvannya v upravlinni pidpryyemstvom*. Retrieved from: www.nbu.gov.ua
8. Malyarevs'kyy, Yu. D., Labuzh'ka, S. V., Bezkorovayna, L. V. (2008). *Perspektyvy upravlins'koho obliku: orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm yak osnova efektyvnoyi diyal'nosti pidpryyemstva*. Kharkiv: KhNEU.
9. Min'kov's'ka, M. V. & Vynohradova, Yu. O. (n.d.). *Aspekty byudzhetuvannya: perevahy ta nedoliky, uspikhy ta pomylky*. Retrieved from: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?
10. Palyy, V. F. (2006). *Upravlencheskiy uchet izderzhek i dokhodov (s elementami finansovoho ucheta)*. Moscow: Infra-M.
11. Rybakova, O. V. (2005). *Bukhhalterskyy upravlencheskyy uchet i upravlencheskoe planirovanie*. Moscow: Finansy i statistika.
12. Savchuk, V. P. (2010). *Upravlenie prybyl'yu i byudzhetirovanie*. Moscow: BYNOM. Laboratorya znanyy.
13. Skrypnyk, N. V. & Skrypnyk, M. Ye. (2011). *Osoblyvosti orhanizatsiyi upravlins'koho obliku dokhodiv na*

-
- vyrobnychomu pidpryyemstvi*. Retrieved from: uniep.km.ua/upload-files/_3_2011.pdf.
14. Sokolova, Ya. V. (2011). *Upravlencheskyi uchet*. Moscow: Mahystr: INFRA-M.
 15. Khornhren, Ch. T. & Foster, Dzh. (2000). *Bukhhalters'kyi uchet: upravlencheskyi aspekt*. Moscow: Finansy i statistika.
 16. Shevchuk, K. V. (n.d.). *Zastosuvannya transfertnoho tsinoutvorenniya dlya otsinyuvannya diyal'nosti tsentriv vidpovidal'nosti*. Retrieved from: www.nbu.gov.ua.
 17. Atkinson, E. A., Banker, R. D., Kaplan, R. S., Yanh, S. M. (2005). *Upravlencheskyi uchet*. Moscow: Vyl'yams.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2016 р.

Людмила Володимирівна ПОТРАШКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних систем та технологій,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
E-mail: Lyudmyla.Potrashkova@hneu.net

Тетяна Юріївна АНДРЮЩЕНКО

викладач,
кафедра комп'ютерних систем та технологій,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
E-mail: Tetiana.Andriushchenko@m.hneu.edu.ua

**УРАХУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО
ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Потрашкова, Л. В. Урахування інтересів ділових партнерів як елемент соціально відповідальної поведінки підприємства [Текст] / Людмила Володимирівна Потрашкова, Тетяна Юріївна Андрющенко // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 123-129. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні актуальним є перехід від загальних досліджень теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу до розробки конкретних методів, призначених для підтримки прийняття підприємствами та організаціями рішень щодо реалізації такої поведінки. Важливою задачею у цьому напрямку є розробка інструментів підтримки прийняття рішень щодо соціально відповідальної взаємодії підприємств з їхніми постачальниками та клієнтами. Її актуальність визначила мету статті, яка присвячена розгляду одного з аспектів вказаної задачі.

Мета. Формування множини заходів підприємства з реалізації соціально відповідальної взаємодії зі своїми клієнтами та постачальниками в межах партнерських відносин на прикладі підприємств поліграфічної галузі.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів аналізу, синтезу та класифікації.

Результати. Виявлено структуру системи принципів і заходів з реалізації соціальної відповідальності підприємств та визначено у цій структурі місце заходів з огляду на інтереси клієнтів та постачальників підприємства; уточнено класифікацію видів відносин підприємства зі стейкхолдерами за ознакою врахування інтересів стейкхолдерів; сформовано множину заходів поліграфічного підприємства з реалізації соціально відповідальної взаємодії зі своїми клієнтами та постачальниками в межах партнерських відносин.

Ключові слова: соціальна відповідальність; соціально відповідальна поведінка підприємств; врахування інтересів стейкхолдерів; партнерські відносини.

Lyudmyla Volodymyrivna POTRASHKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Computer Systems and Technologies
Kharkiv National University of Economics named after Simon Kuznets
E-mail: Lyudmyla.Potrashkova@hneu.net

Tetyana Yuriyivna ANDRYUSHCHENKO

Lecturer,
Department of Computer Systems and Technologies
Kharkiv National University of Economics named after Simon Kuznets
E-mail: Tetiana.Andriushchenko@m.hneu.edu.ua

CONSIDERATION OF INTERESTS OF BUSINESS PARTNERS AS A PART OF SOCIALLY RESPONSIBLE BEHAVIOR OF ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Nowadays the transition from general studies of the theory and practice of corporate social responsibility of the business to the development of specific methods which have to support decision-making by enterprises and organizations for the implementation of their socially responsible behavior has become very actual. The development of tools to support decision-making as for socially responsible interaction of the enterprises with their suppliers and customers has become an important task in this direction. The urgency of this task has determined the purpose of the article which is devoted to the consideration of one of the aspects of the task.

Purpose. The aim of the article is to define a set of measures of the company in order to implement socially responsible interactions with customers and suppliers within the partnership on the example of the printing industry.

Method (methodology). Solving the tasks can be done with the help of methods of analysis, synthesis and classification.

Results. It has been revealed the structure of the system of principles and actions for the implementation of social responsibility of enterprise. The place of measures in this structure taking into consideration the interests of clients and the company suppliers has been determined. The classification of the company's relations with stakeholders (taking into account the interests of stakeholders) has been proposed. Set of measures of printing company as for the implementation of socially responsible interaction with their customers and suppliers through partnerships has been formed.

Keywords: social responsibility; socially responsible behavior of enterprises; stakeholder interests; partnership.

JEL classification: M14, L14, L20, M21

Вступ

Перехід суспільства до постіндустріальної стадії розвитку супроводжується процесом гуманізації економіки, що втілюється в підпорядкуванні економічної функції соціальним цілям. Одним із виявів цього процесу є активний розвиток теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу. Принципи соціальної відповідальності, з одного боку, відображають сучасні вимоги суспільства до бізнесу, а з іншого – демонструють готовність бізнесу брати на себе відповідальність за соціальні наслідки своєї діяльності.

Теоретичні основи соціально відповідальної поведінки підприємств та організацій викладені у міжнародному стандарті ISO 26000: 2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» [1]. Згідно з цим стандартом, соціальна відповідальність визначається як відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та довкілля через прозору та етичну поведінку, яка: сприяє стійкому розвитку разом із здоров'ям та добробутом суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність усієї організації та застосовується в її взаємовідносинах [1].

Поява міжнародного стандарту із соціальної відповідальності свідчить про актуальність цього явища, але не робить його менш суперечливим. Унаслідок цього тема соціальної відповідальності бізнесу активно обговорюється на сторінках наукових видань. Досі не припиняється процес уточнення змісту поняття соціальної відповідальності та ознак соціально відповідальної поведінки підприємств. Цим питанням присвячені, наприклад, роботи Клейнера Г. Б. [2], Новікової Р. А. [3] та Савічевої Є. Ю. [4]. У межах аналізованої тематики викликають зацікавлення фахівців технології соціального маркетингу

підприємств та організацій. Цей аспект висвітлено, наприклад, у роботах Тульчинського Г. Л. [5] та Опокіна В. [6]. Ще один важливий напрям досліджень, прикладом якого є роботи Головінова О. М. [7] та Безчотнікової С. В. [8], – це аналіз практики соціально відповідальної поведінки підприємств та організацій у різних регіонах та сферах діяльності.

Наведені напрями загальних досліджень теорії та практики соціальної відповідальності бізнесу є безумовно важливими, але сьогодні вже потрібен перехід до розробки конкретних методик, призначених для підтримки прийняття підприємствами та організаціями рішень щодо реалізації своєї соціально відповідальної поведінки. Важливою задачею у цьому напрямку є розробка інструментів підтримки прийняття рішень стосовно соціально відповідальної взаємодії підприємств з їхніми постачальниками та клієнтами. Актуальність цієї задачі визначила мету статті.

Мета та завдання статті

Метою статті є формування множини заходів підприємства з реалізації соціально відповідальної взаємодії зі своїми клієнтами та постачальниками в межах партнерських відносин на прикладі підприємств поліграфічної галузі.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: виявити структуру системи принципів і заходів з реалізації соціальної відповідальності підприємств та визначити у цій структурі місце заходів із урахування інтересів клієнтів та постачальників підприємства; уточнити класифікацію видів відносин підприємства зі стейкхолдерами за ознакою врахування інтересів останніх; сформулювати множину заходів поліграфічного підприємства (типографії) з реалізації соціально відповідальної взаємодії зі своїми клієнтами та постачальниками в межах партнерських відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження

Врахування інтересів стейкхолдерів як елемент соціально відповідальної поведінки підприємства. Згідно зі стандартом ISO 26000: 2010, принцип *поваги інтересів зацікавлених сторін* належить до семи базових принципів соціальної відповідальності. Він сформульований так: «Організації слід поважати, враховувати та реагувати на інтереси її зацікавлених сторін». Іншими принципами соціальної відповідальності є такі: підзвітність; прозорість; етична поведінка (поведінка, що базується на чесності, справедливості та сумлінності); дотримання верховенства закону; дотримання міжнародних норм поведінки; дотримання прав людини.

Вказані принципи доцільно поділити на дві групи на основі ознаки обов'язковості їхнього дотримання:

1. До *обов'язкових* принципів соціальної відповідальності належать: принцип дотримання прав людини; принцип дотримання верховенства закону; принцип дотримання міжнародних норм поведінки; принцип підзвітності у частині підзвітності організації контролюючим органам.

2. До *добровільних* принципів соціальної відповідальності належать: принцип етичної поведінки, принцип прозорості та принцип підзвітності у частині підзвітності організації її стейкхолдерам понад вимоги законодавства. До цього ж рівня належить і принцип поваги інтересів зацікавлених сторін.

Аналогічно, проведений аналіз фахових джерел [3; 4; 6] дозволив виокремити три рівні в системі заходів з реалізації соціально відповідальної поведінки підприємств (рівні визначено за ознаками добровільності та вигоди для підприємства):

1. *Перший рівень (обов'язковий)* – заходи, спрямовані на виконання підприємством норм законодавства.

2. *Другий рівень (добровільний)* – заходи, спрямовані на отримання підприємством доходу у довгостроковій перспективі внаслідок забезпечення соціального ефекту від задоволення потреб різних груп стейкхолдерів понад вимоги законодавства. Ці заходи охоплюють серед іншого: а) заходи зі здійснення внутрішніх соціальних інвестицій, спрямовані на розвиток власного персоналу, охорону здоров'я та забезпечення умов праці; б) заходи зі здійснення зовнішніх соціальних інвестицій, спрямовані на розвиток зовнішніх стейкхолдерів підприємства – ділових партнерів та клієнтів.

3. *Третій рівень (благодійний)* – здійснення зовнішніх соціальних інвестицій, які стосуються соціально-економічного та культурного розвитку регіону, природоохоронної діяльності, підтримки місцевого співтовариства, зменшення соціальної нерівності.

Як бачимо, заходи щодо врахування інтересів клієнтів та постачальників підприємства належать до другого (добровільного) рівня системи заходів з реалізації соціально відповідальної поведінки підприємств. Прямим ефектом для підприємства від реалізації таких заходів є: а) додаткове зміцнення довіри та лояльності клієнтів і постачальників; б) підвищення ефективності взаємодії підприємства з цими стейкхолдерами внаслідок зростання ефективності діяльності самих стейкхолдерів та покращення умов взаємодії з ними.

Типи відносин підприємства зі стейкхолдерами. Заходи підприємства щодо задоволення інтересів його стейкхолдерів у частині, яка перевищує вимоги законодавства, є добровільними, і тому

підприємство вирішує завдання щодо реалізації таких заходів за певними критеріями своєї вигоди. І ці критерії можуть бути різними. Від того, за яким критерієм (тобто з якою метою) підприємство будує свої відносини зі стейкхолдером, залежить тип цих відносин.

Зазвичай виокремлюють такі два типи відносин підприємства зі стейкхолдерами:

1. *Безособові відносини* – відносини, побудовані за принципом *економічної доцільності в короткостроковій перспективі*. Такі відносини також іноді вслід за Ш. Вагнером ([9]) називають опортуністичними (але не слід плутати опортуністичні відносини у термінології Ш. Вагнера з опортунізмом у термінології О. Вільямсона, під яким розуміють забезпечення власних інтересів, у тому числі шляхом шахраювання).

2. *Партнерські відносини* – довгострокові відносини, які побудовані на принципі *довгострокової економічної доцільності* та передбачають взаємні врахування партнерами інтересів один одного.

Ми до цього переліку додамо ще один тип відносин:

3. *Благодійні відносини* – відносини підприємства, побудовані на принципі *безкорисливої допомоги* певним стейкхолдерам.

Заходи підприємства щодо задоволення інтересів його стейкхолдерів по-різному реалізуються в межах різних типів відносин. Далі розглянемо підходи до врахування інтересів контрагентів підприємства в межах партнерських відносин (на прикладі поліграфічного підприємства).

Врахування інтересів клієнтів та постачальників в межах партнерських відносин поліграфічного підприємства. Доктор К. Ісікава (K. Ishikawa) сформулював визначення партнерських відносин з постачальниками, перерахувавши такі ознаки [10, с. 84–85]: взаємна відповідальність постачальника і замовника за встановлення узгоджених систем контролю якості; відповідальність замовника за встановлення чітких і повністю зрозумілих постачальнику вимог до продукції, що поставляється; прийняття постачальником і замовником узгоджених понять і вимог, що стосуються якості та кількості продукції, яка поставляється, її вартості, правил поставки та взаємних розрахунків; відповідальність постачальника за забезпечення рівня якості продукції, що дозволяє замовнику виготовити кінцеву продукцію відповідно до встановлених вимог до її якості; повна незалежність підприємницької діяльності постачальника і замовника і взаємна повага прав на автономне ведення ділових операцій та інше.

Партнерські відносини це, перш за все, вкладення часу та ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних) для того, щоб можна було працювати як єдине ціле та отримувати від цього додаткові вигоди. Партнерські відносини, якщо вони вступають у дію, потребують окремих засобів для їх підтримки. Такими засобами є заходи, спрямовані на реалізацію інтересів партнера.

Розглянемо заходи, спрямовані на реалізацію інтересів партнерів, на прикладі відносин поліграфічного підприємства (типографії) зі своїми клієнтами та постачальниками. Вигоди від партнерських відносин та витрати на підтримку партнерських відносин типографії з клієнтами та постачальниками наведені в таблиці 1.

Типовими заходами типографії, спрямованими на реалізацію інтересів клієнтів-партнерів, є такі:

- забезпечення гарантованого виконання типографією замовлень від клієнтів-партнерів;
- надання клієнтам-партнерам пріоритетів у черзі на виконання замовлень;
- лояльне ціноутворення з можливістю відстрочення сплати;
- забезпечення гарантованої якості послуг типографії;
- надання клієнтам-партнерам додаткових послуг [11];
- надання більш гнучких умов фінансування, у тому числі за допомогою інших партнерів [12];
- надання технологічних консультацій кращих фахівців [12];
- спрямування замовлення тому чи іншому підряднику;
- надання клієнту-партнеру можливості самостійно обирати та доставляти необхідні для виконання замовлення матеріали [11].

Інтереси постачальника-партнера враховуються типографією шляхом забезпечення гарантованого обсягу замовлень матеріалів у цього постачальника.

Реалізація наведених заходів потребує від типографії прийняття певних рішень, деякі з яких приймаються при участі партнерів. До тактичних рішень, спрямованих на врахування інтересів партнерів, належать:

1. Визначення особливостей взаємодії типографії з клієнтами-партнерами, в тому числі:
 - 1.1 – розміру знижок, які надаються клієнтам-партнерам.
 - 1.2 – тривалості відстрочення платежів, яке надається клієнтам-партнерам.
 - 1.3 – особливостей консультативного супроводу виконання замовлень для клієнтів-партнерів.
 - 1.4 – додаткових послуг або бонусів, призначених для клієнтів-партнерів.
2. Визначення особливостей взаємодії типографії з постачальниками-партнерами, в тому числі:
 - 2.1 – розміру гарантованого обсягу замовлень матеріалів у постачальників-партнерів.
 - 2.2 – додаткових послуг або бонусів для постачальників-партнерів.

До оперативних рішень, які потребують урахування інтересів партнерів, належать:

1. Встановлення порядку виконання замовлень клієнтів, серед яких є клієнти-партнери.
2. Вибір технології та матеріалів виконання замовлення клієнта-партнера.
3. Рішення стосовно передання замовлення клієнта-партнера до підрядчиків (альтернативами є: виконання всього замовлення типографією; виконання частини замовлення типографією; передання усього замовлення підрядчикам) [11].
4. Обрання способу задоволення реклаमाції клієнта-партнера (альтернативами є: виконання штрафних санкцій; передрукування замовлення).
5. Визначення варіанта розподілення обсягу замовлень типографських матеріалів між різними постачальниками, серед яких є постачальники-партнери.

Таблиця 1. Переваги партнерських відносин та витрати на їхню підтримку

	Переваги для типографії	Недоліки типографії	Переваги для контрагента	Недоліки контрагента
Партнерські відносини типографії з постачальником	гарантоване виконання постачальником замовлень на матеріали; можливість отримання замовлення позачергово, в обмежений час або в чітко обумовлений час; пріоритет в отриманні дефіцитних матеріалів; пріоритет в отриманні знижок; пріоритет в отриманні відстрочення або кредиту на сплату за матеріали; гарантована якість матеріалів; усунення витрат на тендери з вибору постачальників; усунення необхідності в проведенні повторних переговорів	необхідність виконання домовленостей щодо мінімального обсягу закупівель; неможливість скористатися тендерним відбором постачальника;	отримання гарантованого обсягу замовлень; отримання додаткових послуг від типографії	виникнення дебіторської заборгованості; додаткові витрати на забезпечення якості матеріалів; додаткові витрати на забезпечення якості при доставці матеріалів, які потребують специфічних умов зберігання; зміни графіків постачання;
Партнерські відносини типографії з клієнтом	отримання гарантованого обсягу замовлень; можливість залучення нових клієнтів за допомогою клієнтів-партнерів	виникнення дебіторської заборгованості; витрати внаслідок надання додаткових послуг	гарантоване виконання типографією замовлень; пріоритет у черзі на виконання замовлень; лояльне ціноутворення з можливістю відстрочення платежу; гарантована якість послуг типографії; отримання додаткових послуг від типографії; вирішення конфліктних ситуацій	необхідність виконання домовленостей щодо мінімального обсягу замовлень;

Висновки та перспективи подальших розвідок

Урахування інтересів стейкхолдерів є невід'ємною складовою соціально відповідальної поведінки підприємств. Підприємство вирішує здійснювати заходи, спрямовані на врахування інтересів стейкхолдерів понад вимоги законодавства, добровільно на основі аналізу своєї вигоди. Тому такі рішення потребують аналітичної підтримки. У статті виявлено коло таких рішень та відповідних заходів, які є типовими для соціально відповідальних відносин поліграфічного підприємства (типографії) зі своїми клієнтами та постачальниками в рамках партнерських відносин. Виявлений набір заходів із урахування інтересів стейкхолдерів поліграфічного підприємства слід взяти до уваги при побудові математичних моделей соціально відповідальної діяльності поліграфічних підприємств та при розробці комп'ютерної підтримки прийняття рішень з організації партнерських відносин поліграфічних підприємств зі стейкхолдерами.

Список літератури

1. ISO 26000: 2010 «Guidance on social responsibility» [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>. – Title screen.
2. Клейнер, Г. Б. Социальная ответственность бизнеса: общество и бизнес в системе взаимных ожиданий [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер. — Режим доступа: <http://kleiner.ru/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa-obshchestvo-i-biznes-v-sisteme-vzaimnyih-ozhidaniy/> – Загл. с экрана.
3. Новикова, Р. А. Феномен социальных и социально ответственных инвестиций в концепции социальной ответственности бизнеса / Р. А. Новикова // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С. 199–202.
4. Савичева, Е. Ю. Признаки социально ответственного поведения предпринимательских структур: к вопросу о дефиниции категории «социальная ответственность бизнеса» / Е. Ю. Савичева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – Вып. 1. – С. 17–22.
5. Тульчинский, Г. Л. От манипуляции и экономики недоверия к социальному партнёрству: PR как Public Relations i Public Responsibility / Г. Л. Тульчинский // Наука та освіта в сучасному університеті в контексті міжнародного співробітництва: матер. міжнар. наук. -практ. конф. – Маріуполь: МДУ, 2011. – С. 242–249.
6. Опокин, В. Социальный имидж в структуре имиджа организации [Электронный ресурс] / В. Опокин. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/social_image.htm. – Загл. с экрана.
7. Головінов, О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О. М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2. – С. 187–192.
8. Безчотнікова, С. В. Корпоративна соціальна відповідальність: діалог бізнес – громада / С. В. Безчотнікова // Поліграфія і видавнича справа. – 2012. – № 4. – С. 51–59.
9. Вагнер, Ш. Управление поставщиками / Ш. Вагнер. – М.: КИА центр, 2006. – 128 с.
10. Ishikawa, K. What Is Total Quality Control? / K. Ishikawa Englewood Cliffs, CA: Prentice-Hall, 1985. – 215 с
11. Менахина, О. Главное – это не наши нежные отношения, а чтобы клиент был счастлив [Электронный ресурс] / О. Менахина. – Режим доступа: http://publish.ruprint.ru/stories/2/174_1.php. – Загл. с экрана.
12. Михеева, О. Кому в полиграфии сегодня жить хорошо [Электронный ресурс] / О. Михеева. – Режим доступа: http://www.idpr.ru/projects/printbiznes/arhiv_atext_b62010 – Загл. с экрана.

References

1. ISO 26000: 2010 «Guidance on social responsibility». (n.d.). Retrieved from: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>.
2. Kleiner, G. B. *Corporate Social Responsibility: society and business in the system of mutual expectations*. Retrieved from: <http://kleiner.ru/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa-obshchestvo-i-biznes-v-sisteme-vzaimnyih-ozhidaniy>.
3. Novikov, R. A. (2012). Phenomenon of social and socially responsible investment in the concept of social responsibility of business. *Culture of the Black Sea*, 232, 199–202.
4. Savicheva, E. Y. (2011). Signs of socially responsible behavior of business organizations: the question of the definition of the category of "corporate social responsibility". *Russian Entrepreneurship*, 8 (1), 17–22.
5. Tulchin, G. L. (2011). *From manipulation and economy distrust of social partnership: PR i like Public Relations Public Responsibility. Science and education in the modern university in the context of international cooperation: International scientific and practical conference*. Mariupol, MSU, 242–249.
6. Opokin, V. *Social image in the image of the organization structure*. Retrieved from: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/social_image.htm
7. Golovinov, O. M. (2014). Social Responsibility: Ukrainian realities and problems. *Economic Bulletin of Donbass*, 2, 187–192.

-
8. Bezchotnikova, S. V. (2012). *Corporate Social Responsibility: dialogue of business – community*. Printing and publishing. 4, 51–59.
 9. Wagner, S. (2006). *Manage suppliers*. Moscow: KIA Cente.
 10. Ishikawa, K. (1985). *What Is Total Quality Control?* Englewood Cliffs, CA: Prentice-Hall
 11. Menahina, O. *The main thing – it's not our loving relationship, and that the client was happy*. Retrieved from: http://publish.ruprint.ru/stories/2/174_1.php
 12. Mikheev, A. *Who in the printing industry today, live well*. Retrieved from: http://www.idpr.ru/projects/printbiznes/arhiv_atext_b62010.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2016 р.

Ірина Володимирівна СПІЛЬНИК

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

Ольга Михайлівна ЗАГОРОДНА

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

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Спільник, І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто важливість збутової діяльності підприємства та обґрунтовано її пріоритетність у підвищенні його ділової активності. Досліджено взаємозв'язок між випущеною та реалізованою продукцією та показники їх узгодженості з позицій синхронності та ритмічності діяльності виробничої та збутової підсистем підприємства. Проаналізовано динаміку виробленої та реалізованої продукції. Проведено аналітичну оцінку внеску збутової діяльності у формування фінансових результатів підприємства та рівня їх якості. Здійснено аналіз складу, структури та динаміки витрат підприємства на збут, у т.ч. витрат на гарантійне обслуговування, та визначено ступінь їх окупності. Запропоновано систему абсолютних і відносних показників результативності збутової діяльності підприємства загалом та ефективності роботи служби збуту зокрема, а також методику їх аналізу.

Ключові слова: збутова діяльність; збутова політика; збут; збутовий персонал; операційна діяльність; ділова активність; ефективність; окупність; аналіз; оцінка; пошук можливостей; показники; фактори; резерви; номенклатура; асортимент; структура; ритмічність; синхронність; доходи; витрати; фінансові результати; маржа; темпи зміни; коефіцієнти.

Iryna Volodymyrivna SPILNYK

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

Olha Mykhajlivna ZAHORODNA

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

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE SALES ACTIVITY

Abstract

It is considered the importance of efficiency OF enterprise sales activity. Its priority in business activity improvement is proved. The interrelation between produced and sold products is investigated. The indicators of consistency from the position of synchronicity and line balance of production and marketing enterprise subsystems are determined. It is analyzed the dynamics of produced and sold products. The analytical assessment of the marketing contribution into the financial results formation and the level of their quality are considered. It is made the evaluation of the composition, structure and dynamics of enterprise costs on sales, including warranty costs. The rate of their payback is determined. It is proposed the system of absolute and relative indicators of effectiveness sales activity of the enterprise as a whole and the efficiency of sales services activity, including methods of their analysis.

Keywords: sales activity; sales policy; marketing; sales personnel; operational activity; business activity; efficiency; payback; analysis; evaluation; search capabilities; factors; reserves; nomenclature; assortment; structure; line balance; synchronicity; incomes; expenses; financial results; margin; rate of changes; ratios.

JEL classification: G30, G32

Вступ

У сучасних умовах ринкової економіки головним фактором «виживання» виробничих підприємств є ефективна збутова політика та її цілеспрямований розвиток. Це відбувається внаслідок значного загострення конкуренції на ринках збуту, зростання витрат діяльності, підвищення вимог споживачів відносно якісного обслуговування. У зв'язку з цим все більше значущими постають питання якості та ефективності функціонування збутової системи підприємства.

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

Управлінню збутовою діяльністю і аналітичному забезпеченню збутової політики підприємства присвячено чимало наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних авторів, таких, як: І. Ансофф [1], Л. В. Балабанова [2; 3], В. Ф. Гамалій [4], Н. В. Головкина [5], Ю. П. Митрохіна [3], М. Портер [9], Г. В. Савицька [10], О. М. Шконова [13] та інші. Проте, зважаючи на практичну значущість ділової активності підприємства, важливість удосконалення теорії та практики аналізу збутової діяльності, вкрай актуальними залишаються подальші дослідження у цій царині, які потребують розробки нових підходів, адже значна кількість окреслених проблем є предметом наукових дискусій і залишаються досі не вирішеними. Вищевикладене зумовлює актуальність дослідження, його як теоретичне, так і прикладне спрямування.

Мета та завдання статті

Метою роботи є розгляд теоретичних засад і прикладних аспектів аналізу збутової діяльності підприємства для підвищення ефективності його збутової політики.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити важливість збутової діяльності та її пріоритетність у підвищенні ділової активності підприємства;

- розкрити цінність аналізу як прикладної діяльності в контексті управління збутом;
- розглянути систему показників виробничо-збутової діяльності та здійснити їх економічну інтерпретацію;
- запропонувати методику аналізу результативності збутової діяльності підприємства загалом та ефективності роботи служби збуту зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження

Виробнича і збутова політика підприємства формуються, як правило, різними службами і підрозділами підприємства під дією різних факторів, тому результати аналізу цих двох аспектів діяльності можуть відрізнятися. При цьому, якщо на деяких незначних відтинках часу виробництво і реалізацію можна розглядати як незалежні одна від одної функції, то в перспективі вони виявляються доволі тісно пов'язаними: якщо нічого не виробляти, то що тоді реалізовувати; і, навпаки, якщо немає можливостей реалізації, то як можна говорити про виробництво? Для кожного окремого підприємства ці поняття мають індивідуальне наповнення залежно від галузевої приналежності та масштабів діяльності [11, с. 113].

Ритмічна, успішна діяльність підприємства передбачає, що загалом за не дуже короткі для підприємства проміжки часу (квартал) обсяги виробництва і реалізації збігаються. Однак у межах цих періодів ситуація може бути іншою: динаміка виробництва і реалізації відрізняється. Наприклад, за умови виробництва нової продукції, коли для ринку і споживачів товар є маловідомим, обсяги виробництва можуть суттєво перевищувати його реалізацію. Із зростанням попиту темпи зростання виручки можуть дорівнювати до темпів зростання обсягів виробництва. У цьому випадку, щоб уникнути хибних висновків, слід брати до уваги особливості життєвого циклу продукції, яку виробляє підприємство.

Протилежною динаміка виробництва і реалізації може бути тільки випадково і протягом коротких проміжків часу, адже падіння виробництва при збільшенні реалізації дуже швидко призведе до зниження реалізації також, оскільки реалізовувати буде нічого. Зниження реалізації негативно вплине на виробництво через нестачу оборотних засобів. Тому далекосяжних наслідків така інверсія не має. Виробництво майже ніколи не відстає від реалізації.

Показником відповідності темпів виробництва і реалізації може слугувати коефіцієнт реалізації, що є співвідношенням обсягів реалізованої і виробленої продукції за відповідний період часу. Що ближче значення цього коефіцієнта до одиниці, і що стійкішою є така відповідність, то більш синхронною і ритмічною є діяльність виробничої і збутової підсистем підприємства. Невідповідність у темпах зміни різних показників виробництва і реалізації дає можливість виявити певні проблеми у діяльності окремих служб, а саме:

- якщо темпи зростання валової продукції вищі за темпи зростання виробленої (товарної продукції), то це свідчить про зростання обсягів незавершеного виробництва;
- якщо темпи зростання виробленої (товарної продукції) вищі за темпи зростання реалізованої продукції, то це є ознакою зростання залишків нереалізованої або готової продукції на складах і сповільнення оборотності оборотних активів підприємства [6, с. 49].

Для того, щоб з'ясувати причини зміни основних показників господарської діяльності, необхідно дослідити, як здійснювалося виробництво і реалізація продукції (табл. 1; рис. 1).

Як показують дані таблиці 1, за аналізований період відбувалося зростання обсягів продажу та виробництва продукції підприємства.

Таблиця 1. Динаміка виробленої та реалізованої продукції підприємства

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп змін (ланцюгових) %	
				2/1	3/2
А	1	2	3	4	5
Дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн)	27 323	45 484	73 145	166,47	160,82
Обсяг виробленої продукції (тис. грн).	34 499	51 482	77 887	149,23	151,29
Коефіцієнт відповідності	0,79	0,88	0,94	111,39	106,81
Середні залишки нереалізованої продукції (тис. грн)	7 176	5 998	4 742	83,58	79,06

Однак темпи зростання доходу від реалізації продукції є дещо вищими, ніж темпи зростання виробленої продукції, що свідчить про зниження залишків нереалізованої продукції, а відтак – про позитивну динаміку збуту продукції підприємства. Коефіцієнт відповідності між доходом від реалізації продукції та обсягами виробництва має тенденцію до зростання і наближається до одиниці, що свідчить

про зростання узгодженості між виробничою і збутовою підсистемами. На рис. 1. показники динаміки чистого доходу від реалізації продукції та обсягу виробленої продукції відображено графічно.

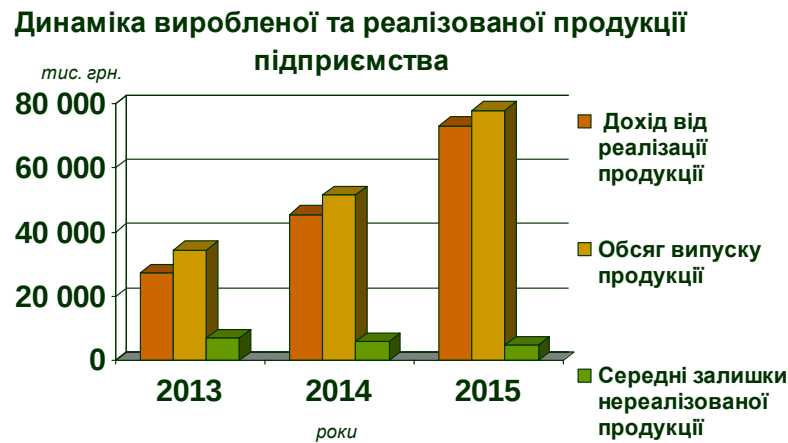


Рис. 1. Показники виробничо-збутової діяльності підприємства за 2013-2015 рр.

Обсяг продажу безпосередньо впливає на інші сторони діяльності – собівартість і рентабельність продукції, фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Крім того, реалізацією завершується колообіг засобів підприємства. Кошти, які надійшли від продажу продукції, використовуються ним для придбання сировини і матеріалів, виплати заробітної плати і здійснення інших витрат. Тому в сучасних умовах надзвичайно важливим є налагодження ефективної системи аналізу реалізаційних процесів на підприємстві [12, с. 104]. Динаміку основних показників збутової діяльності підприємства наведено на рис. 2. і у табл. 2.

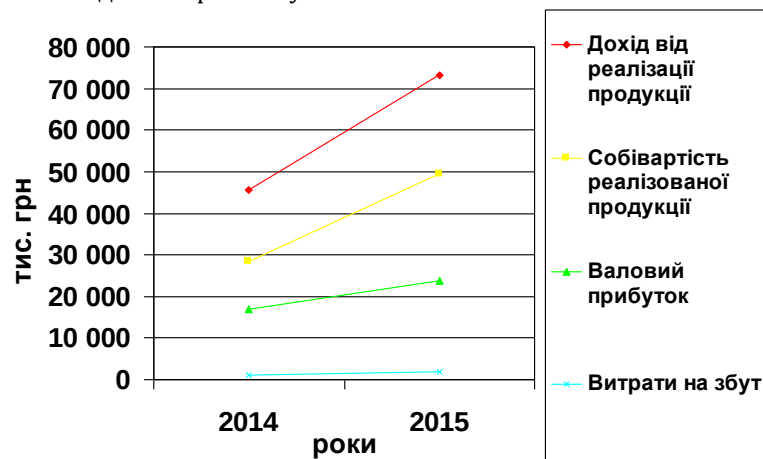


Рис 2. Динаміка показників збутової діяльності підприємства

Таблиця 2. Динаміка основних показників збутової діяльності підприємства (тис. грн)

№ п/п	Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
0	А	1	2	3	4
1.	Дохід від реалізації продукції	45 484	73 145	27 661	60,82
2.	Собівартість реалізованої продукції	28 465	49 419	20 954	73,61
3.	Валовий прибуток	17 019	23 726	6 707	39,41
4.	Витрати на збут	1 226	1 784	558	45,51

За аналізований період, за даними таблиці 2, констатуємо зростання за всіма показниками. Так дохід від реалізації продукції зріс на 27 661 тис. грн, або на 60,82 %; валовий прибуток – на 6 707 тис. грн, або на 39,41 %. Однак найвищі темпи зростання має собівартість реалізованої продукції підприємства (73,61 %), проте, з позиції економічної доцільності, найвищими темпами повинен зростати показник

валового прибутку (фінансовий результат від основної операційної діяльності), йому може поступатися дохід (виручка) від реалізації продукції.

Для зростання фінансових результатів від реалізації виручка повинна зростати швидшими темпами, ніж собівартість реалізованої продукції. Витрати на збут зросли на 558 тис. грн, або на 45,51 %, але за темпами зростання вони поступаються показнику собівартості продукції. Більш детально динаміку та якість фінансових результатів підприємства розглянемо у табл. 3.

Таблиця 3. Збутова діяльність у формуванні фінансових результатів підприємства (тис. грн)

№ п/п	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
0	A	1	2	3	4
1.	Валовий прибуток (збиток)	17 019	23 726	6 707	39,41
2.	Фінансовий результат від операційної діяльності	75	2 139	2 064	2 752
3.	Фінансовий результат до оподаткування	86	2 573	2 407	2 892
4.	Чистий прибуток (збиток)	86	2 271	2 185	2 541
5.	Дохід (виручка) від реалізації продукції	45 484	73 145	27 661	60,82
6.	Валовий прибуток (збиток)/ Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,3742	0,3244	- 0,0498	- 13,31
7.	Фінансовий результат від операційної діяльності /Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0017	0,0292	0,0275	1 618
8.	Фінансовий результат до оподаткування операційної діяльності /Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0019	0,0352	0,0333	1 753
9.	Чистий прибуток / Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0019	0,0311	0,0292	1 537

Як видно з даних таблиці 3, підприємство як у звітному, так і у попередньому періодах отримало позитивний фінансовий результат. Чистий прибуток у 2015 році становить 2 271 тис. грн, що на 2 185 тис. грн, або у 26 разів більше за аналогічний показник попереднього року.

Прибутковою була також і операційна діяльність, у тому числі основна. Так, операційний прибуток зріс порівняно з попереднім роком на 2 064 тис. грн, або у 28,5 разів. Таку динаміку фінансових результатів загалом слід розцінити позитивно.

Певний інтерес становлять показники маржі фінансових результатів у відсотках до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. За даними таблиці 3, спостерігається зростання показників маржі практично за всіма позиціями, окрім частки валового прибутку у доході від реалізації продукції, яка скоротилася за аналізований період на 0,0498 пункти, або на 13,31 %, що є небажаним. Така динаміка показників маржі загалом є свідченням зростання якості одержаних фінансових результатів підприємства.

Розглянемо детальніше динаміку, склад та структуру витрат на збут у таблиці 4, застосовуючи вертикальний та горизонтальний аналіз їх сум у 2014-2015 роках. Як показують дані таблиці 4, витрати підприємства на збут продукції протягом аналізованого періоду збільшилися на 558, 9 тис. грн, або на 45,62 %. Щодо складових витрат на збут, то спостерігаємо зростання за всіма статтями витрат, за винятком «Податків та зборів», що зменшилися на 14,9 тис. грн, або на 80,11 % проти рівня 2014 року.

Найвищими темпами зростали витрати за статтями: «МШП» - у 7,3 раза; «Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції» - 9,4 раза; «Витрати на оплату праці та комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям та торговим агентам, що забезпечують збут продукції» - на 84,15 %.

Оцінюючи структуру витрат підприємства на збут, можна констатувати, що суттєвих змін щодо перерозподілу ролі окремих видів витрат у загальному їх підсумку протягом аналізованого періоду не відбулося.

У 2015 році «Витрати на відшкодування транспортних, перевалочних, страхових витрат постачальника» становили 25,5 % від загальної суми витрат на збут, їх сума зросла на 151,7 тис. грн, або на 50,03 %.

Таблиця 4. Динаміка та структура витрат на збут підприємства (тис. грн)

№ п/п	Статті витрат	2014 р.		2015 р.		Динаміка		
		сума	частка%	сума	частка, %	абсолютна	відносна, %	частки, %
0	A	1	2	3	4	5	6	7
1.	Витрати на зберігання, навантаження, розвантажування, пакування продукції	22,5	1,84	27,4	1,54	4,9	21,78	-0,3
2.	Витрати на оплату праці та комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям та торговим агентам, що забезпечують збут продукції	237,9	19,42	438,1	24,56	200,2	84,15	5,14
3.	Єдиний соціальний внесок	90,3	7,38	96,4	5,40	6,1	6,76	-1,98
4.	Витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів та на дослідження ринку товарів (робіт, послуг), що продаються підприємством	68,7	5,61	91,8	5,15	23,1	33,62	-0,46
5.	Витрати на оплату службових відряджень працівників, зайнятих збутом продукції	31,7	2,59	45,1	2,53	13,4	42,27	-0,06
6.	Витрати на відшкодування транспортних, перевалочних, страхових витрат постачальника	303,2	24,75	454,9	25,50	151,7	50,03	0,75
7.	Податки та збори, встановлені законодавством України	18,6	1,52	3,7	0,21	-14,9	-80,11	-1,31
8.	МШП	2,3	0,19	16,8	0,94	14,5	630,43	0,75
9.	Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг	3,5	0,29	33,0	1,85	29,5	842,86	1,56
10.	Витрати щодо гарантійного обслуговування	446,4	36,44	576,8	32,33	130,4	29,21	-4,11
11.	Разом витрат	1225,1	100,00	1784,0	100,00	558,9	45,62	-

«Витрати на оплату праці та комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям та торговим агентам, що забезпечують збут продукції» становлять 24,56 % збутових витрат, їх сума зросла на 200,2 тис. грн, або на 84,5 %, а частка в динаміці зросла на 5,04 %.

Як у 2015, так і у 2014 роках найбільшу частку (близько третини всіх витрат на збут) становили «Витрати щодо гарантійного обслуговування». За аналізований період їх сума збільшилася на 130,4 тис. грн, або на 29,2 %, що може бути пов'язано із зростанням масштабів збуту продукції, проте їх частка у загальній вартості витрат на збут у порівнянні з 2014 роком зменшилася на 4,01 %, що також непрямо свідчить про деяке поліпшення якості продукції, зниження рівня поломок та дефектів у продукції підприємства.

З огляду на визначальну роль цих витрат у загальних витратах на збут доречно дослідити внутрішню структуру витрат на гарантійний ремонт та їх динаміку (табл. 5).

У структурі витрат на гарантійне обслуговування найбільшу частку займають витрати на основну і додаткову заробітну плату працівників, зайнятих обслуговуванням – 54,18 % проти 40,95 % у 2014 році. Їх сума за аналізований період зросла на 129,7 тис. грн, або на 70,95 %, що спричинило зростання сукупних витрат на гарантійне обслуговування відносно їх базового значення на 29,06 %, тобто на 99,5 % зумовило цей приріст.

Таблиця 5. Динаміка та структура витрат щодо гарантійного обслуговування (тис. грн)

№ п/п	Статті витрат	2014 р.		2015 р.		Динаміка		
		сума	частка,%	сума	частка,%	абсолютна	відносна,%	частки,%
0	A	1	2	3	4	5	6	7
1.	Основна і додаткова заробітна плата працівників служби гарантійного обслуговування	182,8	40,95	312,5	54,18	129,7	70,95	13,23
2.	Єдиний соціальний внесок	69,4	15,55	68,7	11,91	-0,7	-1,01	-3,64
3.	Витрати на матеріали і ПКУ	107,7	24,13	97,1	16,83	-10,6	-9,84	-7,3
4.	Витрати на оплату службових відряджень працівників, зайнятих гарантійним обслуговуванням	46,3	10,37	49,5	8,58	-3,2	-6,91	-1,79
5.	МШП та інші витрати/ послуги цехів	40,2	9,00	49,0	8,50	8,8	21,89	-0,5
6.	Разом	446,4	100,00	576,8	100,00	130,4	29,21	-

За іншими позиціями спостерігаємо зниження витрат, окрім МШП і інших витрат / послуг цехів, сума яких зросла несуттєво.

Для оцінки ефективності збутової діяльності підприємства доречно дослідити місце витрат на збут у сукупних витратах операційної діяльності підприємства та проаналізувати ступінь окупності цих витрат. Здійснимо відповідні розрахунки у таблиці 6.

З проведених розрахунків випливає, що частка витрат на збут у сукупних витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, є незначною, і за аналізований період знизилася на 0,0027 пункти, або на 10,71 %. А окупність витрат на збут за показником доходу (виручки) від реалізації продукції становить 41 грн на 1 грн витрат на збут, що більше від минулорічного значення на 3,9 грн, або на 10,51 %, що слід розцінити позитивно.

Позитивною динамікою характеризується і коефіцієнт, який показує співвідношення прибутку від операційної діяльності до витрат на збут. Так у звітному році його значення становить 1,199 і за аналізований період він зріс на 1,1378, або у 19,6 раза. Кількісні значення якісних показників та їх динаміка свідчать про підвищення продуктивності збутової діяльності підприємства.

Оцінимо ефективність збутової діяльності за показниками рентабельності. Для цього здійснимо необхідні розрахунки у табл. 7.

Як показують дані таблиці 7, показники рентабельності реалізованої продукції та основної діяльності є досить значними, хоча протягом аналізованого періоду спостерігаємо тенденцію до їх зниження. Так рентабельність основної діяльності у 2015 році знизилася на 11,78 % проти рівня 2014 року.

Що стосується показників рентабельності, розрахованих за показником фінансового результату від операційної діяльності, то їх абсолютні значення хоч є незначними, проте демонструють позитивну динаміку. Зокрема економічна рентабельність у 2015 році становила 3,9 % і зросла відносно рівня попереднього року на 3,76 %. Загалом ефективність діяльності аналізованого підприємства підвищилася.

У ході аналізу результативності діяльності підприємства доцільно оцінити динаміку показників його ділової активності (табл. 8).

За аналізований період ділова активність підприємства поживалася, про що свідчить динаміка показників, які її характеризують. Так віддача сукупних активів, тобто капіталу, підприємства зросла на 0,4585 грн, або на 52,33 %. Якщо у 2014 році оборот сукупного капіталу тривав майже 411 днів, то у 2015 році тривалість обороту становила близько 270 днів.

Таблиця 6. Динаміка і окупність витрат підприємства на збут (тис. грн)

№ п/п	Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
0	A	1	2	3	4
1.	Дохід від реалізації продукції	45 484	73 145	27 661	60,82
2.	Собівартість реалізованої продукції	28 465	49 419	20 954	73,61
3.	Адміністративні витрати	10 435	16 610	6 175	59,18
4.	Витрати на збут	1 226	1 784	558	45,51
5.	Інші операційні витрати	8 590	11 480	2 890	33,64
6.	Разом витрат, пов'язаних з операційною діяльністю	48 716	79 293	30 577	62,77
7.	Частка витрат на збут у витратах, пов'язаних з операційною діяльністю,	0,0252	0,0225	-0,0027	-10,71
8.	Окупність витрат на збут (дохід до витрат на збут)	37,10	41,00	3,9	10,51
9.	Фінансовий результат від операційної діяльності	75	2 139	2 064	2 752
9.	Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут	0,0612	1,1990	1,1378	1 859

Таблиця 7. Показники результативності збутової діяльності (тис. грн)

№ п/п	Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
1.	Дохід від реалізації продукції	45 484	73 145	27 661	60,82
2.	Інші доходи від операційної діяльності	3 307	8 287	4 980	150,59
3.	Собівартість реалізованої продукції	28 465	49 419	20 954	73,61
4.	Витрати, пов'язані з операційною діяльністю	48 716	79 293	30 577	62,77
5.	Середня вартість активів підприємства	51 916	54 805	2 889	5,57
6.	Валовий прибуток	17 019	23 726	6 707	39,41
7.	Фінансовий результат від операційної діяльності	75	2 139	2 064	2 752
8.	Рентабельність реалізованої продукції, (%) (6/1)	37,42	32,44	-4,98	-13,31
9.	Рентабельність основної діяльності, (%) (6/3)	59,79	48,01	-11,78	-19,70
10.	Рентабельність 1 операційної діяльності (%) (7/4)	0,15	2,70	2,55	1 700
11.	Рентабельність 2 операційної діяльності (%) (7/(1+2))	0,15	2,63	2,48	1 653
12.	Економічна рентабельність (%) (7/5)	0,14	3,90	3,76	2 686

Пришвидшилася оборотність готової продукції підприємства. Якщо у попередньому році середній термін зберігання продукції на складі становив 25 днів, то у поточному році така тривалість скоротилася на 16,75 дні, або на 66,34 % і становила 8,5 днів. Це свідчить про підвищення попиту на продукцію, а також про поліпшення роботи відділу збуту та маркетингу підприємства.

Крім того, якщо у 2014 році середній період погашення заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства становив 22,22 дня, то у 2015 році підприємство реалізовувало свої боргові права вже за 14,84 дня, що свідчить про пришвидшення обороту дебіторської заборгованості за продукцію, роботи та

послуги. Така динаміка показників позитивно характеризує стан платіжної дисципліни підприємства і позитивно позначиться на зростанні його фінансових результатів і зміцненні фінансового становища.

У ході аналізу важливо також оцінити ефективність роботи працівників відділу збуту підприємства. У таблиці 9 наведено методику аналізу ефективності роботи служби збуту.

Таблиця 8. Динаміка показників ділової активності підприємства

№ п/п	Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
1.	Дохід від реалізації продукції (тис. грн)	45 484	73 145	27 661	60,82
2.	Середня вартість активів підприємства (тис. грн)	51 916	54 805	2 889	5,57
3.	Середня величина залишків готової продукції на складі (тис. грн)	3 190,0	1726,5	-1463,5	-45,88
4.	Середня величина дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (тис. грн)	2808,0	3 015,5	207,5	7,39
5.	Віддача активів підприємства (коеф.)	0,8761	1,3346	0,4585	52,33
6.	Тривалість обороту сукупних активів, (дні)	410,91	269,74	-141,17	-34,36
7.	Коефіцієнт оборотності готової продукції	14,26	42,37	28,11	197,12
8.	Тривалість обороту готової продукції, (дні)	25,25	8,50	-16,75	-66,34
9.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	16,20	24,26	8,06	49,75
10.	Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (дні)	22,22	14,84	-7,38	-33,21

Таблиця 9. Динаміка результативності роботи збутового персоналу

№ п/п	Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка	
				абсолютна	відносна, %
1.	Дохід від реалізації продукції (тис. грн)	45 484	73 145	27 661	60,82
2.	Витрати на збут (тис. грн)	1 226	1 784	558	45,51
4.	Фінансовий результат від операційної діяльності (тис. грн)	75	2 139	2 064	2 752
5.	Середньооблікова чисельність персоналу підприємства (осіб)	610	627	17	2,79
6.	Середньооблікова чисельність збутового персоналу (осіб)	8	8	-	-
7.	Загальний фонд оплати праці працівників (тис. грн)	12 201	23 222	11021	90,33
8.	Витрати на оплату праці збутового персоналу (тис. грн)	139	267	128	92,09
9.	Частка збутового персоналу у персоналі підприємства (коеф.)	0,0131	0,0128	-0,0003	-2,29
8.	Питома вага оплати праці збутового персоналу у загальному фонді оплати праці (коеф.)	0,0114	0,0115	0,0001	0,88
9.	Дохід від реалізації продукції в розрахунку на одного працівника відділу збуту (тис. грн)	5 685,5	9143,1	3457,6	60,81
10.	Витрати на збут у розрахунку на одного працівника відділу збуту (тис. грн)	153,3	223,0	69,7	45,50
11.	Прибуток від операційної діяльності в розрахунку на одного працівника відділу збуту (тис. грн)	9,38	267,38	258,00	2 751

З даних таблиці випливає, що чисельність збутового персоналу за аналізований період залишилася незмінною – 8 осіб, однак його частка у середньообліковій чисельності працівників підприємства є досить низькою і скоротилася на 2,29 %. Водночас витрати на оплату праці збутового персоналу зросли на 128 тис. грн, або на 92,08 %, що загалом збігається із загальною тенденцією оплати праці на підприємстві і є мотивуючим фактором підвищення її продуктивності.

Поряд з цим суттєво зросли показники ефективності роботи збутового персоналу. Так дохід від реалізації продукції в розрахунку на одного працівника відділу збуту зріс на 3457,6 тис. грн або на 60,81 %.

Фінансовий результат від операційної діяльності на одного збутового працівника збільшився на 258 тис. грн, або майже у 29 разів, у той час, коли витрати на збут у розрахунку на одного працівника зросли на 69,7 тис. грн, або на 45,5 %.

Таке співвідношення відносних показників результативності однозначно засвідчує зростання ефективності роботи служби збуту підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи сказане вище, можна стверджувати, що розглянуті нами теоретичні засади і прикладні аспекти аналізу ефективності збутової діяльності підприємства є необхідними і надзвичайно важливими з позиції обґрунтування його перспективної збутової політики.

Практична цінність результатів дослідження полягає в тому, що запропоновані методичні та практичні рекомендації з аналітичного забезпечення збутової політики підприємства сприятимуть ефективному управлінню збутом.

Перспектива подальших розвідок у вирішенні порушеної проблеми пов'язана з критичною оцінкою наявного методичного інструментарію аналізу виробництва і реалізації продукції та розробкою напрямків його удосконалення.

Список літератури

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Экономика, 1989. – 518 с.
2. Балабанова, Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств [Текст]: монографія / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. - Донецьк : ДонПУЕТ, 2009. –245 с.
3. Балабанова, Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посіб. [Текст] / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
4. Гамалій, В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] / В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук, І. В. Фабрика. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
5. Головкина, Н. В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи / Н. В. Головкина // Маркетинг в Україні. – 2003. – №2. – С. 47-52.
6. Загородна, О. М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки / О. М. Загородна, І. В. Спільник // Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 48-50
7. Кардаш, В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана - 3. вид., доп. та перероб. / В. Я. Кардаш, М.Ю. Антонченко -К.: КНЕУ, 2006.-248с.
8. Ноздрева, Р. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Ноздрева, Л. Цыгичко. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
9. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
10. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / Г. В. Савицька. – Київ : "Знання", 2007. – 668 с. - (Вища освіта ХХІ століття).
11. Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.
12. Спільник, І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432 с.
13. Шконова, О. М. Маркетингова товарна політика : навч. посібник / О. М. Шконова. – К., МАУП, 2003. – 157 с.
14. Шпилик, С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 88-95.

References

1. Ansoff, I. (1989) *Strategic Management*. Moscow: Economics.
2. Balabanova, L. V. (2009). *Strategical marketing enterprise sales management*. Donetsk: DonPUET.
3. Balabanova, L. V. & Mitrokhina, J. P. (2011). *Management of enterprise sales politics*. Kyiv: CSL.
4. Hamaliyi, V. F. (2016). *Modern problems of ukrainian enterprises' sales politics*. Retrieved from: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
5. Golovkina N.V. (2003) Sales stimulation: theory, practice and perspectives. *Marketing in Ukraine*, 2, 47-52.
6. Zahorodna, O.M.& Spilnyk, I. V. (2014) Diagnostics of problematic zones of production and marketing activities according the indicators of their estimation. *Problems and perspectives of the theory and practice of accounting, control, economic analysis and statistics evolution*. Ternopil: TNEU, 48-50.
7. Kardash, V. Y. & Antonchenko, M. U. (2006) *Marketing goods politics*. Kyiv: KNEU.
8. Nozdreva, R. & Cygichko, L. (1991). *How to win at the market place*. Moscow: Finance and Statistics.
9. Porter, M. (2005). *Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability*. Moscow: Alpina Business Books.
10. Savytska, G. V. (2007). *Economic analysis of the company*. Kyiv: Znannya.
11. Spilnyk, I. V. & Zahorodna, O. M. (2014). Analysis of production and marketing activities in enhancing the competitiveness of enterprise. *Economic Analysis*, 17, 106-109.
12. Spilnyk, I. V. & Zahorodna, O. M. (2012). *Economic Analysis*. Ternopil: TNEU.
13. Shkonova, O. M. (2003). *Marketing goods politics*. Kyiv: IAMP.
14. Shpylyk, S. (2012). Management of sales activities of enterprise. *Halyskyi Ekonomichnyi Visnyk*, 4(37), 88-95.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2016 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.471

Оксана Юріївна БАЛАЗЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
E-mail: kseniya_balazuk@ukr.net

Інна Миколаївна СИСОЄВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
E-mail: inna1853@mail.ru

ОБЛІК ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

Балазюк, О. Ю. Облік витрат у системі управління виробництвом безалкогольних напоїв [Текст] / Оксана Юріївна Балазюк, Інна Миколаївна Сисоєва // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 141-146. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розкрито основні аспекти обліку витрат у системі управління виробництвом безалкогольних напоїв та запропоновано шляхи їх удосконалення з урахуванням галузевих особливостей підприємств.

Мета. Дослідити методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції у системі управління витратами на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв і визначити шляхи їх удосконалення з метою підвищення рівня інформативності обліково-аналітичного забезпечення.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових та спеціальних методів пізнання економічних явищ на основі системного підходу. Для обґрунтування теоретико-методичних підходів до обліку й аналізу процесів, пов'язаних з формуванням витрат виробництва використовувались методи індукції та дедукції, аналізу та синтезу, абстрагування й аналогії.

Результати. Базуючись на даних критичного аналізу методів калькулювання собівартості, що використовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці, з метою подальшого вдосконалення системи формування обліково-аналітичної інформації запропоновано використовувати калькулювання за останньою операцією в комплексі з управлінським підходом «точно в строк», що розширює інформаційне поле для прийняття управлінських рішень у площині управління витратами.

Ключові слова: управління виробництвом; витрати виробництва; методи обліку витрат; методи калькулювання продукції; калькулювання за останньою операцією; JIT-калькулювання.

Oksana Yuriyivna BALAZYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: kseniya_balazuk@ukr.net

Inna Mykolayivna SYSOYEVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: inna1853@mail.ru

COST ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF SOFT DRINKS MANUFACTURING

Abstract

Introduction. The article deals with the basic aspects of cost accounting in the system of production of soft drinks and the ways of their improvement taking into account the light industry enterprises features.

Purpose. The aim of the article is to explore the methods of cost accounting and to conduct a calculation of production costs in enterprises-producers of soft drinks and to identify ways to improve them in order to enhance the informativeness of accounting and analytical support.

The method (methodology). The methodological basis of the study is a set of general and specific methods of knowledge of economic phenomena on the basis of systematic approach. In order to ground theoretical and methodological approaches to accounting and analysis of processes which are associated with the formation of production costs we have used method of induction and deduction, method of analysis and synthesis, method of abstraction and analogy.

Results. On the basis of on data from critical analysis of methods of calculation of cost which are used in domestic and foreign practice, in order to further improvement of the system of formation of accounting and analytical information we have offered to use the calculation of the latest operation in conjunction with management approach "just in time" that extends the information field for decision making in management costs plane.

Keywords: production management; costs of production; cost accounting methods; methods of calculation of production; calculation of the latest operation; JIT-calculation.

JEL classification: M41

Вступ

Для ефективного управління менеджерам необхідна інформація, яка б об'єктивно та оперативно відображала господарську ситуацію в межах підприємства, спрямовувала управлінський персонал на вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства. Традиційно таку інформацію продукує система обліку витрат на підприємстві.

Питаннями формування обліково-аналітичної інформації у системі управління виробництвом продукції займалися вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема: З. Л. Бандура, С. Ф. Голов, К. Друрі, В. П. Завгородній, З. В. Задорожний, Т. П. Карпова, Г. Г. Кірейцев, Ю. А. Кузьмінський, Л. В. Нападівська, В. Ф. Палій, А. А. Пилипенко, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Ч. Т. Хонгрэн, М. Г. Чумаченко, А. Яругова.

Незважаючи на важливі напрацювання зазначених авторів, подальшого дослідження потребують питання формування обліково-аналітичного забезпечення в окремих сферах виробництва, зокрема й у виробництві безалкогольних напоїв, визначення комплексу завдань і функцій, спрямованих на підвищення ефективності управління підприємством. Серед науковців, які досліджували управлінські процеси на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв, слід звернути увагу на доробок І. Ю. Мартинова, Г. Г. Ушакова, В. Є. Керімова. Однак вони розглядали загальні принципи управління виробничими процесами галузі. Питання організації обліку виробничих процесів, формування обліково-аналітичної інформації для управління виробництвом безалкогольних напоїв залишається поза колом наукових зацікавлень фахівців.

Досліджуючи витрати, такі науковці, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Т. П. Карпова, Л. В. Нападовська, Ю. С. Цал-Цалко, В. М. Панасюк, О. Попов, стверджують: реальним напрямом зменшення витрат є система управління ними. Інформаційне забезпечення управління витратами підпорядковується як класичній системі фінансового обліку, так і традиційній системі управлінського обліку.

Мета статті

Мета нашого дослідження полягає у вивченні існуючих методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в системі управління виробництвом безалкогольних напоїв, які зумовлені особливостями виробничого процесу, і визначенні шляхів їх удосконалення з метою підвищення рівня інформативності обліково-аналітичного забезпечення системи управління виробництвом.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для правильного підходу до формування системи управління витратами необхідно враховувати специфіку діяльності підприємства та структуру його виробництва.

Підприємства, які займаються виробництвом безалкогольних напоїв, мають низку специфічних ознак, які зумовлені технологічними особливостями виробничого процесу, організаційно-правовою формою функціонування, характеристиками продукції, що виготовляється. Адекватної зміни системи формування обліково-аналітичної інформації для потреб управління виробництвом безалкогольних напоїв вимагають реалії сучасного стану економіки та специфіка галузі, зокрема:

- повна автоматизація ліній розливу та загалом виробничого процесу вимагає деталізації інформації про склад та розмір непрямих виробничих витрат, оскільки частка їх значна;
- широкий асортимент готової продукції, що подібна за виробничим процесом, однак проходить різне число стадій виробництва, ускладнює розрахунок собівартості певного виду продукції;
- обмежений термін зберігання готової продукції та її значні обсяги (напої, розлиті у ПЕТ-упаковку, є достатньо об'ємними і важкими), а також сезонність (максимум споживання припадає на літо – осінь, а виготовляється продукція протягом року) вимагають особливої уваги до планування виробництва та виробничих потужностей, залишків готової продукції та сировинної бази, а це ставить такі об'єкти на особливе місце у системі обліку;
- необхідність суворого контролю за якістю продукції, оскільки галузь має яскраво виражений соціальний характер, вимагає виокремлення та оцінювання розміру витрат на здійснюваний контроль [1].

Технологічний процес виробництва безалкогольних напоїв складається з таких основних етапів, як обробка води, приготування цукрового сиропу та колеру, приготування порошкоподібних сумішей (настоїв, екстрактів, композицій), купажування, газування, розлив і зберігання.

Враховуючи нормативне регулювання ведення обліку витрат та техніко-економічні особливості виробництва безалкогольних напоїв в Україні, на більшості підприємств використовують нормативно-однопредільний метод обліку витрат. Метод отримав назву однопредільного у зв'язку з тим, що об'єктом калькулювання виступає один переділ.

Використання однопредільного методу обліку витрат обраний більшістю виробників безалкогольних напоїв, виходячи з певних галузевих особливостей, зокрема:

- виробництва, в яких облік організується за передільним методом, дуже матеріаломісткі. Тому облік матеріальних витрат організують таким чином, щоб забезпечити контроль за використанням матеріалів у виробництві. Найбільш часто застосовуються баланси вихідної сировини, розрахунок виходу продукту або напівфабрикатів, браку, відходів;
- напівфабрикати, отримані в одному переділі, служать вихідним матеріалом у наступному. У зв'язку з цим виникає необхідність їх оцінки у вартісному вираженні на наступний переділ, тобто застосуванні напівфабрикатного варіанта зведеного обліку витрат на виробництво;
- облік витрат організується за технологічними переділами. Це дозволяє визначити собівартість і організувати облік за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності за витрати;
- собівартість одиниці кожного виду готової продукції калькулюють, як правило, комбінованим або одним із пропорційних способів.
- Використання елементів нормативного методу:
- сприяє своєчасному виявленню економії або додаткових витрат за рахунок відступів від установленого технологічного процесу, змін складу витраченої сировини, матеріалів, напівфабрикатів і асортименту випущеної продукції, а також є основою для контролю й аналізу витрат на виробництво, калькулювання фактичної собівартості продукції і контролю за дотриманням і удосконаленням норм з боку менеджерів;
- дозволяє щодня здійснювати контроль за витратами на виробництво, розкривати причини відхилень від норм, виявляти резерви зниження собівартості продукції за короткі періоди часу;
- стимулює зниженню прямих витрат на виробництво.

Зважаючи на те, що діяльність вітчизняних виробників безалкогольної продукції має бути зорієнтована на випуск лише високоякісної та конкурентоздатної продукції при максимальному зниженні витрат на її виробництво, особливої уваги заслуговують використання раціональних форм та методів організації праці та управління виробництвом. Тому варто звернути увагу на методи обліку витрат, які активно використовуються у провідних світових компаніях. Розглянемо можливість їх застосування на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв.

Особливої уваги при дослідженні систем калькулювання продукції, які підходять для виробників безалкогольної продукції, заслуговує калькулювання за останньою операцією. Ця система, на наш погляд, є економічно доцільною для підприємств з виробництва безалкогольних напоїв, особливо якщо на підприємстві стоїть питання не лише змінити підходи до обліку витрат, а й змінити філософію управління ними [6].

Унікальні системи організації виробництва вимагають створення особливих калькуляційних систем. У цьому випадку послідовна організація виробничого процесу, скорочення кількості браку та часу виробництва, забезпечення вчасної доставки матеріалів, продукції та мінімізації запасів призводять до того, що проблема вибору методів оцінки запасів при вибутті або методів калькулювання (таких, як метод з повним розподілом витрат чи «директ-костинг») втрачає свою визначальну роль, оскільки усі виробничі витрати періоду перетікають у собівартість реалізованої продукції.

При використанні традиційних методів калькулювання собівартості застосовують послідовне віднесення витрат. Особливістю такого методу є те, що витрати відображаються послідовно відповідно до чотирьох стадій матеріального потоку, від закупівлі сировини та матеріалів до реалізації готової продукції. За умови використання традиційних підходів до калькулювання продукції виокремлюють чотири облікові точки, відповідні стадії, що є ключовими для здійснення записів у облікових реєстрах.

Альтернативний підхід до обліку витрат здійснюється за умови використання системи калькулювання за останньою операцією. Це система, в якій не ведуться облікові записи на рахунках, які відповідають деяким стадіям руху матеріального виробництва. Будь-яка система не може існувати у чистому вигляді, тому тут використовуються елементи методу «стандарт-кост».

Для того, щоб визначити основні риси цієї системи, розглянемо ситуацію, де немає відхилень по витратах основних матеріалів. Оскільки можливість використання такого підходу виникає лише у підприємств, де є незначний розмір залишків незавершеного виробництва та короткотривалий виробничий процес, це видається цілком прийнятним для підприємств з виробництва безалкогольних напоїв.

Ключовими стадіями обліку визначено такі: закупівля основних матеріалів (стадія А), випуск готової продукції (стадія В), реалізація готової продукції (стадія Г). Зазначимо, що за умови використання такого методу, необхідність використання рахунку «Виробництво», який відповідає стадії Б (виробництво), зникає.

Пропоновану схему обліку за останньою операцією розглянемо на прикладі підприємства, що займається виготовленням безалкогольних напоїв. У березні початкові запаси матеріалів були відсутні, більше того, залишки незавершеного виробництва на початок та кінець місяця дорівнюють нулю. Нормативні витрати, встановлені на підприємстві, наведено в таблиці 1 (згідно з рецептурою).

Таблиця 1. Нормативні витрати на 100 дал напою «Крем-сода»

Показники	Сума (грн)
Прямі витрати матеріалів:	
1. Цукор-пісок – 29,75 кг x 6,83 грн	203,13
2. Лимонна кислота – 1,3 кг x 13,80 грн	17,94
3. Вуглекислота – 17 кг x 1,59 грн	27,03
4. Бензол натрію – 0,18 кг x 15,39 грн	2,77
5. Ароматизатор – 0,16 кг x 70,86 грн	11,34
6. Тара, упаковка, корки, клей та етикетки	577,51
Усього:	839,72
Заробітна плата виробничих робітників та відрахування на соціальні внески (36,76 %) (65годин – III розряд 2,45 грн IV розряд 2,85 грн)	471,14
Змінні виробничі витрати (38 маш/год. x 3,45 грн)	131,1
Постійні виробничі витрати	75,64
Всього:	677,88
Разом:	1517,6

В обліку виокремимо одну статтю прямих витрат («Прямі витрати») та одну статтю непрямих витрат («Загальновиробничі витрати»). Уся заробітна плата персоналу належить до статті «Прямі витрати».

Норми витрат на березень місяць склали на 100 дал напою безалкогольного «Крем-сода» 839,72 грн за основними матеріалами та 677,88 грн загальновиробничих витрат.

В управлінському обліку підприємства виділимо два рахунки, на яких обліковуються запаси, це:

1. «Сировина та матеріали» – комбінований рахунок, на якому обліковуються матеріали як на складі, так і у виробництві;
2. «Готова продукція».

Розглянемо поетапно увесь цей ланцюжок облікових записів (див. рис. 1).

Записи у стадії А виникають у той момент, коли здійснюється закупівля матеріалів. Ця операція відображається на рахунку «Сировина та матеріали». Загальновиробничі витрати обліковуються у звичному порядку. Фактичні витрати відображаються на рахунку «Загальновиробничі витрати». На стадії В відбувається віднесення загальновиробничих витрат на собівартість продукції на стадії завершення процесу виробництва та комплектації продукції. Завершальними є записи у момент реалізації продукції.

Крок 1. У березні здійснено закупівлю сировини та матеріалів (цукру, заміннику цукру, лимонної кислоти, вуглекислоти, бензолу натрію та ароматизаторів) на загальну суму 850 000 грн

Дт «Сировина і матеріали»
Кт «Розрахунки з постачальниками» 850 000 грн

Крок 2. Загальновиробничі витрати за звітний місяць склали 557 600 грн

Дт «Фактичні загальновиробничі витрати» 557 600 грн
Кт різних рахунків 557 600 грн

Крок 3-4. Випущено готову продукцію 82 тис. дал напоїв та розраховано нормативну або нормальну собівартість одиниці готової продукції у звітному періоді. Нормативна собівартість 82 дал газованого безалкогольного напою складала 1244,43 грн (688,17 грн основні матеріали + 556,26 загальновиробничі витрати)
Крок 5. Списано нормативну собівартість випущеної продукції:
 $82\ 000\ дал * 1517,6\ грн/100\ дал = 1\ 244\ 430\ грн$

Дт «Готова продукція» 1244430 грн
Кт «Сировина і матеріали» 688170 грн
Кт «Загальновиробничі витрати (розподільні)» 556260 грн

Крок 6. Відвантажено (продано) продукцію покупцеві протягом звітного періоду загальною кількістю 79 000 дал напою ($79\ 000 * 1517,6\ грн/100\ дал = 1\ 198\ 904\ грн$)

Дт «Собівартість реалізованої продукції» 1 198 904 грн
Кт «Готова продукція» 1 198 904 грн

Крок 7. Списуються відхилення загальновиробничих витрат на собівартість реалізованої продукції.

Дт «Розподілені загальновиробничі витрати» 556 260 грн
Дт «Собівартість реалізованої продукції» 1 340 грн
Кт «Фактичні загальновиробничі витрати» 557 600 грн

На кінець місяця: «Сировина і матеріали» 161 830 грн
«Готова продукція» 3 000 дал * 1 517,6 грн/100 дал = 45 528 грн
Всього запасів: 207 358 грн

Рис. 1. Послідовність облікових записів при використанні системи калькулювання за останньою операцією

Звісно, зазначений метод калькулювання не є бездоганим, і його опоненти доводять необхідність наявності інформації про величину запасів на кожній стадії процесу виробництва. Ми пропонуємо розглянути використання калькулювання за останньою операцією як забезпечувальну систему для реалізації управлінського підходу «точно в строк» (just – in – time – JIT), сутність якого полягає в тому, що завдяки поставкам матеріалів точно в призначений час і відвантаженню готової продукції в передбачені договором терміни, підприємство мінімізує запаси готової продукції і незавершеного виробництва, водночас скорочуючи витрати на їх зберігання. Однак вітчизняні підприємства поки що розглядають таку систему організації виробництва лише як гарну теорію, не бачачи можливості реалізувати її в умовах економічної нестабільності.

Список літератури

1. Балазюк, О. Ю. Альтернативні підходи до обліку витрат на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв / О. Ю. Балазюк // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 36. – С. 63–67.
2. Балазюк, О. Ю. До питання класифікації витрат / О. Ю. Балазюк // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 42. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – С. 138–145.
3. Балазюк, О. Ю. Обліково-аналітична інформація в системі управління виробництвом безалкогольних напоїв: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 00. 09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Балазюк О. Ю.; Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 20 с.
4. Бойківська, Г. М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК: моногр. / Г. М. Бойківська. – Тернопіль: Крок, 2012. – 238 с.
5. Сисоєва, І. М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів [Електронний ресурс] / І. М. Сисоєва, О. Ю. Балазюк // Ефективна економіка. — 2014. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3458&p=1>.
6. Михайлишин, Н. П. Прогресивні калькуляційні системи/ Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник// Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/205.pdf>.

References

1. Balazyuk, O. Y. (2011). Alternative approaches to cost accounting at enterprises producing soft drinks. *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, 36, 63-67.
2. Balazyuk, O. Y. (2010). By the classification of expenses. *Ekonomichnyj prostir*, 42, 138-145.
3. Balazyuk, O. Y. (2013). *Accounting-analytical information in the system of management of non-alcoholic drinks production*. Ternopil.
4. Bojkivs'ka, H. M. (2012). *Napriamy pidvyschennia efektyvnosti vykorystannia vyrobnychoho potentsialu pererobnykh pidpriemstv systemy APK* [Directions efficiency of the production capacity of processing enterprises of agro industrial complex systems]. Ternopil: Krok.
5. Sysoyeva, I. M. and Balazyuk, O. Y. (2014). Features of accounting policies for the industrial enterprises of various scales. *Efektivna ekonomika*, 11. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3458&p=1>.
6. Mykhajlyshyn, N. P. and Melnyk, N. H. (2015). Progressiv ecalculation systems. *Hlobalni ta natsionalni problem ekonomiky*, 5. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/205.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2016 р.

Володимир Іванович ЄВДОЩАК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: vovaevi@mail.ru

Юлія Анатоліївна МАНАЧИНСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: yu_manachynska@ukr.net

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОХОДИ В ОБЛІКОВИХ РЕГІСТРАХ ТА ЗВІТНОСТІ

Євдошак, В. І. Відображення інформації про доходи в облікових регістрах та звітності [Текст] / Володимир Іванович Євдошак, Юлія Анатоліївна Маначинська // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 147-154. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті наведено обґрунтування теоретичних, методичних та практичних засад щодо відображення інформації про доходи та результати діяльності готелів в облікових регістрах та звітності на основі врахування комплексного характеру готельних послуг. Доведено доцільність упровадження системи додаткових облікових регістрів у відображенні інформації про доходи від реалізації комплексної готельної послуги, що сприятиме отриманню інформації про фінансовий результат внутрішніх операцій готелю. Обґрунтовано, що при узагальненні інформації про результативність діяльності суб'єктів готельного сектору слід доповнити чинну систему облікових регістрів додатковими аналітичними відомостями. Практичне впровадження останніх сприятиме відображенню інформації про одержані доходи та фінансові результати за сегментами відповідальності. Лише при застосуванні такого підходу до побудови системи облікових регістрів керівництво підприємств готельного господарства володітиме детальною інформацією про формування внутрішніх фінансових результатів сегментів.

Ключові слова: дохід; готель; обліковий регістр; звітність; фінансовий результат.

Volodymyr Ivanovych YEVDOSHCHAK

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

Yuliia Anatoliivna MANACHYNSKA

PhD in Economics,
Department of Accounting and Auditing
Chernivtsi Trade and Economics Institute KNTEU
E-mail: yu_manachynska@ukr.net

DISPLAY OF INFORMATION ON THE INCOME IN ACCOUNTING REGISTERS AND REPORTING

Abstract

The article presents a study of theoretical, methodological and practical framework for displaying information on revenues and results of the hotels in the accounting records and reporting on the account of the complex nature of hotel services. It is shown the expediency of introducing a system of additional accounting records to display information about the income from the sale of hotel complex services to facilitate obtaining information about the financial results of internal operations of the hotel. It is proved that the current system of accounting records should be supplemented with additional analytical information if there is a generalization of information on effectiveness of of the hotel sector entities. Practical implementation of the analytical information will help display the information on received income and financial results by segment responsibility. Only the application of this approach to the construction of a system of accounting records will help the management of hotel industry businesses get detailed information about the formation of internal financial results of segments.

Keywords: income; hotel; accounting records; accounting; financial results.

JEL classification: M21, M41

Вступ

Одним із першочергових завдань вітчизняних підприємств готельного господарства постає розробка цілісної системи первинних документів, відомостей синтетичного та аналітичного обліку, журналів, Головної книги тощо.

Безпосередній порядок вибору готелем форми бухгалтерського обліку як відповідної системи регістрів регламентується чинними нормативним забезпеченням бухгалтерського обліку. Проте, оскільки регламентовані форми облікових регістрів мають універсальний характер, то вони не можуть повною мірою врахувати специфіку діяльності підприємств у галузі готельної діяльності, зокрема щодо відображення доходів від реалізації комплексних послуг, тобто не може задовольнити потреби управління. Тому виникає необхідність в удосконаленні чинних облікових регістрів із урахуванням специфіки готельних послуг.

Теоретико-методологічні розробки прикладного характеру з питань узагальнення інформації про доходи готелів у звітності знайшли своє відображення у фундаментальних працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: О. А. Агеєвої [1], З. А. Балченко [2], І. В. Балченко [2], Г. Н. Бургонової [3], Н. А. Каморджанової [3], С. Я. Король [5], Л. П. Кукушкіної [6], К. А. Куркіної [7], Ю. Н. Самопальнікової [8], О. М. Чабанюк [9] та інших. Кожний дослідник звертав увагу на найбільш проблемні, на його погляд, аспекти обліку та узагальнення інформації про доходи від реалізації готельних послуг в умовах дискримінаційної системи диференціації готельних тарифів.

Проте з огляду на специфіку та умови функціонування вітчизняних підприємств готельного господарства проблеми організації і методики бухгалтерського обліку доходів від реалізації готельних послуг та узагальнення інформації про них у звітності не відповідають завданням інформаційного забезпечення потреб системи управління.

Мета статті

Основною метою статті є дослідження нових системних та послідовних підходів до удосконалення процедури узагальнення інформації про доходи підприємств готельного господарства в системі

облікових реєстрів та звітності, з метою забезпечення керівників вищих ланок керування готелем своєчасною та якісною інформацією про досліджувані об'єкти бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Функціонування підприємств готельного господарства в сучасних умовах розвитку інвестиційно-інноваційних процесів обумовлюється формуванням дієвого механізму господарювання із розширеною інфраструктурою спектру додаткових послуг. Як наслідок, зазначений процес потребує принципово нових дієвих та послідовних підходів до системи управління організацією готельної сфери, що зорієнтовано на формування відповідних тактичних та стратегічних дій задля майбутнього розвитку готельного бізнесу. У такому контексті першочергової актуальності набуває запровадження належного рівня інформаційно-облікового забезпечення управління доходами, відтворення перспектив та оцінка втрачених можливостей щодо досягнення бажаного рівня прибутковості готельного бізнесу загалом. За таких обставин на перший план виходить потреба в першочерговому удосконаленні облікового аспекту щодо ділянки доходів від основної діяльності готелів з метою забезпечення перспективного рівня рентабельності бізнес-процесів.

Журнал 6 призначено для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств готельного господарства, а також для відображення фінансових результатів від звичайної діяльності та надзвичайних подій (за кредитом рахунків 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79). У розділі II Журналу 6 накопичуються дані про окремі складові доходів підприємств готельного господарства: інші операційні доходи, доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи, а також інші доходи [6].

На нашу думку, доцільно доповнити розділ I Журналу 6 розширеною аналітикою стосовно доходів додаткових структурних підрозділів підприємств готельного господарства, послуги яких входять до складу «пакету» комплексу послуг, тобто надаються мешканцям готелю (in side), а також реалізуються зовнішнім відвідувачам (out side) у спеціальній аналітичній відомості (табл. 1). Запропонована в табл. 1 структура аналітичної відомості 6.1. до розділу I Журналу 6 дозволить порівнювати в динаміці обсяг надходжень від реалізації послуг внутрішнім та зовнішнім клієнтам, визначати фінансовий результат внутрішніх операцій під час реалізації комплексної «пакетної» послуги, а також поглибити аналітику стосовно обліку доходів додаткових структурних підрозділів, послуги яких заздалегідь внесено до вартості проживання. Застосування на практиці вищезазначених пропозицій з удосконалення організації та методики обліку доходів від реалізації готельних послуг створить сприятливі умови для створення дієвої системи управління готельним господарством.

Комбіновані реєстри систематичного обліку поєднують синтетичні та аналітичні записи між собою. Відповідно застосування останнього різновиду облікових реєстрів сприяє створенню системи оперативного отримання хронологічних й систематичних даних або показників синтетичного й аналітичного обліку разом, що скорочує облікову роботу за реєстрації і дає повне уявлення про здійснені операції підприємством готельного господарства [3].

С. Я. Король [5] при розкритті основних аспектів обліку фінансових результатів діяльності готельного господарства зазначає, що інформація про ділянку дослідження узагальнюється в таких облікових реєстрах, як Журнал №5 та №6, а вже звідти переноситься до Головної книги.

Оскільки категорію доходи слід розглядати одночасно відповідно до категорії витрат, то звернемо увагу на те, де у облікових реєстрах фіксується інформація про витрати готелів.

Так Журнали 5, 5А «Облік витрат» призначені для відображення витрат, що пов'язані безпосередньо із виробництвом готельного продукту. Цей журнал-ордер можна вести у двох варіантах: облік виробничих витрат із застосуванням рахунків класу 9 «Витрати діяльності» – Журнал 5 і облік виробничих витрат із застосуванням рахунків класів 8 «Витрати за елементами» і 9 «Витрати діяльності» – Журнал 5А.

Якщо підприємство готельного господарства не застосовує рахунки класу 8, то облік витрат здійснюється у скороченому Журналі 5, якщо готель використовує рахунки класів 8 і 9, то облік витрат здійснюється в Журналі 5А. Показники Журналів 5 і 5А використовують при складанні Звіту про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Варто зауважити, що для Журналів 5 та 5А також характерним є універсальний характер, що обумовлює неврахування особливостей обліку фінансових результатів діяльності підприємств готельної сфери.

Таблиця 1. Відомість № 6.1 аналітичних даних до рахунка 70 «Дохід від реалізації»

№ з/п		Дебет рахунків	Кредит рахунків										Разом по дебету
			64	685	701	702	7032	7913	7953 “Результат внутрішньої реалізації послуг”	...			
A	1		2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Номерний фонд												715,5
2	7031	Комплексні послуги («пакет»)	226,9	134,2	78,4	44,1	458,8						
3		Готельні послуги (проживання)											
3.1		Апартамент										175,8	
3.2		Люкс Ексклюзив										105,5	
3.3		Люкс Сімейний										82,0	
3.4		Люкс Престиж										70,2	
3.5		Люкс Прем'єр										58,5	
3.6		Люкс Покращений										69,1	
3.7		Люкс Стандарт										48,0	
3.8		Ексклюзив										104,2	
3.9		Студіо										83,2	
3.10		Покращений										71,5	
3.11		Стандарт										116,1	
3.12		Економ Плюс										107,8	
3.13		Економ										79,6	
3.14		... (за типами номерів)										-	
Усього по субрахунку 7031			226,9	134,2	78,4	44,1	458,8	229,2				1887,0	
Додаткові структурні підрозділи													
1	7032	Оздоровчий центр (СПА-центр)											
2	70321	Басейн											
3		реалізація внутрішнім клієнтам										355,8	
4		реалізація зовнішнім клієнтам										105,1	
Разом по кредиту			226,9	134,2	78,4	44,1	458,8	546,8	38,2	-		460,9	
Разом по сторінці			226,9	134,2	78,4	44,1	458,8	546,8	38,2	-		1632,4	

Тому пропонуємо внести до розділу I Журналу 5 (який заповнюється з кредиту рахунків 90, 92 – 99 у дебет рахунків 79 «Фінансові результати») наступні зміни (додаток Н2), а саме:

- до рахунку 79 «Фінансові результати» відкрити відомості аналітичного обліку з метою відображення результатів діяльності та витрат як за основним структурним підрозділом (номерним фондом), так і за допоміжними підрозділами, послуги яких заздалегідь належать до вартості проживання (СПА-центр, Служба харчування тощо) з огляду на внутрішню реалізацію послуг мешканцям готелю та зовнішню реалізацію послуг стороннім відвідувачам, а також неможливість внутрішнього продажу при складанні фінансової звітності;
- у розділі I Журналу 5 інформацію по кожному субрахунку фінансових результатів подати у згорнутому вигляді із зазначенням посилання на відповідну відомість аналітичного обліку, зокрема: відомість 5.1 до субрахунку 7911 «Результат реалізації готельних послуг (проживання)»; відомість 5.2 до субрахунку 7913 «Результат реалізації послуг додаткових структурних підрозділів зовнішнім клієнтам»; відомість 5.3 до субрахунку 79531 «Результат реалізації послуг СПА-центру внутрішнім клієнтам»; відомість 5.4 до субрахунку 79532 «Результат реалізації послуг Служби харчування внутрішнім клієнтам» тощо.

Удосконалення обліку фінансових результатів шляхом реформування системи рахунків та введення аналітичних рахунків за видами внутрішніх фінансових результатів від реалізації готельних послуг, зокрема до субрахунку 795 «Результат внутрішніх операцій» в умовах спектрального характеру створення вартості комплексної послуги та методики трансфертних цін, надасть більшої інформативності внутрішній звітності підприємств готельного господарства.

С. І. Байлик акцентує увагу на тій обставині, при якій правильне застосування інформації про доходи в облікових регістрах та звітах за типами номерів може слугувати основою для аналітичної оцінки доходів номерного фонду загалом, відповідно копія цього звіту може бути підготовлена для головного менеджера готелю [12, с.198].

С. Я. Король, досліджуючи специфіку складання бухгалтерських регістрів за рахунками обліку доходів на підприємствах готельного господарства, пропонує макети аналітичних відомостей з розшифровкою аналітичних даних про доходи основної діяльності готелю за типами готельних номерів. Зазначені аналітичні відомості виступають дієвим засобом узагальнення касових звітів готельного господарства (ф. № 8-г), а їх практичне застосування створює сприятливі умови для порівняння в динаміці надходження плати за реалізовані готельні послуги та розрахунку обсягу чистого доходу готелю за категоріями клієнтів [5].

Структурована система внутрішньої звітності на переважній більшості підприємств готельного господарства відсутня. Робота економічних відділів готелів, що відокремлені в структурні підрозділи, першочергово зорієнтована на формування цін на послуги та аналіз отриманих фінансових результатів на підставі даних облікової служби.

Проте для того, щоб на підприємстві готельного господарства провести повноцінний економічний аналіз, перш за все необхідно сформувати структуровану систему внутрішньої звітності для потреб управління. Із урахуванням вищезазначеного доцільно розробляти наступну структуровану систему відповідних форм внутрішніх звітів щодо відображення доходів від реалізації готельних послуг, детальний їх перелік наведено в табл. 2.

Запропоновано з метою розширення додаткових можливостей обліку процесу формування фінансових результатів за сегментами відповідальності підприємств готельного господарства рекомендовані форми аналітичних відомостей. А у розділі I Журналу 5 інформацію по кожному субрахунку фінансових результатів запропоновано подавати у згорнутому вигляді із зазначенням посилання на відповідну відомість аналітичного обліку (відомість 5.1, 5.2, 5.3, 5.4). Обґрунтовано доцільність здійснення визначення фінансового результату підприємства готельного господарства у системі обліку за сегментами відповідальності, тобто результат діяльності номерного фонду розраховувати шляхом вирахування з нього кумулятивної величини прибутків сегментів відповідальності, послуги яких входять до складу «пакету». А результативність сегменту відповідальності номерного фонду розраховувати шляхом множення обсягу наданих готельних послуг (послуг проживання) на готельний тариф, зменшений на суму понесених витрат таких структурних підрозділів, як служба харчування, СПА-центр (за умови належності їх послуг до вартості проживання). Саме такий порядок формування фінансового результату надасть змогу структурним (основному та додатковим) підрозділам готельного господарства індивідуально регулювати ціну комплексної послуги, яку вони надають, та отримувати частину прибутку від їх реалізації.

Деталізовані звіти про доходи підрозділів застосовуються підприємствами готельного господарства для своєчасного отримання інформації про обсяги реалізації готельних послуг протягом доби, а також задля попередження порушень фінансової дисципліни працівниками та при вирішенні суперечливих питань, які виникають у процесі обслуговування клієнтів [6].

Таблиця 2. Структурована система звітності щодо відображення доходів підприємств готельного господарства

№ з/п	Назва звіту	Ким формується та термін подачі
Звіти про фактичну реалізацію послуг у межах підприємства готельного господарства (ПГГ)		
1.	Звіт про фактичну реалізацію готельних послуг за період у розрізі контрагентів, договорів, рахунків-фактур за період	Формується старшим реєстратором готелю в термін до 9-00 наступного дня та передається в централізовану бухгалтерію як «Звіт про результати нічного аудиту» в облікових програмах Товариства. У термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, старший реєстратор готелю формує цей звіт за звітний місяць
2.	Звіт про обсяг фактично наданих послуг проживання в межах підприємства готельного господарства (ПГГ) за добу	За необхідності формується відповідальним виконавцем готелю в термін до 9 ⁰⁰ наступного дня. У термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, старший реєстратор готелю формує звіт.
3.	Звіт про обсяг фактично наданих послуг харчування в межах підприємства готельного господарства (ПГГ) за добу	За необхідності формується відповідальним виконавцем готелю в термін до 9 ⁰⁰ наступного дня. У термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, старший реєстратор готелю формує вищезазначений звіт.
Звіти про фактично надані послуги ПГГ:		
4.	Звіт про об'єм фактично наданих готельних послуг за добу (базовий)	За необхідності формується старшим реєстратором готелю в термін до 9 ⁰⁰ наступного дня. У термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, старший реєстратор готелю формує вищезазначений звіт.
Окремі звіти:		
5.	Звіт по дострокових від'їздах з готелю Товариства за період	Формується старшим реєстратором готелю в термін до 9 ⁰⁰ наступного дня та передається в централізовану бухгалтерію Товариства як Звіт «Про результати нічного аудиту в облікових програмах Товариства». У термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, старшим реєстратором готелю формується цей звіт за звітний місяць;
6.	Звіт по неприїздах згідно з бронню за період	Формується відповідальним виконавцем готелю в термін до 02 числа місяця, наступного за звітним, та передається в готель.

Із надходженням зіставної інформації про обсяги реалізації готельних послуг за минулі періоди, її слід вносити у звітність підприємств готельного господарства для порівняння результатів. Зіставлення з планом та прогнозними даними має суттєві переваги, оскільки створює сприятливі умови для менеджменту готелю у ході здійснення аналітичної оцінки щодо причин перевищення чи недосягнення бажаних результативних показників.

На великих підприємствах готельного господарства щомісячна звітність повинна порівнюватися з накопиченими з початку року плановими показниками. Це обумовлено перш за все тим, що менеджмент вищих ланок управління постійно повинен володіти інформацією про доходи готелю задля об'єктивного пояснення причин відхилень від плану.

У фінансовій звітності вітчизняних підприємств готельного господарства доходи від реалізації готельних послуг узагальнюються, тобто не здійснюється розмежування за видами діяльності та структурою номерного фонду за типами готельних номерів.

Окрім того, найбільш повно визначити інформаційні потреби управління доходами від реалізації готельних послуг за типами готельних номерів допоможе врахування особливостей міжнародної системи обліку та звітності в Україні, що сприятиме швидкому залученню іноземного капіталу та підняттю рівня вітчизняної економіки.

Відповідно, врахування спектру наведених пропозицій щодо удосконалення ділянки обліку доходів від основної операційної та іншої операційної діяльності в межах запровадження у практику застосування відповідних макетів облікових реєстрів, форм внутрішньої звітності в частині відображення доходів від продажу номерів та статичної звітності сприятиме об'єктивному забезпеченню системи управління прибутковістю готельного господарства загалом.

Отже, раціональна організація обліку доходів, витрат та фінансових результатів в умовах комплексного характеру готельних послуг є важливою частиною вдало побудованої та змістовно наповненої організаційної структури управління підприємством готельного господарства. Проте розвиток сучасних облікових концепцій стосовно таких ділянок, як доходи, витрати і фінансові результати від операційної діяльності, супроводжується зростаючими вимогами та уповільнюється неналежним рівнем спрямування на зовнішніх та внутрішніх користувачів об'єктивної та релевантної інформації.

Застосування розглянутих пропозицій щодо удосконалення обліку доходів від операційної діяльності готельного господарства сприятиме створенню належного рівня умов для порівняння витрат і доходів за основоположними центрами відповідальності, що насамкінець надасть можливість обґрунтувати частку їх внеску у формування операційного прибутку від реалізації комплексної послуги. Через такі нововведення з'явиться можливість у підходах до проектування потоків вихідної інформації про об'єкти дослідження та слугуватиме запорукою прийняття дієвих управлінських рішень на базі альтернатив на досягнення бажаного рівня прибутковості готельного господарства.

Список літератури

1. Агеева, О. А. Туристические фирмы и гостинницы: бухгалтерський учет и налогообложение [Текст] : [учеб. пособ.] / О. А. Агеева. – М. : Современная экономика и право, 2000. – 184 с.
2. Балченко, З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України [Текст] : [навч. посіб.] / З. А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.
3. Бургонова, Г. Н. Гостиничный и туристический бизнес: особенности бухгалтерского учёта и налогообложения [Текст] : [учеб. пособ.] / Г. Н. Бургонова, Н. А. Коморджанова. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 352 с.
4. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : [підручн.] / С. Ф. Голов. – К. : 2008. – 704 с.
5. Король, С. Я. Бухгалтерський облік в готельному господарстві [Текст] : [навч. посіб.] / С. Я. Король. – К. : КНТЕУ, 2005. – 354 с.
6. Кукушкина, Л. П. Особенности ведения бухгалтерского учёта в гостиничном бизнесе [Текст] : [учеб. пособ.] / Л. П. Кукушкина. – М. : ИД «Аудитор», 2000, – 286 с.
7. Куркина, К. А. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения [Текст] : [учеб. пособ.] / К. А. Куркина. – М. : Издательство «Вершина», 2006. – 240 с.
8. Самопальникова, Ю. Н. Учет затрат на предприятиях гостиничного бизнеса [Текст] : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : 08.00.12 / Ю. Н. Самопальникова; Урал. гос. техн. ун-т. – УПИ им. С. М. Кирова. – Екатеринбург: 2006. – 25 с.
9. Чабанюк, О. М. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості готельних послуг / О. М. Чабанюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Серія «Економічні науки». – Вип. 9(33). – Серія «Облік і фінанси». – Ч.3. – 2012 // <http://archive.nbuv.gov.ua/59.pdf>.
10. Кужельний, М. В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : [підручн.] / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
11. Косміна, Р. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік [Текст] : [навч. посіб.] / Р. М. Косміна / За ред. Ю. Д. Чацькіса. – К. : Вища шк., 2008. – 255 с.
12. Байлык, С. И. Гостиничное хозяйство. Организация, управление, обслуживание [Текст] : [учеб. пособ.] / С. И. Байлык. – К. : Дакор, 2008. – 288 с.

References

1. Ageeva, O. A. (2000). *Travel companies and hotels: accounting and taxation*. Moscow : Modern economy and right.
2. Balchenko, S. A. (2006). *Accounting in tourism and hotels of Ukraine*. Kiev: Kiev university of tourism, economy and right.
3. Burgonova, G. N., Kamordzhanov, N. A. (1999). *Hotel and travel business: features of accounting and taxation*. Moscow : Finance and statistics.
4. Golov, S. F. (2008). *Management accounting*. Kiev: Libra.
5. Korol, S. Ya. (2005). *Accounting in hotel economy*. Kiev: KNTEU.
6. Kukushkina, L. P. (2000). *Features of conducting accounting in hotel business*. Moscow: Auditor publishing house.
7. Kurkina, K. A. (2006). *Features of accounting and taxation*. Moscow: Vershina publishing house.
8. Samopalnikova, Yu. N. (2006). *The accounting of expenses at the enterprises of hotel business*. Yekaterinburg : UPI of S. M. Kirov.

-
9. Chabanyuk, A. N. (2012). Features of the accounting of expenses and calculation of cost of hotel services. *Scientific bulletin of the Poltava university of economy and trade*, 9 (33).
 10. Kuzhelny, M. V., Linnik, V. G. (2001). *Theory of accounting*. Kiev: KNEU.
 11. Kosmina, R. M. (2008). *Bukhhalters'kyi (finansovyy) oblik*. Kiev: High school.
 12. Baylyk, S. I. (2008). *Hotel economy. The organization, management, service*, Kiev : Dakor.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2016 р.

Ольга Олексіївна ОСАДЧА

доцент,

кафедра обліку і аудиту,

Національний університет водного господарства та природокористування

E-mail: o.o.osadcha@nuwm.edu.ua

МЕТОДИКА КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Осадча, О. О. Методика кількісного оцінювання якості обліково-аналітичної інформації [Текст] / Ольга Олексіївна 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 155-161. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Глобалізація світової економіки, формування системи загального інформаційного середовища вимагають зростання якості обліково-аналітичної інформації. Зважаючи на те, що питання теорії та методології оцінювання її якості стали предметом наукових дискусій відносно недавно, можна стверджувати про відсутність системних досліджень у цій галузі. Окрім цього, не сформульовано принципи контролю та не розроблено систему показників якості облікової інформації.

Мета. Метою статті є обґрунтування методичних підходів до кількісного оцінювання якості обліково-аналітичної інформації.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз та синтез, індукцію та дедукцію, метод системного підходу до оцінки економічних явищ, історичний та логічний.

Результати. Уточнено зміст поняття «якість обліково-аналітичної інформації», яке визначено як сукупність властивостей інформації, що враховують ступінь практичної придатності, можливість і ефективність використання конкретної інформації, сформованої за даними бухгалтерського обліку та звітності, за результатами проведення економічного аналізу з метою досягнення цілей розвитку суб'єкта господарювання. Шляхом систематизації наукових підходів встановлено, що якість обліково-аналітичної інформації формують дві окремі підмножини: властивості, які характеризують якість об'єкта, та властивості, що стосуються його економічності. Відтак слід оцінювати інтегральний показник якості. Запропоновано використання кваліметричного підходу в оцінюванні якості обліково-аналітичної інформації. З метою виокремлення оцінюваних показників сформовано дерево властивостей обліково-аналітичної інформації у вигляді ієрархічної структури з урахуванням якісних показників (зокрема, достовірне відображення показників діяльності, вплив обліково-аналітичної інформації на бізнес-процеси суб'єкта господарювання, доступність (та транспарентність для користувачів, єдність методології розрахунку показників звітності), а також показників економічності. Встановлено, що кількісна оцінка якості обліково-аналітичної інформації визначається системою показників, яка містить коефіцієнти викривлення, впливу, доступності, відповідності та економічності. Окрім цього, обґрунтовано, що методичним інструментарієм оцінювання якості обліково-аналітичної інформації є нормативний, статистичний та експертний методи.

Ключові слова: загальне управління якістю; якість обліково-аналітичної інформації; економічність; інтегральна якість; коефіцієнти оцінювання показників якості; експертний метод.

THE METHODS OF QUANTITATIVE EVALUATION OF QUALITY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION

Abstract

Introduction. The globalization of the world economy and formation of general information environment require the increase of quality of accounting and analytical information. Considering the fact that the theory and methodology of the assessment of its quality have recently become the subject of scientific debate, one can argue the lack of systematic research in this area. Besides, the principles of control are not formulated and the system of indicators of quality of accounting information is not developed.

Purpose. The aim of the article is to substantiate the methodical approaches to quantitative evaluation of the quality of accounting and analytical information.

The method (methodology). The study has used the following general scientific and special methods: method of analysis and synthesis, method of induction and deduction, the method of systematic approach to the evaluation of economic phenomena, historical and logical method.

Results. It has been clarified the concept "quality of accounting and analytical information". It is defined as a set of properties of information which takes into account the degree of practical suitability, feasibility and efficiency of specific information and is formed according to the accounting and reporting results of economic analysis to achieve the objectives of development of entity. With the help of systematization of scientific approaches it is found out that the quality of accounting and analytical information form two subsets: properties that characterize the quality of the object, and properties which relate to its efficiency. So we should evaluate the integral quality score. It is proposed to use qualimetric approach to assess the quality of accounting and analytical information. For the purpose of distinguish the estimated parameters we have formed the tree of properties of accounting and analytical information in a hierarchical structure considering quality indicators (including reliable display of activity indicators, the impact of accounting and analytical information on the business processes of the entity, the availability (and transparency for users, unity of methodology of calculation of statements) and indicators of efficiency. It is established that the quantitative evaluation of the quality of accounting and analytical information is defined by system of indicators, which contains coefficient of deformation, impact, availability, compliance and efficiency. In addition, it is proved that normative, statistical and expert methods can be the methodological quality assessment tools of accounting and analytical information.

Keywords: total quality management; quality of accounting and analytical information; economy; integrated quality; evaluation factors of quality indicators; expert method.

JEL classification: C13, C63, M49

Вступ

Протягом останніх десяти років практично в усіх сферах ринок товарів і послуг нашої держави перестає бути «ринком продавця», трансформуючись у «ринок покупця». Для того, щоб відповідати вимогам часу, суб'єкти господарської діяльності активно впроваджують процедури Загального управління якістю (TQM – Total Quality Management). Основною метою TQM є забезпечення задоволення споживачів. TQM трансформувався з початкової концентрації на статистичному моніторингу виробничих процесів у процес, орієнтований на споживача, що реалізується у вигляді безперервних удосконалень, сутністю якого є своєчасна доставка продуктів і послуг високої якості.

Продукт – це виготовлений матеріальний або нематеріальний результат людської праці [2, с. 223]. Можна стверджувати, що обліково-аналітична інформація є головним продуктом бухгалтерського обліку та відноситься до неуречевлених результатів праці, тому ми цілком можемо застосувати поняття «якості» для її характеристики.

Кожна категорія користувачів фінансової звітності (а отже, обліково-аналітичної інформації, на основі якої вона побудована) має власні вимоги щодо змісту такої інформації. Як результат – підходи до визначення її корисності та якості також будуть різними для різних користувачів.

Сучасні дослідження в галузі бухгалтерського обліку свідчать про зростання інтересу до проблеми оцінювання якості обліково-аналітичної інформації. Суттєвий внесок у розвиток теорії і методології якості облікової інформації зробили наступні іноземні та вітчизняні вчені: Т. А. Бутинець, Е. Демінг,

Питання теорії та методології оцінювання якості облікової інформації стали предметом наукових досліджень відносно недавно. Сьогодні можна говорити про відсутність системних напрацювань, присвячених проблемі застосування у вітчизняній обліковій практиці концепції оцінки якості облікової інформації. Окрім цього, не сформульовано принципи контролю та не розроблено систему показників якості облікової інформації.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до кількісного оцінювання якості обліково-аналітичної інформації, що передбачає виконання наступних завдань: систематизувати наукові підходи і дати характеристику категорії «якість обліково-аналітичної інформації»; виокремити якісні характеристики обліково-аналітичної інформації; охарактеризувати методи оцінювання якості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зважаючи на складність поставлених завдань, у процесі оцінювання обліково-аналітичної інформації доцільно використовувати напрацювання *кваліметрії* – наукової дисципліни, що вивчає методологію і проблематику комплексного кількісного оцінювання якості будь-яких об'єктів: уречевлених та неуречевлених; предметів чи процесів; продуктів праці чи продуктів природи; які мають штучне чи природне походження тощо [1, с. 58].

У кваліметрії поняття «якість» розглядається як сукупність усіх властивостей, які характеризують результати при використанні об'єкта (як бажані, тобто, позитивні, так і небажані – негативні), але не враховують витрати на створення і споживання. Іншими словами, до цієї сукупності входять лише властивості, пов'язані з результатом, який досягається при споживанні об'єкта, але не пов'язані з витратами, що забезпечують цей результат [1, с. 10].

Економічність – це сукупність тих властивостей об'єкта, які характеризують витрати грошових коштів на його створення та споживання [1, с. 11].

Із вищенаведених визначень якості та економічності випливає, що всю множину властивостей об'єкта можна поділити на дві окремі підмножини:

- властивості, які характеризують якість об'єкта;
- властивості, які характеризують його економічність.

Оскільки споживачів, як правило, не цікавить лише якість об'єкта без урахування його економічності, виникає необхідність у виокремленні такої характеристики обліково-аналітичної інформації, яка б урахувала всю множину її властивостей, пов'язаних як з результатами, отриманими при використанні (якістю), так і з витратами, понесеними при цьому (економічністю). Таку характеристику у кваліметрії визначають як інтегральну якість – властивість об'єкта, яка характеризує сукупність його якості та економічності [1, с. 11].

При оцінюванні якості облікової інформації слід акцентувати увагу на її інтегральній якості, тому що навіть згідно з МСФЗ економічність визнається однією із основних якісних характеристик корисної фінансової інформації.

Окреслимо основні теоретичні положення формування вихідної парадигми методології кількісного оцінювання якості обліково-аналітичної інформації:

1. Якість обліково-аналітичної інформації – це сукупність властивостей інформації, із урахуванням ступеня практичної придатності, можливості та ефективності використання конкретної інформації, сформованої за даними бухгалтерського обліку та звітності, результатів економічного аналізу з метою досягнення цілей розвитку суб'єкта господарювання в процесі управління і прийняття успішних рішень на етапах здійснення тих чи інших видів господарської діяльності.

2. Із дотриманням кваліметричного підходу в оцінюванні якості формується дерево властивостей обліково-аналітичної інформації у вигляді ієрархічної структури (рис. 1), виокремлюючи таким чином показники (складові) оцінки.

3. Властивості обліково-аналітичної інформації можуть бути оцінені системою кількісних показників (коефіцієнти викривлення, впливу, доступності, відповідності та економічності).

4. Визначення абсолютних значень показників якості обліково-аналітичної інформації ефективно проводити із застосуванням експертних методів.

5. Якісна характеристика корисної обліково-аналітичної інформації характеризується фактичним значенням показника якості, що характеризує ступінь її придатності.

Для цілей практичного використання доцільно використовувати систему коефіцієнтів кількісного оцінювання показників якості обліково-аналітичної інформації. Запропонована у роботі система коефіцієнтів побудована на основі підходу російського науковця Соколової Є. С. [7; 8]. Розглянемо її детальніше.

Властивості корисної обліково-аналітичної інформації (інтегральна якість)	Якість (результат)	Достовірне відображення показників діяльності	Відображення показників відповідно до чинної нормативної бази
			Повне висвітлення фактів господарської діяльності
		Вплив обліково-аналітичної інформації на бізнес-процеси суб'єкта господарювання	Експертна оцінка повноти і правильності відображення облікових показників
			Незалежний контроль якості розрахунку економічних показників
			Відповідність потребам інвесторів (показники фінансового стану)
			Відповідність потребам кредиторів (показники платоспроможності та ліквідності)
			Відповідність потребам покупців (показники фінансової стійкості)
			Відповідність потребам постачальників і підрядників (показники платоспроможності)
		Доступність (зрозумілість) користувачам	Відповідність потребам органів державної влади (активи, капітал, зобов'язання, показники фінансового стану)
			Відповідність потребам працівників суб'єкта господарської діяльності (показники платоспроможності, рівня заробітної плати)
			Відповідність потребам громадськості (показники зайнятості, екології, соціально-економічні, розподілу виробничих сил)
	Економічність (витрати)	Єдність методології розрахунку показників звітності	Наявність методик розрахунку показників звітності
			Кількість альтернативних методів розрахунку показників звітних форм
		Відповідність витрат на ведення обліку і формування звітності (заробітна плата працівників облікової служби, оплата аудиторських консультацій, вартість участі в семінарах, передплата періодичних видань) середньозваженим витратам на такі послуги	Єдність методики розрахунку показників та їх складу
			Єдність часових проміжків, за які розраховуються порівнювані показники
			Єдність одиниць виміру
			Єдність вихідних умов функціонування суб'єкта господарської діяльності
		Мінімізація розміру штрафних санкцій за недотримання податкового законодавства, мінімізація величини фінансових витрат, які перебувають у компетенції облікової служби суб'єкта господарювання	

Рис. 1. Система якісних характеристик обліково-аналітичної інформації*

*Складено автором на основі [1; 3; 6; 8].

Коефіцієнт викривлення (Q) є показником якості обліково-аналітичної інформації та характеризує відсутність у ній суттєвих перекручень. Для прийняття рішення щодо відсутності перекручень слід взяти до уваги дотримання наступних критеріїв: відображення показників відповідно до чинної нормативної бази; повне висвітлення фактів господарської діяльності; експертну оцінку повноти і правильності відображення облікових показників; незалежний контроль якості розрахунку економічних показників. Задані умови відповідають абсолютним характеристикам показника. Для оцінки ступеня викривлення облікового показника доцільно використовувати коефіцієнт кореляції знаків (коефіцієнт Фехнера), який дозволяє оцінити ступінь відхилення облікового показника від базового.

Коефіцієнт викривлення визначається за формулою:

$$Q_i = \frac{n_z - n_p}{n_z + n_p}, \quad (1)$$

де Q_i – коефіцієнт викривлення i -го показника;

n_z - число збігів знаків відхилень фактичного значення характеристики від базового значення;

n_p - число розбіжностей знаків відхилень фактичного значення характеристики від базового значення.

Коефіцієнт викривлення для обліково-аналітичної системи розраховується наступним чином:

$$Q = \frac{\sum_{i=1}^m Q_i}{m}, \quad (2)$$

де m – кількість облікових показників.

Зважаючи на те, що коефіцієнт Фехнера може змінюватися у межах $[-1; +1]$, для оцінювання значення коефіцієнта викривлення обліково-аналітичної інформації доцільним є використання інтервальної оцінки (табл. 1). При побудові такої інтервальної оцінки враховано кількісні критерії суттєвості інформації відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [5].

Таблиця 1. Значення коефіцієнта викривлення

Інтервал	Значення
До 0,5	Повне викривлення
Від 0,5 до 0,9	Часткове викривлення
Від 0,9 і більше	Невикривлена інформація

Коефіцієнт впливу (Y) – це показник якості обліково-аналітичної інформації, який характеризує ступінь її впливу на управлінські рішення учасників бізнес-процесу суб'єкта господарювання. Для характеристики цього показника пропонується оцінювати наступні властивості обліково-аналітичної інформації: відповідність потребам інвесторів (показники фінансового стану), відповідність потребам кредиторів (показники платоспроможності та ліквідності), відповідність потребам покупців (показники фінансової стійкості), відповідність потребам постачальників і підрядників (показники платоспроможності), відповідність потребам органів державної влади (активи, капітал, зобов'язання, показники фінансового стану), відповідність потребам працівників суб'єкта господарської діяльності (показники платоспроможності, рівня заробітної плати), відповідність потребам громадськості та розвитку регіональної економіки (показники зайнятості, соціально-економічної та екологічної збалансованості, розподілу виробничих сил тощо).

Для розрахунку коефіцієнта впливу використовується наступна формула:

$$Y = \left(\frac{\sum_{j=1}^g \sum_{i=1}^m Y_i}{m} \right) : g, \quad (3)$$

де g – кількість користувачів обліково-аналітичної інформації.

Значення коефіцієнта впливу визначається за тією ж інтервальною оцінкою, що і коефіцієнт викривлення (табл. 1).

Коефіцієнт доступності (А) – це показник якості обліково-аналітичної інформації, який характеризує можливість кваліфікованого користувача самостійно розібратися в розрахунку чи формуванні певного показника звітності. До факторів, які впливають на можливість користувача самостійно розрахувати чи проаналізувати обраний показник, належать: наявність методик розрахунку показників звітності, кількість альтернативних методів розрахунку показників звітних форм.

Коефіцієнт відповідності (С) – показник якості обліково-аналітичної інформації, що характеризує єдність методології розрахунку показників звітності і попередніх періодів. Для прийняття рішення про виконання основних положень характеристики відповідності методології розрахунку облікового показника у звітному і попередніх періодах рекомендується враховувати наступні характеристики: єдність методики розрахунку показників та їх складу; єдність часових проміжків, за які розраховуються порівнювані показники; єдність одиниць виміру; єдність вихідних умов функціонування суб'єкта господарської діяльності.

Коефіцієнт економічності (Е) – показник якості обліково-аналітичної інформації, що характеризує відповідність витрат, понесених у ході формування обліково-аналітичної інформації, економічним вигодам (як критерію оцінки доходів) від її використання. До характеристик облікової інформації, які визначають її економічність, належать: відповідність витрат на ведення обліку і формування звітності (заробітна плата працівників облікової служби, оплата аудиторських консультацій, вартість участі в семінарах, передплата періодичних видань) середньозваженим витратам на такі послуги; мінімізація розміру штрафних санкцій за недотримання податкового законодавства; мінімізація величини фінансових витрат, які перебувають у компетенції облікової служби суб'єкта господарювання.

Методика розрахунку і оцінювання значень коефіцієнтів доступності, відповідності та економічності аналогічна коефіцієнту викривлення.

Досить ефективними також є наступні *методи оцінки якості обліково-аналітичної інформації* [4; 8; 9]:

1. Нормативний метод оцінки якості: реалізується шляхом вивчення законодавчих і нормативних документів, стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які використовувалися для формування певної обліково-аналітичної інформації. У процесі застосування нормативного методу створюються внутрішні документи різного статусу з досить жорсткими вимогами щодо якості їх змістового наповнення. Такі документи повинні бути конкретними, чіткими, простими, але водночас точними та логічно сформульованими.

2. Статистичні методи полягають в оцінці якості обліково-аналітичної інформації на основі статистичних даних. Основною перевагою статистичних методів є їх кількісна визначеність. Статистичні методи знайшли своє широке застосування в теоретичних дослідженнях і практичних методиках для оцінки якості продукції. При оцінюванні якості обліково-аналітичної інформації доцільно використовувати такі методи, як контрольні листи, контрольні картки, теорія вибірових досліджень та ін.

3. Експертний метод використовується при оцінюванні якості обліково-аналітичної інформації шляхом опитування експертів, які працюють над розв'язанням відповідної проблематики. Перевагою експертного методу є швидкість одержання результатів, можливість оцінювання якості обліково-аналітичної інформації без кількісних показників. Серед недоліків слід назвати суб'єктивізм, ймовірні погіршеності результатів експертизи, суттєві витрати на залучення кваліфікованих експертів.

Для оцінювання якості обліково-аналітичної інформації в межах експертного методу доцільно застосовувати метод Дельфі, метод рангів, бальний метод, метод зіставлення, метод структурування функцій якості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Зростання якості обліково-аналітичної інформації може бути досягнуто за рахунок: розвитку і дотримання принципів її формування, сформульованих у Міжнародних стандартах фінансової звітності; шляхом удосконалення механізму контролю та регулювання якості обліково-аналітичної інформації; створення системи показників якості обліково-аналітичної інформації та обґрунтування методики їх розрахунку.

У роботі запропоновано використання кваліметричного підходу в оцінюванні якості обліково-аналітичної інформації. З метою виокремлення оцінюваних показників сформовано дерево властивостей обліково-аналітичної інформації у вигляді ієрархічної структури з урахуванням як показників якості, так і показників економічності.

Кількісна оцінка якості обліково-аналітичної інформації визначається системою показників, яка містить коефіцієнти викривлення, впливу, доступності, відповідності та економічності. Окрім цього, результативним методичним інструментарієм оцінювання якості обліково-аналітичної інформації в умовах сучасних економічних трансформацій є нормативний, статистичний та експертний методи.

Список літератури

1. Азгальдов, Г. Г. Квалиметрия: первоначальные сведения. Справочное пособие с примером для АНО "Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов": учеб. пособие / Г. Г. Азгальдов, А. В. Костин, В. В. Садовов. – М.: Высш. шк., 2010. – 143 с.
2. Гончаров, С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір ; за ред. проф. С. М. Гончарова. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с.
3. Концептуальна основа фінансової звітності: IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
4. Крамаровский, Л. М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятии / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. N 635 (з чинними змінами і доповненнями).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16. 07. 1999 № 996-XIV (з чинними змінами і доповненнями).
7. Соколова, Е. С. Методы оценки качества учетной информации [Електронний ресурс] / Е. С. Соколова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – Вып. 31-1. – Т. 3. – 2011. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-kachestva-uchyotnoy-informatsii>.
8. Соколова, Е. С. Методология оценки качества учетной информации. автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Е. С. Соколова. – М.: Московский государственный университет статистики, экономики и информатики, 2011. – 48 с.
9. Фомин, В. Н. Квалиметрия: управление качеством. Сертификация: учеб. пособие / В. Н. Фомин. – М.: Ос-89, 2002. – 387 с.

References

1. Azghaldov, G. G., Kostyn, A. V., & Sadovov, V. V. (2010). *Kvalymetryia: pervonachalnye svedeniya. Spravochnoe posobie s prymerom dlia ANO "Ahentstvo stratehycheskykh ynytsyatyv po prodvyzheniyu novykh projektov"*. Moscow: Higher School [in Russian].
2. Honcharov, S. M., & Kushnir, N. B. (2008). *Tlumachnyi slovnyk ekonomista*. Rivne: NUWMNNU [in Ukrainian].
3. *Financial reporting framework*. (2010). IASB. Retrieved from: https://s3.amazonaws.com/ifrswebcontent/2016/IASB/April/IASB_April_Update.html#5.
4. Kramarovskiy, L. M., & Maksymova, V. F. (1990). *Otsenka kachestva bukhgalterskoho ucheta na predpriyatiy*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
5. Ministry of Finance of Ukraine. (2013). *Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpriemstva* [in Ukrainian].
6. Parliament of Ukraine. (1999). *Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini*. [in Ukrainian].
7. Sokolova, E. S. (2011). *Metody otsenky kachestva uchetnoi ynformatsyy. Yzvestyia Orenburhskoho hosudarstvennoho ahrarnoho unyversyteta*, 3, 31(1). Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-kachestva-uchyotnoy-informatsii> [in Russian].
8. Sokolova, E. S. (2011). *Metodolohyia otsenky kachestva uchetnoi ynformatsyy*. Extended abstract of Doctor's thesis. Moscow: Moscow State University of Statistics, Economics and Informatics [in Russian].
9. Fomin V. N. (2002). *Kvalymetryia: upravlenye kachestvom*. Moscow: Os-89 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 24.05.2016 р.

Ярміла Сергіївна ТКАЛЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
E-mail: Yarmila21@mail.ru

Юлія Володимирівна ЧУБ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
E-mail: chub-y@mail.ru

Вікторія Вікторівна ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
E-mail: vika_semishkur@mail.ru

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В
БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

Ткаль, Я. С. Особливості використання інформаційних систем в бухгалтерському обліку [Текст] / Ярміла Сергіївна Ткаль, Юлія Володимирівна Чуб, Вікторія Вікторівна Ткаченко // 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», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 162-167. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Важливого значення набувають методи обробки й використання інформації, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення інформації у важливий виробничий ресурс. Потребують удосконалення теоретико-методичні положення та практичні підходи до інформаційного забезпечення автоматизації обліку підприємств, що базуються на зміні типової конфігурації відповідно до робочого плану рахунків підприємства, а також на збільшенні рівнів структури і кількості довідників при незмінній конфігурації програми. Адже автоматизована система обліку повинна забезпечувати: постійне спостереження за поточним станом об'єкта управління та його характеристик; підтримку професійної діяльності управлінських працівників; взаємодію з управлінським персоналом; здійснення збирання та аналізу даних для управління; реалізацію системи рекомендацій для користувачів; ефективне збереження облікових даних. Вирішення поставленої мети та завдань здійснювалося з використанням наступних методів дослідження: аналізу і синтезу – при деталізації об'єкта дослідження шляхом поділу його на частини і групування результатів їх вивчення; абстрактно-логічного – при теоретичному узагальненні результатів і формулюванні висновків; системного аналізу; порівняльного аналізу; монографічного – при узагальненні досвіду роботи господарств тощо. На сьогодні необхідною є інформація про особливості використання інформаційних систем в бухгалтерському обліку. Проте поки що не визначено передумови та результати, а зокрема основні переваги та недоліки впровадження інформаційних систем обліку на підприємствах. Основні теоретичні та практичні результати дослідження полягають у проведенні аналізу вибору стратегії автоматизації і розвитку системи, що є відповідальним кроком на підприємстві. У результаті це дозволить не лише призвести до зниження витрат на здійснення інформаційного обміну даними, підвищення оперативності інформаційної системи та запобігання втратам від помилок у звітності, а й стати наслідком, що спрямований на вдосконалення організації обліку. Тому питання використання інформаційних систем в бухгалтерському обліку є досить актуальним.

Ключові слова: інформаційні системи; облікові процеси; технології обліку; документообіг; ефективність.

Yarmila Sergiyivna TKAL

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University
E-mail: Yarmila21@mail.ru

Yuliya Volodymyrivna CHUB

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University
E-mail: chub-y@mail.ru

Victoriya Victorivna TKACHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Sumy National Agrarian University
E-mail: vika_semishkur@mail.ru

PARTICULARITIES OF THE USAGE OF THE INFORMATION SYSTEMS IN ACCOUNTING

Abstract

The methods of processing and usage of the information and the technical means by which it becomes possible to transform the information into an important commercial resource, turn out to be very important. It is necessary to improve the theoretical and methodological approaches and practical approaches to the implementation of automation of the company. They are based on the change in the default configuration in accordance with the work plan of the company accounts as well as on the increasing levels of structure and the number of directories at a constant configuration program. Automated accounting system should provide: continuous monitoring of the current state of the control object and its characteristics; support the professional work of administrative staff; interaction with management; implementation of the collection and analyzing data to manage and automate software upon the occurrence of a specific point in the formation of the required reports; implementation of recommendations for users; efficient data storage and the access to them by your end user's workstation. The decision of the performed purpose was using the following research methods: method of analysis and synthesis (to detail the object of the research by dividing it into parts and grouping the results of their studying); abstract and logical method (to make a theoretical generalization of the results and draw conclusions); method of system analysis; monographic method (to generalize the experience of farms, etc.). Today we need information about the particularities of the usage of the information systems in accounting. However, the preconditions and results have not been developed yet, in particular, it concerns the main advantages and disadvantages of the implementation of information systems of accounting in the enterprises. Basic theoretical and practical results of the research testify the improvement of analysis of the choice of strategy of automation and system development. As a result, it can lead not only to reduction of the costs of information exchange, improvement of the efficiency of information systems and prevention of errors in reporting, but also can be a consequence that is aimed to improve the organization of accounting. Therefore questions of the usage of the information systems in accounting are highly relevant.

Keywords: information systems; processes of the accounting; technologies of the accounting; document processing; efficiency.

JEL classification: M41

Introduction. Modern information systems and technologies in accounting gradually alter the usual management structure of the company. Computer engineering promotes quality processing of accounting information. The work of qualified accountant is more aimed at the improvement of accounting. However, when accounting organization in the enterprise is often the question of whether the introduction of information systems. After all, not all workers have the proper idea about the possibilities of effective usage of the information systems and technologies. Therefore, research is important. Special contribution to the solution of

theoretical and methodological issues of formation and development of information systems and technologies in accounting have such outstanding scientists as I. A. Belebeha, F. F. Butynets, R. M. Zaharchenko, S. Ivahnenkov, N. V. Karamushka, T. Kiryushatova, M. N. Kotsupatryy, M. F. Ohiychuk, V. E. Hodakov and others. Scientific theoretical and practical development of this problem is very important.

Purposes and objectives of the article. The purpose of the research is a theoretical justification of the usage of information systems and technologies in accounting of the enterprise, as well as summarizing the features and benefits of their using. The software market is represented by the different types of specialized and universal programs, which consist of several separate modules and have to handle all accounting information in a single environment. Many issues relating to the practical implementation of such information systems still remain unresolved. It is necessary to define the features and usage of information systems and technologies in accounting, key objectives and values of the automatic control system for domestic companies.

The main material of the research. In the process of management activities the information become more important resource than the material, energy, labor and financial resources. The technology of information processing raw data on industrial and commercial operations, production, the acquisition and sale of goods, knowledge and skills of people, their job responsibilities act as objects of labor, and resulting from this information – the product of labor. It is used for analysis and decision-making. Therefore, the methods of processing and using the information and the technical means by which it became possible to transform the information into an important commercial resource, accquires the great importance.

Information systems involve the using of information technologies. Under the technology we understand the science of the production of wealth, which includes three aspects: information, instrumental and social. Information aspect covers a description of the principles and methods of production, instrumental – tools with which the production is realized, social – staff and their organization. Any information system is characterized by the availability of the technology of conversion initial data in result information. Therefore, information technology can not be separated from the technical and programmatic environment [1].

In today's information society accountant has a choice – either to remain within the traditional understanding of his profession, or learn new skills and take an active part in the reforming of economic enterprises. Automated accounting system designed for automated collection, recording, storing, searching, processing and delivery of information requested by users (management).

Automated accounting system should provide: continuous monitoring of the current state of the control object and its characteristics; adaptation to accepted business practices and modification, if this practice is changing; support the professional work of administrative staff; interaction with management; implementation of the collection and analyzing data to manage and automate software upon the occurrence of a specific point in the formation of the required reports; implementation of recommendations for users; efficient data storage and the access to them by your end user's workstation.

The goal of the information systems and technologies in accounting at the company is to provide interested persons by financial information to make informed decisions when choosing alternative using of limited resources. Benefit or disadvantage implementation of information systems means compliance or non performance with purpose and objectives of the company. The choice of an information system, as well as setting objectives, should be based on a framework of long-term economic planning. The main benefits of the introduction of the automatic control system is to reduce operating, administrative and bussiness expenses, cycle sales, receivables and to provide savings of money [2].

There are approaches to the implementation of automation of the company, based on the change in the default configuration in accordance with the work plan of the company accounts as well as increasing levels of structure and the number of directories at a constant configuration program.

When you put the automatic control system in the company, above all, it is necessary to assess the risk of lagging behind the competition as a result of the inevitable obsolescence of computer programs, because software products, as well as other tangible assets have an extremely high rate of replacement with new types or versions. Then you need to assess the extent of computerization. Just after the process of organisation of accounting is planned and the scope and objectives of computerization of accounting is defined, attention should be paid directly to the issue of choice of the software.

Automation of accounting processes should facilitate proper accounting of enterprises with a minimum amount of initial investment. The program should provide the possibility of introducing a complete financial statements immediately after its installation. In addition, it should include a phased automation of expense management. The program should be able to import data from other software [3].

At every stage of company development professionals need the right tools for the support and maintenance of the tasks defined by the company. Main features of the implementation of the automated accounting system are: operational information; communication between separate units of the company; planning staffing needs; automation of accounting in accordance with current law; planning of cash flow of the company; control and record keeping stocks in the analytical section; managing key business processes of the enterprise; operative information on the cost of finished products; creation of operational reporting. However, the expected benefits

from the introduction of the automatic control system may be the following: increasing the efficiency of the company; timeliness of decision-making; efficient management personnel; increasing the efficiency of employees; effective control of the debt; effective management of the enterprise; control over the performance of the company, etc.

in particular, you can define the following benefits that arise when applying to company information systems and technologies, implementation of the software automate:

- automation of the software can quickly be put into operation, and when you change the scale of the enterprise, approaches to managing or organizing your work – reconfigure with minimal effort and financial resources;

- all credentials are recorded and stored in a single information base;

- quick access to information for decision-making;

- opportunities for planning;

- the possibility of doing permanent operational control;

- modern ergonomic interface automated accounting software provides access to data assimilation and high speed for experts;

- access to information from the Internet.

Also one of the major benefits of using information systems and technologies in accounting is precisely the technological capabilities of the software and in particular their integration with other information "external" systems (for example, technological preparation of production system "Client-Bank") and equipment (for example, control instrumentation warehouse or data collection terminals) (Fig. 1).

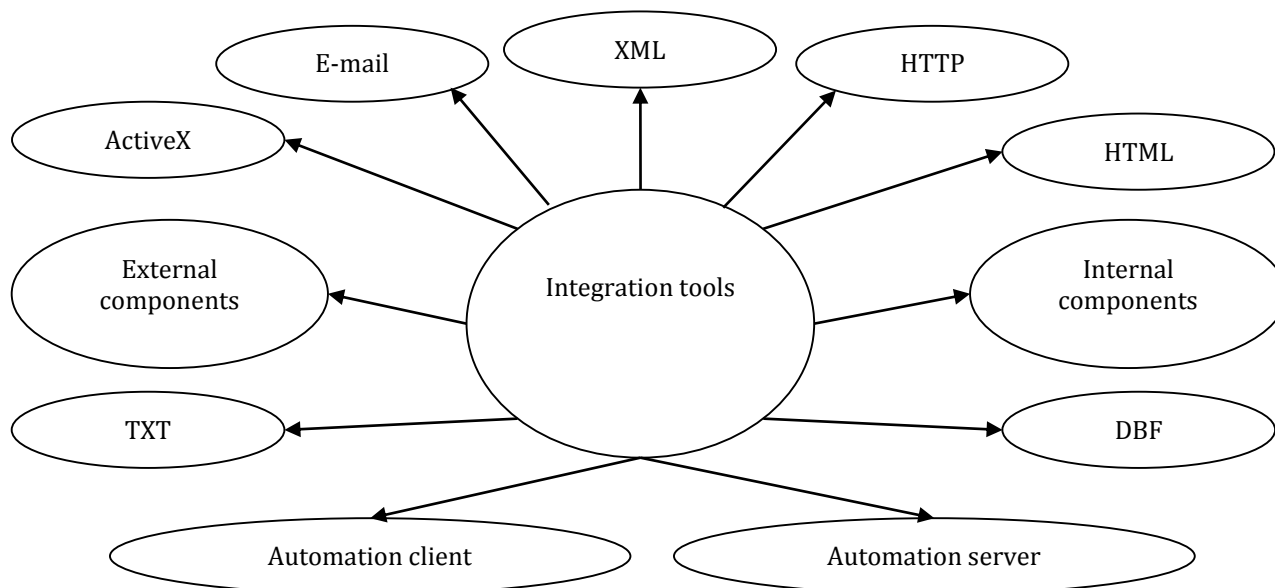


Fig. 1. Technological capabilities of software integration with other information systems

Though, we should expect some problems that may arise in the company in the implementation of automated accounting systems, and in particular training, accounting training to automation, the introduction of credentials, support costs, costs of periodic updates of the software.

Therefore, the feature of information systems and technologies in accounting appears both advantages and disadvantages (Fig. 2).

Softwares, developed by "1S", especially platform "1S: Enterprise" are widely used for automation of enterprises. Scope of the system "1S: Enterprise" significantly expanded through agriculture.

The development of electronic document requires a professional approach, a clear interaction between disciplines. This usually affects the result of the introduction of the automatic control system, including: support for effective storage, management and access to information; saving resources by reducing the costs of managing the flow of documents; eliminating duplication; providing authorization to access information through their authority; logging activity; excluding the need to maintain paper documents.

The most effective option, in which the basis for constructing an information system is chosen market proven software tool that allows you to configure the functions of information systems to the needs of enterprises and can be integrated with third-party developments, primarily, that are operated by the company.

For many businesses it is significant possibility of phased implementation of information systems with the ability to automate most priority problem areas [4].

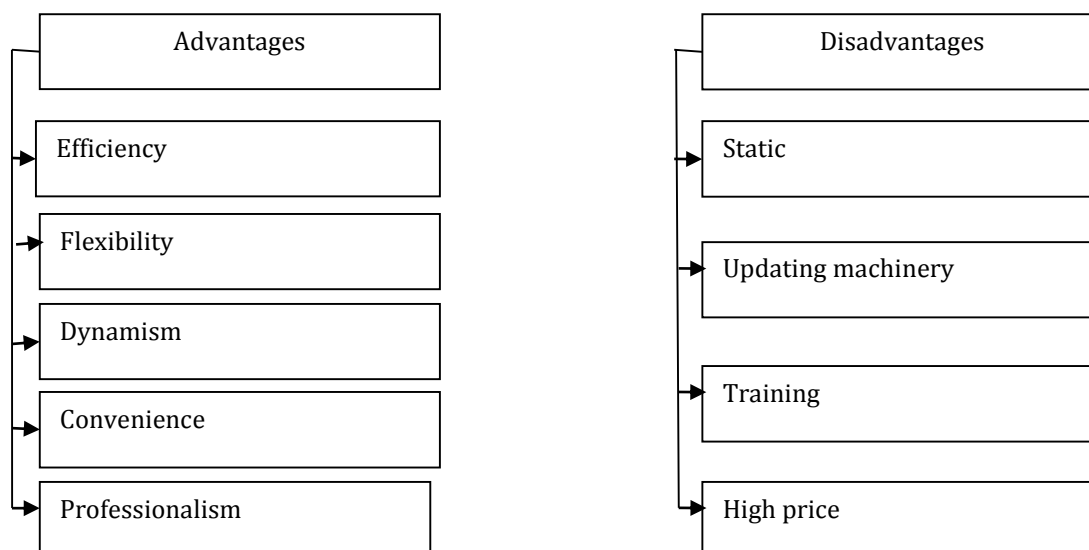


Fig. 2. Advantages and disadvantages of information systems and technologies in accounting

You can implement modules that allow to use the phased commissioning of the information system. At first it is possible to automate the activities of individual departments, then connect to the accounting system, which will create conditions for the motion control of resources, then it is possible to put in operational budgeting system that automates the creation and monitoring of plans, and other elements of the information system.

Depending on the capabilities of the company to invest in the creation of an information system, the introduction of the automatic control system can obtain the desired effect, including economic. Indeed, an important characteristic is to evaluate precisely the economic effects of the introduction of an automated system. Thus, the economic performance regulator have a significant impact on many factors, including: the improvement of production technology, changes in product mix, skills, organization of production. Indicators of economic efficiency of information systems researchers are divided into direct and indirect. Direct, in turn, are divided into labor and cost, and side – into cost and quality. The result of the calculation of the efficiency of information systems can be represented with total efficiency, which consists of direct and collateral performance, expressed in the same units and applies the same time. The maximum productivity of labor socially necessary, or at least the total cost of labor per unit of produced goods (works, services) should also be taken as the criterion of economic efficiency. Also, fewer materialized in technical means of labor replaces a larger number of human labor, and this is the economic effect of the introduction of computer technology, and on the basis of information technologies and systems [5].

Introduction of automated systems may be different, but you can select a task for enterprises: an opportunity to improve the quality and reliability of reference data by eliminating the duplication of reference data, optimizing its administration regulations, reducing routine operations. As a result, the automatic control system can bring significant advantages: cost savings; reducing of the costs of information exchange data, improving of the efficiency of information systems; lossing prevention of errors in reporting.

Conclusions and recommendations. Thus, the choice of strategy development and automation system is a responsible step. The aim of the operation of an automated accounting system in the company is to provide to the stakeholder with financial information to make informed decisions when choosing alternative using of limited resources. However, technology of achieving the desired results is not obvious. In the current economic conditions it is necessary to focus on the significant benefits that can be directed at the effective solvation of specific current problems, and do not forget about existing threats. So, when you reach the desired result, automation accounting business will: use a database that displays all relevant information about the company; clearly delineate the access to information for any employee; form a complete and accurate reporting on the activities of the company; receive information for further study of its leadership to adopt a more balanced and informed management decisions; improve the efficiency of the whole enterprise. This subject needs further studing and researching, because in modern information society specialist accountants have the opportunity to learn new skills and take an active part in the reforming of economic enterprises. It is just he implementation of information systems and technology in the accounting business that as a result can not only lead to reducing of the costs of information exchange, improve efficiency of information systems and loss prevention of errors in reporting, but also be a consequence that is aimed to improve the organization of accounting.

Список літератури

1. Івахненко, С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. / С. В. Івахненко. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
2. Кузьмінський, Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік [Текст] / Ю. Кузьмінський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №7. – С. 27-31.
3. An Introduction to Computer Security: The Nist Handbook. Retrieved from: http://www.raptor.com/lib/hnbk_pt1.ps.
4. Bodnar, G. H. Accounting Information Systems / George H. Bodnar, William S. Hopwood. – 7-th ed. – Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc, 1998. – 686 p.
5. Potter, D. A. Automated Accounting Systems and Procedures Handbook /, D. A. Potter. – N. Y.: John Wiley & Sons, 1991. – 562 p.

References

1. Ivahnenkov, S. V. (2003). *Informatsijni tehnologiyi v organizatsiyi buhgalterskogo obliku i audytu*. [Information technology in the accounting and auditing]. Kyiv: Knowledge Press.
2. Kuzminskyi, Y. (2011). Otsinka efektyvnosti vprovadzhennya informatsijnyh tehnologij u buhgalterskyj oblik. [Evaluating of the effectiveness of the information technology in accounting]. *Accounting and audit*. – All-Ukrainian monthly scientific journal. (2011). (n.d.), 7, 27-31.
3. *An Introduction to Computer Security*. (n.d.). Retrieved from http://www.raptor.com/lib/hnbk_pt1.ps.
4. Bodnar George H., Hopwood William S. (1998). *Accounting Information Systems*. Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc.
5. Potter, Douglas A. (1991). *Automated Accounting Systems and Procedures Handbook*. N. Y.: John Wiley & Sons.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2016 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Том 24

№ 2

2016 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 22.06.2016 р. Формат 60х90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-16
Умовно-друк. арк. 21. Обл.-вид. арк. 18,15.
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.