

**УПРАВЛІНСЬКА, ФІНАНСОВА
ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ
ЕКОНОМІКИ**

МОНОГРАФІЯ

Дніпропетровськ
«Пороги»
2016

УДК 338.1:005.3
ББК У9(2)212

Рецензенти:

Ковальов Валерій Миколайович – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН України, УНППІ Української інженерно-педагогічної академії

Петкова Леся Омелянівна – д-р. екон. наук, професор, Черкаський державний технічний університет

Череп Алла Василівна – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН України, Запорізький національний університет

Головний редактор

Ковальчук Костянтин Федорович – д-р. екон. наук, професор, Національна металургійна академія України

Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії України (протокол № 3 від 28. 03.2016р.)

Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія/ за заг. ред. К.Ф.Ковальчука – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 516 с.

ISBN 978-617-518-074-7

Монографія виконана в межах комплексної теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, державних службовців. Представлено результати досліджень вчених з питань теорії, методики та практики управлінської, фінансової та маркетингової діяльності підприємств в умовах нестійкої економіки.

УДК 338.1:005.3
ББК У9(2)212

ISBN 978-617-518-074-7

© Колектив авторів, 2016

ПЕРЕДМОВА

Дана монографія присвячена дослідженню питань, пов'язаних з управлінською, фінансовою та маркетинговою діяльністю підприємств в умовах нестійкої економіки. Вона виконана в межах теми дослідження *«Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності»* (державний реєстраційний номер 0107U001146).

Ефективне функціонування бізнесу в умовах нестійкої економіки безпосередньо пов'язано з використанням нестандартних підходів не тільки у виробництві, а і в управлінні фінансами, персоналом, маркетингом. Необхідність розуміння місця управлінської діяльності у виході країни з кризи та дослідження перспектив її подальшого розвитку обумовлена значенням управлінської сфери для ефективного функціонування будь-якої сучасної держави. Результати досліджень, представлених в даній монографії, містять низку варіантів управління бізнес-процесами в умовах нестійкої економіки, а також позитивні приклади стабілізації цього процесу.

Монографія складається з передмови, семи розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми, а також відомостей про колектив авторів.

В першому розділі *«Управління конкурентоспроможністю, санацією та реструктуризацією підприємств»* розкрито теоретичні основи управління конкурентоспроможністю та наведено резерви її підвищення для підприємств, представлено класифікатор елементарних циклів управління підприємством в умовах санації, запропоновано аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реструктуризації підприємств.

В другому розділі *«Теоретичні та методичні підходи до управління діяльністю підприємств АПК»* досліджено теоретичні, методичні аспекти та наведено пропозиції щодо диверсифікації, стратегічної адаптації до сучасних умов, економічної безпеки аграрних підприємств, можливості залучення ними кредитів.

В третьому розділі *«Сучасний стан та проблеми управління на підприємствах транспорту»* увага дослідників зосередилась на счасному механізмі господарювання, проблемах забезпечення розвитку, можливостях впровадження інвестування та

антикризового управління на підприємствах морського транспорту та авіапромислових підприємствах.

Дослідження науковців, представлені в четвертому розділі *«Новітні підходи в обліковому забезпеченні функціонуючих підприємств»*, включають нароби стосовно ролі облікової політики в умовах глобалізації, класифікації ризиків в обліковій системі, особливостей зведеної консолідованої фінансової звітності, а також статистичної і спеціальної звітності підприємств.

В п'ятому розділі *«Фінансова та інноваційна діяльність підприємств під час економічної кризи»* розглянуто значення фінансової безпеки для підприємства, наведено сучасні підходи в аналітичному забезпеченні дослідження фінансування підприємств, встановлено роль фінансової рівноваги в розвитку підприємств, розглянуто ризики інвестиційної діяльності, проаналізовано засади інноваційного розвитку підприємств, запропоновано сучасні підходи до формування страхових продуктів.

Шостий розділ *«Специфіка управління персоналом в умовах нестабільної економіки»* містить дороби науковців щодо управління процесами руху персоналу, впровадження коуч-технологій як ефективного інструмента управління персоналом в умовах нестійкої економіки, формування критеріїв оцінювання персоналу, впливу елементів ринку праці на забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів.

Сьомий, заключний розділ *«Маркетингові інструменти та технології як засіб розвитку підприємств у період кризових явищ в економіці»*, присвячено проблемам оцінки ефективності маркетингового управління на підприємстві, діагностиці маркетингової політики, пропозиціям щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності, диверсифікації виробництва.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись практиками, науковцями, представниками влади.

РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

1.1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: системний підхід

Конкуренція за ринкових умов є рушійною силою загального соціально-економічного розвитку країн світу. Проте економічного зростання досягають лише ті країни, чий суб'єкти господарювання здатні випереджати конкурентів у боротьбі за ринки, цілеспрямовано змінювати свій ресурсний потенціал відповідно до вимог часу, брати безпосередню участь не лише у задоволенні наявних, а й у формуванні нових потреб споживачів з огляду на власні інноваційні можливості. Саме конкуренція змушує підприємства вдосконалювати методи та інструменти управління господарською діяльністю для того, щоб підвищити їх ефективність. Це вимагає від керівників підприємств посилення уваги до пошуку способів підвищення їх конкурентоспроможності для забезпечення тривалого й успішного функціонування та розвитку.

Аналіз результатів наукових досліджень у сфері економіки та управління в останні роки показує, що науковцями [1-9] приділяється все більше уваги зміні принципів оцінки результативності розвитку. Використання критерію ефективності як співвідношення «витрати-результати», або «результати-ціль», замінюється критерієм конкурентоспроможності. Це призводить до радикальних змін як цільових установок управління, так і змісту й способів виконання основних завдань, необхідних для реалізації цілей розвитку.

Отже, поширення процесів глобалізації і фактична зміна парадигми управління робить надзвичайно актуальними питання управління міжнародною конкурентоспроможністю на рівні окремих суб'єктів господарювання, оскільки за глобальної конкуренції можуть підтримувати своє існування й розвиватись лише конкурентоспроможні підприємства.

Для того, щоб методично вірно визначити основні завдання управління конкурентоспроможністю підприємств в контексті вирішення стратегічно важливих завдань – виходу на світові ринки та завоювання позицій на них, доцільно узагальнити судження провідних зарубіжних і вітчизняних науковців

стосовно визначення сутності економічної категорії «конкурентоспроможність».

Проведений теоретичний аналіз дозволяє виділити головне у різних трактуваннях і вірно розставити основні акценти, необхідні для ефективного управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

Конкурентоспроможність представляє собою складну комплексну концепцію, яку можна розглядати з точки зору продуктивності. Так, М. Портер визначав конкурентоспроможність, як зростання продуктивності організації, яке проявляється у зниженні витрат або диференціації продуктів, що дозволяє встановлювати преміальні ціни на товари підприємства [5].

Інші автори, а саме Б. Скотт, Р. Пейс, Е. Стефан, Д. Шендел концентрували свою увагу на взаємозв'язку конкурентоспроможності з результатами діяльності окремих одиниць бізнесу [9, с. 15]. Так, Р. Пейс та Е. Стефан конкурентоспроможність розглядали як здатність організації в обраній сфері бізнесу здійснювати захист своїх інвестицій, отримувати від них прибуток та забезпечувати робочі місця в майбутньому [1, с. 55-59].

Ж. Ламбен розглядає конкурентоспроможність як можливість кращого, ніж у конкурентів, задоволення потреб покупців, конкретизуючи основні напрями формування конкурентних переваг саме з позицій споживачів [3]. Значна частина науковців, продовжуючи тезу про формування конкурентних переваг (як основи конкурентоспроможності), підкреслює, що ці переваги мають розглядатись у стратегічному контексті.

Узагальнюючи проведений аналіз сутності терміну «конкурентоспроможність», доцільно висловити міркування з приводу тих основних акцентів, які мають складати його сутнісну основу та є важливими для управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств.

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність необхідно розглядати з позиції споживачів, а на міжнародному рівні потрібно враховувати вплив зарубіжних ринків, то можна стверджувати, що міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно використовувати ресурсний і ринковий потенціал, створюючи і виводячи на ринок продукти з вищою споживчою цінністю, ніж у провідних світових виробників, що сприяє досягненню стратегічних цілей розвитку підприємства.

Теоретичний аналіз визначень поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства» (табл. 1) дозволяє зробити наступні узагальнення:

– зазначена категорія характеризує собою процес, який повинен базуватися на стратегічному підході, що втілюється у конкурентних стратегіях підприємства;

– управління більшістю вчених розглядається як реальна та потенційна здатність суб'єктів господарювання здобувати та утримувати конкурентні переваги, які забезпечуватимуть їм збереження та зміцнення ринкових позицій протягом тривалого часу;

– головне завдання процесу управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у збільшенні цінності виробленого продукту та прискоренні соціально-економічного розвитку суспільства.

Таблиця 1

Визначення поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства» [2, 6, 8]

Автори	Визначення
Г. Л. Азоєв, А. П. Челенков	Здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку завдяки конкурентним перевагам у всьому спектрі проблем управління компанією (НДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу тощо).
В. М. Горбатов	Здатність підприємства успішно вести суперництво з іншими підприємствами за обмежений платоспроможний попит споживачів на доступних їм сегментах ринку.
Л. В. Балабанова	Сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг.
А. Ю. Юданов	Здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; залежить від загальної ефективності діяльності підприємства та визначається досконалістю використання ресурсів.

Продовження таблиці 1

Автори	Визначення
Р. Є. Мансуров	Діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, повинні бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до поставлених стратегічних завдань.
О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль	Аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення і реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність у даній сфері діяльності, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності.
І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна	Напрямок менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності.
Н. А. Савел'єва	Управління процесом формування, підтримки конкурентних переваг та подолання конкурентних слабостей.
В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк	Підсистема стратегічного управління, завданням якої є визначення напрямів формування конкурентних переваг та управління їх реалізацією у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності продукції у вибраних нішах на світових ринках.

Таким чином, для ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно перейти від процесно-орієнтованого підходу, який передбачає спрямування основних зусиль на вдосконалення здійснюваних на підприємстві процесів, до системного, в якому важливо з'ясувати властивості підприємства, що забезпечать його здатність еволюціонувати з метою не лише збереження своєї присутності на внутрішньому ринку, а й здатності вийти та працювати на ринках інших країн і досягти високого рівня конкурентоспроможності.

В останні роки системному підходу у теорії стратегічного управління приділяється все більше уваги. Цей підхід передбачає такий розвиток соціально-економічних систем, який би

збільшував їх адаптивні властивості, даючи змогу оперативніше реагувати на зміни середовища господарювання. При цьому значна частина науковців наголошує, що система має бути не просто адаптивною, а здатною до активного позиціонування в конкурентному ринковому просторі [4]. Це забезпечується ефективним менеджментом, здатним формувати конкурентні переваги певного суспільного блага у найбільш чутливих сферах з погляду споживача. Такі сфери визначаються засобами стратегічного маркетингу і є основою для вибору стратегії діяльності, яка обов'язково має бути конкурентною і сприяти зміцненню конкурентних позицій підприємства.

При формуванні системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати наступні його особливості: 1) здійснення на різних адміністративно-господарських рівнях; 2) скерованість на різні об'єкти; 3) передбачення різних видів діяльності; 4) досягнення ефективності усіма видами менеджменту (виробничим, фінансовим, інформаційним тощо); 5) здійснення на різних стадіях життєвого циклу товарів, а отже – в різних підрозділах підприємства [2].

Системи управління конкурентоспроможністю різних підприємств мають національні відмінності. Лідерами в галузі конкурентоспроможності є корпорації США, Японії та країн Західної Європи. Так, у США використовують низку спеціалізованих стратегічних програм підвищення конкурентоспроможності підприємства, контролюють її рівень на всіх стадіях життєвого циклу продукту, велику увагу приділяють витратам, пов'язаним зі створенням конкурентоспроможних товарів, регулярно оцінюють систему управління конкурентоспроможністю з метою підвищення її ефективності.

Конкурентоспроможність більшості японських товарів є найвищою в світі, що обумовлюється такими особливостями системи управління в Японії: орієнтацією на виробництво товарів з більш висою якістю, ніж у інших країнах, що зумовлене бідністю сировинних і енергетичних ресурсів, які необхідно імпортувати; охопленням комплексною системою управління конкурентоспроможністю всієї діяльності корпорації; орієнтацією на запобігання дефектів, а не їх виявлення й усунення, та переважання контролю конкурентоспроможної

технології й технологічних процесів над контролем продукції; врахуванням у системі управління конкурентоспроможністю досягнень інших держав – США, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції тощо; ефективними діями керівників, спеціалістів підприємств, які реалізують принципи комплексного управління конкурентоспроможністю успішніше, ніж у інших державах.

Аналізуючи західноєвропейський досвід комплексного управління конкурентоспроможністю, потрібно зазначити, що сьогодні ці держави акцентують увагу на забезпеченні конкурентоспроможності на етапі проектування виробу, де створюються методи, які дають змогу мінімізувати можливість виникнення відхилень на етапі виробництва. Зв'язок між встановленням термінів, оптимізацією витрат і відповідним рівнем конкурентоспроможності визначається через здійснення аналізу так званого «трирівневого циклу»: в період виробництва товару на стадії проектування виконують планування витрат, термінів і відповідного рівня конкурентоспроможності; на стадії реалізації здійснюється управління ними; на стадії початку використання враховують витрати протягом гарантійного терміну тощо.

В Україні управління конкурентоспроможністю є відносно новою сферою для вітчизняних підприємств, що ще не мають достатнього досвіду роботи в умовах конкуренції. З огляду на це, нами пропонується модель управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, сформована на основі системного підходу як комплексу взаємопов'язаних елементів, призначених для досягнення поставленої мети (рис. 1).

Головним системоутворюючим критерієм представленої моделі є цілеспрямованість діяльності підприємства, пов'язана з метою, як одним із базових понять в системному підході до виявлення взаємозв'язків категорій теорії управління.

Модель передбачає аналіз зовнішнього середовища підприємства, компонентами якого є макросередовище, регіональна інфраструктура.

Макросередовище є сукупністю суб'єктів і сил, що діють за межами підприємства та можуть представляти як можливості для ефективного функціонування системи, так і створювати загрози.

Складовими макросередовища є економічні, технологічні, природні, демографічні, соціально-культурні та політичні елементи.



Рисунок 1. Модель управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (складено авторами)

Регіональна інфраструктура є системою наступних галузей регіону: ринкова інфраструктура; моніторинг навколишнього природного середовища; охорона здоров'я; наука і освіта; культура; торгівля; громадське харчування; транспорт і зв'язок; промисловість; будівництво; житлово-комунальне господарство; побутове обслуговування населення; сільське господарство.

Аналіз зовнішнього середовища дає можливість визначити фактори, які сприяють або перешкоджають успішному функціонуванню системи.

Цільова спрямованість управління конкурентоспроможністю підприємства залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на об'єкт управління. Цілі управління конкурентоспроможністю підприємства пропонується структурувати таким чином: ринкові; виробничі; фінансово-економічні; соціальні (табл. 2).

Таблиця 2

Цільова спрямованість управління конкурентоспроможністю підприємства [7]

Система цілей	Характеристика
Ринкові	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягів реалізації за рахунок нових перспективних або оновлених видів продукції; – покращення умов роботи з клієнтами, споживачами.
Виробничі	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення своєчасного виконання вимог ринкових цілей; – збільшення обсягів виробництва продукції в цілому; – забезпечення покращення споживчих якостей продукції.
Фінансово-економічні	<ul style="list-style-type: none"> – стабільне забезпечення фінансовими ресурсами програми розвитку пріоритетних напрямків діяльності підприємства; – збільшення прибутку; – зростання рентабельності; – збільшення власного капіталу за рахунок розширення виробничої діяльності.
Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення середньої заробітної плати; – мотивування та стимулювання працівників підприємства.

Дослідження матеріально-ресурсного потенціалу ґрунтується на проведенні оцінки системи забезпечення, яка являє собою нормативно-правове, ресурсне та наукове забезпечення управління підвищенням рівня конкурентоспроможності підприємства. Загалом рівень системи забезпечення визначається ресурсним потенціалом, використанням розроблених нововведень та регулюванням діяльності на основі вимог чинного законодавства.

Управлінський потенціал підприємства представляє собою оцінку функціональної системи, яка базується на організації та здійсненні управлінського процесу і включає відповідні функції (планування, організація, координація, мотивація, облік і аналіз, оцінка міжнародної конкурентоспроможності, контроль та регулювання діяльності) й управлінські рішення, обумовлені системою цілей діяльності підприємства.

Наступним етапом моделі є формування конкурентних переваг та визначення конкурентного статусу підприємства на міжнародному ринку. Конкурентні переваги підприємства – це переваги, що сприяють створенню та виводу на ринок товарів з вищою, ніж у провідних світових виробників споживчою цінністю, на основі використання внутрішнього потенціалу та ринкових можливостей. Визначення конкурентного статусу здійснюється на основі оцінки здатності підприємства реалізувати свої стратегічні можливості за рахунок конкурентних переваг.

Ґрунтуючись на проведенні оцінки своєї здатності формувати стійкі конкурентні переваги, підприємство має обирати та розробляти конкурентну стратегію на основі домінуючої конкурентної переваги, яку підприємство здатне сформувати у планованій перспективі. На основі аналізу наукових підходів в запропонованій моделі представлені стратегії мінімізації витрат, диференціації, інноваційної монополії, фокусування на ринковому сегменті, які підприємство обирає залежно від поставлених цілей розвитку.

Управління реалізацією обраної конкурентної стратегії підприємства на зовнішніх ринках є особливо важливим елементом системи управління міжнародною конкурентоспроможністю. Впровадження обраної стратегії повинно бути ефективним, тобто характеризуватися вірним визначенням зв'язків між чинниками конкурентоспроможності,

засобами впливу на об'єкти управління, а також зонами відповідальності менеджерів, задіяних у цьому процесі [6, с. 22].

Отже, у нових умовах господарювання українським підприємствам необхідно прискорити процес створення систем управління міжнародною конкурентоспроможністю, адаптованих до ринкових відносин, посилити їхню стратегічну орієнтацію. Побудова таких стратегічно орієнтованих систем потребує вирішення наступних науково-методичних і практичних завдань: формування концепції управління потенціалом підприємства як складним об'єктом діагностики, оцінки, прогнозування, розроблення інструментарію оцінювання власних конкурентних переваг, удосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю, визначення змісту його функцій, мотиваційних механізмів тощо, визначення методів управління, формування та реалізація стратегії конкурентоспроможності підприємства тощо [2].

Саме тому в умовах посилення конкуренції, високого рівня невизначеності й ризику вітчизняних ринків вважаємо за доцільне рекомендувати українським підприємствам застосовувати не статичні, а стратегічно-орієнтовані адаптивні системи управління конкурентоспроможністю, що дасть змогу: забезпечити високу якість, а отже й досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності; підвищити надійність системи управління в умовах впливу неконтрольованих чинників; забезпечити інваріативність системи управління конкурентоспроможністю до різних типів підприємств; вдосконалити адаптацію системи на підприємствах; підвищити рівень гнучкості й мобільності системи управління конкурентоспроможністю.

Перелік посилань

1. Драган О. І. Конкурентоспроможність підприємства в умовах технологічної конкуренції: методологічний аспект / О. І. Драган // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 1. – С. 55-59.
2. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Вид-во «Компакт-ЛВ», 2005. – 188 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен ; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова]. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.

4. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52-60.
5. Портер М. Конкуренція / Майкл Э. Портер [пер. с англ.] – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Стадник В. В., Йохна М. А., Соколюк Г. О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія / В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 202 с.
7. Торгунаков Е. А. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях трансформации рыночной среды: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Е. А. Торгунаков; Санкт-Петербургская академия управления и экономики. – Ст.-Петербург, 2011. – 30 с.
8. Фролова В. Ю. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. - № 2 (22). – С. 98-102.
9. Scott W. US Competitiveness and the World Economy / W. Scott, G. Lodge. – Boston: Harvard Business School Press, 1985. – 642 p.
© Андросова Т.В., Чернишова Л.О., Козуб В.О., Кот О.В.

1.2. Шляхи підвищення конкурентоспроможності регіону в галузевому розрізі на прикладі Сумської області

Поглиблення інтеграційних процесів у країні та включення її у глобалізаційні економічні процеси є умовою розвитку економіки як держави так і окремих регіонів. Регіони відіграють ключову роль у побудові конкурентоспроможної національної економіки. Фінансовий стан регіонів є основою економічної стабільності держави. Саме фінансовий стан є основним фактором забезпечення збалансованого суспільного розвитку регіону. Тому, необхідність стабільного регіонального розвитку набуває надзвичайно актуального значення в умовах сьогодення, що визначає потребу у вирішенні низки завдань, пов'язаних з економічною безпекою регіону.

Питанням розвитку регіону присвячено роботи значної кількості вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: З. С. Варналій, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, В. П. Семиноженко,

Б. М. Данилишин, Гук Н. А., Єфремов К. І., Георгадзе Е. І., Коломійчук В. С., Колосюк А. А., Ткаченко В. Г. та інші [1-7, 13].

Не дивлячись на постійний інтерес до проблем соціально-економічного розвитку регіону питання економічної безпеки регіону задля підвищення його конкурентоспроможності залишаються недостатньо розробленими.

Подальша інтеграція України у світове господарство вимагає вироблення ефективних та дієвих механізмів регулювання економіки на регіональному рівні, зокрема забезпечення стабільного та конкурентоспроможного розвитку економіки регіону.

Аналіз діяльності галузей економіки є одним з основних етапів управління економічною безпекою регіону. У сучасних економічних умовах функціонування суб'єктів господарювання зростає роль аналізу факторів впливу на ефективність діяльності підприємств регіону, тобто виникає необхідність у проведенні моніторингу діяльності реального сектору економіки.

Регіон як адміністративно-територіальна одиниця – це сукупність підприємств, установ, організацій, які виробляють продукцію, виконують роботи та надають послуги [7].

Розвиток регіону – це багатоаспектний та багатомірний процес, який розглядається з точки зору різноманітних соціальних та економічних цілей. Навіть коли мова йде лише про економічний розвиток, він зазвичай розглядається у взаємозв'язку з соціальним розвитком. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти, як: ріст виробництва та доходів, зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах суспільства, зміни у суспільній свідомості, зміни у традиціях та звичках [6, с. 71-72].

Завдання та пріоритети державної стратегії регіонального розвитку, напрямки сталого економічного та соціального розвитку регіону визначається Стратегією економічного та соціального розвитку Сумської області. Цей документ є сукупністю обґрунтованих довгострокових пріоритетів економічного розвитку та підвищення ефективності управлінського впливу на бізнес клімат, досягнення яких є передумовою розвитку соціально-гуманітарної сфери та підвищення якості комунальних та державних послуг.

Основні показники соціально-економічного розвитку регіону в динаміці представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники розвитку
Сумської області, за 2006-2014 рр.***

Показник	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	9566	12341	16210	16060	18333	22907	26190	26765	30397
- у розрахунку на одну особу, грн.	7814	10205	13569	13589	15668	19759	22772	23517	26943
Доходи населення, млн. грн.	11281	14965	20080	20318	24918	28100	32415	33469	35375
Продукція промисловості у фактичних цінах реалізації, млн. грн.	9021,1	10175,5	13437,6	12371,7	14703,2	16305,7	18374,4	17919,6	22850,0
Продукція сільського господарства, млн. грн.	2869,0*	2959,8*	3182,1*	3161,7	5751,8**	7860,1**	8227,8**	9413,0**	10323,3**
- рослинництво, млн. грн.	1546,9	1864,5	2150,1	2128,8	3798,5	5910,4	6183,4	7314,6	8226,3
- тваринництво, млн. грн.	1322,1	1095,3	1032,0	1032,9	1953,3	1949,7	2044,4	2098,4	2097,0
Експорт, млн. доларів США	513,7	682,0	812,4	657,5	568,3	926,0	1014,6	726,7	738,5
Імпорт, млн. доларів США	277,4	374,5	513,2	340,8	352,3	749,4	630,0	544,7	553,1
Кількість постійного населення, тис. осіб	1224,2	1209,3	1194,6	1181,8	1170,1	1159,3	1150,1	1141,1	1130,8
Кількість зайнятих (у віці 15-70 років), тис. осіб	542,2	543,1	543,8	500,1	497,0	518,9	519,6	515,9	481,4
Кількість безробітних (у віці 15-70 років), тис. осіб	45,8	44,3	43,7	62,2	59,2	52,0	49,0	42,8	50,6
Рівень зареєстрованого безробіття, %	7,8	7,5	7,4	11,1	10,6	9,1	8,6	7,7	9,5
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	857	1098	1472	1593	1866	2177	2503	2702	2877

* – у порівняльних цінах 2005 року;

** – у порівняльних цінах 2010 року.

*** складено автором

Сумська область є індустріально-аграрним регіоном України. Виробнича спеціалізація області пов'язана з видобутком енергетичних ресурсів, розвитком машинобудування, хімічної і нафтохімічної промисловості, переробних галузей сільського господарства. Сільське господарство представлене рослинництвом (виращування зернових культур, картоплі, цукрових буряків, інших технічних культур) та тваринництвом.

Економіка Сумської області є добре диверсифікованою, але її головними секторами залишаються промисловість і сільське господарство.

Для Сумщини основою економіки є промисловість, яка являється важливою сферою зайнятості населення та бюджетоутворюючою галуззю. Регіон має значний машинобудівний комплекс, який представлений рядом потужних підприємств.

Сумська область є одним із головних нафтогазовидобувних регіонів України. Паливно-енергетичний комплекс області представлено підприємствами з видобування паливно-енергетичних корисних копалин; виробництва продуктів нафтопереробки; постачання та збереження нафти, газу та нафтопродуктів; виробництва та розподілення електроенергії та газу.

Аграрний сектор області має значний потенціал для розвитку і є однією з провідних галузей економіки регіону. Сільське господарство Сумщини спеціалізується в рослинництві на виращуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней.

Наведені дані свідчать про стабільний економічний розвиток регіону. Досліджуючи стан соціально-економічного розвитку Сумської області не можна обійти стороною розгляд структурного складу економіки регіону.

За аналізований період спостерігаються внутрішні структурні зміни галузей економіки регіону, що свідчить про їх чутливість до зовнішніх економічних процесів, які потребують більш детального вивчення.

Так, використовуючи статистичні дані [8, 9], для аналізу процесів розвитку галузей економіки регіону, нами проведено таксономічний аналіз їх фінансового стану за 2006 – 2014 рр. Метою використання метода таксономії є отримання інформації

про наявність чи відсутність однорідності у сукупності об'єктів, що вивчаються [10, 11].

На основі статистичних даних розвитку галузей економіки Сумської області було отримано вихідні дані для розрахунку таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки (табл. 2). Вихідними даними для оцінки динаміки розвитку галузей є коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Таблиця 2

Таксономічний показник коефіцієнту розвитку галузей економіки Сумської області, за 2006-2014 рр.*

Галузь економіки	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,47	0,49	0,25	0,05	0,17	0,33	0,48	0,29	0,34
Промисловість	0,68	0,59	0,26	0,21	0,19	0,25	0,35	0,32	0,34
Будівництво	0,70	0,68	0,09	0,39	0,42	0,21	0,42	0,38	0,38
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	0,58	0,54	0,24	0,22	0,22	0,33	0,12	0,17	0,19
Готелі та ресторани	0,42	0,33	0,56	0,35	-0,03	0,43	0,32	0,29	0,26
Транспорт і зв'язок	0,66	0,63	0,48	0,49	0,23	0,10	0,23	0,24	0,26
Фінансова діяльність	0,19	0,09	0,38	0,37	0,22	0,63	0,42	0,43	0,41
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	0,14	0,25	0,30	0,38	0,06	0,52	0,40	0,30	0,29

*складено автором

Ілюстрація динаміки таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки регіону наведена на рис. 1.

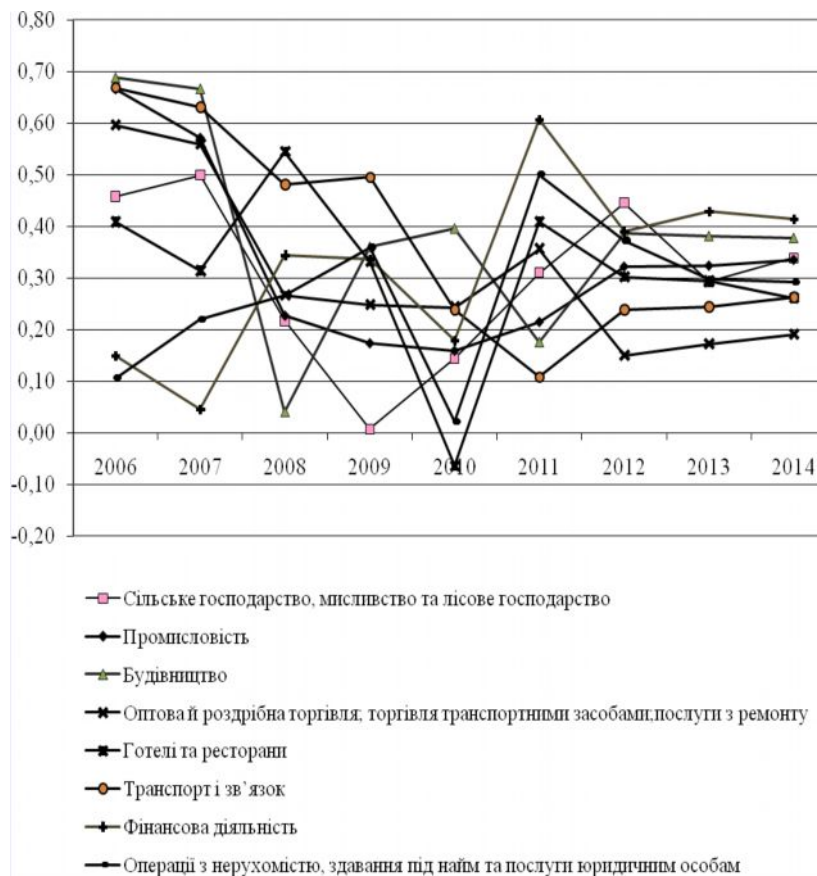


Рисунок 1. Динаміка таксономічного показника коефіцієнту розвитку галузей економіки Сумської області за 2006 – 2014 рр.*

* згруповано автором за даними [8, 9]

Таксономічний показник, побудований на базі значної кількості показників діяльності підприємств регіону синтетично характеризує зміну значень показників галузі. Динаміка коефіцієнтів таксономії ілюструє тенденції змін стану розвитку галузей. Наближення коефіцієнта таксономії до одиниці свідчить про покращення стану розвитку галузі та навпаки, віддалення

його значення від одиниці свідчить про погіршення фінансового стану.

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок, що кожній галузі економіки притаманні свої тенденції розвитку та рівень чутливості до змін в економічних процесах держави. Так, таксономічний показник розвитку будівництва та промисловості за період 2006-2014 рр. знизився у 2 та 1,8 рази відповідно. А транспорт і зв'язок за аналізований період втратили свої позиції, про що свідчить зниження показника розвитку у 2,5 рази. Таксономічний показник коефіцієнту розвитку сільського господарства, як однієї з провідних галузей регіону, демонструє стрибкоподібність розвитку, тобто схильність до впливу зовнішніх чинників.

Можна припустити, що значні коливання коефіцієнта таксономії за всіма галузями економіки, які спостерігаються за аналізований період, зумовлені світовою фінансовою кризою та її наслідками.

Висновки. Період світової кризи призвів до загострення негативних наслідків структурної регіональної політики, засвідчив неготовність регіону до фінансово-економічних викликів. Зміни міжнародної економічної кон'юнктури, глибоке ураження економіки України світовою фінансово-економічною кризою, політичні та суспільні зрушення висувають нові вимоги до завдань територіального розвитку.

Існуючі підходи щодо ретроспективного управління соціально-економічним розвитком регіону в умовах змін макроекономічних показників повинні містити в собі набір заходів, націлених на подолання соціально-економічних проблем, що склалися.

Підсумовуючи викладений матеріал можна зробити висновок, що комплекс забезпечення економічної безпеки регіону має визначатися пріоритетністю тієї чи іншої галузі в економічній системі.

Перелік посилань

1. Гук Н. А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів / Н. А. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/19_4/278_Guk_19_4.pdf
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
 3. Дутченко О.О. Підвищення конкурентоспроможності регіонального розвитку шляхом забезпечення економічної безпеки регіону на прикладі Сумської області [Текст] / О. О. Дутченко, О. М. Дутченко // Молодий вчений. — 2014. — №5 (08). - С. 97-100
 4. Ефремов К. И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К. И. Ефремов, Е. И. Георгадзе // Вопросы статистики. – №2. – 2002. – С.57-59.
 5. Єпіфанов А.О. Регіональна економіка / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало. – 2-ге видання. – К.: «Наукова думка», 2000. – 344 с.
 6. Коломійчук В. С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Коломійчук, Л. Т. Шевчук, С. Л. Шульц. – Тернопіль. – 2002.- 278с.
 7. Колосюк, А. А. Политика государственного регулирования социально – экономическим развитием региона / А. А. Колосюк // Экономика Крыма. - 2011. - № 2 (35). - С. 69-72.
 8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
 9. Офіційний сайт Головного управління статистики України у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.
 10. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта ; пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
 11. Саблина, Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия [Текст] / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнес Информ – № 3. – 2009. – С. 78 – 82.
 12. Стратегія економічного та соціального розвитку Сумської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу : <http://sm.gov.ua/ru/oda/uk/3114>
 13. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / под ред. В.Г. Ткаченко, В. И. Богачева. – Ровеньки-Луганск: «Наука», 2007. – 330с.

© Дутченко О.О.

1.3. Управление интегрированным развитием предприятий: стратегический аспект

Развитие предприятия – это не любые изменения. Развитие предполагает обеспечение прогрессивности, совершенствования и эффективности деятельности. Часто происходят ситуации, когда изменения осуществляются, а развитие не обеспечивается. Развитие имеет место тогда, когда система приобретает новые интегративные свойства, которых у нее не было ранее. Современные предприятия, которые функционируют в условиях экономики знаний, где главным драйвером развития является человеческий капитал, не могут развиваться без развития всей системы менеджмента: управленческой концепции, системы, методологии, управленческого персонала. Отсюда возникает проблема выбора и обеспечения соответствия ориентации многоаспектного развития всех элементов организации как системы в целом.

Обозначенная проблема относится к теории создания самообучающихся организаций и является трансдисциплинарной. Разные ее аспекты также изучаются наукой менеджмента.

В данном исследовании рассматривается проблема обеспечения интегрированного стратегически-ориентированного развития предприятий с позиций таких направлений менеджмента, как стратегическое управление (В.С. Катькало [6], Ю.В. Ліпец [9], Г. Минцберг [10], Д.Дж. Тис [19]), управление изменениями (И.Н. Дроздов [4], Дж. Коттер [17], Г.М. Тарасюк [12], Дж. Хайят [16], М. Хаммер и Д. Чампи [15]), управление компетенциями (О.В. Варганова [1, 2], К.К., Прахалад [18], Верба В.А. [3], Ю.Ф. Тельнов [13], Г. Хэмел [18], Л. Фаэй и Р.М. Рэнделл [14], Т. Дюрэн [5]). Данные инструменты управления, уже более десяти лет, не зависимо от экономических условий функционирования организаций, входят в число лучших в мире по результатам ежегодных исследований, проводимых международной консалтинговой компанией «Bain & Company».

Управление развитием предприятий ориентировано на будущее. Для многих специалистов по стратегическому управлению выбор ориентации развития предприятия в условиях конкуренции и неустойчивой экономики очевиден – это

ключевые факторы успеха в отрасли, которым должны соответствовать стратегия и ключевые компетенции предприятия, а им в свою очередь – ключевые компетенции управленческого и всего персонала. Необходимо найти механизм имплементации такой взаимосвязи для усовершенствования адаптивных и эволюционных возможностей предприятий.

Целью исследования является формулирование методологических положений управления интегрированным стратегически-ориентированным развитием предприятий.

Рассмотрим сущность, взаимосвязь и условия осуществления процессов интегрированного развития на предприятии, функционирующего в условиях динамичной бизнес-среды и кризиса. В данном случае из всех стратегий изменений – властно-принудительной, эмпирически-рациональной, нормативно-перевоспитательной и системно-адаптивной – целесообразно выбрать последнюю, так как здесь изменения базируются на построении новой организации и постепенном переходе от старого к новому.

Турбулентность современной внешней среды требует, чтобы стратегия предприятия была менее связана с конкретными действиями, какие предусматривает понимание стратегического плана, и более – с концепцией деятельности, в которой оперативная гибкость была бы согласована с общей координацией стратегических решений [8].

Динамичная внешняя среда привела к практическому нивелированию методик позиционирования, планирования и формирования стратегий как аналитических процессов, основными постулатами которых были прогнозируемость динамики окружающей среды и наличие времени для осуществления процессов стратегического планирования. Сегодня нет времени осуществлять долговременные процессы разработки стратегий, определения позиций, разработки планов, которые будут устаревать в течение времени их разработки. В динамичной среде стратегическое планирование стало источником институциональной инерции [10, 6, 19]. Такое положение вещей требовало дальнейшего развития стратегической науки и перехода ее от планирования, разработки и реализации стратегий к комплексному подходу стратегического

управления, в пределах которого процессы принятия и имплементации стратегий сливаются в единственный процесс.

Необходимо учитывать, что внедрение стратегического управления требует значительного времени для формирования стратегического мышления управленцев, отработки управленческих технологий, разносторонней подготовки всего персонала. В Украине управление начало приобретать характер стратегического не так давно, а позитивный опыт разработки стратегий, который был бы действенным инструментом управления, является пока ограниченным. Украинская практика стратегической деятельности доказывает, что существующий уровень готовности к ней управленческого персонала часто не отвечает реальной сложности заданий.

Говоря о школах стратегии сегодня уже можно говорить и о пока еще многими не признанную и не достаточно распространенную школу создания стратегически-ориентированных организаций. В мире на многих современных предприятиях нет четко задекларированной стратегии, но при этом в управлении прослеживается определенная стратегическая направленность. Характеризуя управленческую деятельность таких предприятий, предлагается использовать понятие не стратегического, а стратегически-ориентированного управления (СОУ) и рассматривать его как форму управленческой деятельности. Система СОУ является более широким понятием, чем система стратегического управления. Главные отличия заключаются в акцентах при управлении. СОУ допускает, что «стратегическими» могут и должны быть все виды управления на предприятии, в том числе и управление развитием. Система СОУ – это, прежде всего, организационная система целеустановления, позволяющая определить индивидуальные цели развития управленческого персонала (а иногда и каждого сотрудника) в процессе развития организации [11].

История развития и практика осуществления стратегического управления доказала отличие его эффективности в разных организациях при разных внешних и внутренних условиях. Так, например, уже после нефтяного шока в 1973 г. и мирового экономического кризиса, который последовал за ним, актуальность технически сложных моделей стратегического планирования резко снизилась. Подобно этому, после начала

мирового финансово-экономического кризиса в 2008 г. резко снизилась актуальность не только стратегического планирования, но и стратегического управления в целом, которое постепенно вытесняется стратегически-ориентированным управлением. В период кризиса неясно многое, но точно понятно одно – нельзя терять время, которое можно использовать для наращивания потенциала развития.

Важной характеристикой системы интегрированного стратегического управления является техническая организация процесса. В пределах комплекса вопросов технической организации процесса стратегически-ориентированного управления следует определять перечень участников этого процесса, их ответственность и степень привлечения к разным этапам процесса, время и периодичность осуществления этих этапов, технико-информационную поддержку принятия стратегических решений, организацию взаимодействия и коммуникаций участников в процессе стратегического управления.

Современные системы интегрированного стратегического управления все больше опираются на понимание необходимости максимального привлечения работников и владельцев предприятий к процессу стратегического управления [9]. Это в частности предопределяется высокой сложностью задач стратегического управления, которые требуют высокой степени специализации инструментария, а также значительной трудоемкости поддержания перманентного выполнения базовых процессов стратегического управления. В общем случае степень привлечения определенного участника в процесс стратегического управления определяется уровнем стратегических задач, которые он решает. При этом кроме сохранения соответствия между задачами, которые стоят перед определенным участником, и доступным ему инструментарием, должно поддерживаться соответствие между этими задачами, управляемыми этим участником, ресурсами и степенью его ответственности за решения, в принятии которых он участвует.

Для обеспечения интегрированного стратегически-ориентированного развития предприятия и управленческого персонала функционирование системы стратегически-ориентированного управления во времени должно иметь двойственный характер – выполняться непрерывно и периодически.

Система управления должна обеспечивать непрерывность во времени выполнения всех базовых процессов стратегического управления развитием. Но исключительное возложение только на непрерывные процессы стратегического управления может принести негативные результаты. Схема непрерывного процесса стратегического управления является достаточно идеальной моделью, которая предусматривает высокую степень самосознания и самоконтроля участников процесса, способность этих участников к самомотивации при принятии и имплементации стратегических решений. На практике же бесконтрольность непрерывного и достаточно хаотического процесса стратегического управления может привести к стабилизации внутренних процессов на уровне обеспечения комфортных условий жизнедеятельности основных участников процесса стратегического управления. Такая стабилизация в свою очередь приведет к внутриорганизационному сопротивлению изменениям, отсутствию дальнейшего развития предприятия, к его старению и потере жизнеспособности.

Поэтому для поддержания непрерывности управления интегрированным развитием предприятия необходимым является осуществление периодических регламентированных процессов принятия стратегических решений. Регламентированные процессы должны выполнять функцию контроля над эффективностью непрерывного процесса. Регламентированное планово-периодическое принятие стратегических решений на предприятиях позволяет обнаружить определенные недостатки существующих схем стратегического управления, ознакомить участников процессов стратегического управления с новыми технологиями принятия и имплементации стратегических решений, оценить квалификацию участников стратегического управления, оценить и пересмотреть уже принятые стратегические решения и ход их выполнения.

Периодические процессы принятия стратегических решений, как и непрерывные, должны быть локализованными. Кроме обеспечения стандартной вертикальной и горизонтальной локализации задач и инструментария стратегического управления по отношению к периодическому стратегическому управлению, необходимо обеспечить локализацию во времени – для каждого уровня иерархии структуры управления, для каждой отдельной функции или отдельного работника надо устанавливать

индивидуальную периодичность выполнения базовых процессов стратегического управления.

В соответствии с периодичностью процессов стратегического управления должна строиться и система информирования и учебы в пределах предприятия. В части обеспечения непрерывности и одновременности осуществления базовых процессов стратегического управления участники этих процессов должны непрерывно получать информацию относительно динамики характеристик внешней и внутренней сред предприятия, которые могут иметь влияние на принятие и имплементацию стратегических решений.

Коммуникации в пределах регламентированных процессов принятия стратегических решений поддерживаются в основном благодаря личным совещаниям участников процесса стратегического управления. Система организации таких совещаний индивидуальна и зависит от широкого спектра факторов, таких как количество участников совещания, их способность работать вместе в командах, способность участников генерировать, анализировать и принимать стратегические решения, воспринимать и анализировать информацию, технический уровень информационного обеспечения в пределах предприятия, возможности предприятия относительно обработки информации и технологий поддержания принятия стратегических решений, вопроса технического обеспечения проведения совещаний в пределах предприятия и тому подобное.

Экспертную оценку текущих возможностей реализации системно-адаптивной стратегии изменений для обеспечения интегрированного стратегически-ориентированного развития предприятия предлагается проводить в 3 этапа:

1) определить и охарактеризовать текущие компетенции предприятия, которые отвечают системно-адаптивной стратегии изменений в саморазвивающихся организациях;

2) определить соответствуют ли охарактеризованные компетенции предприятия, которые определяют способности к интегрированному стратегически-ориентированному развитию, текущим ключевым факторам успеха в отрасли;

3) идентифицировать бизнес-процессы, участвующие в формировании компетенций и влияющие на интегративные свойства предприятия.

Повышение выявленных способностей к саморазвитию возможно за счет интенсификации усилий в отношении установленных бизнес-процессов предприятия, отвечающих за наращивание интегративных свойств.

Таким образом, изложенные методологические положения стратегически-ориентированного управления интегрированным развитием предприятия позволяют интегрировать развитие в ежедневные рабочие процессы. В создание стратегически-ориентированного саморазвивающегося предприятия вовлекается весь персонал: процесс интеграции развития персонала начинается с топ-менеджеров и постепенно охватывает всех работников. Такая система будет постоянно заставлять персонал саморазвиваться в процессе ежедневной практической деятельности. Соответственно, организация сможет тратить меньше средств на обучение и развитие персонала силами сторонних специалистов. Также можно ожидать сокращение разрыва между знаниями и действиями персонала.

Перспективным направлением дальнейших исследований видится разработка бизнес-модели стратегически-ориентированного саморазвивающегося предприятия с высокими интегративными свойствами, способного успешно функционировать в условиях динамичной бизнес-среды и кризиса.

Перечень ссылок

1. Вартанова О.В. Аналіз компетенцій промислового підприємства / О.В. Вартанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 23. Ч. I. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2011. – С. 159-166.
2. Вартанова О.В. Принципові засади формування компетенції персоналу промислового підприємства / О.В. Вартанова, Є.П. Склад // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 16(170). – С. 26-29.
3. Верба В.А. Управління розвитком компанії: навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2011. – 482 с
4. Дроздов И.Н. Управление развитием организации: Учебное пособие. – Владивосток: ПИППККГС, 2001. – 110 с.
5. Дюран Т. Алхимия компетенций // Хэмел Г. и др. Стратегическая гибкость. – СПб.: Питер, 2005. – 281 с.

6. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008. – 548 с.
7. Кондратов С.О. Менеджмент знаний как основа формирования ключевых компетенций // Креативная экономика, 2007. – № 1 (1). – С. 42-46.
8. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
9. Ліпєц Ю.В. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напрямку їх розвитку // Проблеми науки. – 2010. – № 6. – С. 55-58.
10. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
11. Ор'єва К.В. Концептуальна модель поліконтурного стратегічно-орієнтованого управління підприємством [Електронний ресурс] / К.В. Ор'єва // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1669>
12. Тарасюк Г.М. Управління змінами в системі управління підприємством / Г.М. Тарасюк // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер.: Економічні науки, 2010. – № 2 (52). – С. 287-291.
13. Тельнов Ю.Ф. Управление компетенциями в самообучающейся организации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raai.org/resurs/papers/kolomna2009/doklad/Telnov.doc>
14. Фаэй Л., Рэнделл Р.М. Создание ключевых компетенций и их использование // Курс МВА по стратегическому менеджменту. – М.: Альпина Паблишер, 2002 – 357 с.
15. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.
16. Hiatt J.M. ADKAR: A model for change in business, government and our community. – USA: Prosci, 2006. – 146 с.
17. Kotter J.P. Leading change. Why transformation efforts fail // Harvard Business Review, 2007. – Vol. 85. – P. 96-103.
18. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review, 1990. – Vol. 68. – No. 3. – P. 79-91.
19. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management. – England: Oxford University Press, 2009. – 299 p.

© Ор'єва Е.В., Козенков Д.Е.

1.4. Розроблення класифікатора елементарних циклів управління в умовах санації для різних структур підприємницького бізнесу

Доцільність реалізації ситуаційного підходу в управлінні обумовлена і необхідністю удосконалення організаційних структур при проведенні санації. Прогнозування проблемних ситуацій, що виникають у різних структурах підприємницького бізнесу, зокрема і у виробничо-господарських об'єднаннях (далі - ВГО) на всіх етапах його функціонування дає змогу заздалегідь розробляти процедури їх вирішення з урахуванням обмежень на період розроблення управлінського рішення та впливу, наявності людських, матеріальних, фінансових ресурсів і науково-технічного підґрунтя тощо. Тому актуальними є питання розроблення класифікатора управлінських ситуацій в умовах мінливого середовища для ВГО, оскільки саме ці аспекти в санації і до цього часу залишаються не вдосконаленими, а тим більше щодо виробничо-господарських об'єднань.

Значний внесок у розвиток теорії і методології управління підприємствами в умовах санації було досліджено у працях таких авторів: Е. І. Альтман, Бланк І.А., У. Бівер, Балабанов І.Т., Василенко В.О., Забродський В.А., Кизим М.О., Коротков Є.М., Кузьмін О.Є., Пушкар М.С., Перерва П.Г., Сухарева Л.О., Сміт Р.І., Бартон Л., М. Портер, Тридід О.М., Шершньова З.Є., Мороз А.М., Зверяков М.І., Карлін М.І., Заяць Т.А., Шеремет А.М., Омелянович Л.О., Поддєрьогін А.М., Савчук Л.М., Терещенко О.О., Череп А.В. та інші [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8 тощо]. Роботи названих дослідників прямо чи опосередковано підтверджують ефективно впровадження в діяльність суб'єкта господарювання методів та способів управління санаційними перетвореннями за рахунок використання системи інформації, планування і прогнозування, аналізу і контролю, консалтингу для санаційних програм розвитку підприємства. Проте ряд питань, серед яких розроблення класифікатора елементарних циклів управління в умовах санації в контексті діяльності структур підприємницького бізнесу (виробничо-господарських об'єднань) залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є розроблення методико-прикладних засад механізму управління санацією у виробничо-господарських

об'єднаннях. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення питання з удосконалення класифікатора управлінських ситуацій в умовах мінливого середовища для ВГО.

Під час вирішення проблемних ситуацій у різних структурах підприємницького бізнесу, зокрема у виробничо-господарських об'єднаннях, тобто при реалізації впливу з метою переведення ВГО в бажаний стан, вибирають спосіб доцільної діяльності виходячи з наступних варіантів: джерело ситуації, як і об'єкт впливу, знаходиться всередині ВГО; джерело ситуації – у зовнішньому середовищі, а об'єкт впливу – у внутрішньому; джерело кризової ситуації може знаходитися як ззовні, так і всередині ВГО, а об'єкт впливу – у зовнішньому середовищі.

Як і будь-який інший вид управління, процес вирішення ситуацій при санації реалізується в рамках визначених циклів управління, починаючи з етапу ідентифікації ситуацій і закінчуючи етапом їх вирішення.

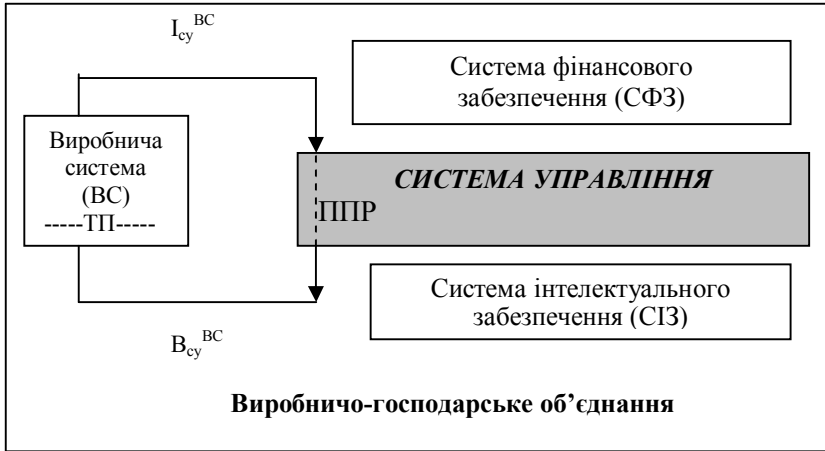
Джерело ситуації сприймається системою управління як сукупність вхідних даних, які часто називаються в науковій літературі вектором. Перетворення вхідних даних в управлінські рішення та їх вплив складає сутність інформаційної складової процесу управління санаційним процесом.

Інформація про ситуації (проблемні, кризові тощо), котра надходить до внутрішнього і зовнішнього середовищ системи управління перетворюється в рішення, які реалізуються шляхом впливів, які направлені на одну чи декілька підсистем виробничо-господарського об'єднання і зовнішнього середовища. Взаємозв'язок між вхідною інформацією, отриманим рішенням і впливом на його реалізацію представляється у звичайній символічній формі:

$$\vec{V}_{cy} \rightarrow = C_y \times I_i \rightarrow \quad (1)$$

де \vec{V}_{cy} - вектор виходу системи управління: впливи, які направлені на реалізацію прийнятого рішення; C_y - оперативний блок циклу управління, який включає процес прийняття і реалізації рішення, що скеровується на перехід ВГО у бажаний (стабільний) стан; I_i - вектор вхідної інформації, який характеризує ситуацію: накази вищестоящих органів, результати діяльності підсистем ВГО, які виникли чи були прогнозовані проблеми і т.д.

Так, представлений на рис. 1 операційний ланцюг описує надходження до системи управління інформації про стан виробничої підсистеми виробничо-господарського об'єднання і вироблення впливу з метою зміни або стабілізації його стану.



ТП → I_{cy}^{BC} → ППР → V_{cy}^{BC} → ТП

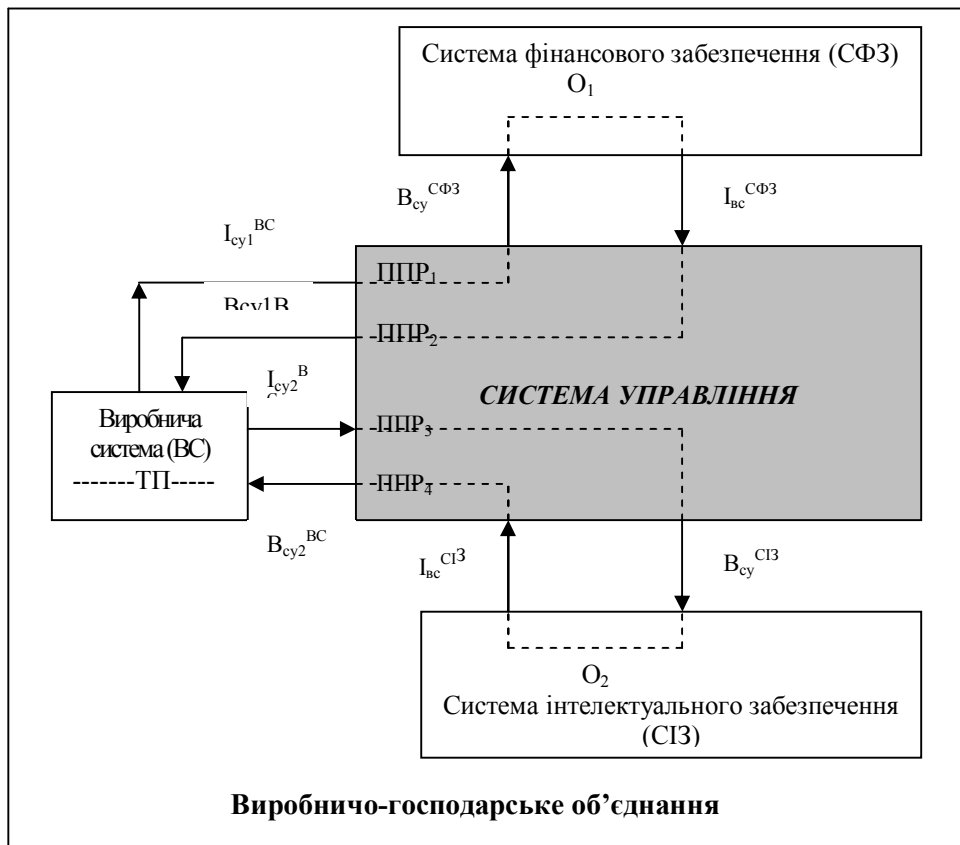
Умовні позначення: ТП – технологічні процеси у виробничій системі; I_{cy}^{BC} – інформація про стан технологічних процесів у ВС; ППР – процеси прийняття рішення в системі управління з розроблення заходів чи впливів на виробничу систему; V_{cy}^{BC} - вплив на виробничу систему через розроблені санаційні заходи.

Рисунок 1. Простий процедурний ланцюг у ВГО*

**складено авторами*

Варіанти управлінських процедур, які зв'язують ситуацію і здійснювані за нею рішення, можуть бути простими (ланцюги типу УС – ВГО, УС – СІЗ, УС – СФЗ, УС - РС) і складними (наприклад УС – СІЗ - ВГО, УС – СФЗ – ВГО або ВГО – УС – СІЗ – ДС і т.д.). Визначення складності відноситься не до змісту управлінської діяльності, а до організаційної форми «траєкторій», які пов'язують підсистеми ВГО та зовнішнього середовища в процесі прийняття рішень щодо ситуацій мінливого середовища. Кожній формі траєкторії відповідають свої інформаційні процеси і рішення у вигляді організаційно-розпорядної документації, методи їх здійснення.

На рис. 2 відображено положення, коли система управління не має достатнього обсягу інформації для безпосереднього і однозначного реагування на кризову ситуацію та розробляє рішення і спосіб впливу на систему інтелектуального забезпечення (СІЗ) чи систему фінансового забезпечення (СФЗ) для того, щоб отримати необхідний обсяг інформаційних даних.



ТП → I_{cy1}^{BC} → ППР₁ → V_{cy}^{CF3} → O₁ → I_{bc}^{CF3} → ППР₂ → V_{cy1}^{BC} → ТП

ТП → I_{cy2}^{BC} → ППР₃ → V_{cy}^{CI3} → O₂ → I_{bc}^{CI3} → ППР₄ → V_{cy2}^{BC} → ТП

Рисунок 2. Складні процедурні ланцюги *

**складено авторами*

Умовні позначення: ТП – технологічні процеси у виробничій системі; I_{cy1}^{BC} – інформація про стан технологічних процесів у виробничій системі; ППР₁ – процес прийняття та реалізації рішення в системі управління з розроблення заходів чи впливів на систему фінансового забезпечення (СФЗ) з метою отримання додаткових коштів для вирішення проблемних ситуацій у виробничій системі (BC); V_{cy}^{CF3} – вплив системи управління ВГО на систему фінансового забезпечення з метою отримання додаткових фінансових ресурсів, які необхідні для прийняття рішення і здійснення впливу; O_1 – перетворення в СФЗ (пошук аналога проблемної ситуації і моделювання варіантів рішення та фінансового впливу СУ на BC); I_{bc}^{CF3} – аналог чи модель вирішення проблемної ситуації, яка передається з СФЗ до СУ (результат діяльності СФЗ); ППР₂ – процес прийняття рішення за вибором варіанту впливу на BC з урахуванням аналогу або моделі; V_{cy1}^{BC} – фінансовий вплив СУ на BC; I_{cy2}^{BC} – інформація про стан технологічних процесів у виробничій системі; ППР₃ – процес прийняття та реалізації рішення в системі управління з розроблення заходів чи впливів на систему інтелектуального забезпечення (СІЗ) з метою отримання знань для вирішення кризових ситуацій у виробничій системі (BC); V_{cy}^{CIB} – вплив системи управління ВГО на систему інтелектуального забезпечення з метою отримання додаткових знань, які необхідні для прийняття рішення і здійснення впливу; O_2 – перетворення в СІЗ (пошук аналога кризової ситуації і моделювання варіантів рішення та інтелектуального впливу СУ на BC); I_{bc}^{CIB} – аналог чи модель вирішення кризової (проблемної) ситуації, яка передається з СІЗ до СУ (результат діяльності СІЗ); ППР₄ – процес прийняття рішення за вибором варіанту впливу на BC з урахуванням аналогу або моделі; V_{cy2}^{BC} – вплив СУ на BC.

Такими даними можуть бути або аналог (тобто використання попереднього досвіду), або модель, яку розробляє СІЗ чи СФЗ через відсутність аналога. З запропонованих варіантів система управління (УС) за будь-яким критерієм вибирає рішення і здійснює вплив на виробничу підсистему виробничо-господарського об'єднання чи її складову (заміна обладнання, зміна стимулювання праці тощо). Різноманітність управлінських процедур, можливих джерел виникнення ситуацій і об'єктів впливу, що вибираються у зовнішньому та внутрішньому середовищах ВГО може бути інтегровано шляхом введення поняття елементарного циклу ситуаційного управління (ЕЦСУ), тобто циклу вирішення кризових ситуацій.

Під елементарним циклом розуміють операційний ланцюг, який пов'язує джерело ситуації у внутрішньому та зовнішньому

середовищах ВГО з одним з вибраних об'єктів впливу. Приклад такого циклу представлений на рис.1. Цикл управління називається елементарним в тому випадку, що вся процедура управління обмежується однонаправленими перетвореннями в системі управління – чи то вплив на об'єкт (ДС, РС, СІЗ, УС, СФЗ) чи вплив на СФЗ та СІЗ з метою отримання необхідної інформації.

Розглянемо обмеження стосовно формування елементарних циклів управління і їх змістовну інтерпретацію.

По - перше, не всі зв'язки систем ВГО пов'язують цикли управління. Виробнича система, системи фінансового і інтелектуального забезпечення впливають через систему управління. Відповідно, їх можуть пов'язувати лише ті елементарні цикли, траєкторії яких проходять через систему управління.

По – друге, всі формальні зв'язки ВГО з зовнішнім середовищем проходять також через систему управління.

По – третє, управлінське рішення та вплив можуть бути направлені не тільки безпосередньо до джерела виникнення проблемної ситуації (наприклад, на виробничу систему, у зв'язку з надходженням інформації про перебої в технологічному процесі або на виробничу систему, у зв'язку з неможливістю надходження фінансових ресурсів).

Імовірно, що для стабілізації таких ситуацій у виробничій системі потрібно змінити параметри системи управління чи систем фінансового і інтелектуального забезпечення. Справді, дефекти в роботі виробничої системи виникають не тільки із-за її недосконалості, але і відхилень в системі управління (запізнення в обробленні інформації, яка надходить, недостатність фінансових ресурсів, несвочасне доведення розпоряджень, ізоляція від сфери науково-технічного прогресу, негативна дія системи стимулювання праці та інше). Відтак, змінюється направленість рішень та впливів по відношенню до джерела виникнення проблемної ситуації, змінюється траєкторія управлінського циклу.

По - четверте, відхилення у функціонуванні систем ВГО або стратегічні завдання їх розвитку і оптимізації можуть спонукати необхідність розроблення заходів впливу на зовнішнє середовище – директивних або рівноправних, що приводить до виникнення нових циклів управління. Вони характеризуються

внутрішнім джерелом проблемної ситуації і об'єктом впливу у зовнішньому середовищі (директивному органі, ВГО - суміжниках тощо).

По - п'яте, дуже розповсюджені ситуації, коли внутрішнє середовище приводить до необхідності звернення системи управління до зовнішнього середовища. Так, при отриманні завдання на розроблення і виробництво нового виду продукту перед підприємством практично завжди виникають проблеми галузевого і міжгалузевого характеру, які вирішуються на різних рівнях управління: встановлення нових господарських і науково-технічних зв'язків, зміна обсягу фондів грошових коштів, зміна штатного розпису тощо. Очевидно, формується ще одна група елементарних циклів управління, які характеризуються зовнішнім джерелом інформації і зовнішнім відносно ВГО об'єктом впливу.

Отже, виявляється кінцеве число – 36 елементарних циклів управління, які зв'язують джерело виникнення ситуації, вид процедури щодо її вирішення, відповідно до змісту ситуації – інформаційні перетворення та фінансове забезпечення щодо вироблення та реалізації управлінського рішення, а також безпосередній об'єкт впливу та інше.

Елементарні цикли управління можна об'єднати за видами стратегії управління (регулювання, адаптація і середовище) та звести в матрицю (рис.3).

В її стовпчиках – джерела виникнення проблемної ситуації (чотири системи виробничо-господарського об'єднання і дві системи зовнішнього середовища), а в строках – об'єкти впливу. Перетин стовпців та строк дає тип елементарного циклу.

Зрозуміло, що змістовні та формальні ознаки проблемних ситуацій визначають сукупність необхідних елементарних циклів управління.

Наведений приклад лише ілюструє можливість представлення процесів рішення ситуаційних задач управління структур підприємницького бізнесу у вигляді комбінацій елементарних циклів. Для того, щоб пов'язувати елементарні цикли в процедуру, необхідно врахувати не тільки низку змістовних характеристик кризових ситуацій, але і умови вибору: ресурси, час, рівень знань керівника, необхідну ступінь точності рішення і т. інше.

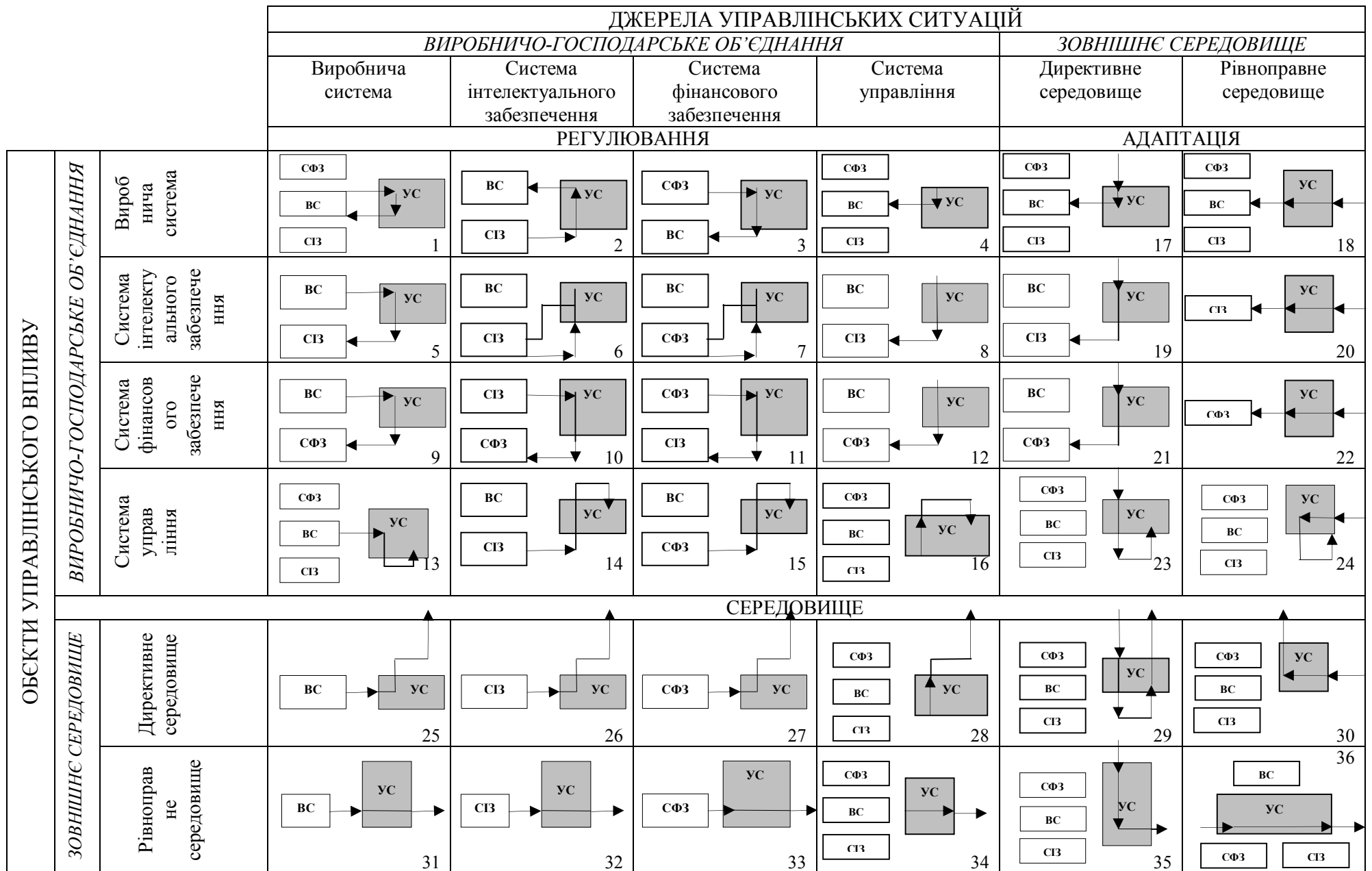


Рисунок 3. Класифікатор елементарних циклів управління в умовах санації ВГО (запропоновано авторами [7])

Керівникам різних структур підприємницького бізнесу важливо мати інструментарій забезпечення раціоналізації управління процесами виробництва, фінансами, наукою, інноваціями, збутом в об'єднаннях підприємств. З огляду на це запропоновано використовувати у своїй діяльності методи вирішення проблемних управлінських ситуацій структур підприємницького бізнесу в період оздоровлення, які передбачають використання класифікатора управлінських ситуацій, що дозволяє точно відобразити прогноз розвитку ситуацій, який впливає на оцінювання рішення управлінських проблем.

Обґрунтовані теоретичні аспекти щодо управління санацією у структурах підприємницького бізнесу за допомогою класифікатора елементарних циклів управління будуть використані у подальших дослідженнях щодо розробки відповідного теоретичного підґрунтя - теорії кризових явищ, їх виникнення та розвитку.

Перелік посилань

1. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatzen zur Erhonung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].
2. Gustmann K.-H., Stolzenberg G., Wolff H.-P. Intensivierungs-faktoren Produktionorganisation, Verlag Die Wirtschaft, Berlin 1978, S.75.
3. Gabler U. Erarbeitung eines Algorithmus zur Balanzierung des Produktionsprogrammes ausgehend von der Intensivierungskonzeption bis zum Jahresplan, Forschungsbericht, Friedrich-Schiller-Universitat, Jena, 1979, S.31ff.
4. Koziolok H. Wirtschaftswachstum und Entwicklung der materiell-technischen Basis, Wirtschaftswissenschaft, Heft 3/1982
5. Gureev, A.G. (2001). Bounds of Ruin Probabilities. Scandinavian Actuarial Journal, 2: – P. 181–190.
6. Бондарчук М.К. Система раннього попередження і реагування на кризові ситуації при фінансовому забезпеченні розвитку об'єднань підприємств: [Пріоритетні напрями регіональної політики в економічній сфері (економічне районування, стратегічне планування, інтелектуально-інноваційні системи, трудовий потенціал та розвиток сільських територій. Т.2 Колективна монографія] / [Бондарчук М.К., Кобилецька О.І.] / За ред. Т.О. Журавльової - Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014. - 303с.
7. Бондарчук М.К. Управління санацією виробничо-господарських об'єднань: автореф. дис ... доктора екон. наук: 08.00.04 / Бондарчук

М.К. // Національний університет «Львівська політехніка», Львів, 2013.

8. Бондарчук М.К. Антикризіві інновації та напрями їх фінансування в об'єднаннях підприємств: [Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі: колективна монографія] / [Бондарчук М.К., Шоля Р.І.] / за заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. — Дніпропетровськ: Герда, 2015. - 436с.
9. Бондарчук М.К. Стратегії управління санацією за умов інноваційних трансформацій у виробничо-господарських об'єднаннях / Бондарчук М.К., Волошин О.П. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету «Наука й економіка», №4 (32). Том1 – Хмельницький, 2013.-С.19-25
10. Терещенко О.О. Антикризове управління фінансами підприємств: автореф. дис ... докт. екон. наук: 08.04.01 / Терещенко О.О. Київський національний економічний університет. – Київ.-2005.

© Алексеев І.В., Бондарчук М.К., Волошин О.П.

1.5. Організація управління санацією підприємства

Сучасний кризовий стан економіки України, наявні макроекономічні дисбаланси, тривала політична криза, ризики воєнного характеру через протистояння на Сході країни, накладають відбиток на усі суспільні процеси, зокрема сприяють погіршенню фінансових результатів українських підприємств, що є показовим індикатором масштабу економічної рецесії в країні. За даними Державної служби статистики України кількість збиткових підприємств за останні 2 роки збільшилась з 34 % до 45%. Різке погіршення фінансового стану підприємств не лише відбилося на їхній здатності вчасно виконувати власні зовнішні і внутрішні зобов'язання, а й стало причиною згорання інвестиційної діяльності, скорочення зайнятості та зниження бюджетних надходжень, що в свою чергу є одним із чинників макроекономічної нестабільності. За таких умов одним із важливих завдань економічної науки є формування методичних підходів та розробка практичного інструментарію для забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Реалізація поставлених завдань здійснюється за допомогою антикризового управління, яке націлене на оперативне виявлення ознак кризового стану підприємства та

створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою відновлення життєздатності, недопущення виникнення ситуації банкрутства. Одним із напрямів антикризового управління підприємством є його санація.

Останнім часом в Україні, як і в зарубіжних країнах, дослідники все частіше звертаються до проблем санаційного управління. Розглядаючи сутність та завдання управління процесами фінансового оздоровлення підприємства, майже всі дослідники визнають специфічність цього напрямку управління, хоча при обґрунтуванні системи управління цю специфічність враховують далеко не всі автори. Зокрема, у більшості спеціальних досліджень не формалізується система засобів і методів здійснення санації, не визначається послідовність дій з управління цим процесом. Здійснення ж управлінських функцій, зміст яких досить широко висвітлений в економічній літературі та в загальних рисах не має полемічного характеру у трактуванні різними авторами [2, 3, 4, 5, 7, 10] та ін., вимагає створення і застосування системи безпосередніх дій, організованих у певному порядку.

Дослідження сутності санації довели, що санація являє собою комплексний, багатоаспектний процес. Реалізація мети санації потребує узгодження та координації дій з окремих напрямів, оскільки тільки за таких умов результат – недопущення розгортання кризи, виведення підприємства з кризового стану, створення умов для подальшого ефективного розвитку – буде досягнуто та закріплено. Отже, ефективність здійснення санаційних заходів на підприємстві зумовлена логікою побудови та якістю організації системи управління санацією. Як відзначає авторський колектив на чолі з професором А.М. Поддєрьогіним «вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації» [9, с. 464]. До функціональних завдань менеджменту санації фахівці відносять такі: постановка цілей; формування та аналіз проблеми (головна проблема – фінансова криза); пошук альтернатив, прогнозування та оцінка наслідків їхньої реалізації (підбір та оцінка необхідного каталогу санаційних заходів; прийняття рішення; реалізація (проведення конкретних санаційних заходів); контроль; аналіз відхилень.

На користь такої системи Бланк І.О. зазначає, що внутрішні механізми фінансової стабілізації ґрунтуються на послідовному

використанні певних моделей управлінських рішень, вибір яких здійснюється відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства і масштабів кризових явищ в його розвитку [4]. У зв'язку з тим, що в загальному розумінні систему, яка визначає певний порядок будь-якого виду діяльності, прийнято називати «механізмом» [6], то принципово важливим з урахуванням змісту санації та необхідності забезпечення її ефективності є застосування фінансово-економічного механізму здійснення цього процесу.

Метою застосування механізму санації є необхідність проведення фінансового оздоровлення підприємства та його адаптації до ринкових вимог. Під фінансово-економічним механізмом санації підприємства пропонуємо розуміти систему організаційно та процедурно оформлених засобів і методів, які визначають порядок реалізації санаційних заходів, спрямованих на досягнення цілей і завдань санації. Запропонована система відрізняється від раніше розроблених елементами та побудовою логічних ланцюгів їх взаємодії, дозволяє подолати кризу, зберегти суб'єкти господарювання, забезпечити умови для їх подальшого розвитку [8].

Хоча необхідність створення та застосування ефективного механізму впровадження санації не викликає сумнівів, слід звернути увагу на недостатню розробленість даного питання у спеціальній економічній літературі. Так, більшість авторів, які займалися проблемами антикризового управління, санації, реструктуризації підприємств у контексті їх фінансового оздоровлення, більшу увагу приділяли питанням діагностики кризового стану, визначенню загальних етапів санації, реструктуризації або змісту основних санаційних заходів з урахуванням внутрішніх або зовнішніх можливостей кризового підприємства [3, 5, 10]. Проте названі аспекти – лише структурні елементи у єдиному санаційному механізмі, які для забезпечення ефективної реалізації самого процесу мають бути взаємопов'язані, узгоджені між собою та приведені в дію за допомогою організаційних заходів. Враховуючи принципову важливість створення фінансово-економічного механізму санації, доцільно, перш за все, визначити основні вимоги, забезпечення виконання яких становить його цільову спрямованість. Серед основних таких вимог можна виділити наступні:

- сфокусованість процесу санації на досягненні

головних цілей. Від того, наскільки цілеспрямовано будуть реалізовуватися санаційні заходи, буде залежати подальший розвиток підприємства і відповідно успіх його фінансового оздоровлення;

- використання системного підходу до прийняття рішень у процесі санації, який, у свою чергу, сприятиме горизонтальній та вертикальній інтеграції елементів і зв'язків між ними. Цілком очевидно, що безсистемна реалізація санаційних заходів у вигляді випадкових розрізнених дій забезпечує лише тимчасові позитивні зрушення, які мають надто локальний характер і не сприяють досягненню головної мети санації. Важливість же інтеграційних процесів пояснюється необхідністю реального делегування повноважень на нижчі рівні управління і налагоджування традиційних зв'язків «згори – вниз», «знизу – вгору» і міжфункціональних (горизонтальних);

- збалансованість санаційних заходів. Відсутність або неповноцінність будь-якого з елементів механізму санації може спричинити невдалу реалізацію. Реальні ж результати будуть досягнуті лише у разі здійснення скоординованих, збалансованих і взаємопов'язаних дій через причинно-наслідкові зв'язки санаційних заходів;

- ітеративність, тобто послідовне (покрокове) виконання встановленого порядку дій з впровадження санації;

- адаптаційність – передбачає використання ситуаційного підходу до управління процесом санації та означає необхідність змін у базових планах через виникнення надзвичайних ситуацій у зовнішньому середовищі або за рахунок паралельного здійснення декількох заходів і використання в ході подальшого процесу додаткових можливостей;

- розуміння необхідності перетворень та безпосередня участь у санаційному процесі усіх працівників підприємства. Без активної підтримки персоналом розроблених санаційних заходів будь-яка концепція санації матиме доволі низькі шанси на успіх. Саме колективне прагнення до покращення умов діяльності та активне вболівання за життєздатність підприємства є невід'ємною складовою ефективною мобілізації внутрішніх можливостей фінансового оздоровлення.

З урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду, пропонуємо структурно-логічну послідовність процесу

управління санацією (рис. 1), як основу для розробки механізму фінансової санації.

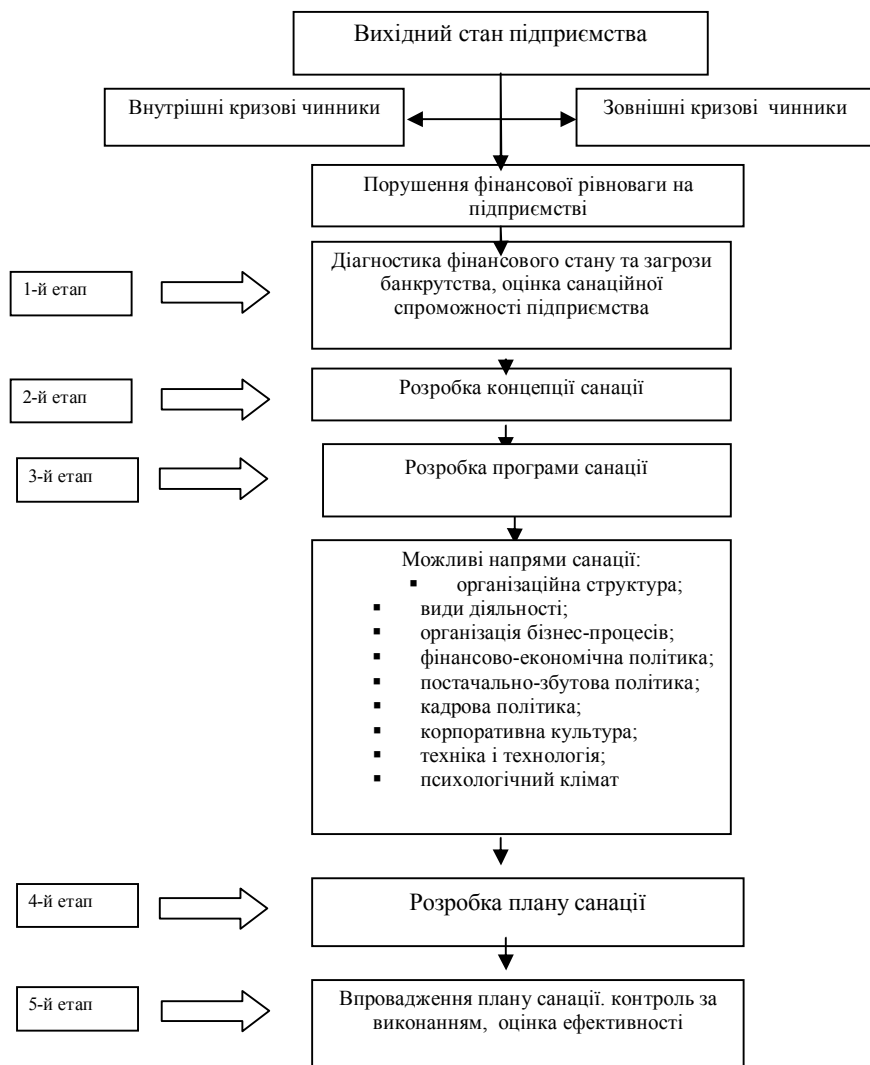


Рисунок 1. Структурно-логічна послідовність процесу управління санацією підприємств

Процес управління санацією має складатися з таких основних етапів: діагностика фінансового стану підприємства та

загрози банкрутства, оцінка санаційної спроможності підприємства; розробка концепції, програми, плану санації, впровадження плану, контроль за виконанням, оцінка ефективності.

На підставі теоретичних узагальнень, зміст кожного етапу управління реструктуризацією полягає у поданому нижче.

1-й етап – діагностика фінансового стану і загрози банкрутства, оцінка санаційної спроможності підприємства. На цьому етапі здійснення санації підприємства шляхом використання спеціальних прийомів і методів необхідно провести аналіз результатів господарсько-фінансової діяльності та майнового стану підприємства, вивчити динаміку кількісних (обсягу товарообороту, доходів, витрат, прибутку та ін.) та якісних показників діяльності (рентабельності, ліквідності, оборотності, фінансової стійкості підприємства); оцінити ритмічність та синхронність грошових потоків, розміри дефіциту грошових коштів; визначити причини виникнення кризових явищ на підприємстві, вид і стадію кризи підприємства; здійснити аналіз та прогнозування розвитку ринкової ситуації щодо подолання кризи на підприємстві; оцінити санаційну спроможність підприємства щодо локалізації та подолання кризових явищ, тобто виявити наявність у підприємства, що перебуває у передкризовому або кризовому стані, можливостей для здійснення санації. Такі можливості визначаються рівнем санаційної спроможності підприємства. У більшості літературних джерел з дослідження процесу санації дане поняття визначається як «сукупність фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, які визначаються його здатністю до успішного проведення фінансової санації» [6, 9].

Український дослідник О.О. Терещенко загальними передумовами санаційної спроможності визнає наявність у підприємства ефективної санаційної концепції та потенціалу для її успішного здійснення, передбачає, що санаційна спроможність оцінюється під час санаційного аудиту та визначає реальність розробленого плану санації [11, с. 129]. Безумовно, з'ясування санаційної спроможності під час санаційного аудиту є дуже важливим і її рівень, звичайно, надає можливість оцінити реальність розробленого плану санації, але зміст санаційної спроможності для підприємств полягає скоріше у тому, щоб

з'ясувати наявні можливості підприємства щодо проведення санації за рахунок власних коштів. Отже, виходячи з тлумачення термінів «санація» і «спроможність», пропонуємо під санаційною спроможністю підприємств розуміти наявність у підприємства об'єктивних (фінансових, організаційно-технічних та правових) можливостей щодо здійснення санації у стислий термін за рахунок внутрішніх резервів та оцінювати її на першому етапі управління санацією (до розробки концепції та складання плану).

2-й етап санації – розробка концепції санації (формування стратегічних цілей). Основні цілі санації підприємств зумовлені її сутністю та полягають у підвищенні ліквідності та платоспроможності, покращенні фінансових результатів, що надасть можливість задовольнити вимоги кредиторів підприємства в повному обсязі або частково. Кінцева мета санації – створення умов для зростання ринкової вартості підприємства, підвищення його інвестиційної привабливості, створення механізмів інвестування безпосередньо у ті проекти, з приводу яких підприємство має конкурентні переваги.

Під час розробки концепції слід визначити суб'єкт санації, який візьме на себе відповідальність за розробку і реалізацію антикризових заходів, а також обумовити часові обмеження щодо здійснення цього процесу.

3-й етап – розробка програми санації, що являє послідовний перелік напрямів, в яких необхідно здійснити перетворення. Можливі напрями санації – організаційна структура підприємства, організація бізнес-процесів, техніка та технології торговельної діяльності, фінансово-економічна політика, постачально-збутова політика, кадрова політика, корпоративна культура, психологічний клімат. Програма формується на підставі комплексного вивчення причин кризи, аналізу сильних та слабких сторін підприємства, наявних шансів та ризиків, виявлення внутрішніх резервів реалізації програми санації.

Наступним, 4-м етапом управління процесом санації, є розробка плану санації, який розробляється на базі програми, конкретизує програмні заходи, визначає графіки їх виконання та містить техніко-економічне та фінансове обґрунтування процесу, в також прогнозу оцінку ефективності санації.

5-й етап – впровадження плану санації, контроль за виконанням, оцінка ефективності. На етапі безпосереднього впровадження плану санації важливого значення набуває

організація контролю за перебігом його виконання для своєчасного коригування раніше розроблених заходів у зв'язку з можливими непередбаченими змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Аналіз існуючої системи управління процесами санації дозволяє зробити висновок, що питання оцінки ефективності санації є дискусійними в силу багатогранності поняття «ефективність санації»

Слушною видається позиція, висловлена дослідниками [5] стосовно підходів до оцінки ефективності санації: з позиції виконання плану проведення санації (прогнозна та фактична ефективність), з точки зору очікуваних результатів від санації (підвищення ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ділової активності, вартості підприємства у майбутньому та інших показників).

Загально визнано, що сутність завдання оцінки ефективності санації передбачає комплексний аналіз якісних та кількісних змін, які відбулися на підприємстві внаслідок здійснення санаційних заходів. Узагальнюючи методичні підходи до оцінки ефективності санації, представлені у наукових розробках [5, 7, 11] та ін., під ефективною санацією слід розуміти процес, який забезпечує очікувані результати при мінімальних вкладеннях та ризиках.

Визначати ефективність санації за критерієм прибутковості фахівці [11] пропонують за такою формулою:

$$Ef_{сан} = \frac{Pr_{доод}}{Bк_{сан}},$$

де: $Ef_{сан..}$ – ефективність санації підприємства;

$Pr_{доод}$ – прогнозований обсяг додаткового прибутку;

$Bк_{сан}$ – розмір вкладень на проведення санації.

Результати санації (крім подолання неплатоспроможності) можна оцінити через додатковий прибуток підприємства, який являє собою різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення та додаткову вартість підприємства, створену у результаті санації.

Слід помітати, що для об'єктивної оцінки ефективності прогнозований обсяг прибутку доцільно привести до теперішньої вартості.

Додаткова вартість, створена в результаті санації, показує абсолютний приріст вартості активів підприємства, що очікується від реалізації плану санації. Додаткову вартість розраховують як різницю між потенційною вартістю підприємства (після проведення санації) та його вартістю до санації. Потенційна вартість визначається на підставі приведених до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків. Цей метод оцінки ефективності санації базується на дисконтуванні майбутніх грошових потоків. Додаткова вартість може визначатися як різниця між вартістю підприємства після санації (за виключенням суми знову залученого капіталу) та ліквідаційною вартістю підприємства. Зіставлення даних величин відіграє вирішальну роль у прийнятті кредиторами рішення щодо прийняття плану санації чи ліквідації підприємства [11].

Внаслідок санації на підприємстві має бути покращено фінансовий стан підприємства, підвищено ефективність використання всіх видів ресурсів; збережено вартість власного капіталу підприємства як обов'язкову умову зростання його конкурентоспроможності; вирішено конфлікти інтересів господарюючих суб'єктів, створено умови для залучення довгострокових вкладень у вигляді прямих інвестицій або довгострокових кредитів для реалізації стратегічних напрямків діяльності підприємства. Окрім економічного ефекту, який вимірюється конкретними показниками, санація підприємств має досягти і певних соціальних результатів: підвищення рівня корпоративної культури, кваліфікації кадрів, покращення іміджу підприємства тощо.

Запропонована структурно-логічна послідовність управління санацією підприємства, вітчизняний, зарубіжний теоретичний та практичний досвід з фінансового менеджменту підприємств визначили логіку побудови фінансово-економічного механізму управління санацією, до системоутворюючих елементів якого пропонуємо відносити структуру механізму; рушійні сили (чинники), які запускають його в дію; послідовність етапів здійснення санації; результати, що утворюються у процесі функціонування механізму; засоби ресурсного та методичного забезпечення [8].

Принципова схема фінансово-економічного механізму санації наведена на рис. 2.



Рисунок 2. Структурно-логічний порядок елементів фінансово-економічного механізму санації підприємства

Під структурою системи, якою є механізм впровадження санації, варто розуміти мережу найсуттєвіших, стійких зв'язків між елементами. У даному контексті це означає встановлення чіткої ієрархії між різними блоками санаційного процесу. Так, наприклад, блок забезпечення має допоміжний характер відносно виконавчого блоку (розробки програми санаційної реструктуризації та її безпосередньої реалізації); блок аналітичної діяльності одночасно можна розглядати і як підґрунтя виконавчого (рішення щодо доцільності санаційних заходів приймаються на підставі результатів комплексного аналітичного дослідження) і як кінцевий етап дії механізму, що вимагає визначення результатів, порівняння їх із бажаними, виявлення розриву та його негайне усунення шляхом коригувань розроблених планів.

Рушійні сили (фактори), що приводять механізм в дію, доцільно розглядати на двох ієрархічних рівнях: фактори 1-го та 2-го порядку. До факторів 1-го порядку відносяться зовнішні та внутрішні чинники, що зумовили появу кризових явищ на підприємстві і відповідно необхідність здійснення санації. Рушійною силою 2-го порядку пропонуємо вважати безпосереднє прийняття рішення про необхідність трансформаційних процесів і їх початок. Важливість виокремлення таких заходів у окремий структурний елемент пов'язана з низьким загальним рівнем управління на сучасних вітчизняних підприємствах, коли керівництво, усвідомлюючи факт наявності та поширення деструктивних явищ в господарській і фінансовій діяльності, не володіє інструментарієм антикризового менеджменту і обирає тактику невтручання у розвиток подій або починає здійснювати тимчасові безсистемні заходи (не завжди адекватні умовам, які склалися на підприємстві). Тому дуже важливим разом з ідентифікацією причин кризового стану є своєчасне прийняття рішення щодо доцільності санації та початку її здійснення, яке власне і запускає механізм в безпосередню дію.

Послідовність етапів здійснення санації підприємства відповідає розробленій структурно-логічній послідовності (рис. 1) і охоплює комплексну діагностику підприємства з метою виявлення рівня його санаційної спроможності та оцінки потенціалу щодо ефективної діяльності та розвитку, розробку концепції, програми і плану санації, їх впровадження і контролю

за виконанням, оцінку ефективності. Проте, на відміну від визначення послідовності етапів управління, механізм реалізації цих етапів передбачає більш детальне структурування проблем і заходів і, перш за все, формування адекватного завданням організаційного середовища.

Так, як відзначають більшість дослідників, обов'язковою умовою початку процесу санації є створення робочої групи, до складу якої можна віднести усіх фізичних осіб, які, відповідно до діючого законодавства, мають фактично керувати процесом фінансового оздоровлення підприємства. Згідно з нормами Закону фізичні особи та/або юридичні особи, які бажають взяти участь у санації підприємства боржника можуть подати арбітражному керуючому заяву про участь у санації боржника та свої пропозиції щодо санації боржника (план санації тощо) [1]. Важливим завданням робочої групи на початковому етапі впровадження санаційної концепції має бути структурування існуючих проблем за напрямками санаційної програми. У межах такої структурування можна виділити функціональний і проблемний її види. Функціональна структура передбачає встановлення складу функціональних елементів і переліку найважливіших предметних галузей, які є умовою повного і комплексного вирішення проблеми фінансового оздоровлення. Основним інструментом її реалізації є побудова «дерева цілей».

Зміст проблемної структурування полягає в формуванні проблемно орієнтованої системи завдань і заходів, побудованої в ієрархічному порядку, яка має назву «дерево заходів». У процесі формування такої системи рекомендується використовувати композиційний принцип послідовного агрегування робіт нижчого рівня в завдання і проблеми вищого рівня.

Для підвищення ефективності співпраці членів робочої групи доцільно скористатися рекомендаціями провідних фахівців з антикризового управління [7, 10, 11] і побудувати структурну схему організації з розподілом підпорядкованості виконавців різних видів санаційних заходів, а також матрицю відповідальності, яка забезпечує опис і узгодження структури відповідальності за виконання робіт.

Тільки після визначення і проведення усіх вищезазначених організаційних заходів можна безпосередньо переходити до реалізації програми санації у порядку, визначеному на

організаційному етапі. Важливою вимогою до реалізації санаційних заходів є обов'язковий зворотній зв'язок між встановленими на початковому етапі цілями та кінцевими результатами процесу перетворень. Такий зв'язок забезпечується за допомогою відповідних управлінських функцій – моніторингу та контролю, зміст яких в економічній науковій думці визначений досить однозначно і містить спостереження фактичного стану робіт, аналіз результатів і вимір прогресу, обґрунтування коригуючих дій і заходів управлінського впливу.

Але, крім розуміння змісту, важливою є організація даних процесів за певними об'єктами спостереження та контролю, тобто тими параметрами, які надають якісну та кількісну характеристику завданням санації, а також визначають часові межі їх досягнення. Корисною в цьому є точка зору Л.О. Лігоненко, яка зазначає, що ці параметри мають сприйматися системою контролю як стандарти оперативного контролю [7]. Доцільно в якості параметрів контролю використовувати показники фінансових результатів, використання майнового та кадрового потенціалу, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, а також вартість як узагальнюючий критерій успіху санації, для яких мають бути встановлені стандарти оперативного контролю, тобто конкретні цільові значення.

Ефективне функціонування механізму санації можливе лише за рахунок наявності системи забезпечення прийняття управлінських рішень, до складу якої пропонується відносити блок засобів організаційного, фінансового, інформаційного, кадрового, матеріально-технічного забезпечення і блок методичного забезпечення.

Організаційне забезпечення формує умови функціонування механізму з позиції його інтеграції в базову систему управління підприємства та пов'язане з організацією санації, її плануванням і контролем над системою розробки та впровадження санаційної концепції. У процесі визначення вимог до організаційного забезпечення здійснюється аналіз існуючої організаційної структури управління та організаційний аналіз процесів управління з метою виявлення «жорстких» і «м'яких» елементів організації, швидкості прийняття рішень і відповідної реакції на них.

Фінансове забезпечення орієнтується на пошук і вибір

способу фінансування витрат на створення робочої групи, проведення аналітичної роботи, розробку і реалізацію планових санаційних заходів на основі використання всіх наявних внутрішніх і зовнішніх (у разі зацікавленості сторонніх інвесторів і кредиторів) можливостей фінансового оздоровлення підприємства.

Інформаційне забезпечення механізму впровадження концепції санації пов'язане, перш за все, з формуванням інформаційних потоків, які забезпечують процес управління санацією необхідними інформаційними матеріалами (законодавчими, статистичними, нормативно-методичними, інформацією про стан, результати і досвід діяльності ринкових контрагентів, необхідною первинною документацією і фінансовою звітністю підприємства, даними управлінського обліку, результатами аналітичних досліджень внутрішнього характеру). Звичайно впровадження санаційної концепції потребує від підприємства певного удосконалення систем обліку, які мають містити крім загальних форм бухгалтерської та статистичної звітності, автоматизовані модулі проведення і виведення результатів аналізу санаційної спроможності підприємства, чутливості його вартості до зміни операційних факторів (за відсутності інших технологічних засобів можна використовувати інтегровані технології Microsoft Excel).

Суттєве значення у формуванні та реалізації санаційної концепції має кадрове забезпечення, до складу якого доцільно відносити професійні можливості працівників і керівництва; організаційну культуру, що зумовлює рівень розуміння необхідності трансформаційного процесу; соціально-психологічний клімат у колективі; стиль керівництва, що склався на підприємстві. Матеріально-технічне забезпечення механізму впровадження концепції санації потребує наявності та більш ефективного використання основних засобів, товарно-матеріальних цінностей та інформаційних технологій.

Таким чином, блок засобів організаційного, фінансового, інформаційного, кадрового та матеріально-технічного забезпечення характеризує потребу в ресурсах для здійснення заходів санації, тобто може бути визначений як «ресурсний блок механізму впровадження санаційної концепції».

Виокремлення блоку методичного забезпечення у межах

розробленого авторами механізму пов'язано з необхідністю:

– використання системного підходу до розгляду підприємства як цілісної цілеспрямованої системи, метою якої є самозбереження і ефективний розвиток;

– забезпечення процесу прийняття управлінських рішень вагомим підґрунтям у зв'язку з тим, що помилковість прийнятого рішення за умов кризового стану може призвести до незворотних наслідків і зумовити фінансову катастрофу.

При вирішенні питання вибору методичного забезпечення процесів санації підприємств, доцільно скористатися класифікацією методів, запропонованою Аістовою М.Д., яка пропонує всю різноманітність методів залежно від етапів реструктуризації поділити на три групи [2, с. 149]:

– методи проектування та планування (планування організаційної стратегії, оптимізації структур і процесів);

– методи і технології здійснення перетворень (потоків проектів, поетапно-послідовна технологія, комплексна резонансна технологія);

– методи організаційного забезпечення («накладання» нових одиниць на існуючу структуру з наступною адаптацією, варіант «подвійної структури»).

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств повинен своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфікаційні рішення для подолання можливих перешкод під час здійснення оздоровчих заходів. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує інформаційну та контрольну функції.

Підсумовуючи, слід зазначити, що запропонований матеріал містить елементи наукової новизни в частині розвитку теоретико-методичних положень фінансово-економічного механізму санації підприємств та розробці практичного інструментарію його впровадження.

Запропонована система засобів і методів управління фінансовою санацією підприємств на практиці забезпечує отримання ефектів системності, логічної послідовності та завершеності: всі її блоки взаємопов'язані, узгоджені та

цілеспрямовано працюють на кінцевий результат – фінансове оздоровлення підприємства.

Перелік посилань

1. Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
2. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям [Текст] / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
3. Белих Л.П. Реструктуризация предприятия [Текст] / Л.П. Белих, М.А. Федотова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 399 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Smart Book, Эльга, 2013. – 776 с.
5. Боронос В.Г. Управління фінансовою санацією підприємств: Навчальний посібник [Текст] / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус, І.М. Кобушко. – С.: СумДУ, 2010. – 437 с.
6. Загородній А.Г. Фінансовий словник [Текст] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк; ред. А.Г. Завгородній. – К.: «Знання», 2002. – 566 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник [Текст] / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
8. Лачкова Л. І. Сутність та структура економічного механізму управління санаційною реструктуризацією підприємств роздрібної торгівлі [Текст] / Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова // матер. VІІ міжнарод. заочн. наук. конф.: Європейські прикладні науки: сучасні підходи у наукових дослідженнях. – Штутгарт, 2013. – С. 35-38.
9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / [Текст] / А. М. Поддєрьогін, Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.; ред. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.
10. Салига С.Я. Антикризове фінансове управління підприємством [Текст] / С.Я. Салига, Є. І. Ляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.
11. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія [Текст] / О.О.Терещенко – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

© Лачкова Л.І., Лачкова В.М., Бобро І.В.

1.6. Аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реструктуризації енергетичної компанії в межах промислового регіону

Планування виробничих потужностей – область рішень стратегічного характеру, пов'язаних зі значним обсягом капітальних вкладень. Проектна потужність, з одного боку, встановлює верхню межу можливого обсягу випуску продукції, а з іншого – визначає нижню межу необхідних експлуатаційних витрат. Мета стратегічного планування виробничих потужностей полягає у формуванні необхідного рівня споживаних ресурсів – виробничих площ і устаткування, сукупного обсягу робочої сили – з метою реалізації довгострокової програми розвитку підприємства. Встановлений рівень виробничої потужності робить безпосередній вплив на вибір стратегічних підходів до управління корпоративною структурою, а також на показники стратегічної оцінки результатів її діяльності: здатність реагувати у відповідь на дії ринкових конкурентів – блокувати їх атаки; адаптація виробництва услід за коливаннями ринкового попиту – планомірне збільшення або скорочення обсягів випуску; перетворення технологічного ланцюга та зміна структури виробничих витрат в цілях забезпечення взаємодії між підрозділами корпоративної структури; ефективність управління виробничим персоналом – підбір, прийом і ротація кадрів.

У випадку, коли виробнича потужність не відповідає параметрам ринкового оточення, компанія може втратити свій цільовий ринок внаслідок не повного обслуговування споживачів або захоплення конкурентами більшої ринкової долі. Надлишок виробничих потужностей викликає проблеми у сфері формування ринкового попиту, що неминуче приведе до втрати доходу внаслідок зайвих витрат на підтримку виробничої системи в оптимальному стані (товарно-матеріальні запаси, амортизація, заробітна плата персоналу, тощо). В зв'язку з цим, залишається актуальною проблема реструктуризації виробничих потужностей промислової компанії у відповідності до зміни умов зовнішнього середовища.

Загальна схема побудова виробничої структури корпорації в енергетичній галузі України носить складний характер та може бути подана у наступному виді (рис. 1).

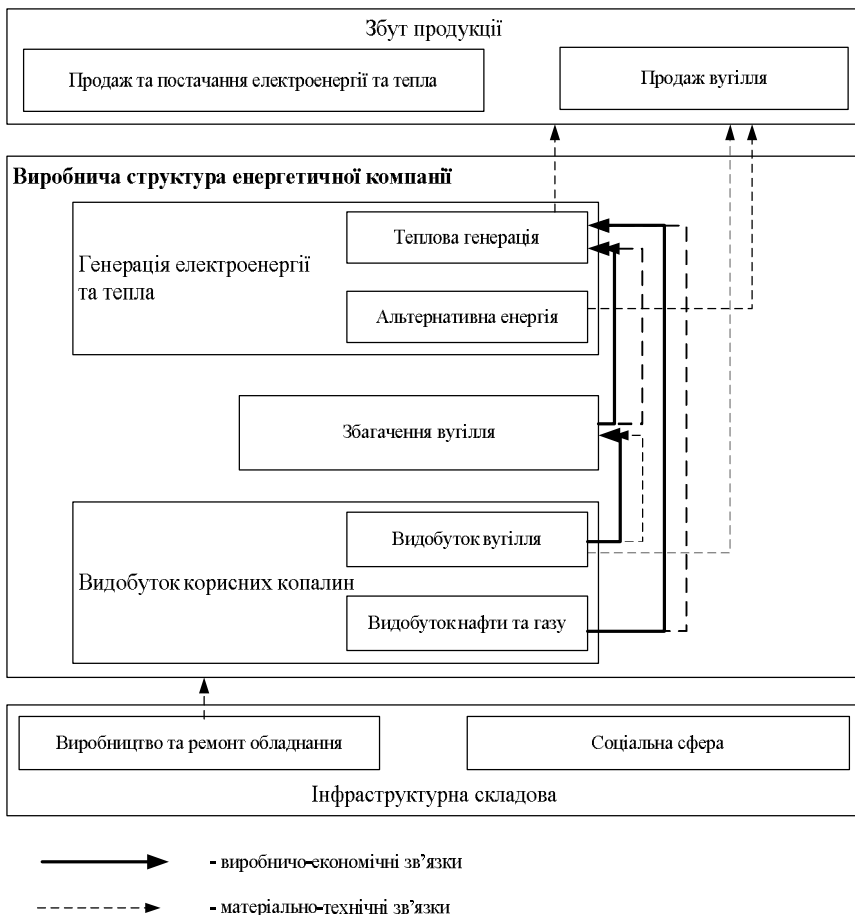


Рисунок 1. Узагальнена схема виробничої структури енергетичної компанії

Відповідно процес реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури повинен включати наступні етапи:

встановлення оптимальної кількості підприємств-виробників, які входять до корпоративної структури, визначення їх потужності та співставлення с заданим випуском продукції;

визначення просторового розташування в генеральному плані корпоративної структури;

формування системи транспортних, комунікаційних, інформаційних та інших зв'язків в межах технологічних ланцюгів;
побудова інфраструктурної підтримки виробничих потужностей корпоративної структури;
визначення ринків збуту продукції та формування зовнішніх транспортних потоків.

Виробнича потужність підприємства виражає нормовані або ненормовані можливості з використання праці та виробництва продукції. Виходячи з міжнародної практики, оптимальною величиною є завантаження виробничих потужностей повинно знаходитися в межах 80-90 %.

Статистика показує, що в промисловості України тільки 10-15 % підприємств за останні роки забезпечували оптимальне завантаження виробничих потужностей.

В енергетичній галузі цей показник знаходиться в межах 5-10 %. Крім того, великою проблемою є стан виробничих потужностей енергетичних підприємств України, де коефіцієнт зносу складає більш ніж 60 %. Ще однією з причин низької віддачі виробничих потужностей підприємств енергетичної галузі України є незбалансований розвиток, для якого характерне зростання кількості нерентабельних виробництва та затягнутий період освоєння нових потужностей, що знижує ефективність корпоративної структури в цілому.

Таким чином, корпоративні структури паливно-енергетичного комплексу мають низьку конкурентоспроможність та потребують реструктуризації виробничих потужностей для ефективної роботи в сучасних умовах. Розвиток виробничих потужностей підприємств енергетичної галузі йде дуже повільно. Дослідження показали необхідність формування механізму управління структурою виробничих потужностей енергетичної компанії на основі показника збалансованості попиту та пропозиції на продукцію підприємства та показника взаємодії ланок технологічного ланцюга.

Під виробничою потужністю складної вертикально-інтегрованої виробничої корпоративної структури розуміється стійке поєднання виробничих об'єктів, зосереджених на локалізованій (одній або декількох) території та об'єднаних істотними виробничо-економічними зв'язками, які визначаються технологічною необхідністю. Найважливішими рисами, що дозволяють ідентифікувати подібні системи, є: наявність взаємозв'язаної системи виробництв, що мають певну

спеціалізацію у рамках усього національного господарства, спільність і обмеженість території, можливість комплексного використання місцевих ресурсів (природних, трудових і виробничих), єдність виробничої та обслуговуючої інфраструктури [1].

При розгляді конкретних проблем функціонування та реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури, підготовці відповідних рішень може бути застосована типова схема системного аналізу, яка включає наступні етапи:

виявлення й постановка проблеми, її формулювання та структуризація;

вивчення специфіки об'єкту, його зовнішніх і внутрішніх зв'язків в тимчасовому, просторовому, структурному та інших аспектах;

аналіз основних структурних елементів проблеми на якісному рівні;

формування цілей вирішення проблеми, критеріїв, встановлення їх ієрархічних взаємозв'язків, можливостей ранжирування та кількісної оцінки;

визначення альтернативних шляхів досягнення цілей, найважливіших обмежень;

збір первинної інформації, оцінка її повноти та достовірності, можливостей поповнення та підвищення точності;

побудова економіко-математичних моделей, кількісний аналіз основних структурних елементів, визначення пов'язаних з альтернативами витрат і результатів;

проведення розрахунків по моделях, синтез результатів якісного і кількісного аналізу, внесення експертних поправок і підготовка рішень, у разі потреби – коригування моделей, первинної інформації, повторне проведення розрахунків і синтез результатів.

Застосування принципів системного аналізу до корпоративних структур припускає необхідність дотримання ряду вимог. Відмітимо ті, що виходять з них:

1. Облік складності системи в цілому і окремих її підсистем: усі вони складаються з великого числа взаємозв'язаних елементів, причому число типів цих елементів досить велике. Взаємодія окремих підсистем між собою, наявність у них власних «інтересів», цілей і критеріїв оцінки, економічного механізму функціонування, які обумовлюють появу синергетичних ефектів. При аналізі складних багаторівневих систем облік синергетичних ефектів дуже важливий тому, що в

таких системах орієнтація на локальні вигоди підсистем може призводити до рішень, не вигідних для системи в цілому. Наявність таких ефектів призводить до того, що ефект системи в цілому може не співпадати з сумою ефектів по окремих її складових частинах; у цьому безпосередньо проявляється властивість цілісності (емержентності) складних систем. Істотною складовою синергетичних ефектів є також ефекти концентрації, спеціалізації виробництва тощо.

2. Облік ієрархічної (багаторівневою) структури виробничих потужностей корпорації. При цьому потрібно мати на увазі багатогранність властивості ієрархічності, прояв його в різних аспектах, і передусім в часовому, галузевому і територіальному.

3. Облік властивості керованості елементів виробничих потужностей усіх рівнів ієрархії, орієнтація управління на вибір шляхів найбільш ефективного досягнення поставлених цілей. Це здійснюється за допомогою одночасного системного аналізу дескриптивного і нормативного аспектів функціонування виробничих потужностей, вибору таких заходів, що включаються в програму розвитку, які забезпечують рух по найвигіднішій траєкторії переходу від того, що є, до того, що повинно бути.

4. Необхідність комплексного вивчення всебічних наслідків рішень економічного характеру, що приймаються. Ці наслідки потрібно аналізувати не лише у взаємодіючих підсистемах, але й у споживачів, а також в усіх суміжних сферах: соціальній, екологічній, політичній тощо.

5. Подвійний підхід до вивчення виробничих потужностей корпоративної структури: як відносно відособленої складної динамічної системи, що розвивається по властивих таких системах закономірностям, і як невід'ємній частині національного господарства, що підпорядковується вимогам взаємодії з іншими галузями економіки. З принципу двоїстості витікає наявність внутрішніх і зовнішніх аспектів функціонування і розвитку виробничих потужностей корпоративної структури.

6. Використання моделей як внутрішнього (вивчаються і моделюються процеси, що цілеспрямовано відбуваються в системі, визначаються динамічні характеристики цих процесів), так і зовнішнього опису системи (вивчаються причинно-наслідкові залежності типу «вхід-вихід»).

Для оцінки збалансованості виробничих потужностей корпоративної структури пропонується використовувати показник потенційного випуску продукції, який розраховується на основі нормативів завантаження виробничих потужностей окремих підприємств, які входять до складу енергетичної компанії. Оцінка потенційного обсягу випуску продукції повинна проводитися як для окремо взятого підприємства, так і для всієї корпоративної структури. Слід звернути увагу на той факт, що запропонований метод є специфічним, призначеним для умов України, що пов'язано з можливостями існуючої системи бухгалтерського обліку та звітності промислових підприємств.

Метод оцінки збалансованості виробничих потужностей корпоративної структури полягає в наступному. Потенційний випуск продукції для підприємств енергетичної галузі визначається за звітний період за формулою:

$$Spot = DV \frac{k_n}{\bar{k}} \quad (1)$$

де *Spot* – потенційний випуск продукції;

DV – додана вартість;

k_n – нормативний коефіцієнт завантаження виробничих потужностей;

\bar{k} – середній коефіцієнт завантаження виробничої потужності підприємства в межах корпоративної структури у звітному періоді.

Додана вартість підприємства може бути розрахована двома способами: методом виділення та методом складання. При розрахунку доданої вартості методом виділення з обсягу товарної продукції або обсягу продажів віднімаються проміжні витрати, які пов'язані з придбанням сировини та матеріалів за купівельною вартістю, з використанням паливно-енергетичних ресурсів, води, наданих послуг із сторони тощо, тобто всі витрати, що включають вартість матеріальних ресурсів і послуг, одержаних від постачальників.

В межах даного дослідження для розрахунку доданої вартості пропонується використовувати метод виділення, який дозволяє отримати більш узагальнений показник та нівелювати безпосередній вплив на розмір доданої вартості таких чинників, як витрати на оплату праці, амортизаційні відрахування та прибуток.

Показник нормативного коефіцієнту завантаження виробничих потужностей для групи підприємств розраховується як середньозважена оцінка індивідуальних коефіцієнтів підприємств в межах корпоративної структури. У якості вагового коефіцієнта використовується частка виробничих потужностей конкретного підприємства:

$$\bar{k} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i * BP_i}{\sum_{i=1}^n BP_i} \quad (2)$$

де k_i – індивідуальний нормативний коефіцієнт завантаження виробничої потужності i -го підприємства, обчислений за нормативним коефіцієнтом завантаження потужностей з випуску окремої продукції;

BP_i – виробнича потужність i -го підприємства, яка розрахована за показником доданої вартості.

Для групи підприємств, що входять в інтегровану компанію зведений потенційний випуск продукції визначається як результат простого підсумовування індивідуальних показників окремих підприємств:

$$KSpot = \sum_{i=1}^n Spot_i \quad (3)$$

де $KSpot$ – зведений потенційний випуск продукції по всій корпорації;

$Spot_j$ – потенційний випуск продукції i -го підприємства;

n – загальна кількість підприємств, які входять до інтегрованої компанії.

Непрямим шляхом потенційний випуск продукції для корпорації може бути розрахований за формулою:

$$KSpot = \frac{\bar{k}_n}{\bar{k}} \sum_{i=1}^n DV_i \quad (4)$$

де DV_i – додана вартість i -го підприємства;

\bar{k}_n – середній зведений нормативний коефіцієнт завантаження виробничої потужності для всієї сукупності підприємств;

\bar{k} – середній зведений фактичний коефіцієнт використання виробничої потужності для всієї сукупності підприємств.

Такий зведений облік необхідний в інтересах оцінки загального рівня виробничих потужностей енергетичної компанії,

а також ступеня їх використання та резервів, які можуть бути отримані шляхом врахування потенційного випуску продукції іншими підприємствами галузі. З метою оцінки зміни стан виробничих потужностей енергетичної компанії в часі доцільно доповнити запропоновану економіко-математичну модель чинником часу:

$$KSpot(t) = \int_{DV_2(t)}^{DV_1(t)} KSpot(DV, t) dDV \quad (5)$$

У такому випадку, похідна по параметру t дорівнюватиме:

$$\frac{dKSpot}{dt} = KSpot(DV_2, t) \frac{dDV_2}{dt} - KSpot(DV_1, t) \frac{dDV_1}{dt} + \int_{DV_2(t)}^{DV_1(t)} \frac{\partial KSpot}{\partial t} dDV \quad (6)$$

Рішення рівняння (6) дозволяє отримати не лише фактичні значення рівня використання виробничих потужностей енергетичної компанії, але й спрогнозувати майбутню динаміку показників.

Попереднім кроком оцінки збалансованості виробничих потужностей компанії було прогнозування попиту на продукцію підприємств компанії. Порівняння прогнозів попиту та пропозиції продукції підприємств-партнерів корпоративної структури дозволяє визначити критичні моменти та виступає основою для формування оптимальної структури виробничих потужностей, яка дозволить максимально задовольнити попит на продукції та запобігти необхідності утримувати надмірні виробничі фонди.

Як правило до теперішнього часу уявлення про можливість реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури були пов'язані з побудовою моделі вертикальної інтеграції, або системи взаємозв'язаних окремих моделей, модель реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури може бути підмоделлю загальної моделі планування розвитку галузі, регіону або економіки країни в цілому.

За допомогою системи моделей визначаються основні питання, пов'язані безпосередньо з функціонуванням і реструктуризацією виробничих потужностей корпоративної структури:

масштаби та напрями використання усіх видів ресурсів і розподіл їх між виробничими потужностями підприємств-партнерів;

спеціалізація та структура виробничих потужностей в цілому та окремих її частин – поєднання та пропорції розвитку галузей спеціалізації, зовнішні та внутрішні зв'язки;

розміщення, масштаби основних виробничих елементів.

Передбачуване поетапне рішення відповідає послідовності попередніх операцій, дозволяє виявити можливість скорочення витрат на формування та реструктуризацію виробничих потужностей. Кількість необхідних етапів і набір використовуваних моделей визначаються метою дослідження, тривалістю даного перспективного періоду, специфічними умовами системи, що вивчається, і рівнем забезпеченості початковою інформацією.

Основних етапів належать:

1 етап – визначення основних параметрів окремих елементів: масштабів розвитку, потреби ресурсів та їх джерел, темпів і послідовності створення основних об'єктів спеціалізації;

2 етап – балансування виробничих потужностей корпоративної структури за технологічним ланцюгом;

3 етап – визначення схеми реструктуризації виробництва і просторової організації корпоративної структури.

Перша модель передбачає необхідність задоволення попиту на продукцію компанії з урахуванням прогнозних моделей. Критерієм оптимізації виступає збалансованість попиту та пропозиції на електроенергію.

Друга модель спрямована на виявлення вузьких місць у виробничому ланцюгу корпоративної структури з метою формування найбільш збалансованих виробничих потужностей.

Третя модель призначена для визначення можливих обсягів виробництва підприємств виходячи з обмеженості ресурсів, доцільності їх використання та умов розвитку виробництва. У моделі використовується критерій максимуму чистого доходу на вкладений капітал.

В результаті проведення розрахунків по моделі визначається ряд варіантів виробничих потужностей корпоративної структури, які коригуються відповідно до виробничого завдання, що поступає з моделі верхнього рівня. Крім того, визначаються показники використання ресурсів та їх оцінки. Уся ця інформація поступає в модель просторової організації корпоративної структури.

У моделі структурної організації визначаються схема утворення нових підприємств і розширення потужності старих відповідно до наявності ресурсів та попиту на продукцію. Проводиться коригування обсягів виробництва відповідно до попиту на електроенергію та енергетичні ресурси. Завдання може орієнтуватися на максимум сумарного прибутку або на мінімум сумарних приведених витрат на створення та функціонування корпоративної структури.

Необхідність реструктуризації виробничих потужностей – це пошук можливого компромісу між витратами на модернізацію (розширення вузьких місць) і потенційними втратами (розмір втраченої вигоди і вірогідність втрати споживачів) внаслідок невідповідності рівню попиту. Витрати, пов'язані з оновленням або нарощуванням виробничої потужності, включають наступні позиції. По-перше, прямі витрати по ліквідації устаткування, що виводиться, і прямі витрати по закупівлі, транспортуванню та установці нового устаткування. По-друге, витрати на підготовку персоналу (наймання та навчання) і втрати, пов'язані з освоєнням устаткування (висновком на проектну потужність).

В цілому процес реструктуризації виробничих потужностей можна представити наступною послідовністю.

1. Формування деякої безлічі альтернативних варіантів реструктуризації виробничих потужностей. Створення такого масиву обумовлено нестійкістю (невизначеністю) ринкового попиту в майбутньому періоді та мірою обґрунтованості прогнозу відносно ключових чинників, що визначають тенденції розвитку ринку.

2. Вибір і розрахунок показника оцінки по кожному з варіантів. В якості критерію використовуються розмір очікуваного прибутку, величину обсягу продажів, необхідні капітальні витрати, сукупні витрати виробництва і реалізації, збільшення ринкової долі корпоративної структури.

3. Визначення вірогідності розвитку подій: оцінка міри відповідності виробничих потужностей рівню та характеру ринкового попиту.

4. Розрахунок математичного очікування аналізованого показника з урахуванням вірогідності розвитку сценарію, на основі якого вибирається оптимальний варіант реструктуризації виробничих потужностей..

На основі проведеного аналізу ефективності діяльності ДТЕК та визначенні показника взаємодії її структурних

підрозділів можна зробити висновок про необхідність реструктуризації виробничих потужностей при збереженні рентабельності корпоративної структури. Управління реструктуризацією повинно бути стратегічним, а не тактичним, що дозволить правильно використовувати наявні ресурси та фонди корпоративної структури.

Розробляти управління реструктуризацією виробничих потужностей корпоративної структури треба починати з написання алгоритму вибору форми відтворення основних фондів [2, с. 145-147]. Етапи управління реструктуризацією виробничих потужностей енергетичної корпоративної структури, які розроблено з урахуванням специфіки ДТЕК, зображено на рис. 2.

На першому етапі пропонується проводити оцінку структури та вартості наявних основних фондів корпоративної структури з позиції показник взаємодії ланок технологічного ланцюга. У результаті визначаємо той перелік і структуру виробничих потужностей, в які доцільно вкладати кошти.

На другому етапі розробляються базові сценарії відтворення виробничих потужностей у різних варіантах: ліквідація не потрібних об'єктів; ремонт або реконструкція об'єктів; придбання нових об'єктів (в тому числі придбання в кредит); здача в оренду наявних виробничих потужностей, тощо. Цей етап приводить до вибору стратегії реструктуризації – відтворення в старій пропорції, розширене відтворення, інтенсивне або екстенсивне відтворення, скорочення. Що дозволяє уточнити критерії модельних комплексів.

На наступному етапі проводиться визначення планового обсягу інвестицій в об'єкт основних фондів для кожного з об'єктів, I_j^{t+1} – планований обсяг інвестицій (у $t+1$ році).

Потім визначається можливість інвестування у реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури. Визначення максимального (I_{\max}^{t+1}) обсягу інвестицій проводиться згідно фінансово-економічної стратегії, а також можливостей залучення кредитних ресурсів корпоративної структури.

Як правило, мінімальний обсяг інвестицій визначається рівнем вартості оборотних коштів потрібних для відтворення об'єктів основних фондів.

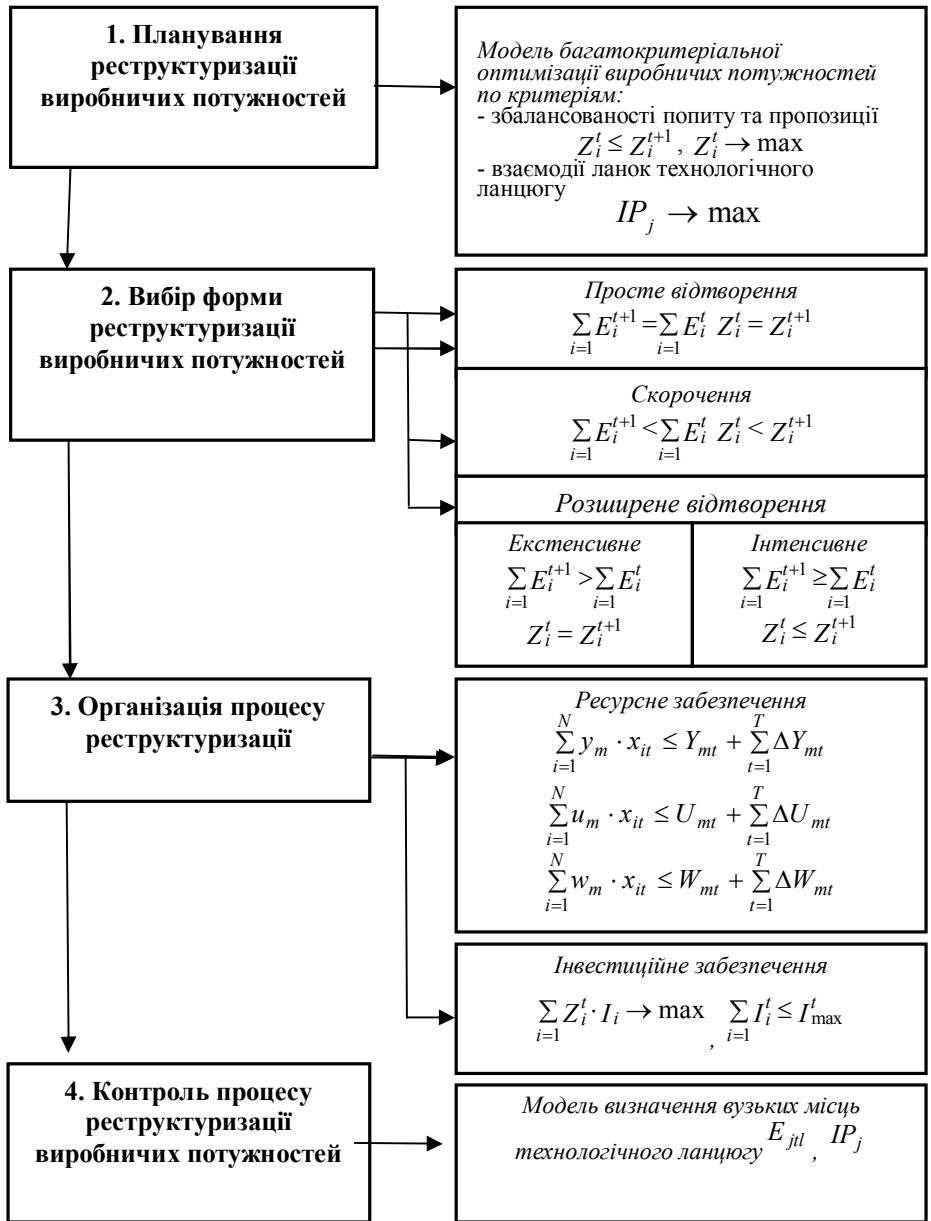


Рис. 2. Етапи управління реструктуризацією виробничих потужностей корпоративної структури

Максимальний обсяг інвестицій визначається рівнем вартості як оборотних коштів, так і необоротних, що потрібні для реструктуризації виробничих потужностей.

Потім визначається коефіцієнт задоволення попиту на продукцію корпоративної структури Z_i^{t+1} і плановий попит згідно стратегії реструктуризації виробничих потужностей Z_i^{t+1} .

Після чого розробляється програма управління реструктуризацією виробничих потужностей в частині процесів інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів на основі двох модельних комплексів.

Якщо на підприємстві господарська діяльність обмежена наявними виробничими потужностями, модельний комплекс інвестиційної забезпечення може бути інтерпретований наступним чином:

$$F(j) = \sum_{j=1} \frac{E_{\text{потужності}_j}^{\text{виробничі}}}{I_j^t} \rightarrow \max \quad (7)$$

де $E_{\text{потужності}_j}^{\text{виробничі}}$ – ефективність використання виробничих потужностей виду j .

Заміна в моделі цільової функції виправдана, якщо взяти до уваги умову, що реструктуризація виробничих потужностей, що приносить позитивний економічний ефект, зазвичай збільшує пропозицію продукції.

В результаті вирішення задачі отримаємо змінні x_{it} , які характеризують оптимальну перспективну програму робіт щодо реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури, їх раціональну структуру за об'єктами та рокам планового періоду. Виражаючи через значення змінних x_{it} обмеження на матеріальні, трудові ресурси та основні фонди для реструктуризації виробничих потужностей, можна визначити оптимальну стратегію реструктуризації по кожному виду продукції, їх приростах та резервах, за роками планового періоду.

Інвестиційне забезпечення реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури полягає у наступному. В мікроекономічній системі – виникає множина ресурсів $\sum_{j=1} Q_j$, яка складається з машин, устаткування, будівель, інженерних мереж

тощо, на експлуатацію та утримання яких компанія є щорічні фінансові витрати $\sum_{j=1} B_j$.

Розвиток виробничих потужностей корпоративної структури потребує стійкого рівноважного стану її середовища як підсистем, що складають структуру компанії.

Для забезпечення функціонування підприємства з використанням за призначенням ресурсів багаточасового використання необхідно витратити за рік виробничих потужностей, що відтворюються на суму $\sum_{j=1} q_j B_j$, якщо

корпоративна структура виготовляє заплановану кількість продукції, яка користується попитом (q_j представляє собою кількість j -х виробничих потужностей, які необхідні для виконання поставленої задачі, а B_j – вартість одиниці j -го виду виробничих потужностей).

Введемо умовний коефіцієнт задоволення попиту Z (Z_i – рівень задоволення попиту на продукцію i):

$$Z_i^t = \frac{S_i^t}{D_i^t}, \quad (8)$$

де S_i^t – пропозиція корпоративної структури щодо продукції i в період t ;

D_i^t – попит на продукцію i в період t .

Коефіцієнт задоволення попиту змінює виробничу програму. Рівень коефіцієнта знаходиться в межах від 0 до 1.

Рівноважний стан виробничих потужностей корпоративної структури в процесі реструктуризації може бути виражений математичною моделлю. Проведення економічно обумовленої та ефективної реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури спрямовано на усунення порушень рівноваги з використанням виробничого потенціалу в якості інструменту стабілізації рівноважної системи. Слід відмітити, що формування програми реструктуризації повинно здійснюватися з урахуванням обмежень та регулюючих впливів технологічних ланцюгів.

Таким чином, механізм розподілу інвестицій в процесі реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури може бути описаний через математичні моделі

підтримання рівноваги попиту та пропозицію на продукцію (формула (9)).

$$\left\{ \begin{array}{l}
 Z^t \rightarrow \max \\
 IP^t \rightarrow \max \\
 \sum_{i=1}^N E_i = \sum_{i=1}^N q_i e_i \rightarrow \sum_{i=1}^N Q_i Z_{si} \\
 \sum_{i=1}^N q_{is} e_{is} = \sum_{i=1}^N q_{id} e_{id} \\
 \sum_{i=1}^N q_{iv} e_{iv} = \sum_{i=1}^N q_{ip} e_{ip} \\
 \sum_{i=1}^N y_m \cdot x_{it} \leq Y_{mt} + \sum_{t=1}^T \Delta Y_{mt} \\
 \sum_{i=1}^N u_m \cdot x_{it} \leq U_{mt} + \sum_{t=1}^T \Delta U_{mt} \\
 \sum_{i=1}^N w_m \cdot x_{it} \leq W_{mt} + \sum_{t=1}^T \Delta W_{mt} \\
 \sum_{i=1}^N I_i^t \leq I_{\max}^t \\
 Z_{si}^{t-1} \leq Z_{si}^t \\
 x_{it} \leq Q_{it} \\
 m = \overline{1, M}; t = \overline{1, T}; i = \overline{1, N}
 \end{array} \right. \quad (9)$$

де s – індекс, що стосується пропозиції продукції, яку може випускати підприємство, та наявних виробничих потужностей на її випуск;

d – індекс, що стосується попиту продукції на ринку, та потенційних виробничих потужностей;

$\sum_{i=1}^N q_i e_i \rightarrow \sum_{i=1}^N Q_i M_{si}$ – потужності, необхідні для перетворення безперервно відновлювальних ресурсів у продукцію, що випускається;

t – індекс року планового періоду, $t = \overline{1, T}$;

i – індекс об'єкту виробничих потужностей, $i = \overline{1, N}$;

t_i – індекс року закінчення введення виробничих потужностей i -го об'єкту, $t_i \in T$;

Q_{it} – необхідний обсяг робіт на n -му об'єкті в t -му році, тис грн;

m – індекс ресурсів що мають для розвитку виробничих потужностей корпоративної структури;

y_m – норматив витрат матеріальних ресурсів m -го виду;

u_m – норматив витрат трудових ресурсів m -го виду;

w_m – норматив витрат основних фондів m -го виду;

Y_{mt}, U_{mt}, W_{mt} – наявність у t -му році матеріальних, трудових ресурсів та основних фондів для робіт щодо реструктуризації виробничих потужностей виду m , відповідно;

X_{it} – обсяг робіт, необхідних для підтримки процесу реструктуризації в t -му році на i -му об'єкті виробничих потужностей;

$\Delta Y_{mt}, \Delta U_{mt}, \Delta W_{mt}$ – прирости матеріальних та трудових ресурсів, основних фондів (оборотних засобів) у кожному році планового періоду;

I_t^i – обсяг інвестицій у році t .

Дана модель передбачає пріоритетність підвищення ефективності процесів реструктуризації виробничих потужностей з урахуванням взаємодії в межах технологічного ланцюга. Рівність попиту та пропозиції, виступає в моделі у якості обмеження. Як і в первинній моделі, частина рівнянь мають швидше довгостроковий характер і не можуть бути повноцінно інтерпретовані для короткострокового періоду часу.

У запропонованій економіко-математичній моделі коефіцієнт збалансованості попиту та пропозиції виступає основою для операції упорядкування об'єктів, як міра переваги того чи іншого варіанту реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури.

Таким чином, економічний зміст цільової функції моделі наступний: досягнення максимуму виробничих потужностей в грошовому вимірі, що був виконаний протягом планового періоду на об'єктах, що ввійшли до корпоративної структури згідно коефіцієнта збалансованості попиту та пропозиції, в умовах обмеженості ресурсів та не погіршення інтегрованого показника взаємодії ланок технологічного ланцюга. Такий критерій найкращим образом сприяє концентрації інвестицій на обмеженій кількості об'єктів та ефективному їх використанні.

Слід відмітити, що значення Z_{st}^i не розраховується для кожного об'єкту виробничих потужностей. Дане значення показує зміну збалансованості корпоративної структури в цілому

при виконанні заходів щодо управління даним i -м об'єктом виробничих потужностей.

Дана модель передбачає пріоритетність обліку інвестиційного наповнення процесів реструктуризації виробничих потужностей корпоративної структури. Крім того, модель враховує витрати всі видів, які необхідні для впровадження та обслуговування виробничих потужностей в процесі реструктуризації.

Перелік посилань

1. Баев В. А. Моделирование сложных вертикально интегрированных производственных систем в нефтегазовой отрасли / В. А. Баев // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/afa/2000-4/51_baev.shtml.
2. Батрутдинов А. С. Управление инвестиционно-инновационной деятельностью в процессе воспроизводства основных фондов крупного металлургического предприятия: монография / А. С. Батрутдинов. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. Гос. Ун-та экономики и финансов, 2008. – 212 с.

© Рекова Н.Ю., Левшова Ю.О.

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

2.1. Диверсифікація діяльності підприємств аграрного сектору України на світовому ринку аграрної продукції

Актуалізація диверсифікації діяльності підприємств аграрного сектору на світовому ринку аграрної продукції посилюється з огляду на те, що вона виступає дієвим інструментом управління економічним розвитком з урахуванням мінливості міжнародного середовища, в т. ч. пов'язаного з нестійкою політичною та економічною ситуацією в країнах світу, порушенням виробничих та фінансових зв'язків між країнами, сезонними коливаннями рівня цін та попиту на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку та ін. Крім того, диверсифікація діяльності підприємства на світовому ринку аграрної продукції сприяє повноцінному використанню ресурсного потенціалу, посиленню фінансової синергії, зростанню його конкурентоспроможності за рахунок репрофілювання існуючого бізнесу, підвищення якості продукції та найбільш повного задоволення потреб населення світу у продовольчій продукції.

Виникнення такого явища, як «диверсифікація», обумовлено об'єктивними факторами розвитку ринкової економіки, оскільки у західних країнах більшість можливих джерел внутрішнього зростання, що забезпечували підвищення ефективності виробництва, використовувалися в середині минулого століття. Засновником теорії розвитку диверсифікованих підприємств вважається американський економіст Г. Марковіц. В подальшому дана теорія була розвинена та узагальнена М. Портером та іншими науковцями [1].

Термін «диверсифікація» означає одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних один з одним видів діяльності, розширення асортименту вироблених виробів, розширення активності за рамки основного бізнесу, під яким розуміється виробництво товарів і послуг, що мають максимальні частки в чистому обсязі продажів у порівнянні з іншими видами

продукції, що випускається. З латинської перекладається - (diversificatio) зміна, різноманітність [2].

Зоренко О.В. у своїх дослідженнях підкреслює, що диверсифікація виробництва у сфері агропромислового комплексу – це розширення номенклатури й асортименту, зміна виду продукції, що виробляється підприємством, освоєння нових видів виробництва для підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутства з урахуванням екологічних та соціальних потреб населення [3].

Вважаємо, що підприємствам аграрного сектору для ефективної діяльності на світовому ринку доречно застосовувати такі види диверсифікації: диверсифікація асортименту (виробнича диверсифікація), диверсифікація ринків збуту.

Диверсифікація асортименту продукції дозволяє компенсувати відсутність попиту на одну асортиментну позицію, надлишком попиту на іншу. При цьому можливе покриття постійних витрат по продукції, виробництво якої зараз зупинено внаслідок відсутності попиту.

Диверсифікуючи закордонні ринки, підприємство може знизити ризик своєї господарської діяльності. Це обумовлено тим, що тимчасову відсутність попиту на одному ринку підприємство може компенсувати надлишком попиту іншого ринку. При цьому стабілізується обсяг продаж, а, отже, і експортної виручки.

Вважаємо, що реалізації стратегії диверсифікації є тим, фактором, що напряму впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства аграрного сектору не лише на внутрішньому, а і на світовому ринку. Адже, дозволяє збільшити збут аграрної продукції завдяки повнішому задоволенню потреб споживачів. Нині диверсифікація в аграрному виробництві є об'єктивним процесом, який зумовлений дією багатьох факторів конкурентного середовища. Вона має позитивний характер, оскільки спонукання до інтеграції з вітчизняними переробними підприємствами підвищує рівень їх завантаженості, сприяє забезпеченню економічної та продовольчої безпеки держави та вирішенню світової продовольчої проблеми.

Отже, на нашу думку, вітчизняні підприємства аграрного сектору реалізуючи вироблену продукцію на світовому ринку аграрної продукції повинні поєднувати стратегію виробничої диверсифікації з розширенням географії зовнішніх ринків.

Досліджуючи діяльність підприємств аграрного сектору України в 2015 р. можна відмітити, що основою їх діяльності є розвиток галузей тваринництва. Так, означені підприємства в 2015 р. зібрали 60,1 млн.т. зернових та зернобобових культур, в т.ч. пшениці – 26,5 млн.т, кукурудзи на зерно – 23,3 млн.т.; близько 24,6 млн.т. технічних культур, в т.ч. цукрових буряків 10,3 млн.т., соняшнику на зерно 11,1 млн.т.; 20,8 млн.т. картоплі; 9,2 млн.т. овочів. Також зібрано 3,8 млн.т. винограду та 1,3 млн. т. ягід [4].

Що стосується діяльності підприємств галузей тваринництва, то ними, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства, у 2015 р. було вирощено 3,28 млн.т. худоби та птиці у живій вазі, вироблено 10,68 млн.т. молока та 16,78 млн. штук яєць. При чому, загальні показники діяльності підприємств зазначених галузей у 2015 р. порівняно з 2014 р. погіршилися.

Стосовно розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору України можна виокремити такі особливості:

1. Зовнішньоторговий оборот досліджуваних підприємств має позитивне сальдо в 11020,9 млн. дол., що є одним з найкращих показників серед всіх галузей України;

2. Як в експорті, так і в імпорті даних підприємств переважає продукція рослинництва над продукцією тваринництва (93,4 % до 6,6% та 80,6% до 19,4% відповідно);

3. Основними зовнішньоторговими партнерами вітчизняних підприємств аграрної галузі в 2015 р. стали: Китай, Індія, Єгипет, Іспанія, Туреччина, Італія, Нідерланди, Саудівська Аравія, Польща, Іран [5].

Встановлено, що основу експортної пропозиції підприємств аграрного сектору становлять зернові культури, а саме пшениця і кукурудза, яких в 2014/15 МР на світовий ринок було поставлено 11269,0 та 19800,0 тис.т відповідно. При цьому слід відмітити, що в Україні зернові культури вирощують в усіх природно-кліматичних зонах, проте з урахуванням регіональних ґрунтово-

кліматичних умов та біологічних особливостей окремих зернових культур сформувалась певна зональна структура їх виробництва. Так, в степовій зоні їх зосереджено близько 45%, у Лісостепу-майже 41%, на Поліссі – 13,5%, в Карпатах – 1,5%.

Досліджено, що на світовому ринку зерна основними культурами є пшениця, ячмінь, кукурудза, жито та овес. І якщо, в поставках пшениці та кукурудзи підприємств нашої країни мають передові позиції в світовому рейтингу, то ячменю, жита і вівса поставляється порівняно небагато. Від так, вважаємо, що підприємствам аграрного сектору України, які спеціалізуються на вирощуванні зернової продукції доречно використовувати виробничу диверсифікацію та орієнтувати частину виробництва на розширення асортименту в одній товарній групі, а саме вирощування зернових культур з розширенням посівних площ ячменю, жита та вівса.

Можливості розвитку зернового виробництва підприємствами аграрного сектору України визначаються такими перевагами: наявністю значних ресурсів орних земель, запасами водних ресурсів, промисловістю з виробництва мінеральних добрив, а також територіальною близькістю до регіонів світу, які мають зростаючий попит на зерно (країни Центральної і Південно-Східної Азії, Середнього та Близького Сходу, Південної Європи, Північної Африки) [6].

Наразі, основними країнами-імпортерами зерна з України є країни СНД, Великобританія, Франція, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Італія, Данія, Норвегія, Австрія, Швеція, Бразилія та Єгипет. Вважаємо, що підприємствам аграрного сектору доречно розширювати географію поставок зерна за рахунок Єгипту - найбільший імпортер м'якої пшениці - до 8 млн т на рік; Тунісу - імпортує 1.4 млн т. пшениці; Китаю - імпортує до 6.7 млн т пшениці; Японії – імпорт пшениці 5.2 млн тонн; Саудівської Аравії - найбільший імпортер ячменю в світі - до 7.3млн т.

Соняшник є основною технічною культурою в Україні, яка порівняно з іншими олійними, дає найбільше олії з одиниці площі. Насіння районованих сортів і гібридів містять понад 48–50% жиру, 16–19% білку, а вихід олії при заводській переробці становить майже 47%. Основні посіви соняшника як теплолюбної культури зосереджені переважно у південних областях України.

Також, соняшник розповсюджений північних і центральних районах Степу. Деякі менші площі припадають на посіви соняшника у зонах Лісостепу і південного Степу і зовсім незначні на Поліссі та передгірних районах Карпат.

За словами міністра аграрної політики і продовольства України Олексій Павленко: Україна є світовим лідером з експорту насіння соняшнику та олії [7]. Разом з нашою країною важливими гравцями на світовому ринку є країни ЄС, Росія, Аргентина. Основним імпортером соняшнику декілька років поспіль залишається Туреччина, яка закуповує майже половину світового імпорту, та країни ЄС.

Особливо слід відмітити, що загальні обсяги світової торгівлі соняшником відносно його внутрішнього споживання становлять лише 4%, що пояснюється переробкою насіння соняшнику в країнах його виробництва.

Що ж стосується географічної структури експорту соняшнику, соняшникового жмиху та олії вітчизняними підприємствами, то до основних імпортерів олійної продукції відносять Єгипет, Алжир, Іран, Туреччина, Китай, Індія. Від так, в умовах реалізації Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, українські підприємства аграрного сектору мають можливість наростити експорт зазначених продуктів до Європейського Союзу.

Вважаємо, що основними причинами використання соняшнику (або продукції його переробки) при реалізації стратегії диференціації діяльності підприємств аграрного сектору України на світовому ринку аграрної продукції є: відносно низька собівартість та високий рівень рентабельності виробництва, що забезпечує цінову конкурентоспроможність на світовому ринку аграрної продукції; збереження тенденції до нарощування об'ємів експорту в країни далекого зарубіжжя, в яких темпи зростання населення відстають від темпів росту виробництва продуктів харчування (наприклад, Китай, Індія тощо); збереження політики розвинутих країн на поступове заміщення енергетичних товарів (нафта, газ) відновлювальними джерелами енергії.

Україна входить до числа провідних світових виробників овочевих культур. Наявний потенціал та географічне

розташування дозволяють формувати експортні партії овочевих культур та вести активну зовнішньоекономічну діяльність [8].

Визначено, що більше 60% від усього виробництва овочевих культур зосереджено у Вінницькій, Дніпропетровській, Київській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Херсонській та Харківській областях. Зокрема в південних областях України вирощують томат, цибулю, зелений горошок, перець, баклажани, тобто ті овочеві культури, які є основною сировиною для первинної переробки в господарствах і на консервних заводах. Також підприємства південних областей й є основним виробником томата, цибулі, перцю, баклажанів для завезення в західні та північні області України.

Основними овочевими культурами, які вирощують в Україні, є: капуста, морква, цибуля, часник, буряк столовий, огірок, томат і картопля. При чому, в структурі виробництва овочів підприємствами аграрного сектору найбільша частка припадає на томати– 39,2%, цибулю– 19,5 та капусту– 15,2%, на моркву– 8%, буряк– 4,6% і огірки– всього 1,4%. Вважаємо, що посилення підприємствами аграрного сектору акценту на вирощуванні огірків, буряків та моркви може стати не лише вдалим прикладом диверсифікації виробництва, а і підвищити рентабельність діяльності таких підприємств, як на внутрішньому так і на закордонних ринках.

Встановлено, що на сьогодні основними експортними ринками українських овочів є Білорусь, Литва, Латвія, Польща. Якщо ж говорити про світових гравців на глобальному ринку овочів, то основними виробниками продукції овочевництва є Китай, Індія, В'єтнам, країни ЄС. При цьому, основа імпорту надходить до США, Німеччини, Франції, Великобританії, Канади, Російської Федерації. Від так, вважаємо, що підприємства аграрного сектору, які спеціалізуються на вирощуванні та експорту овочів, повинні використовувати стратегію диверсифікації ринків збуту та шукати можливості для нарощування експорту до країн ЄС.

Отже, на прикладі лише декількох основних галузей аграрного сектору України, ми намагалися показати можливості для реалізації стратегії диверсифікації діяльності підприємств на світовому ринку аграрної продукції. Окрім розглянутих галузей, не варто забувати що українські підприємства займають

лідуючі позиції в світі з експорту горіхів, ріпаку, меду, нарощують експортні поставки курятини, молочних продуктів. А отже, є варіанти для використання стратегії диверсифікації діяльності підприємствами аграрного сектору України.

Разом з тим, не слід забувати про проблемні аспекти використання стратегії диверсифікації підприємствами аграрного сектору України на світовому ринку аграрної продукції, до яких насамперед, можемо віднести: слабе матеріально-технічне забезпечення значної частини вітчизняних підприємств; мінімальне використання інноваційних технологій при вирощуванні сільськогосподарської продукції; невідповідність частини виробленої в Україні продукції міжнародним стандартам якості, а відповідно низький попит на неї в розвинених країнах світу; слабка державна підтримка досліджуваних підприємств в частині налагодження контактів з основними імпортерами сільськогосподарської продукції та ін.

Отже, вважаємо, що лише за умови посилення інноваційної складової в розвитку підприємств аграрного сектору, покращення маркетингового інструментарію в поставках продукції на світовий ринок аграрної продукції, забезпечення відповідності виробленої продукції міжнародним стандартам можлива ефективна реалізація стратегії диверсифікації досліджуваних підприємств на світовому ринку аграрної продукції. При чому, на наш погляд, ефективність діяльності зазначених підприємств лише покращиться за умови комплексного використання асортиментної диверсифікації та диверсифікації закордонних ринків.

Перелік посилань

1. Перегуда Є.Ф. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Є.Ф. Перегуда. – Житомир, 2015. – 188 с.
2. Пелих В.В. Стратегія диверсифікації аграрного виробництва в сучасних умовах / В.В. Пелих // MODERN PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN SCIENCE, TRANSPORT, PRODUCTION AND EDUCATION. – Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/june-2013>

3. Зоренко О. В. Диверсифікація аграрного підприємства : сутність, напрями, види /О. В. Зоренко // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. –2005. – № 1. – С. 144–147.
4. Збір врожаю сільськогосподарських культур, плодів ягід та винограду в регіонах України за 2015 р.: Статистичний бюлетень / За заг. ред. Прокопенко О.М. - Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Стан галузей АПК за січень-грудень 2015 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства. – Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/system/>
6. Хоменко Т. М. Україна та її місце на міжнародному експортному зерновому ринку/ Т. М. Хоменко, В. О. Завалевська, Д. С. Журба// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>
7. Виробники сільгосппродукції знайшли нові ринки збуту замість Росії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/ukrayina-persha-v-sviti-z-eksportu-sonyashniku-ministr-agrarnoyi-politiki-422167.html>
8. Логоша Р.В. Формування та розвиток експортної діяльності на ринку овочів / Р.В. Логоша, І.І. Ільченко // Глобальні та національні проблеми економіки. - №4. – 2015 р.- С. 200-204

© Федосєєва Г.С.

2.2. Механізм стратегічної адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку

Вітчизняний аграрний сектор формує основну частину продовольчих ресурсів та має визначальний вплив на гарантування продовольчої безпеки України, розвиток внутрішнього і світового продовольчого ринку.

Специфіка функціонування аграрних підприємств на світовому продовольчому ринку зумовлюється певними умовами його становлення. До таких умов на нашу думку можна віднести: біокліматичні умови, які дають можливість збільшувати обсяги виробництва та забезпечувати населення якісною продукцією; зміна інституційної та організаційної структури ринку в найбільших країнах-виробниках продовольства; інфраструктура ринку; процес змін та постійного удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності; розвиток міжнародної торгівлі, торгівлі переробленими і готовими до вживання продуктами харчування в порівнянні з сировинними продуктами; співвідношення попиту та пропозиції на ринку; скорочення

фінансування сільськогосподарського виробництва; загальну політичну ситуацію у світі та політико-правову стабільність кожної країни.

Всі ці умови впливають як позитивно, так і негативно на діяльність аграрних підприємств на світовому продовольчому ринку, а для забезпечення її ефективності підприємствам необхідний управляти процесами адаптації до зазначених умов.

Поняття «адаптація» – реакція підприємства на організаційні та системні зміни параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища, а процес адаптації – це процес пристосування організаційної структури управління та функцій системи до реальних умов існування із врахуванням статичних та динамічних аспектів системи.

Адаптація аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку припускає внесення значного числа змін у діяльність підприємства; кількість, характер, масштаб змін і ресурси, необхідні для підтримки цих змін, при значній інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища можуть бути дуже різноманітні. У цьому випадку визначення характеру всіх змін, внесених у діяльність підприємства, їхня локалізація, взаємозв'язок і, головне, організація контролю за внесенням змін перетворюються в громіздку і трудомістку роботу [4]. Адаптація аграрних підприємств стає не контрольованою, а, тому, не керованою. Упущення навіть незначних на перший погляд змін у внутрішніх системах і підрозділах підприємства здатне знизити ефективність процесу адаптації.

Результативність адаптації визначається спроможністю керівників аграрних підприємств до управління змінами, виділення найбільш значимих із них, виявлення тенденцій розвитку факторів зовнішнього середовища, визначення оптимальної альтернативи із сукупності можливих дій.

Для забезпечення позитивного результату адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку необхідно використовувати системний підхід, який передбачає комплекс структур і механізмів адаптації аграрних підприємств для підвищення гнучкості організаційної структури, стимулювання спроможності до адаптації та зменшення її періоду до умов світового продовольчого ринку.

З цієї точки зору стратегічну адаптацію можна визначити як постійно повторюваний процес стратегічного вирівнювання всіх елементів бізнес-стратегії підприємства у відповідності до контексту зовнішнього бізнес-середовища.

Для ефективного управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств та їх успішної адаптації до умов світового продовольчого ринку необхідно забезпечити надійну довгострокову організацію процесу прийняття рішень на всіх рівнях, що базуються на наданні своєчасної і точної інформації всередині підприємства, і протягом тривалого періоду [5].

В процесі адаптації до умов світового продовольчого ринку аграрними підприємствами використовуються:

- активні адаптаційні механізми, коли аграрне підприємство використовує сукупність процесів, що націлені на зміну умов світового продовольчого ринку для того, щоб його діяльність була більш ефективною;

- пасивні, коли аграрне підприємство застосовує систему заходів, що змінює його стратегію, щоб більш ефективніше діяти в умовах світового продовольчого ринку.

Роль адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку полягає в тому, що вона дозволяє їм: зберегти стабільність функціонування; створити конкурентні переваги на світовому продовольчому ринку; вийти на нові ринки збуту; ефективно використовувати нововведення та інновації без вагомих втрат; забезпечити ефективне управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств на світовому продовольчому ринку; використовувати власний потенціал за нових умов функціонування.

Останнім часом, значна частина аграрних підприємств почала застосовувати адаптаційну модель виживання. Основними характеристиками такої стратегії є: активний пошук нових покупців та замовників, зменшення витрат виробництва шляхом зниження його технологічного рівня та обсягів виробництва, обмеження неплатежів та переведення акцентів на забезпечення засобами за рахунок підприємницької активності.

Економічна ефективність діяльності аграрних підприємств цієї групи досить висока. Їм характерна більша соціальна орієнтація та бажання зберегти кваліфікований персонал. Такі підприємства мають достатньо високу адаптаційну активність,

хоч і стикаються з чисельними проблемами економічного та соціального характеру.

Адаптація аграрних підприємств, в основному, базується на інформації про зовнішнє середовище. Тому ця інформація повинно безперервно аналізуватися, в результаті чого аграрні підприємства приймають рішення про внесення змін в стратегію або тактику своєї діяльності [4]. Виходячи з цього всі проблеми адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку можна поділити на дві групи: проблеми стратегії та проблеми тактики.

Проблеми стратегічного характеру стосуються розвитку аграрних підприємств в постійно змінних умовах, а проблеми перебудови аграрних підприємств в відповідності до змін умов світового продовольчого ринку стосуються тактики. Визначення напрямків адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку дає змогу виділити сфери діяльності підприємства, які в змозі забезпечити результативний процес адаптації.

- Процес формування системи адаптації аграрних підприємств для підвищення ефективності управління конкурентоспроможності включає (рис.1):

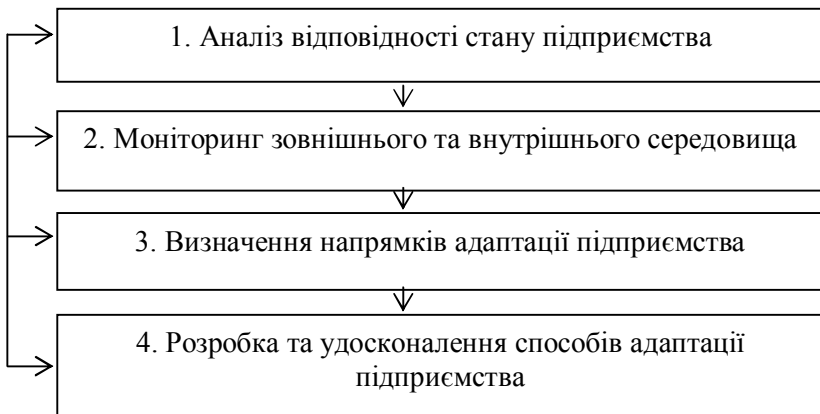


Рисунок 1. Процес формування системи адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку

- аналіз відповідності внутрішнього стану аграрних підприємств умовам на світовому продовольчому ринку;
- моніторинг зовнішнього, внутрішнього середовища та кон'юнктури ринку;
- визначення напрямків адаптації аграрних підприємств;
- розробку та удосконалення способів адаптації аграрних підприємств.

Перший етап процесу формування системи адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку, на нашу думку, повинен включати в себе:

- визначення цілей та очікувань щодо бажаного майбутнього стану;
- аналіз факторів зовнішнього оточення аграрних підприємств; аналіз факторів внутрішнього середовища аграрних підприємств;
- визначення відповідності внутрішнього середовища підприємства характеристикам оточення світового продовольчого ринку;
- розробку заходів щодо здійснення необхідних внутрішньо організаційних змін;
- проектування основних напрямків адаптації підприємства до змін умов світового продовольчого ринку.

Другий етап передбачає створення системи моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища та безперервне здійснення моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

На третьому етапі підприємство має сформулювати бачення майбутнього, виходячи з позиції теперішнього, на основі якого буде розроблятися стратегія управління. Для цього окремі операції та підсистеми управління поєднуються в єдину систему стратегічного управління, головною ланкою якої стають кваліфіковані управлінці. Поряд з цим, ключовим моментом адаптації виступають неперервне навчання персоналу підприємства та посилена увага на внутрішньому та більша прозорість на світовому продовольчому ринку [1, с. 13].

Четвертий етап передбачає саме розробку механізму процесу адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку та удосконалення же застосованих способів адаптації підприємства.

На нашу думку процес адаптації аграрних підприємств повинен включати в себе реструктуризацію (зміни в структурі підприємства) та удосконалення (додаткові параметричні поліпшення) системи управління підприємства. За даних умов керівникам необхідно поєднати людей, технології та процеси на підприємстві таким чином, щоб воно змогло ефективно адаптуватися не лише до змін на світовому продовольчому ринку, але й всередині окремої країни [2, с. 201].

Надзвичайно важливу роль в процесі формування механізму адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку відіграє їх ІТ-інфраструктура, оскільки вона супроводжує весь процес його адаптації та поступово розвивається через загальносистемну реструктуризацію, удосконалення та адаптацію технологій.

Найбільшу результативність адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку можна досягнути при своєчасному виявленні зовнішніх змін. Також важливо досягнути відповідності внутрішнього середовища аграрних підприємств зовнішнім умовам господарювання, що стає можливим при зваженому використанні комплексу правил і процедур для пристосування елементів внутрішнього середовища аграрних підприємств та зв'язків між ними до впливу з боку певних умов світового продовольчого ринку.

Дослідженням встановлено, що для результативної адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку необхідно дотримуватися наступних методологічних принципів:

- система господарства повинна бути динамічною, мобільною й легко пристосовуватись до потреб суспільства, кон'юнктури світового продовольчого ринку;

- необхідна демократичність, свобода у виборі форм господарювання та власності; будь-яка зміна повинна відбуватися за ініціативи колективу та власників, з урахуванням потреб світового продовольчого ринку (попиту і пропозиції, конкуренції);

- форма господарювання має відповідати економічним вимогам, забезпечувати раціональне використання земельних угідь і матеріально-технічної бази;

- система господарювання повинна відповідати соціальним

та економічним потребам суспільства.

В ефективній діяльності аграрних підприємств на світовому продовольчому ринку важливу роль відіграє побудова механізму стратегічної адаптації до умов ринку [3, с.180]. На нашу думку, стратегічна адаптація до умов зовнішнього середовища – це управління елементами внутрішнього середовища підприємства, що передбачає формування та реалізацію механізму стратегічної адаптації із забезпеченням своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та підтриманням бажаного стану підприємства із збереженням можливості його подальшого розвитку у довгостроковій перспективі.

Аграрні підприємства, що бажають зміцнити свої позиції на світовому продовольчому ринку, реалізують конкурентну стратегію, за рахунок створення механізму стратегічної адаптації (рис.2) послідовно змінюючи економічні параметри діяльності аграрних підприємств за рахунок адекватного реагування на динаміку зовнішнього ринкового середовища комплексу всіх його підсистем.

Необхідність розробки механізму стратегічної адаптації зумовлена тим, що саме завдяки стратегічному менеджменту можна забезпечити ефективне управління конкурентоспроможності аграрних підприємств та ефективність їх діяльності на світовому продовольчому ринку.

Разом з тим, для зниження негативного впливу умов світового продовольчого ринку на діяльність вітчизняних аграрних підприємств варто використовувати такі заходи системи стратегічної адаптації:

- дослідження основних елементів внутрішнього і зовнішнього середовищ та їх основних тенденцій;
- аналіз існуючої системи адаптації на підприємстві та оцінка її ефективності;
- вибір цілей організаційно-економічної системи адаптації по рівням управління та визначення функціональних підсистем;
- організація кадрового забезпечення системи та закріплення функціональної відповідальності за працівниками;
- організація матеріального та інформаційного забезпечення організаційно-економічної системи адаптації;
- фінансове та правове забезпечення системи, до якого входить розробка внутрішніх нормативів та затвердження бюджету адаптації [2, с.174].

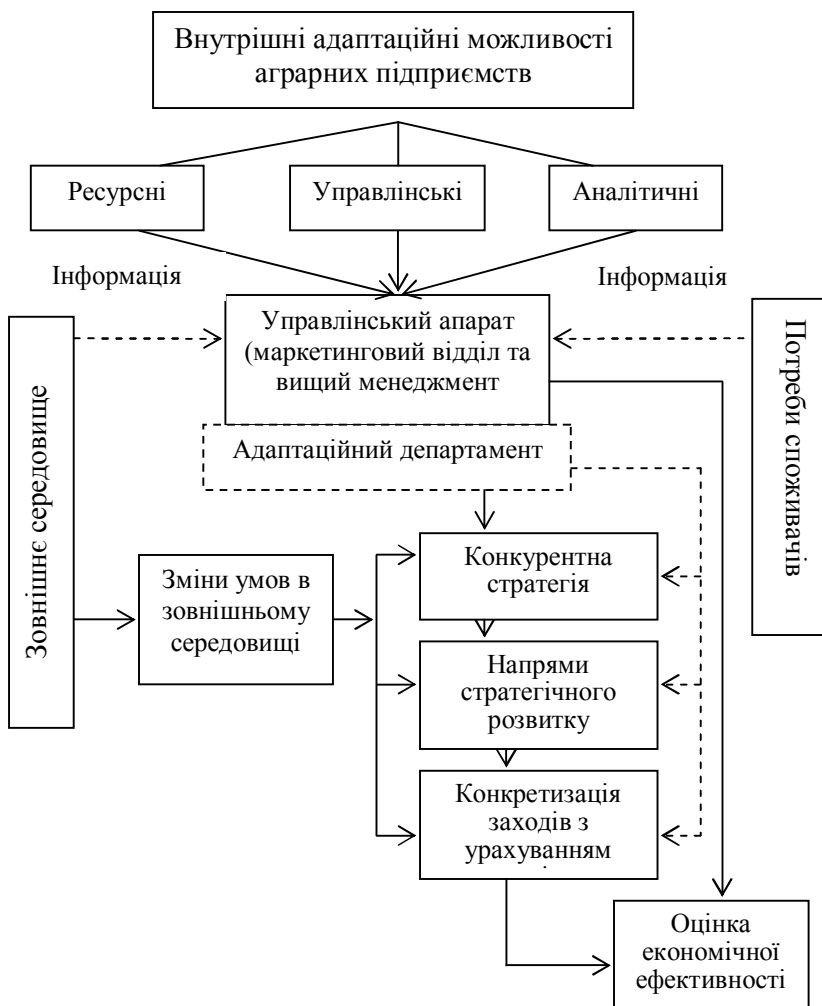


Рисунок 2. Механізм стратегічної адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку

Механізм адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку повинен мати безперервний характер, в ході якого здійснюватиметься розробка рішень керівниками підприємств щодо обмеження негативного впливу

мов ринку. Позитивний результат адаптації діяльності аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку може бути забезпечений на основі дослідницької та аналітичної роботи.

Таким чином, механізм стратегічної адаптації необхідний для підтримки внутрішньої стабільності аграрних підприємств в умовах постійно змінного зовнішнього середовища, ефективного управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства, він також використовується для дослідження процесів, що виникають на світовому продовольчому ринку. Іншими словами, можна стверджувати, що забезпечення адаптації діяльності аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку можливо тільки на основі відповідного механізму, який повинен діяти всередині аграрних підприємств, пронизувати всі його елементи і в той же час мати можливість впливати на них у відповідності з тактичними та стратегічними завданнями.

Перелік посилань

1. Кирхманн Э. Превентивное организационное развитие (на примере технологического концерна АВВ) / Э.Кирхманн // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — №1. — С. 94—99.
2. Гринько Т.В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках / Т.В. Гринько – Кривий Ріг: Вид. Дім, 2005. – 323 с.
3. Спіріна, М. В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] / М. В. Спіріна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – N 8. – С. 176-183.
4. Томпсон-мл, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание [Текст] / А.А. Томпсон-мл, А.Дж. Стрикленд III. – М.: «Вильямс», 2006. – 928 с.: ил. – ISBN5-8459-0407-2.
5. Фасхиев, Х. Модель управления конкурентоспособностью предприятия [Текст] / Х. Фасхиев // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – N 2. – С. 69-81.

© Калюжна О.В., Галунець Н.І.

2.3. Управлінська діяльність кооперативних підприємств в умовах нестійкої економіки

У Південному регіоні України знайшли розвиток різні форми господарювання. Серед них свою частку займають і сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК). Організаційна структура обслуговуючого кооперативу є інтегрованою цілісною системою, в якій члени кооперативу, як системоутворюючий елемент, зберігають свою економічну, юридичну й господарську самостійність, а структурні підрозділи забезпечують кооперативну діяльність своїх членів, надаючи їм певні послуги. Організація створення кооперативу пов'язана зі здійсненням комплексу послідовних, взаємопов'язаних дій, які не завжди проводяться: ідентифікація бажання створити кооператив; створення ініціативної групи; вибори організаційного комітету.

Жоден із здійснюваних етапів процесу створення кооперативу не може бути пропущений без ризику для всієї справи. Створення кооперативу має ініціюватись і здійснюватись самими сільськогосподарськими товаровиробниками. Необхідно, щоб створенню кооперативу передувала широка інформаційно-консультативна робота та допомога державних органів, представницьких організацій, консультативних центрів, наукових і освітніх закладів. Обов'язковим етапом організації кооперативу є розробка його проекту й концепції, що допомагає при цьому врахувати специфіку умов і можливостей. Закінчується процес організації кооперативу розробкою Статуту, Правил внутрішньої господарської діяльності, бізнес-плану та реєстрацією.

Дослідження процесу створення кооперативів у Південному регіоні України показали, що підготовча робота зі створення кооперативів проводилась не в повному обсязі; організація ініціативної групи підмінялась ініціативою одного-двох засновників у 45% кооперативів; роз'яснювальна робота серед потенційних членів і прибічників проводилась у 78% кооперативів; попередній аналіз зовнішніх і внутрішніх умов господарювання, які склалися для сільськогосподарських товаровиробників, здійснювався в 67% кооперативів; рішення про доцільність створення кооперативу та вибір напряму діяльності приймалось без достатнього обґрунтування в

більшості кооперативів, розробка бізнес-плану проведена лише у 56% кооперативів.

Розробка проекту статуту та положень про структурні підрозділи кооперативів, затвердження установчих документів у більшості кооперативів проходила без залучення фахівців. Цим і пояснюється різні підходи щодо визначення приналежності створених господарських формувань до сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Організаційна структура суб'єкту управління обслуговуючих кооперативів залежить від напрямку їхньої діяльності, обсягу послуг, рівня кооперативу в загальній ієрархії системи обслуговуючої кооперації. Так, місцеві кооперативи, що переважають у Південному регіоні, об'єднують підприємства невеликих за розміром виробництва сільськогосподарських товаровиробників та особисті селянські господарства в межах села чи кількох сіл. Районні спеціалізовані кооперативи можуть об'єднувати великі сільськогосподарські підприємства та місцеві кооперативи одного й того ж напрямку діяльності. Але багатфункціональні районні кооперативи можуть об'єднувати місцеві кооперативи та великі сільськогосподарські підприємства різних напрямів діяльності, що визначено їхнім Статутом. Подібно до районних можуть створюватися міжрайонні (обласні) та регіональні кооперативи як за рахунок об'єднання кооперативів нижчого рівня, так і за рахунок участі підприємств АПК шляхом асоційованого членства.

Аналіз показує, що оптимізувати організаційну структуру невеликих за масштабом діяльності місцевих кооперативів за обмеженої участі держави та відсутності доступних кредитів досить складно. В іншому випадку це пов'язано зі зменшенням кількості й обсягів послуг, скороченням персоналу.

Впливаючи на технологію управління, організаційна структура висуває завдання оптимального розподілу інформації, використання управлінської техніки у виборі й розміщенні кадрів. Діюча або вибрана структура (лінійна, функціональна, штабна й т.д.) повинні відповідати здійснюваним функціям настільки, наскільки вона раціональна, оптимальна, надійна та забезпечує «керованість» підприємства за мінімальних витрат на адміністративних працівників [1, с. 92].

Відродження і функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України багато в чому залежить від наукового підходу до управління кооперативним підприємством. Позитивний результат управління значно залежить від того, наскільки активно члени того чи іншого колективу впливають на процес вибору та прийняття управлінських рішень [2, с. 5].

Структура управління включає склад, розподіл і систему підпорядкування органів, служб і окремих робітників апарату управління. Вона повинна забезпечувати високу оперативність, надійність керівництва, повноту контролю за ходом виробництва, втілення досягнень науки та досвіду, який досягнуто ефективним управлінням [2, с. 79]. У кооперативах управління організується на демократичних принципах, які розуміють та ефективно використовують усі члени кооперативу. Тому структура управління в кооперативах є відкритою, зрозумілою, ефективною і такою, що відповідає психології селянина.

В. Кноррінг стверджує: «Управління забезпечує безперервну і цілеспрямовану дію на керований об'єкт, яким може бути технологічне устаткування, колектив або окрема особа. Управління – процес, а система управління – механізм, який забезпечує цей процес» [3, с. 29]. Наведене визначення цікаве в тому сенсі, що, кажучи про управління, необхідно мати на увазі такі обставини: по-перше, управління – це завжди конкретна функція, оскільки пов'язана з діяльністю людей, що приймають відповідальні рішення. І в цьому сенсі можна говорити про управління як про функцію. По-друге, управління – це завжди люди, що виконують керівні роботи в ієрархічній структурі виробництва. У цьому сенсі управлінці представляють інтереси працедавців і тому представляють у своїй єдності управління як інститут. У сукупності ці дві складові управління (як функція і як інститут) утворюють управлінський потенціал, який може і має бути використаний для досягнення поставлених цілей.

Особливістю структури суб'єкта управління СОК є те, що члени кооперативу поєднують в одній особі співвласника кооперативного підприємства, його клієнта й управлінця. Тому вони, створюючи кооператив, вибирають органи управління й контролю та мають брати участь у діяльності кооперативу й в

управлінні ним. Згідно з Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» принципова схема структури суб'єкта управління в кооперативі передбачає, що управлінські функції здійснюють члени кооперативу, правління, голова кооперативу, спостережна рада й ревізійна комісія [4].

Вищим органом управління кооперативом є загальні збори його членів. Вони правомірні розглядати й вирішувати будь-які питання організаційної та іншої діяльності кооперативу відповідно до його статуту. На загальних зборах члени кооперативу самі безпосередньо вирішують основні питання, завдяки чому кооперативи стали виступати як одна з форм безпосередньої демократії.

Правління – виконавчо-розпорядчий орган управління кооперативу, який створюється для керівництва діяльністю кооперативу шляхом ухвалення щоденних оперативних рішень. Члени кооперативу вибирають із свого складу голову кооперативу, який очолює правління. Правління розробляє стратегію кооперативу, а голова забезпечує його діяльність і звітує разом із правлінням на загальних зборах. Правління на контрактній основі наймає виконавчого директора та спеціалістів, інший персонал. Виконавча дирекція керує оперативною діяльністю кооперативу відповідно до визначених правлінням обов'язків і завдань. Правління несе відповідальність за організаційну, господарську й фінансову діяльність кооперативу.

Ревізійна комісія (ревізор) – контрольний орган кооперативу, обирається загальними зборами членів-пайовиків і підзвітна йому. Ревізійна комісія здійснює контроль за дотриманням статуту кооперативу, його господарською та фінансовою діяльністю. Комісія як влада передусім контролює роботу щодо забезпечення збереження майна кооперативу, попереджає випадки безгосподарності, псування матеріальних цінностей, зловживання посадових осіб своїм службовим положенням на збиток інтересам членів-пайовиків. Із цього приводу професор В. Тотоміанц писав, що корисливих, ганебних службовців слід швидко віддаляти від кооперації [5, с.81].

Органи управління мають контролювати залежно від напрямів і масштабу діяльності такі види діяльності, як заготівля, збут, зберігання продукції, матеріально-технічне постачання,

комунікації, науково-технічну політику й інше. Дослідження структури органів управління в кооперативах регіону показали, що лише в 60% із них формується правління, вибирається його голова, а в 40% кооперативів голова правління є одночасно і членом кооперативу, і штатним працівником його виконавчого органу, що суперечить закону та загальноприйнятій практиці. У 40% кооперативів обирається лише голова кооперативу, який виконує деякі функції правління і виконавчого директора одночасно. Виконавчі дирекції в своєму штаті не мають профільних спеціалістів, за винятком бухгалтера й рідше – інших спеціалістів, хоча майже 43% кооперативів у регіоні зареєстровані за напрямами надання послуг як багатофункціональні й потребують галузевої організаційної структури та відповідного підходу до здійснення управлінських функцій.

Невідповідність структури органів управління в кооперативах регіону вимогам оптимальності, ефективності, професійності пояснюється тим, що наймання й утримання фахівців високої кваліфікації обходиться досить дорого, а масштаби діяльності місцевих кооперативів досить обмежені. Це може бути прийнятним на етапі створення кооперативу й початку його діяльності, особливо в умовах, коли засновники кооперативу мають обмежені фінансові можливості для формування його фондів.

Серед категорій науки управління з'явилася досить значна кількість нових понять, серед яких помітне місце займає категорія «якість управління», що об'єктивно повинна відображати ті нові запити й потреби її функціонування, які виникли на етапі переходу від адміністративно-командної системи до ринкової організації економіки. Тому серед традиційних понять «план», «мотивація», з'являються і такі поняття, як «розробка управлінських рішень», «стратегічне управління», «економічна безпека» тощо. Саме ці нові категорії управління все активніше вводяться в науковий обіг і нормативні документи, що свідчить про наповнення категорії «якість управління» новим змістом. Під якістю управління розуміється такий економічний ресурс дії на керовану систему, використання різних елементів якого підвищує ефективність або стійкість розвитку обслуговуючої кооперації як системи.

Основними соціально-економічними параметрами нової якості управління обслуговуючої кооперації є здатність відродити, зберегти та примножити її соціальну місію в умовах становлення ринкових відносин; оптимізувати протікання економічних і соціальних процесів у всіх структурах кооперації; здійснювати відтворення на принципах самодостатності, саморозвитку і самоврядності як пріоритетних елементів організації і функціонування обслуговуючих кооперативів; підвищити роль кооперації в забезпеченні стійкості систем життєзабезпечення населення і т.д.

Управління кооперативом вимагає не тільки певної базової освіти, а й вивчення суті кооперації, знання кооперативних принципів, умов функціонування кооперативів. Тому інформування членів кооперативу та навчання має проводитись на постійній основі. Соціально-економічні перетворення в Україні, у тому числі й у сільському господарстві, зумовлюють нові підходи до управління. Як показує практика розвинутих країн, використання принципів стратегічного управління складає основу успішного й гармонійного розвитку сільськогосподарського підприємства, а тому потребує вивчення та запровадження в діяльності місцевих кооперативів [6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15].

Стратегічне управління передбачає використання концепції «від майбутнього до сучасного». Майбутнє сільського господарства – це докорінна зміна системи економічних відносин шляхом формування механізму захисту сільськогосподарських товаровиробників економічними методами – через створення СОК і залучення їх до вертикальних інтеграційних процесів, користування перевагами великомасштабного агробізнесу та здійснення контролю за рухом сільськогосподарської продукції від виробника до споживача.

Дослідження, проведені в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах регіону, свідчать про недостатній рівень уваги, який приділяється питанням стратегічного управління керівниками цих підприємств. Завданням стратегічного управління є визначення шляхів досягнення стратегічної цілі й подолання опору змінам, пов'язаним із реалізацією наміченої стратегії. Проте рівень знань та усвідомлення значення стратегічного управління в кооперативах

надзвичайно низький. Існує недостатнє розуміння членами кооперативів цілей і ціннісних орієнтирів кооперативів, особливо їхньої соціальної й етичної складової та можливостей впливати на ринок і ринкові ціни.

Серед завдань, що висувають кооперативи, переважають постачання ресурсів і збут сільськогосподарської продукції та сервісні послуги, незначне місце займають послуги з переробки сировини та вихід на нові ринки. Не розробляється портфельна та ділова стратегія, спрямована на досягнення довгострокової конкурентоспроможної позиції кооперативів на ринку. Потреба в такій стратегії пов'язана з подоланням ряду суттєвих проблем: не передбачувані коливання попиту та пропозиції на ринках зернових і олійних культур; відсутність паритету цін на матеріально-технічні ресурси й сільськогосподарську продукцію; низькі ринкові ціни для сільськогосподарських товаровиробників на тваринницьку продукцію.

Як показали соціологічні дослідження, розробка маркетингової стратегії та її реалізація в кооперативах також не знайшли досить широкого використання, хоча більшість кооперативів займаються виробничо-збутового діяльністю. Більшість кооперативів регіону спеціалізуються на виробництві зерна та насіння соняшнику як стратегічних культур. Тваринництво як галузь, що забезпечує більш повне використання рослинницької продукції та досягнення «ефекту синергізму», залишається нерозвинутою.

Стратегія кооперативу має бути відкрита до змін, новаторська, творча та спрямована на вдосконалення або пошук нових технологій, оновлення та пошук нових видів продукції, вдосконалення якісних її показників, які б задовольняли глибинні потреби споживачів. Це має бути інноваційна стратегія, яка вимагає проведення відповідної науково-технічної політики. Одержані дані показують, що 90% кооперативів не розробляють і не здійснюють таку стратегію. У стратегічному управлінні увага вищого керівництва кооперативів має переміщуватись із постачання та виробництва у фінансово-збутову сферу. Основою фінансової стратегії кооперативу є планування прибутків і витрат на кілька років вперед. Це означає, що ресурси потрібно вкладати в найбільш надійні та перспективні проекти, спрямовані на досягнення стратегічних цілей, забезпечення не тільки заданого

рівня прибутковості, а й закріплення ринкової позиції кооперативу. Тут на допомогу має прийти фінансовий менеджмент, який здатен ефективно використати власні та залучені кошти. Отримані результати свідчать, що тільки 30% кооперативів займаються плануванням фінансової стратегії.

Розпочинати будь-які реформи, у тому числі й зі створення кооперативів, без наявності кадрового потенціалу, без навчання та перепідготовки кадрів і залучення нових, без реформування всієї системи управління – означає приректи їх на невдачу. Проведені дослідження показують, що тільки 10% кооперативів мають кадрову політику, чим і пояснюється слабкий розвиток кооперації у сільському господарстві регіону.

Одержані дані свідчать, що 70% кооперативів обрали стратегію виживання та стабілізації. Вона має бути спрямована на перегляд товарної політики й каналів збуту; впровадження змін в організаційній структурі кооперативу; зміни у фінансовій діяльності; удосконалення системи планування. І тільки базуючись на цьому, слід здійснити перехід до стратегії розвитку. Твердження, що стратегічним плануванням займаються всі члени й голова кооперативу свідчить, що в кооперативах не запроваджене стратегічне планування як окремий вид управлінської діяльності. У штаті управлінського персоналу кооперативів відсутній спеціаліст зі стратегічного планування, не запрошуються також і відповідні фахівці. Звичайно при цьому не виключається й обов'язкова участь усіх членів, голови та спеціалістів кооперативу.

У кооперативах, згідно з проведеною оцінкою, тактичним і оперативним плануванням та управлінням переважно займається виконавчий директор. Проте в кооперативах, у яких голова суміщає і посаду виконавчого директора, таке суміщення не буде сприяти успішному здійсненню поточних планів. У кооперативах існує лише поточне планування та складання тільки виробничих планів на рік. Інформаційним забезпеченням планів і управлінських функцій займаються всі, а отже - ніхто. Існуюче управління орієнтоване на поточну діяльність, при цьому здійснюється за подіями, які відбулися або відбуваються. Отже, управління на державному, регіональному та місцевому рівнях і на рівні кооперативів не забезпечує відродження та розвиток кооперації в регіоні.

За результатами проведених досліджень сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Південному регіоні можна стверджувати про недосконалість існуючої системи управління, невідповідність їй організаційної структури підприємств, що у кінцевому випадку призводить порушення фундаментальних принципів управління в цілому. Відсутність кадрової політики, елементарне незнання законодавчої бази, управлінських законів, принципів і методів, а також невміння застосовувати все це на практиці ставить під загрозу розвиток і функціонування сільськогосподарської кооперації в Україні. Виділення цих проблем вимагає втручання держави в вигляді популяризації кооперативної ідеї як такої, навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів, забезпечення застосування ними сучасних підходів до управління та новітніх виробничих технологій.

Розвиток сільськогосподарської галузі з одночасним відродженням села й сільського устрою та моралі є стратегічним напрямом аграрної політики держави на всіх рівнях, реалізація якого можлива лише за рахунок сильних в організаційному й матеріально-технічному відношенні кооперативів, їхніх об'єднань і закладених у них принципів.

Перелік посилань

1. Хачванкян В.В. Менеджмент підприємства / В.В. Хачванкян В. – К.: Знання, 2005. – 422 с.
2. Структури в організаціях аграрного сектору економіки України / М.Д. Білокур, О.О. Шевченко. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2008. – 176 с.
3. Кнорринг В.Г. Теория, практика и искусство управления / В.Г. Кнорринг – М.: Норма – Инфра, 1999. – С. 29.
4. Про внесення змін до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію»: Закон України від 02.11.2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2000 . – 30 листопада.
5. Творцы кооперации: сборник / [сост. Л.А.Самсонов]. – М., Московский рабочий, 1991. – 94 с.
6. Зіновчук В.В. Міжнародні принципи фермерської кооперації / В.В. Зіновчук // Сільські обрії – 1997. – № 10-12. – С.19-22.
7. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / В.В. Зіновчук – К.: Логос, 2001. – 380 с.
8. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / [за ред. д.е.н. М.Й. Маліка]. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 166 с.

9. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И.А. Минаков – М.: Колос С, 2007. – 264 с.
10. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие / А.А. Ткач – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 364 с.
11. Марченко В. Організаційні форми використання сільськогосподарської техніки / В. Марченко, В. Сінько // Пропозиція – 2006. – № 2 – С. 130-136.
12. Теория кооперации / [А.П. Макаренко, А.И. Крашенинников, А.В. Кизилевич, В.Е. Паламарчук, Б.Н. Хвостов] – М.: Экономика, 1982. – 230 с.
13. Тютюнник М.Г. Обслуговуючі кооперативи як організаційна структура ринкового типу / М.Г. Тютюнник // Вісник Полтавського ДСГІ. – 2001. – № 5-6. – С. 70-72.
14. Файн Л.Е. Отечественная кооперация: Исторический опыт / Л.Е. Файн – Ивановский гос. ун-т. – Иваново, 1994. – 276 с.
15. Фаленко А.В. Об'єктивні передумови організації обслуговуючих кооперативів на базі реформованих КСП / А.В. Фаленко // Вісник Полтавського ДСГІ. – 2001. – № 5-6. – С. 72-74.

© Ушкаренко Ю.В.

2.4. Когнітивні умови фінансового забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства

Однією з важливих складових економічної безпеки держави є фінансова безпека, без якої практично неможливо ефективно здійснювати підприємницьку діяльність, зокрема і в аграрній сфері. Фінансова безпека суб'єктів аграрного підприємництва характеризується стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз та небезпек, здатністю забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталого розвитку фінансової системи України.

Розвиток економічної безпеки підприємств у сучасних умовах є необхідним, але досить складним до реалізації процесом, що супроводжується об'єктивно існуючими проблемами розвитку підприємства зовнішнього і внутрішнього походження. Послідовне вирішення проблем, подолання перешкод, зниження впливу негативних чинників розвитку є основою формування економічної безпеки будь-якого підприємства.

Досліджуючи фінансове забезпечення економічної безпеки, варто розглядати два крайніх стани – стан безпеки, за якого вплив

негативних факторів перебуває під контролем і не перешкоджає розвитку, та стан небезпеки, коли мають місце загрози подальшому розвитку підприємства. Тобто, загрозу можна вважати головною ознакою небезпеки, і, відповідно, негативним чинником впливу на розвиток підприємства[1, с. 12].

Сутність економічної безпеки визначається складним і багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками та формами прояву і нерозривно пов'язане з такими поняттями, як: інтереси – національні, державні, суспільні, корпоративні, індивідуальні; стійкість – національної економіки, економічного розвитку, соціально-економічної системи; незалежність – економіки від зовнішніх ринків, вироблення національної економічної стратегії без зовнішнього впливу; відтворення – головним життєво-важливим інтересам в економічній сфері для суб'єкта будь-якого рівня – від особи до держави[2, с. 127].

Серед більшості закордонних експертів, які займаються проблемами національної продовольчої безпеки, переважає точка зору, що конкретна держава має прагнути забезпечити споживання продовольства в країні на рівні 70-75% за рахунок виробництва основних життєво важливих продуктів харчування на базі власного національного агропромислового комплексу.

Надзвичайна складність, динамізм та особливості фінансових відносин у специфічній галузі економіки – сільському господарстві – викликають дискусії щодо вирішення питань, націленість яких лежить у площині розуміння того, яким чином фінансова безпека сприяє ефективному розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері та забезпеченню продовольчої, національної й екологічної безпеки країни в цілому[3, с. 13].

Аграрне виробництво в Україні можна віднести до ризикованих видів господарської діяльності. Високий рівень ризикованості галузі, передусім, обумовлюється застарілою матеріально-технічною і технологічною базою у багатьох господарствах, низьким рівнем страхового забезпечення ризиків виробничої та комерційної діяльності аграрних підприємств, відсутністю системної державної підтримки окремих суб'єктів господарювання і галузі у цілому тощо. За таких умов вітчизняні аграрні підприємства відчують постійну загрозу своїй економічній безпеці і змушені вживати певних заходів для її

відновлення та посилення[4, с. 261].

Економічна безпека аграрних підприємств - це такий стан їх господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузеву-організаційну структуру підприємств, враховуючи географічне розташування та природно-кліматичні умови їхньої діяльності, за якого вони здатні ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ними стратегії розвитку.

Проблема досягнення екологобезпечного розвитку аграрних підприємств актуальна для багатьох країн світу та має транснаціональний характер. У світі накопичився позитивний досвід дотримання екологічних вимог для забезпечення економічного розвитку. У розвинених країнах світу характер і масштаби політики збереження навколишнього середовища обумовлені межами зіставлення інтересів навколишнього середовища з матеріальними інтересами системи господарювання.

Застосування з певною адаптацією набутого досвіду в Україні, його розширення сприятимуть досягненню збалансованих відносин між економічними потребами та доквіллям. Для переходу до виробництва екологічно чистої продукції має бути задіяним економічний механізм стимулювання сільгоспвиробників, функціонування якого має забезпечити взаємодія економічних важелів та стимулів, економічних санкцій, організаційно-правове забезпечення. Такий механізм має забезпечувати пріоритетність інтересів споживачів над економічними інтересами виробників. Для ефективного використання ресурсного потенціалу на засадах екологізації, посилення конкурентноздатності на регіональному рівні, забезпечення єдності учасників у процесі виробництва, переробки та реалізації продукції запропоновано як форму співпраці різних форм власності, об'єднання підприємств у агропромислової фінансову групу[5, с. 56].

Оскільки об'єктом гарантування економічної безпеки виступає стабільний економічний стан підприємства, що, у свою чергу, являє собою складний та багатоаспектний механізм, то ефективне гарантування його захисту повинно реалізовуватися через комплексний підхід до управління цим процесом. Комплексний підхід припускає облік в управлінні об'єктом усіх

основних його аспектів, а елементи системи, що управляються, розглядаються тільки в сукупності цілісності та єдності[6].

Для отримання достатньої інформації про стан та тенденції розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ у процесі обґрунтування та прийняття стратегічних рішень, спрямованих на досягнення та підтримку економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, необхідна системна методика діагностики економічної безпеки даних підприємства, яка повинна складатися з таких основних розділів: оцінка тенденцій розвитку підприємства; оцінка можливостей підприємства протидіяти загрозам; оцінка причин появи загроз із боку факторів внутрішнього середовища; систематичний аналіз стану та тенденцій розвитку зовнішнього середовища[7, с. 227].

Подальше підвищення товарності і ефективності сільськогосподарських підприємств вимагає послідовного збільшення їх землекористування для організації конкурентоздатного виробництва. Гадаємо, що при встановленні раціональних розмірів даних підприємств по земельній площі варто виходити не з оптимізації їх по окремим культурам, видам продукції, а на підставі раціонального сполучення галузей і насамперед рослинництва і тваринництва.

Як показує світовий досвід, досвід постсоціалістичних реформ країн умови реалізації продукції впливають на темпи її виробництва, інтенсивність розвитку галузей, результативність реформ і адаптацію сільського господарства до ринку[8, с. 665].

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна-безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі,

перспективах розвитку. Наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам.

Сучасні умови розвитку економіки, що супро-воджуються процесом глобалізації, лібералізацією ринків та адаптацією вітчизняних підприємств до європейських стандартів господарювання, вимагають перегляду існуючих підходів до організації бізнесу, які повинні базуватися, передусім, на засадах саморозвитку та саморегуляції. За таких обставин пряме державне регулювання втрачає свою актуальність і, як наслідок, державі більше уваги слід приділяти методам непрямого впливу на економіку.

Трансформаційні процеси завжди характеризуються надмірними ризи-ками та загрозами для сільськогосподарських підприємств. Вони спонукають до пошуку якісно нових шляхів забезпечення сталого розвитку цих підприємств на основі формування належного рівня їх економічної безпеки.

Проблема формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств набуває своєї актуальності в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств є критерієм надійності їх партнерства у бізнесі та спроможності забезпечувати переробні підприємства сировиною, а населення продуктами харчування.

Економічній безпеці аграрного підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого - є частиною економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В перехідні періоди розвитку економіки домінуючими є дослідження макроекономічних аспектів економічної безпеки.

Одним із найбільш значущих елементів безпеки підприємства є фінансове забезпечення. Загрози інтересам підприємства виникають в процесі їх реалізації в практичній діяльності, що і породжує необхідність захисту інтересів, а по суті – політики і стратегії захисту від цих загроз.

Поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління.

Вперше поняття "економічна безпека" почало застосовуватися на Заході у зв'язку зі зростанням проблеми обмеженості ресурсів та розпадом колоніальної системи, що призвело до порушення традиційних зв'язків між постачальниками ресурсів, життєво необхідних індустріальним суспільствам.

Сутність економічної безпеки полягає в забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні потреби. Раніше усі питання, пов'язані із забезпеченням безпеки покладалися на державні органи. Останнім часом спостерігається відтворення системи безпеки, в якій провідна роль відводиться державі.

Фінансовим забезпеченням економічної безпеки підприємства є його економічний потенціал, який визначає можливості захисту господарської системи.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;

- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);

- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДЦКР;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

При дослідженні сутності економічної безпеки на рівні підприємства важливо усвідомлювати, що це є складним за своїм змістом поняттям, що включає цілий ряд можливих складових економічної безпеки суб'єкта господарювання. Економічна

безпека підприємства включає такі основні складові: виробнича, техніко-технологічна, просторова, кадрова, інформаційна, інтелектуальна, екологічна, фінансова, політико-правова та інвестиційна безпека [1].

Підприємство взаємодіє з підприємствами своєї та суміжних галузей як з постачальниками ресурсів і покупцями своєї продукції (послуг). Організації та установи регіону, в якому розміщене підприємство, значною мірою забезпечують інфраструктурну підтримку його діяльності. Від стану економічного благополуччя та рівня виконання договірних зобов'язань цих двох груп економічних агентів вирішальною мірою залежить стан економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Ризиковий характер підприємницької діяльності та підвищення рівня конкурентної боротьби визначають необхідність формування економічної безпеки суб'єктів господарювання. Зазначена проблема є особливо актуальною для сільськогосподарських підприємств, з огляду на підвищену ризикованість їх діяльності, що пов'язано із природно-кліматичним фактором та використанням землі як основного засобу виробництва. Наявність ряду невирішених проблем, зокрема нестача власних коштів для забезпечення розширеного відтворення виробництва, неефективне використання ресурсного потенціалу, низький рівень кваліфікації управлінського персоналу, не дозволяють більшості сільськогосподарським підприємствам підтримувати високий рівень економічної безпеки. Водночас, підприємство функціонує як відкрита система у зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та складною динамікою його чинників. Вищезазначене викликає необхідність формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, що підвищує їх спроможність ефективно нейтралізувати або попереджувати виникнення різного роду загроз стійкості підприємств до впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Дотримання економічної безпеки дасть змогу захистити сільськогосподарські підприємства від дії деструктивних впливів, створити сприятливі умови для їх ефективного функціонування та розвитку.

Розробка організаційно-економічних заходів у напрямі фінансового забезпечення економічної безпеки аграрного

підприємства повинна відбуватися у злагодженій взаємодії суб'єкті в інституціонального середовища а безпосередньо сільськогосподарських підприємств. Реалізація адекватних заходів стосовно зміцнення економічної безпеки має здійснюватися у відповідності до умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Результатом функціонування фінансового забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємств є надходження необхідних для функціонування процесу виробництва ресурсів і інформації відповідно до системи пріоритетних інтересів підприємства, мінімізації витрат на придбання ресурсів у необхідній кількості та належній якості та одержання прибутку.

Захисту аграрного підприємства покликаний інституційно, організаційно та інформаційно забезпечити відображення різних об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів, а також постійно підтримувати прогнозування, виявлення.

Перелік посилань

1. Амитан В.М. Економічна безпека: концепція й моделі / Амитан В. М. // Економічна кібернетика. – 2009. – №3. – С.13-20.
2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
3. Грунін О.А. Економічна безпека організації : [навч. посібник] / О.А. Грунін, С.О. Грунін. – Спб. : Пітер, 2002. – С.12-13.
4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240с.
5. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячова, А.М. Ашуєв – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
6. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та макрорівнях [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/81.pdf
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. - К. : Атіка, 2005. - 369 с.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. - 3-е изд. / Е.Е. Румянцева. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 826 с.

© Демчук Н.І., Кошеваров А.М.

2.5. Фінансовий контролінг в аграрному секторі економіки: теоретико-методологічні та практичні підходи дослідження й розвитку

В результаті аналізу нами встановлено, що складові теоретико-методологічних підходів до дослідження фінансового контролінгу в аграрному секторі економіки включають у себе такі основні структурні блоки, які складають певні етапи дослідження щодо: вивчення понятійного апарату та напрямів еволюції теорії формування й розвитку фінансового контролінгу, його основних складових елементів, експерименту (апробація та можливі зміни напрямів і заходів розвитку фінансового контролінгу впровадження результатів дослідження) (рис. 1).

Вважаємо, що запропонований комплексний методологічний підхід до вивчення ефективного формування й розвитку фінансового контролінгу сприятиме виявленню найбільш вагомих його складових і розробці дієвих заходів їх поліпшення. Так, *вивчення понятійного апарату та напрямів еволюції теорії фінансового контролінгу*, на наш погляд, повинно базуватися на чіткому трактуванні даної категорії. Незважаючи на певні відмінності в її визначенні, більшість науковців *під нею розуміють* систему фінансового управління розвитком суб'єктів підприємницької діяльності в напрямку прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення стійкого фінансового стану [1, с.10; 2, с.10].

Крім цього, враховуючи вищевказане трактування фінансового контролінгу нами *визначено його основні складові елементи*. Так, залежно від цілей, виконуваних функцій та інструментарію фінансовий контролінг поділяють на *стратегічний* та *оперативний (тактичний)*. Так, *перший* передбачає комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три та більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками. Разом з тим *другий* є комплексом функціональних завдань, інструментів і методів короткострокового (до трьох років) управління фінансами, вартістю та ризиками [1, с.41; 2, с.31].

На думку О. Терещенка, принципова відмінність між цими напрямками контролінгу полягає в характері об'єктів

стратегічного та оперативного планування й, відповідно, контролю.



Рисунок 1. Основні етапи дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та ефективного функціонування фінансового контролінгу*

**авторська розробка*

Фінансові проблеми, які виникають у суб'єктів господарювання, досить часто зумовлені відсутністю в керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, довгострокових фінансових планів і нерозумінням місії суб'єкта господарювання. Як наслідок, у підприємства виникають труднощі з визначенням потреби в капіталі та інших видів ресурсів, потужності незавантажених, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності є збитковими тощо [2, с.31].

Крім цього, *аналіз сучасної методології дослідження фінансового контролінгу* передбачає визначення складу інструментарію, передусім, оперативного контролінгу. Так, його провідною складовою є *інформаційна база для прийняття управлінських рішень* – система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій з результатами їх аналізу [1, с.195].

На думку І. Давидовича, до основних видів інформації, що включається до інформаційної бази для прийняття управлінських рішень належать: *нормативна, планова, облікова та необлікова*. Так, для формування *нормативної інформації* в Україні затверджена єдина система науково обґрунтованих техніко-економічних норм і нормативів для планування економічного та соціального розвитку. Єдина система норм і нормативів передбачає їх склад, порядок і методи формування, оновлення та використання при розробці перспективних і поточних планів, повніше виявлення та використання резервів виробництва, подальше підвищення його ефективності [1, с.195].

Підтримуючи в цілому вищенаведений підхід вченого, на нашу думку, слід виділити запропоновану ним *систему норм і нормативів з характерними для неї групами*:

- нормативи ефективності загального виробництва;
- норми та нормативи витрат праці та заробітної плати;
- норми та нормативи витрат і запасу сировини, матеріалів, палива й електроенергії;
- норми та нормативи використання виробничих потужностей та норми продовження освоєння проектних потужностей;
- нормативи капіталовкладень і капітального будівництва;

- норми та нормативи необхідності та запасів виробничого устаткування;
- фінансові норми та нормативи;
- норми грошових (комплексних) витрат на виробництво (обслуговування, відрахування на цільові заходи тощо);
- соціально-економічні норми та нормативи;
- норми та нормативи охорони навколишнього середовища [1, с.196].

Крім цього, вагомого значення в нормативах діяльності будь-якого суб'єкта господарювання займають норми використання виробничих резервів, які класифікують залежно від таких ознак:

- за масштабом використання – цехові, заводські, підгалузеві, галузеві, міжгалузеві;
- за періодом дії – часові; змінні (поточні); перспективні; довготермінові;
- за ступенем узагальнення – індивідуальні та групові;
- за видами виробництв – основного виробництва та на додаткові потреби;
- за цілеспрямованістю використання – поопераційні; подетальні; повиробничі; постадійні та збільшені.

При аналізі обґрунтованості норм витрат сировини, матеріалів, палива, електроенергії та витрат праці в виробництві промислової продукції використовують такі джерела інформації, як: затверджені регламенти й іншу технічну документацію (технічні карти, креслення на вироби); стандарти та технічні умови на сировину та готову продукцію; технічні звіти об'єднання; плани організаційно-технічних заходів з економії сировини, матеріалів, палива, електроенергії, зниження трудомісткості продукції на запланований період, дані про виконання плану заходів за звітний період; дані звітів ідентичних підприємств і рішень галузевих нарад; звіти науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів про науково-дослідні роботи в даній сфері [1, с.196].

Підтримуючи в цілому вищевказаний підхід, на нашу думку, при оцінюванні дотримання затверджених норм витрат на виробництво, доцільно використовувати, переважно, нормативні, планові та звітні калькуляції собівартості різних видів продукції, або пропорційні одиниці калькуляції. Тобто даний підхід

передбачає використання *планової інформації*. Вона включає в себе сукупність даних про склад запланованого об'єкта та тенденцію його розвитку. Вона відображена в оперативних, змінних і перспективних планах, а також у довготермінових прогнозах розвитку підприємств, об'єднань і галузей національної економіки [1, с.197].

Вважаємо, що при сучасному рівні механізації й автоматизації управління на підприємствах і в виробничих об'єднаннях поточними є річні, квартальні та місячні плани. Поступово вся щомісячна (поточна) інформація буде оперативною, що дасть змогу підвищити управлінську еластичність. У даному випадку майже всі керівні дії будуть упереджувальними щодо тенденцій негативного розвитку фінансового-господарської діяльності більшості суб'єктів господарювання.

Проте не менш важливим в оперативному (тактичному) фінансовому контролінгу є підтримка оперативної прибутковості та ліквідності будь-якого суб'єкта господарювання. Аналогічної думки щодо мети тактичного контролінгу дотримувався й І. Давидович. Також вчений визначив основні завдання щодо дослідження даного виду контролінгу. До них належать дослідження:

- контролю всіх тактичних показників відповідно до встановленої мети;
- контролю поточного та оперативного планування;
- порівняння планових і фактичних показників оперативного управління;
- контролю виконання поточних планів;
- визначення «вузьких місць» оперативного управління;
- створення та розвитку системи інформаційного забезпечення оперативного управління [1, с.43].

Крім цього, для оцінки якості формування та розвитку фінансового контролінгу, на наш погляд, доцільно використовувати декілька груп показників (табл. 1). Тобто нами запропоновані групи планових показників щодо оцінки якості суспільного виробництва на його окремих етапах: за видами економічної діяльності в цілому; за окремими галузями, угрупованнями, суб'єктами господарювання; визначені основні засади побудови суспільного виробництва тощо.

Таблиця 1

Показники оцінки якості формування та розвитку фінансового контролінгу, бали

(згруповано автором за даними [1, с.220; 2, с.158])

№ п/п	Показники оцінки якості формування та розвитку фінансового контролінгу
<i>Показники якості організаційної структури підприємства</i>	
1.	Простота та прозорість бізнес-процесів
2.	Відсутність дублювання операцій різними підрозділами
3.	Відсутність зайвого документообігу
4.	Чітке розмежування відповідальності та повноважень на окремих ланках бізнес-процесу
5.	Планування та дотримання строків виконання окремих бізнес-операцій
<i>Показники якості системи витрачання ресурсів підприємства</i>	
1.	Передбачуваність потоків ресурсів
2.	Прозорість обліку ресурсів за видами витрат та за виробничими замовленнями
3.	Прозорість обліку ресурсів за місцями їх виникнення (окремі підрозділи), самостійність підрозділів у плануванні витрат і доходів, а також відповідальність за дотримання планів
4.	Реалістичність оцінки прибутковості діяльності підприємства в цілому та в розрізі конкретних замовлень
5.	Реалістичність відображення майнового стану підприємства та можливість його прогнозування
<i>Показники якості системи адаптації та розвитку номенклатури продукції</i>	
1.	Прибутковість продукції, частка наукомісткої продукції в загальній номенклатурі продукції
2.	Якість продукції
3.	Платоспроможність замовників продукції
4.	Надійність замовників
5.	Рівень забезпечення виробничих потужностей замовленнями

Система показників включає в себе три розділи. В першому подані загальні показники щодо якості використання: основних видів виробничих і трудових ресурсів; основних та оборотних фондів; капіталовкладень та інвестицій; сировини та матеріалів;

палива та електроенергії. Два наступних розділи містять інформацію про показники ефективності використання нової техніки, обладнання та розвитку економічних відносин.

Крім цього, оцінка якості формування та розвитку фінансового контролінгу передбачає отримання інформації щодо планових розрахункових і не обов'язкових показників. До них належать: чисельність працюючих за їх складом і кваліфікацією; витрати на виробництво за елементами, статтями калькуляції та за групами результатів фінансово-господарської діяльності тощо.

Також кінцеві нормативні показники щодо грошової оцінки готової продукції (наприклад, нормативи витрат оплати праці на вартість продукції, норми запасів сировини, матеріалів, у тому числі паливно-мастильних) відображаються в окремих розділах фінансової та бухгалтерської звітності суб'єктів господарювання.

На нашу думку, не менш важливою складовою методології дослідження фінансового контролінгу є *стратегічний фінансовий контролінг*. Так, оскільки термін застосування стратегічного контролінгу є необмеженим, то головною метою його дослідження є вивчення можливостей забезпечення стабільної, довготривалої та ефективної фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання завдяки оптимізації його існуючого ресурсного потенціалу й використанню власних додаткових резервів.

Подібне припущення зробив й О. Терещенко. Так, на думку вченого, в дослідженні стратегічного фінансового контролінгу необхідно аналізувати зусилля фінансових служб підприємств, що концентруються на виконанні таких основних завдань:

- обґрунтування стратегічних напрямів діяльності підприємства та виявлення стратегічних факторів успіху;
- визначення стратегічних цілей та розробка фінансової стратегії підприємства;
- постановка та підтримка на належному рівні системи ризик-менеджменту;
- довгострокове фінансове планування;
- довгострокове управління вартістю підприємства;
- стратегічне управління витратами;
- забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, які постають перед окремими працівниками й структурними підрозділами [2, с.31].

Враховуючи вищевказаний підхід, на наш погляд, доцільно розглянути сутність контролінгової служби. Так, детально основні етапи створення вищенаведеної служби відображені нами на рис. 2.



Рисунок 2. Основні етапи формування контролінгової служби на підприємствах аграрного сектора економіки*
**авторська розробка*

Із вищевказаного підходу видно, що контролінгова служба є підрозділом господарюючого суб'єкта, відповідальним за реалізацію його загальної сталого та тривалої концепції ефективного управління фінансово-господарською діяльністю в умовах трансформації соціально-економічних відносин.

Вважаємо, що вищезазначений підхід сприятиме комплексній адаптації різних моделей та видів організації служби фінансового контролінгу до фінансово-господарської діяльності всіх суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки.

У зв'язку з відсутністю необхідної статистичної інформації щодо всіх аспектів соціально-економічних відносин між суб'єктами аграрного сектора економіки для характеристики основних етапів формування контролінгової служби на сільськогосподарських підприємствах нами в 2016 р. здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності 45 сільськогосподарських підприємств Київської області (Білоцерківський, Володарський та Кагарлицький райони) за останні 5 років. Також було проведене соціологічне обстеження 45 керівників відповідних господарюючих суб'єктів за допомогою розробленої автором анкети.

На нашу думку, найбільш вагомим, серед вищенаведених етапів, що потребує комплексного аналізу, є *прийняття рішення про створення контролінгової служби під поступовим і систематичним впливом зовнішніх та внутрішніх факторів на результати фінансово-господарської діяльності підприємства*. Включивши питання щодо визначення провідних, на думку аграрних керівників, факторів впливу на необхідність формування контролінгової служби в сільськогосподарських підприємствах нами відображено результати соціологічних опитувань (табл. 2).

Встановлено, що між уподобаннями керівників щодо провідних факторів впливу на формування контролінгової служби сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району Київської області, склався майже повний паритет. Так, одна частина з них вважає, що провідним серед всіх чинників є рентабельність (26% опитаних керівників), а інша частина надає перевагу системі оподаткування на якій перебуває їх суб'єкт в певний проміжок часу (28% опитаних керівників). Це пов'язано з різними умовами здійснення фінансово-господарської діяльності в кожному аграрному підприємстві, ефективністю її ведення, матеріально-технічним забезпеченням тощо.

Крім цього, незначна частина керівників вважає, що обсяг та структура реалізації продукції визначають необхідність

створення контролінгової служби (в середньому 16% опитаних респондентів).

Таблиця 2

Провідні фактори впливу на формування контролінгових служб сільськогосподарських підприємств Київської області, 2016 р., % до загального числа відповідей

Фактор	Білоцерківський район	Володарський район	Кагарлицький район	У середньому в умовах	
				існуючих	сприятливих
Рентабельність	26	20	16	20	50
Система оподаткування	28	36	39	34	10
Обсяг та структура реалізації продукції	16	19	21	19	12
Кадрове забезпечення	7	3	2	4	16
Освіченість керівника	20	22	21	21	11
Інші фактори	3	2	1	2	1

* складено автором

Також для більшості керівників відсутній вплив кадрового забезпечення на розвиток вищенаведеного підрозділу (в середньому 7% опитаних респондентів). На нашу думку, це пов'язано з відсутністю дієвих і прозорих заходів контролю щодо здійснення підприємницької діяльності в цьому напрямі. Разом з тим у сприятливих і стабільних соціально-економічних умовах розвитку держави значна кількість керівників залучила б професійні кадри до формування контролінгової служби (в середньому 16% опитаних респондентів).

Проте понад 20% керівників вважають, що ключовим фактором впливу на вирішення цієї проблеми є освіченість керівника, оскільки всебічно розвинений та компетентний керівник не потребує жодної додаткової структури, яка буде дублювати його функції.

На нашу думку, не менш важливими етапами формування контролінгової служби на підприємствах аграрного сектора економіки є *формування та оцінка теоретико-методологічного та практичного інструментарію здійснення фінансового контролю*. Так, у результаті аналізу фінансово-господарської діяльності та установчих документів 45 сільськогосподарських підприємств Київської області (Білоцерківський, Володарський та Кагарлицький райони) за останні 5 років нами визначено інструментарій здійснення фінансового контролю та показники його оцінки, що потребують адаптації до конкретних умов їх діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика та оцінка теоретико-методологічного та практичного інструментарію здійснення фінансового контролю сільськогосподарських підприємств Київської області, 2016 р.*

№ п/п	Теоретико-методологічний та практичний інструментарій	Показник оцінки, гривень
1.	Система оперативного та стратегічного планування й бюджетування	Кількість відповідних планів та бюджетів, одиниць; прогнозований обсягів бюджетних надходжень і видатків
2.	Методики визначення результатів фінансово-господарської діяльності та диференційованих витрат	Обсяг та структура маржинального прибутку, диференційованих витрат
4.	Системи внутрішньогосподарської звітності	Поточні показники управлінського обліку
5.	Методики визначення ефективності інвестиційної, поточної діяльності та аналізу відхилень фактичних показників від планових	Обсяг реальних інвестицій; рівень рентабельності, %; запланований та фактичний обсяг бюджетних надходжень

*складено автором

Отже, весь інструментарій базується на визначенні конкретних методик щодо аналізу та прогнозування фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і передбачає конкретні показники оцінки досягнутих результатів.

Також всі вищевказані підходи повинні бути сприйняті їх потенційними користувачами.

Крім цього, заслуговує на увагу також такий етап формування контролінгової служби на підприємствах аграрного сектора економіки як *підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та ролі фінансових контролерів у досягнутих результатах з їх подальшим закріпленням*. Для комплексної характеристики вищевказаних етапів нами було включено питання щодо визначення умов підвищення ролі фінансових контролерів у досягнутих результатах фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Білоцерківського, Володарського та Кагарлицького районів Київської області до анкети соціологічного опитування 45 керівників відповідних господарюючих суб'єктів у 2016 р. та відображено його результати (табл. 4).

Таблиця 4

Умови підвищення ролі фінансових контролерів у досягнутих результатах фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Київської області, 2016 р., % до загального числа відповідей *

Напрямок	Білоцерківський район	Володарський район	Кагарлицький район	У середньому в умовах	
				існуючих	сприятливих
Підвищення рівня рентабельності	45	48	50	48	35
Підвищення якості продукції	32	35	39	35	27
Підвищення ефективності маркетингу	10	8	5	8	18
Використання сучасних технологій виробництва	13	9	6	9	20

* складено автором

Встановлено, що більші ніж для 45% опитаних респондентів головною умовою підвищення ролі фінансових контролерів у досягнутих результатах фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є зростання рівня рентабельності. Також вагомою умовою високої довіри до фінансового контролера, на думку керівників вищевказаних господарюючих суб'єктів, є підвищення якості виготовленої продукції (понад 32% опитаних респондентів надали перевагу цій умові).

Проте такі умови як підвищення ефективності маркетингу, використання сучасних технологій виробництва мали не істотний вплив на думку керівників сільськогосподарських підприємств Білоцерківського, Володарського та Кагарлицького районів Київщини (не більше 10% опитаних респондентів надали перевагу цим умовам, хоча в сприятливому середовищі їх було б 18%).

На наш погляд, вищенаведені результати дослідження сприятимуть формуванню чітких пріоритетів конкурентоспроможності кожного фінансового контролера на ринку аграрної праці та забезпечать їх гнучку орієнтацію на потреби конкретного роботодавця цієї галузі.

Не менш важливим етапом щодо формування контролінгової служби на сільськогосподарських підприємствах є *розширення повноважень фінансових контролерів щодо всієї фінансово-господарської діяльності підприємства*. Так, у результаті соціологічного аналізу вищевказаної групи респондентів нами встановлено такі результати (табл. 5).

Проте контроль якості роботи працівників підрозділів, використання ресурсів та ресурсного забезпечення аграрних підприємств не є пріоритетом щодо розширення повноважень фінансових контролерів аграрних підприємств (не більше 10% від опитаних респондентів надали перевагу кожному з описаних вище напрямів).

Вважаємо, що всі вищезазначені результати свідчать про домінування в керівників підприємств аграрного сектора економіки Київської області матеріальних чинників і важелів впливу на їх фінансово-господарську діяльність та незначну роль контролінгової служби в цьому процесі.

Таблиця 5

Напрями розширення повноважень фінансових контролерів щодо всієї фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Київської області, 2016 р., % до загального числа відповідей*

Напря́м	Білоцерківський район	Володарський район	Кагарлицький район	У середньому в умовах	
				існуючих	сприятливих
Контроль якості роботи керівників підрозділів	40	45	45	43	25
Контроль фінансових документів і звітів	38	40	41	40	28
Контроль якості роботи працівників підрозділів	10	11	11	11	18
Контроль ресурсного забезпечення	6	2	1	3	15
Контроль використання ресурсів	6	2	2	3	14

*складено автором

Тому для поліпшення цієї ситуації необхідно реалізувати на макро- та мікрорівнях заходи щодо підвищення ролі контролінгової служби в діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. До основних з них належать:

- визначення єдиних законодавчих підходів до ведення фінансово-господарської діяльності всіма суб'єктами кожної галузі економіки;

- забезпечення розвитку конкуренції між різними товаровиробниками окремих видів економічної діяльності;

- впровадження спрощених та єдиних умов ведення всіх видів обліку та подання звітності за результатами фінансово-господарської діяльності різними суб'єктами;

- розвиток кадрового потенціалу, особливо служб фінансового контролінгу;

- узгодження стратегічних і тактичних цілей щодо діяльності кожного суб'єкта господарювання його власником, або їх групою;

- визначення єдиних підходів та показників щодо оцінки та прогнозування фінансово-господарської діяльності кожного підприємства тощо.

На нашу думку, всі описані вище заходи поліпшення контролінгової системи сприятимуть оцінці та прогнозуванню ефективності діяльності суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях.

Таким чином, у результаті аналізу основних теоретико-методологічних підходів до вивчення фінансового контролінгу в аграрному секторі економіки нами встановлено, що вони включають у себе такі основні структурні блоки, які складають певні етапи дослідження щодо: вивчення понятійного апарату та напрямів еволюції теорії формування й розвитку фінансового контролінгу, його основних складових елементів, експерименту (апробація та можливі зміни напрямів і заходів розвитку фінансового контролінгу, впровадження результатів дослідження). Провідними складовими аналізу за вищевказаними блоками є: безпосередній та опосередкований вимір фінансового контролінгу з методами його дослідження; структурні та диференційні показники оцінки якості його формування та розвитку тощо.

Враховуючи вищевказаний підхід нами сформовано соціально-економічну сутність фінансового контролінгу. Так, дана категорія передбачає систему фінансового управління розвитком суб'єктів підприємницької діяльності в напрямку прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення стійкого фінансового стану. Разом з тим контролінгова служба є підрозділом підприємства, відповідальним за реалізацію його загальної політики щодо ефективної фінансово-господарської діяльності з усіма напрямками та складовими.

Основні етапи формування контролінгової служби на підприємствах аграрного сектора економіки передбачають вивчення умов та можливостей її створення й підвищення ролі цього підрозділу в результатах фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта. Проте всі вони

реалізуються з конкретними матеріальними складовими, що впливають на рішення кожного керівника щодо необхідності функціонування даного підрозділу. Тому для вирішення цієї проблеми нами запропоновано комплекс заходів на макро- та мікрорівнях для підвищення ролі контролінгової служби в діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. Вони передбачають створення гнучкого законодавства, тактичного та стратегічного планування ресурсного забезпечення підприємств, розвиток кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств, особливо контролінгових служб тощо.

На наш погляд, даний підхід сприятиме ефективному формуванню та розвитку основних взаємодоповнюючих видів і напрямів фінансового контролінгу та поліпшить фінансову стійкість більшості господарюючих суб'єктів.

Перелік посилань

1. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посіб. / Давидович І.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.

© Клокар О.О.

2.6. Методичні підходи до оцінки можливості залучення банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами та ефективності їх використання

Особливості сільськогосподарського виробництва викликають необхідність об'єктивної оцінки можливості підприємства залучати банківські кредити, оскільки її підсумки суттєво впливають як на ймовірність отримання кредитних ресурсів та ефективність їх використання, так і на результати фінансово-господарської діяльності у цілому.

Така необхідність пов'язана, перш за все, з підвищеними кредитними ризиками у сфері аграрного виробництва, що набуває особливого значення в умовах економічної та фінансової кризи.

Вирішення даної проблеми можливе шляхом застосування обґрунтованої методики, яка дозволить приймати найбільш ефективні управлінські рішення щодо залучення та використання

банківських кредитів та забезпечить підтримку фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. На жаль, нині така методика не розроблена, у результаті чого дані підприємства не здатні об'єктивно оцінити можливості залучення банківських кредитів, приймають недостатньо обґрунтовані рішення, що негативно позначається на результатах їх діяльності.

Варто зауважити, що у даний час застосовуються декілька загальноновизнаних методик, які дозволяють оцінити результати фінансово-господарської діяльності, майнового стану та платоспроможності підприємств [1-7]. Проте всі вони мають різну мету аналітичних досліджень та не дають можливості проведення комплексної оцінки.

У сфері банківської діяльності широко досліджуються методичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника, засновані на рейтинговій системі оцінки (PARSER, CAMPARI, «Правило п'яти сі» тощо), що враховує як кількісні так і якісні характеристики позичальника. В даний час міжнародна та вітчизняна банківська практика оперує достатньою кількістю систем оцінки кредитоспроможності, які включають різні групи критеріїв (репутація позичальника; оцінка бізнесу позичальника; можливість погашення кредиту; наявність забезпечення; доцільність кредиту; спосіб страхування кредитного ризику тощо).

Комерційні банки, оцінюючи можливості позичальника щодо отримання позики, застосовують офіційні методики, які можуть бути на власний розсуд доповнені набором показників і критеріїв кількісного та якісного характеру, що використовуються для аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання. Ці методики можуть застосовуватись і для оцінки власної кредитоспроможності підприємства, у тому числі і сільськогосподарського. При цьому, якщо банки в основу оцінки кредитоспроможності позичальника включають такі критерії як репутація, фінансовий стан та можливість погасити борг, то, очевидно, що для оцінки власних можливостей залучення та ефективного використання кредиту сільськогосподарським підприємствам необхідно здійснювати аналіз лише за двома останніми напрямками.

Також підприємство може використати будь-яку методику оцінки, що широко висвітлюються у фінансовому аналізі.

Найбільш поширеними серед них є коефіцієнтні методи, які базуються на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів. Проте, економічна література підтвердила термінологічну невизначеність, а також неоднозначність підходів до набору базових показників та їх нормативних значень. Так, коефіцієнти, розраховані за однаковими формулами, можуть називатися по-різному (наприклад, коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт поточної платоспроможності); в різних джерелах, подаються неоднакові нормативні значення одних і тих же коефіцієнтів тощо.

Перспективним, з нашого погляду, є застосування дискримінантних багатофакторних моделей оцінки індивідуального кредитного ризику, які дозволяють визначити інтегрований показник, що характеризує різні аспекти діяльності підприємства (Z-модель Альтмана, модель Таффлера, модель нагляду за позичками Чессера, модель рейтингової оцінки Сайфуліна-Кадикова, модель Терещенко). Водночас, дослідження рівня індивідуального кредитного ризику сільськогосподарських підприємств із використанням зазначених моделей дали суперечливі результати, що пояснюється їх побудовою з використанням статистики західних промислових підприємств [8].

Заслуговує на увагу методика оцінки кредитоспроможності сільгоспвиробника, що базується на використанні інтегрального показника, який є результатом розрахунку значень окремих показників та враховує такі фактори як виробничий потенціал, економічну ефективність його використання, ринкову позицію, фінансовий стан підприємства та грошовий потік. Зазначений підхід дає змогу змістити акцент від безпосередньо фінансового стану позичальника як абстрагованого показника до технологічних аспектів виробничої діяльності підприємства як передумови його фінансової стійкості та отримання достатнього рівня доходу. Це дає змогу суттєво зменшити невизначеність та ризик неповернення коштів [9, с. 72]. Водночас дана методика є досить трудомісткою, оскільки передбачає визначення більш ніж 40 показників, питома вага кожного з яких здійснюється на підставі експертних оцінок, які не позбавлені суб'єктивізму.

Узагальнюючи результати дослідження існуючих методик, а також практики їх використання сільськогосподарськими

підприємствами можна виділити ряд недоліків, що містять дані методики, серед яких основними є:

- вони не передбачають особливостей визначення показників підприємствами різних видів економічної діяльності;

- є трудомісткими, оскільки викликають необхідність детального аналізу великої кількості коефіцієнтів; не забезпечують оперативності розрахунків;

- в результаті аналізу фактичних значень показників досить часто отримуються протилежні висновки;

- через перевантаження фінансовими показниками збір вихідної інформації для розрахунків є ускладненим;

- нормативні значення показників не враховують специфіку діяльності підприємств різних видів економічної діяльності та організаційно-правових форм господарювання;

- нормативні значення показників не завжди є економічно доцільними, оскільки бувають запозиченими із зарубіжних методик і не враховують особливостей національної системи господарювання;

- показники, як правило, обчислюються на підставі даних фінансової звітності, яка формується станом на певну дату, а отже не враховують динаміку процесів, що відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Таким чином, існуючі методики не можуть бути у повній мірі використані сільськогосподарськими підприємствами в практичному плані, тобто їх застосування можливе лише з цілим рядом коректив та обмежень, що передбачає розробку ефективних методів оцінки спроможності залучати банківські кредити підприємствами галузі.

Залучення банківських кредитів супроводжується їх використанням, тобто кошти спрямовуються на визначені цілі. Очевидно, що суб'єкт господарювання очікує отримати економічний ефект від їх досягнення, тобто вкладені кошти мають принести економічну вигоду. Тому, не менш важливою проблемою, ніж оцінка можливостей залучення банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами є оцінка ефективності їх використання. Розв'язання цієї проблеми можливе шляхом застосування науково обґрунтованих методик, які дозволяють виявити здатність сільськогосподарських підприємств оптимально управляти залученими кредитними

ресурсами з метою забезпечення стабільності функціонування та отримання економічної вигоди.

На жаль, дане питання в економічній літературі висвітлюється недостатньо. Сьогодні не існує як системного підходу до такої оцінки, так і конкретного визначення самого поняття ефективності використання банківських кредитів.

Щодо економічної сутності ефективності використання банківських кредитів, то, на нашу думку, найбільш вірним рішенням є спроба сформулювати його, спираючись на узагальнююче поняття ефективності. Оскільки ефективність – це відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат [10, с. 217], то ефективність використання банківських кредитів – це вигідність, яка вимірюється відношенням прибутку, отриманого у результаті реалізації заходу, що фінансується за рахунок банківського кредиту, до вартості цього кредиту.

Оцінка ефективності використання банківських кредитів здійснюється різними методами, які можна використовувати як на етапі встановлення доцільності залучення кредиту, так і для виявлення фактичних результатів від його використання.

Так методика оцінки ефективності використання короткострокових кредитів, запропонована Лахтіною Л. А. передбачає:

- визначення швидкості обороту банківських кредитів і порівняння її зі швидкістю обороту оборотних активів (ситуація оцінюється позитивно, якщо швидкість обороту банківських кредитів нижче швидкості обороту оборотних активів);

- визначення ціни кредиту і ступеня вигідності купівлі додаткових грошей у комерційних банків (ситуація оцінюється позитивно, якщо прийнятий рівень відсотків за кредит, який розраховується із врахуванням рівня інфляції, перевищує рівень фактично сплачених підприємством банку відсотків);

- порівняння частки прибутку від реалізації продукції, отриманого за рахунок використання банківських кредитів, зі сплаченими відсотками за кредит (ситуація оцінюється позитивно, якщо прибуток від реалізації продукції, отриманий за рахунок використання банківських кредитів перевищує сплачені відсотки за кредит) [11, с. 324-327].

В основу методу визначення ефективності отриманих і використаних довгострокових банківських кредитів,

запропонованого Коробовим М. Я, покладено визначення терміну, впродовж якого досягається окупність прокредитованих витрат (включаючи відсотки за кредит) за рахунок дисконтованого грошового потоку. Ситуація оцінюється позитивно, якщо цей термін відповідає терміну, встановленому за кредитною угодою з банком, або менший за нього [12, с. 225].

Метод, запропонований Гадзевич О. І., дозволяє оцінити економічну ефективність використання кредитів шляхом:

- визначення оборотності кредиту в днях (характеризує час, за який сума кредиту зробить новий оборот);
- визначення фондівіддачі кредиту (відображає суму обороту, що припадає на 1 грн середньорічної суми кредиту);
- визначення фондомісткості кредиту (відображає суму середньої величини кредиту на 1 грн обороту) [13, с. 94].

Розрахунок зазначених показників здійснюється шляхом співставлення середньорічної величини кредиту та обороту від реалізації. На нашу думку, назва показників фондівіддачі кредиту та фондомісткості кредиту не досить точно відображає їх суть. Вважаємо, що більш логічно було б перейменувати їх у кредитовіддачу та кредитомісткість.

Також пропонується здійснювати оцінку економічної ефективності використання кредитів за допомогою системи фінансових показників, а саме: коефіцієнту концентрації залученого капіталу; коефіцієнту співвідношення залучених і власних коштів; коефіцієнту співвідношення між довгостроковим і короткостроковим залученим капіталом; коефіцієнту залучених коштів; коефіцієнту залучення коштів у частині покриття запасів; середнього періоду надання кредиту; узагальнюючого коефіцієнту фінансової стійкості підприємства [14, с. 261].

Заслугує на увагу методичний підхід Гуцала І. С., який пропонує оцінювати ефективність залучення кредитів шляхом аналізу коефіцієнта рентабельності власного капіталу, що розраховується за формулою (1):

$$P_{\text{вк}} = P_{\text{к}} + (P_{\text{к}} - C) \times \frac{PK}{BK}, \quad (1)$$

де $P_{\text{вк}}$ – рентабельність власного капіталу; $P_{\text{к}}$ – рентабельність авансованого капіталу; C – відсоткова ставка за кредит; PK – обсяг кредиту; BK – величина власного капіталу.

У свою чергу рентабельність авансованого капіталу визначається за формулою (2):

$$P_{\kappa} = \frac{\Pi + \Pi_{\kappa}}{BK + PK}, \quad (2)$$

де Π – прибуток виробництва; Π_{κ} – сума плати за кредит.

У формулі (1.1) ступінь використання позичкового капіталу характеризується двома показниками:

– коефіцієнтом фінансового левериджу (PK/BK) – показника, що характеризує величину позичкового капіталу, що припадає на одиницю власного;

– диференціалом фінансового левериджу ($P_{\kappa} - C$) – показника, що характеризує різницю між рентабельністю сукупного капіталу і ставкою позичкового відсотку [15, с. 170].

При умові, що рентабельність авансованого капіталу вища від відсоткової ставки за позичковий капітал (диференціал фінансового левериджу більше нуля), збільшення обсягу позичкового капіталу в розрахунку на одиницю власного (коефіцієнту фінансового левериджу) сприятиме підвищенню рентабельності власного капіталу [15, с. 170]. У протилежному випадку використання позичкового капіталу є неефективним. Оскільки в діяльності сільськогосподарських підприємств досить часто відсоткові ставки перевищують рентабельність власного капіталу, ці підприємства потребують належної державної підтримки.

Погоджуємося з думкою, що існуючі методи, які пропонуються для оцінки ефективності використання кредиту, мають принципові недоліки, що робить проблемним їх практичне застосування, а саме: деякі з них не мають достатньо вагомого теоретичного обґрунтування; одні й ті ж самі показники мають різні назви, є недовершеними з логічної точки зору; недостатньо відображають потреби галузевої практики; у деяких методиках міститься недостатня кількість показників зі слабким зв'язком між ними; досить часто показники однобічно, без належної повноти характеризують ефективність використання кредитів на підприємстві тощо [16, с. 137].

Отже, існує нагальна потреба в удосконаленні методичних підходів до оцінки ефективності використання банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами. Вважаємо, що

ефективність кредитування може бути достовірно визначена лише у кожному конкретному випадку отримання позики, оскільки навіть на двох підприємствах з однаковою специфікою діяльності та за інших подібних умов господарювання, результативність від використання кредиту може бути різною.

У цьому аспекті, заслуговує на увагу методичний підхід щодо визначення ефективності короткострокових кредитних залучень, запропонований Малій О. Г. Даний підхід ґрунтується на поєднанні багатьох критеріїв ефективності та визначається за формулою (3):

$$E_{кр} = ПП \times \frac{КР}{ОК} \times \delta - i_{кр} \times \frac{t_m}{12} \times КР, \quad (3)$$

де $E_{кр}$ – ефект короткострокового банківського кредиту; $ПП$ – загальна сума прибутку від реалізації продукції; $КР$ – величина короткострокового банківського кредиту (середньорічна заборгованість); $ОК$ – середньорічна сума оборотного капіталу; $i_{кр}$ – річна відсоткова ставка за кредит, у частинах одиниці; δ – коефіцієнт співвідношення оборотності кредитів і оборотного капіталу (4):

$$\delta = \frac{\gamma_{кр}}{\gamma_{ок}} \times \frac{t_o}{365}, \quad (4)$$

$\gamma_{кр}$ – коефіцієнт, який характеризує оборотність кредитів і визначається як відношення середнього залишку кредитних вкладень до обсягу погашення позик за відповідний період; $\gamma_{ок}$ – коефіцієнт, який характеризує оборотність оборотного капіталу і визначається як відношення середнього залишку оборотних коштів до виручки від реалізації продукції; t_m – тривалість кредиту у місяцях; t_o – тривалість кредиту у днях [17, с. 79].

Також обґрунтованою, з нашої точки зору, є методика оцінки ефективності використання банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами, запропонована Сомик А. В. Дана методика базується на сукупності тісно пов'язаних між собою показників (ефект фінансового важеля (левериджу); коефіцієнт співвідношення оборотності кредиту і

оборотності оборотних коштів; зміна рентабельності оборотних коштів; рентабельність кредиту; коефіцієнт прибутковості фінансових витрат; коефіцієнт своєчасності повернення кредиту; термін окупності кредиту; коефіцієнт оптимальності терміну кредиту), кожен з яких характеризує за певним критерієм одну із сторін впливу кредиту на ефективність виробництва. Особливістю даної методики є спрямованість на комплексне відображення впливу факторів на результативність використання кредитних коштів [16, с. 152].

Таким чином, успішне вирішення проблеми залучення та використання банківських кредитів у великій мірі залежить від проведення якісної оцінки можливості сільськогосподарського підприємства залучати та ефективно використовувати банківські кредити, на підставі якої підприємство може зробити аргументовані висновки та прийняти правильні управлінські рішення. Розглянуті методики оцінки дозволяють об'єктивно оцінити можливість залучення банківського кредиту та ефективність його використання, що забезпечить підвищення ефективності управління залученими фінансовими ресурсами та сприятиме раціональному їх використанню. Вважаємо, що серед них, останні дві є найбільш оптимальними для застосування сільськогосподарськими підприємствами, оскільки вони мають галузеву спрямованість, забезпечують комплексний підхід до оцінювання ефективності використання кредитних ресурсів, водночас характеризуються простотою розрахунків та мають практичну цінність, так як надають достовірну інформацію для потреб управління залученими кредитними ресурсами.

Перелік посилань

1. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств (розд. 2) : Центральна спілка споживчих товариств України від 28 липня 2006 року // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України (Інструкція, розд.6, п.1.1) від 28 серпня 2001 року № 368. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
3. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23

- лютого 1998 року № 22. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
4. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 року № 81. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
 5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань : наказ Державної податкової адміністрації України від 11 лютого 2010 року № 72. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
 6. Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Лист Державної податкової адміністрації України від 27 січня 1998 року №759/10/20-2117. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
 7. Щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника (п.2 Інструкції) : рекомендації національного банку України від 2 червня 1994 року № 23011/79. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
 8. Радченко Н. Г. Дискримінантні моделі оцінки індивідуального кредитного ризику / Н. Г. Радченко // Вісник сумського національного аграрного університету серія «Фінанси і кредит». – 2009. – №2. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
 9. Бурлан С. А. Методологічні аспекти оцінки кредитоспроможності підприємств аграрного виробництва / С. А. Бурлан, О. Б. Філімонова // Наукові праці : Науково-методичний журнал. – Миколаїв : Вид. МДГУ ім. П. Могили, 2007. – Т. 64. – Вип. 51. Економічні науки – С. 71-76.
 10. Економічний енциклопедичний словник : [У 2 т. Т.1] / [ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2006. – 616 с.
 11. Лахтінова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посіб.] / Л. А. Лахтінова. – К. : КНЕУ, 2003. – 381 с.
 12. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз підприємства : [навч. посіб.] / М. Я. Коробов. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.
 13. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства : [навч. посіб.] / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
 14. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Кер. кол. авт. і наук. ред.

- проф. А. М. Поддерьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
15. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) : [монографія] / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ «БІБЛЬОС», 2001. – 244 с.
16. Сомик А.В. Кредитні відносини сільськогосподарських підприємств з комерційними банками : дис. ... кандидата ек. наук : 08.04.01 / Сомик Анжеліка Василівна. – К., – 2005. – 175 с.
17. Малій О. Г. Кредитування агровиробництва: тенденції та ефективність / О. Г. Малій // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №1/2. – С. 71-80.

© Бондарєва Т.Г., Немкович О.Б.

2.7. Управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств

Реформування аграрного сектора економіки України та створення нових організаційно-правових форм господарювання негативно вплинули на показники розвитку сільськогосподарських підприємств, особливо на забезпечення ресурсами.

Вагоме значення у формуванні ефективного управління ресурсним потенціалом підприємств лікєро-горілчаной промисловості має аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Зокрема, аналіз зовнішнього середовища має на меті виявити потенційні загрози та можливості, з якими підприємство може зустрітись в майбутньому. Основними з таких факторів є: економічні, політичні, ринкові, фактори технології, конкуренції, міжнародні, соціальні. Результатом такого аналізу може стати перелік майбутніх загроз та можливостей з урахуванням їх значення і ступеня впливу на підприємство. Управління ефективністю ресурсного потенціалу необхідно розглядати як допоміжний етап, який повинен містити такі напрямки, як якість управління та управління результатами. Якість управління передбачає, в першу чергу культуру управління, в межах якого підприємство прагне досягнути поставлених цілей. Даний напрямок повинен формуватися під впливом ефективної системи мотивації та контролю при чіткому визначенні цілей і пріоритетів розвитку підприємства та однозначному поділі повноважень і відповідальності.

Управління результатами діяльністю повинно містити

сукупність систематичних процедур і підходів, що використовуються для оцінювання результатів діяльності підприємства та зворотного впливу з метою їх покращення. При цьому прийняття рішень має відповідати загальним вимогам, що висувуються до будь-яких управлінських рішень. Вони мають бути обґрунтованими, цілеспрямованими, кількісно та якісно визначеними, правомірними, оптимальними, своєчасними, комплексними та гнучкими. Тільки за умов дотримання цих принципів прийняті рішення будуть виконувати керуючу (сприяти досягненню поставлених цілей), координуючу (узгоджувати окремі дії, рішення, діяльність окремих фахівців та підрозділів) та мобілізуючу (активізація виконавців) функції.

Першочерговим етапом в побудові ефективного управління ресурсним потенціалом є встановлення місії. Ставиться глобальна мета діяльності підприємства, яка відбиває призначення підприємства, його роль у суспільстві та забезпечення власних конкретних інтересів. Після встановлення місії необхідно встановити конкретні цілі діяльності. При цьому ефективно управління ресурсним потенціалом повинно бути спрямоване на виконання не тільки основної місії підприємства, але і його цілей, які виходять з його місії.

На сучасному етапі розвитку економіки особливу актуальність набувають питання пошуку оптимальних шляхів управління ресурсами підприємств з метою підвищення ефективності їх господарської діяльності. Зазначена проблема стосується і підприємств аграрного сектору України.

Забезпечення рентабельного сільськогосподарського виробництва та підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності, ефективності використання і відтворення ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Однією з особливостей функціонування сучасних агроформувань є кількісна, якісна та структурна недосконалість їх ресурсних потенціалів, зумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрної та земельної реформ і складним фінансовим становищем господарств.

Практика господарювання свідчить, що становлення та розвиток сільськогосподарських підприємств різних типів тіснопов'язані з розв'язанням організаційно-економічних завдань щодо підвищення віддачі з кожної затраченої одиниці ресурсного потенціалу, його розширеного відтворення, удосконалення

структури, покращання результативності діяльності агроформувань.

Одним із складових елементів ресурсного потенціалу є земля. Вона активно впливає на процес виробництва, є його найважливішим складовим елементом, базою для органічного поєднання інших виробничих ресурсів. Рівень ресурсного потенціалу залежить не тільки від розміру і структури сільськогосподарських угідь, але й, в значній мірі від економічної родючості землі, яка залучається до виробничого процесу. В той же час вона вимагає особливого підходу до організації її використання, оскільки маючи обмежені розміри, є предметом конкуренції різних галузей господарського комплексу.

Зазначимо, що ефективне використання ресурсного потенціалу агроформувань є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки.

В свою чергу, реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, підприємства знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал галузі.

Ресурсний потенціал підприємства — це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

До складу ресурсного потенціалу входять наступні складові:

1. Матеріальні ресурси — це ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарчій) діяльності підприємства. До їх складу входять основні фонди та частка обіжних фондів:

Основні фонди — це матеріально-речовинні цінності підприємства, які використовуються або призначені як засоби праці.

За класичною економічною теорією засобами праці є «річ або комплекс речей», які людина поміщає між собою та предметом праці для впливу на предмет праці та створювання умов для виробничої діяльності.

До основних фондів відносять будівлі, технічні споруди, обладнання, транспортні засоби та ін. Деструктивні процеси, які мали місце в командно-адміністративній системі, спроби

замінити зворотні зв'язки централізованим управлінням, призвели не тільки до спаду виробництва матеріально-технічних ресурсів, але й до економічної кризи.

Вихід з цієї кризи вбачався у формуванні ринку засобів виробництва з акцентом на вільний механізм ціноутворення та конкуренцію без врахування того, що він одночасно виступає інструментом координації децентралізованих рішень.

В результаті, це призвело до загострення протиріч у матеріально-технічному забезпеченні галузі та окремих підприємств.

Створення ринку засобів виробництва в умовах ринкових відносин має базуватися на високому рівні економічної та юридичної самостійності господарських систем, що проявляються в праві підприємства формувати свою виробничу програму з урахуванням попиту, керуючись власною вигодою; вільному виборі контрагентів у забезпеченні матеріальними ресурсами; самостійному визначенні договірних цін з урахуванням затрат на виробництво і якості матеріалів; ліквідації монополії постачальників, посередників через створення аналогічних підприємств.

На сучасному етапі, завершення реформування аграрного сектора України неможливе без створення інфраструктури аграрного ринку. Аграрне виробництво, як і його інфраструктура, повинні мати ринковий характер та працювати в конкретному середовищі, що дозволить привести в дію їх мотиваційні важелі, забезпечить високу ефективність як виробничої, так і обслуговуючої сфер.

Важливим напрямом насичення ринку засобами виробництва для аграрної сфери повинне стати максимальне залучення в ринковий обіг матеріально-технічних засобів, що знаходяться на підприємствах постачання, у споживачів та на заводах-виробниках; створення на комерційній основі агропромислових асоціацій і об'єднань, акціонерних товариств, членами яких можуть стати на взаємовигідній основі промислові підприємства, збутово-посередницькі формування та споживачі.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок, що формування ринку засобів виробництва може відбуватися за умови системності трьох його складових: маркетингової інфраструктури (товарні біржі, агроторгові дома, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, тощо);

фінансово-кредитної (банки, кредитні спілки, промислово-фінансові групи, страхові компанії) та інформаційно-консультаційної інфраструктури (інформаційно-консультаційні центри, дорадчі служби), що забезпечить трансформацію існуючої системи матеріально-технічного забезпечення, її якісну зміну. Частина фондів входить до складу матеріальних ресурсів, до них відносять малоцінні та швидкозношуванні предмети, пакувальний матеріал, паливо, електроенергія, технологічні та ін.

2. Нематеріальні ресурси - об'єкти промислової та інтелектуальної власності, здатні приносити користь тривалий час: гудвил, ноу-хау, база знань, база даних, патент, винахід та ін.

3. Трудові ресурси підприємства — кількість робітників, зайнятих на підприємстві, та тих, хто входить до його складу за основною та допоміжною діяльністю.

Своєчасна і високоякісна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу, що сприяє великому діапазону його теоретичних знань, практичних умінь і навичок є найважливішим фактором ефективної роботи підприємства.

4. Фінансові ресурси — сукупність грошових прибутків та надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства для виконання фінансових обов'язків, здійснення витрат на відтворення підприємства та для стимулювання робітників.

Фінансові ресурси дуже важливі як вихідний вид ресурсів для створення та діяльності підприємства, вони забезпечують процес виробництва, є неодмінною умовою безупинності процесу виробництва. Потрібно звернути увагу на те, що в теперішній час, маючи достатню наявність на підприємстві основних фондів та кадрів, підприємства іноді не здатні працювати, тому що не мають необхідної суми готівкових грошових коштів (фінансових ресурсів).

Загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність їх використання. Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату.

Якщо йдеться про матеріальні ресурси, то витрати — це середня вартість матеріальних витрат за період, який досліджується; якщо йдеться про трудові ресурси, то витрати — це фонд оплати праці та ін.

Корисний результат від діяльності підприємства та

одночасно від використання ресурсів називають ефектом. Основними двома показниками господарчої діяльності, які називають ефектом, є: перший — обсяг виручки від реалізації (товарообіг), другий — прибуток).

Порівняння цих показників із розміром ресурсів, які використовуються, дає показник ефективності використання ресурсів.

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для оцінки ефективності функціонування будь-якого підприємства, ефективності його господарчої діяльності, ефективності комерційної діяльності та ін.

Отже, реформаційні перетворення в аграрному секторі зумовили певні позитивні зміни в організації сільськогосподарського виробництва, зокрема змінили статус усіх складових ресурсного потенціалу, проте очікуваних результатів не дали. Кризова ситуація в АПК та в економіці України загалом спричиняє руйнування ресурсного потенціалу.

На ринок повинні виходити незалежні товаровиробники, які мають право власності на результати праці, що стає можливим в умовах докорінних змін власності на селі. А тому потрібен ринок не тільки продовольчий, але й засобів виробництва.

Це питання, в свою чергу, повністю залежить від машинобудівного та інших промислових комплексів, які забезпечують засобами виробництва сільське господарство.

Встановлено, що кризовий фінансово-економічний стан аграрних підприємств, зумовлений істотними недоліками в матеріально-технічному забезпеченні, різким спадом їх платоспроможності, зміною форм власності на засоби виробництва, призвів до призупинення інвестиційного процесу, зниження фондозабезпеченості, технічної оснащеності виробництва.

На зниження темпів оновлення основних виробничих фондів впливає не лише скрутний стан аграрних підприємств, але й технології, які застосовуються у машинобудівному комплексі АПК. Використання наявних прогресивних технологій в усіх галузях національної економіки нині перебуває на надзвичайно низькому рівні.

Через зниження зацікавленості підприємств процес

оновлення продукції машинобудування відбувається повільно.

Дійсно, у масштабах національного господарства неможливо одразу замінити все застаріле устаткування, оскільки матеріальні можливості для повного оновлення діючих засобів праці створюються неодноразово, а поступово, в міру розвитку виробництва. У зв'язку з цим протягом певного часу експлуатації більша частина машин і механізмів є морально і фізично застарілою.

Сьогодні необхідне здійснення певних організаційно-економічних змін у діяльності аграрних підприємств та процесах формування і використання ресурсів, які б сприяли забезпеченню продовольчої безпеки держави, розвитку сільських територій та досягненню цілей діяльності окремих виробничих структур. При цьому ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріально-технічних та людського капіталу), які можуть використовуватись не тільки у виробничому процесі, але й у фінансовій, соціальній та інших сферах діяльності господарства.

З метою забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу, при його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є: екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу. Актуальною на даний час є необхідність поширення досвіду частини господарств області щодо кооперування, тобто обміну технікою чи купівлі послуг щодо технічного виконання сільськогосподарських робіт. В основі такого кооперування лежить два основні принципи: територіальної близькості та різноманітності техніки.

Проблема ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств ускладнюється тим, що через ряд причин, серед яких економічна криза в АПК, нестабільність цінового механізму та фінансової політики держави, аграрний сектор не є інвестиційно привабливою сферою. Оновлення матеріально-технічної бази відбувається на незадовільному рівні. Як результат, зменшується можливість інтенсифікації виробництва, недотримуються строки виконання сільськогосподарських робіт, знижуються показники

валового збору і відповідно рентабельність агроформувань.

Для забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств потрібно:

- розробити і запровадити загальнодержавні, регіональні програми, які повинні визначати цілі, завдання, джерела фінансування;

- проводити системний моніторинг охорони ландшафтів, стану водних та наземних екосистем;

- забезпечити охорону водним ресурсам від забруднення навколишнім середовищем.

При сучасному землекористуванні утворюються руйнівні процеси земельних ресурсів, що в свою чергу наносить збитки в сільське господарство. Одною з перших причин погіршення якісного стану ґрунтів є: забруднення ґрунтів пестицидами, важкими металами, порушення співвідношення основних елементів мінеральних добрив, одним словом – антропогенне навантаження.

З метою покращання ситуації доцільно створити машинно-технічні об'єднання, кооперативи з оптимально укомплектованим складом виробничих засобів, що дадуть змогу раціонально використовувати ресурси підприємства, а також забезпечать ефективне виробництво в цілому.

Перелік посилань

1. Гут О. О. Управління економічними ресурсами підприємства.//Актуальні проблеми економіки 2014р №6. С.39-45.
2. Волк І. Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна суть та ефективність управління.//Держава і регіони 2013р.№2. С 139- 144.
3. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства.// Актуальні проблеми економіки 2009р. №6. С. 165 – 169.
4. Боровик В.В. Резерви підвищення ефективності використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві за допомогою моделювання.//Актуальні проблеми економіки 2005р.-№10.-С.41- 44
5. Вітвіцький В.В. нормативна продуктивність – основа раціонального використання ресурсів.// Актуальні проблеми економіки. 2004р. №9. С. 43-50.
6. Садовніков О.А. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами в умовах міжнародних і національних стандартів.// Аудитор України. 2008р. №10. С. 20-27.

© Довгаль О.В.

2.8. Факторный анализ рентабельности сельскохозяйственного производства

Для анализа рентабельности сельскохозяйственного производства в качестве исходного аналитического материала использованы данные бухгалтерской финансовой отчетности и расчетные аналитические данные по агрофирме «Шейхляр» Дербентского района Республики Дагестан (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа рентабельности
производства СХП «Шейхляр»*

Показатели	2013 г.	2014 г.
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	2731	2753
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	2405	3457
3. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	326	-704
4. Стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	10744	12068
5. Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	3568	3795
6. Материальные затраты, тыс. руб.	1299	2144
7. Затраты на оплату труда, тыс. руб.	1070	1258
8. Амортизация, тыс. руб.	36	55
9. Коэффициент материалоемкости продукции, руб.коп. (стр.6:стр.1)	0,48	0,78
10. Коэффициент зарплатоемкости продукции, руб.коп. (стр.7:стр.1)	0,39	0,46
11. Коэффициент амортизациоёмкости продукции, руб.коп. (стр.8:стр.1)	0,01	0,01
12. Коэффициент фондоемкости продукции, руб.коп. (стр.3:стр.1)	3,93	4,38
13. Коэффициент закрепления оборотных активов, руб.коп. (стр.4:стр.1)	1,31	1,38
14. Коэффициент рентабельности, руб.коп. [(стр.3: стр.4+стр.5)]	0,02	-0,04

**Источник: данные бухгалтерской отчетности агрофирмы «Шейхляр» Дербентского района. Расчеты автора.*

Как видно из приведенных в таблице данных, предыдущий 2013 год для рассматриваемого сельхозпредприятия оказался удачным по сравнению с 2014 годом. В результате эффективность использования вложенного капитала значительно снизилась. Предприятие получило убыток в сумме 704 тыс. руб. Это

позволяет сделать вывод о том, что анализируемое сельскохозяйственное предприятие неполно использует внутрипроизводственные резервы повышения эффективности производства. Проявилось это в увеличении убытков от производства и реализации продукции по сравнению с предыдущим годом. Для более объективной оценки эффективности хозяйственной деятельности необходимо охарактеризовать динамику уровня рентабельности производства, а также выявить влияние на этот показатель укрупненных факторов: изменение уровня рентабельности продукции, эффективности использования основных производственных фондов и оборотных активов.

Для оценки степени влияния указанных факторов на изменение уровня эффективности производства воспользуемся методом цепных подстановок, позволяющим элиминировать влияние различных факторов. Расчеты произведем в следующей аналитической таблице (таблица 2).

Таблица 2

Расчет влияния внутрипроизводственных факторов на уровень эффективности производства

№ под-станок	Факторные показатели					Расчет-ный уровень рентабельности, руб.коп.	Влияние факторов
	Фондо-емкость	Оборачиваемость оборотных средств	Материалоемкость	Трудо-емкость	Амортизацио-емкость		
1.	3,93	1,31	0,48	0,39	0,01		
2	4,38	1,31	0,48	0,39	0,01	0,021	-0,001
3.	4,38	1,38	0,48	0,39	0,01	0,020	-0,001
4.	4,38	1,38	0,78	0,39	0,01	-0,031	-0,051
5	4,38	1,38	0,78	0,46	0,01	-0,043	-0,012
6	4,38	1,38	0,78	0,46	0,01	-0,043	0,000

Как видно из данных таблицы 2, уровень рентабельности деятельности сельхозпредприятия в 2014 году по сравнению с предыдущим 2013 годом снизился на 0,065 пунктов.

Вычитывая из каждой последующей подстановки предыдущую подстановку пределено влияние факторов: фондоемкости основных фондов и фондоемкости оборотных активов; материалоемкости, трудоемкости, амортизациоёмкости произведенной продукции. Причем все рассмотренные факторы

оказали отрицательное влияние на уровень эффективности. Наибольшее отрицательное влияние на уровень эффективности оказало рост материалоемкости произведенной продукции. Снижение рентабельности производства 78,5 % обусловлено этим фактором, т.е. ростом цен и неэффективным использованием материальных производственных ресурсов. В такой ситуации предприятию необходимо обратить внимание на резервы снижения себестоимости продукции за счет рационального использования материальных оборотных средств.

Детерминированный анализ не позволяет разделить результаты влияния одновременно действующих факторов, т.е. такая модель анализа отражая теоретически предполагаемые прямые связи, не учитывает взаимозаменяемости факторов в системе обратных связей. Действительный размах количественных изменений факторов, включенных в модель, можно выявить при помощи стохастических методов анализа экономических показателей. Кроме того, стохастический анализ позволяет изучить влияние не только факторов, включенных в модель, но и других стохастических факторов, связанных с результатом косвенно. Исходя из этого, стохастический анализ носит второстепенный, дополнительный к детерминированному анализу характер. В связи с этим нами проведен многофакторный стохастический анализ эффективности производства используя приемы корреляционно-регрессионного анализа.

Наиболее эффективным инструментом исследования стохастических связей между экономическими явлениями являются экономико-математические методы. Многолетняя теория и практика показала высокую эффективность применения этих методов в исследовании причинно-следственной связи между экономическими явлениями. Из экономико-математических методов наиболее распространение получили методы парного и множественного корреляционно-регрессионного анализа. Парная корреляция и регрессия применяются для изучения причинно - следственной связи между двумя признаками, а множественная – между тремя и более факторными показателями. Задачами корреляционного анализа являются установление тесноты связи между явлениями, отбор факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на результативный признак и обнаружение неизвестных причинных

связей. Задача регрессионного анализа – установление формы зависимости между явлениями, определение и оценка функции регрессии.

В анализе экономической эффективности сельскохозяйственного производства важное значение имеют экономико-математические модели, так как они отражают зависимость показателей эффективности производства от большого количества производственных факторов и позволяют выявить резервы их роста.

На уровень эффективности производства влияют многочисленные факторы. Нами для анализа эффективности сельхозпроизводства были отобраны факторные показатели по 27 сельхозпредприятиям Дербентского района за 3 последних года (2012-2014 гг.).

Для составления многофакторной корреляционно-регрессионной модели эффективности и на основании проведенных исследований общетеоретических положений о сущности эффективности и требований корреляционного анализа в качестве основных факторов отобраны следующие:

- X_1 - выручка от реализации продукции, тыс. руб.;
- X_2 - себестоимость произведенной продукции, тыс. руб.;
- X_3 – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;
- X_4 – стоимость основных фондов, тыс. руб.;
- X_5 – стоимость оборотных активов, тыс. руб.;
- X_6 – амортизация основных средств, тыс. руб.;
- X_7 – фонд оплаты труда, тыс. руб.;
- X_8 – материальные затраты, тыс. руб.

В качестве функции цели исследования принят коэффициент рентабельности, выступающий как интегральный обобщающий показатель оценки эффективности производства (У).

Для установления тесноты связи между коэффициентом эффективности и отобранными факторами, рассчитаны парные коэффициенты корреляции, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Матрица коэффициентов парных корреляций
эффективности производства

	у	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
у	1								
X ₁	0,848	1							
X ₂	0,826	0,672	1						
X ₃	0,872	0,336	0,044	1					
X ₄	0,693	0,611	0,547	0,448	1				
X ₅	0,676	0,609	0,626	0,601	0,449	1			
X ₆	0,662	0,557	0,457	0,475	0,598	0,345	1		
X ₇	0,747	0,707	0,366	0,534	0,571	0,457	0,468	1	
X ₈	0,778	0,679	0,548	0,662	0,680	0,643	0,679	0,679	1

Анализ показывает, что коэффициент эффективности с отобранными факторами имеет тесную связь.

Для оценки коэффициентов парных корреляций с точки зрения их существенности использовали t – критерий Стьюдента:

$$t = \frac{|u|}{B_u}, \text{ где } B_u = \frac{1 - u^2}{\sqrt{n-1}} \quad (1)$$

Табличное значение t – критерий Стьюдента при 5-процентной значимости составляет 1,96. Расчетное значение t – критерий коэффициентов парных корреляций всех факторных показателей эффективности производства значительно превышает табличное значение t -критерий Стьюдента. Таким образом, все парные коэффициенты факторных показателей значимы, гипотеза об их случайности отвергается.

Матрица парных коэффициентов показывает, что факторы коррелируются не только с результативным признаком, но и между собой. При коррелированности факторов, то есть при наличии так называемой мультиколлинеарности, влияние одного из них аккумулирует и влияние другого, при этом получаемые характеристики корреляционной зависимости становятся неустойчивыми.

При наличии мультиколлинеарности включение в уравнение взаимосвязанных факторов допустимо, если теснота связи между ними меньше, чем связи результативного признака с каждым из факторов.

Выявление мультиколлинеарности осуществлялось также с помощью расчетных коэффициентов корреляции, т.е. если величина коэффициентов корреляции между факторами равна или больше 0,8 рекомендуется исключить факторы из уравнения регрессии.

Анализ парных коэффициентов корреляции между факторами, включенными в корреляционно-регрессионную модель показывает, что включение всех отобранных факторов в модель допустимо.

Следующий этап множественного корреляционно-регрессионного анализа – составление уравнения множественной регрессии. Поскольку, как показывает анализ значений факторных показателей эффективности производства, включенных в исследуемую совокупность, некоторые факторные показатели отклоняются от нормального распределения, поэтому для модели множественной регрессии оценки эффективности промышленного производства недостаточно одно уравнение линейного типа.

В настоящее время не существует какой-либо общей разработанной методики выбора вида многофакторной функции. Среди исследователей, занимающихся проблемами многофакторных функций в экономике, нет единого подхода к данному вопросу.

Известно, что формирование результативных показателей, в частности эффективности производства, происходит в различных условиях своеобразно в каждом конкретном случае в зависимости от условий производства. Сложность воздействия на результат различных факторов в различных стадиях формирования результата, а также сложность взаимосвязи между факторами не позволяет на основе только теоретического анализа выбрать один определенный вид уравнения. В этой связи в качестве моделей оценки эффективности промышленного производства выбраны следующие уравнения многофакторных функций:

а) линейная функция со свободным членом:

$$Y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$$

в) показательная функция:

$$Y = a_0 \prod_{i=1}^n a_i^{x_i}$$

В результате решения задачи были получены следующие зависимости:

$$Y = 0,545 + 0,009X_1 + 0,015X_2 + 0,007X_3 - 0,018X_4 + 0,026X_5 - 0,016X_6 + 0,030X_7 + 0,028X_8 \quad (2)$$

$$Y = 0,617 * 0,991^{x_1} * 0,996^{x_2} * 0,999^{x_3} * 0,806^{x_4} * 0,896^{x_5} * 0,812^{x_6} * 0,899^{x_7} * 0,905^{x_8} \quad (3)$$

Установленные математические модели по-разному выражают точность расчетов и тесноту связи. Для выбора типа уравнения, которая наиболее полно воспроизводит связь уровня эффективности с факторами, включенными в модель, сравниваем общие коэффициенты корреляции и остаточные дисперсии.

Проверка существенности коэффициента множественной корреляции по t - критерию Стьюдента показала, что он значимый ($t_R = 117,0$), так как фактическое значение его значительно превышает табличное значение (табличное значение t - критерий Стьюдента при P = 0,95 равен 1,96).

Коэффициент множественной детерминации ($R^2 = 0,8686$) показывает, что 86,86 % вариации уровня эффективности объясняется факторами, включенными в модель.

Таблица 4

Общий коэффициент корреляции и остаточная дисперсия

Показатели	Типы уравнения	
	$Y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$	$Y = a_0 \prod_{i=1}^n a_i^{x_i}$
1.Общий коэффициент корреляции, R	0,9396	0,9320
2.Остаточная дисперсия, Б	0,1213	0,0905

Статистическая проверка существенности коэффициентов регрессии по t - критерий Стьюдента показала, что все они значимы. Следовательно, полученное уравнение множественной регрессии существенное. Это подтверждается так же тем, что

расчетное значение F – критерий уравнения множественной регрессии ($F_{расч.} = 27,4018$), значительно выше табличного значения

$$(F_{табл} = 2,05 при P = 0,95)$$

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать вывод, что из полученных функций множественной регрессии показательная функция наиболее точно определяет изменение уровня эффективности производства в зависимости от факторов, включенных в модель. Она имеет существенную значимость, обеспечивает большую достоверность и точность расчетов.

Полученное уравнение регрессии позволяет оценить степень воздействия каждого из включенных в модель факторных показателей на уровень эффективности сельхозпроизводства. Из уравнения регрессии видно, что на уровень эффективности сельхозпроизводства наиболее существенное влияние оказывают выручка от реализации продукции (X_1), себестоимость продукции (X_2), прибыль от реализации продукции (X_3), материальные затраты (X_8), фонд оплаты труда (X_7). Таким образом, выполненные расчеты и проведенный анализ статистических параметров корреляционно-регрессионного анализа показывает, что эффективность сельскохозяйственного производства в большей степени зависит от внутренних факторов, связанных с использованием материально-производственных ресурсов и живого труда, а также продажных цен на произведенную продукцию. Воздействие уровня использования основных средств и оборотных активов незначительное.

Применение многофакторного корреляционно-регрессионного метода в экономико-статистических исследованиях многогранно. Так, исчисленные коэффициенты уравнения множественной регрессии можно использовать как нормативы при прогнозировании уровня эффективности сельхозпроизводства. Для этого необходимо в уравнение регрессии поставить прогнозные значения факторов, включенных в модель, и рассчитать ожидаемый уровень эффективности. Исходя из прогнозируемого уровня эффективности возможно определение значений исходных факторных показателей.

На основе анализа факторов можно осуществлять поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства. В экономике различают два

понятия резервов. Во-первых, это запасы материально-производственных ресурсов, необходимых для непрерывного и ритмичного осуществления хозяйственной деятельности. Во-вторых, резервы – это еще не использованные возможности роста производства и уровня его эффективности. В экономической литературе понятие резервов сводится к снижению потерь в использовании производственных ресурсов. Правильнее под резервами понимать неиспользованные возможности снижения текущих затрат и авансируемых материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Резервом повышения эффективности производства следует называть любую возможность обеспечить опережающие темпы роста результатов производства в сравнении с затратами. Резервом повышения эффективности производства может служить мероприятие, которое: дает прирост результата без каких-либо затрат; обеспечивает снижение затрат, не ухудшая качество продукции; дает прирост результата при некотором росте затрат, но с отставанием от роста результата.

Довольно часто резервы повышения эффективности отождествляются с экономией чего-либо. Однако не всякая экономия представляет собой подобный резерв; она не является им в случае, если сопровождается ухудшением качества продукции и потерями у потребителя.

Резервы повышения эффективности производства должны быть реальными. Это означает, что их можно вовлечь в производство. В рассматриваемом нами примере в качестве резервов роста уровня эффективности сельскохозяйственного производства следует принять те упущения предприятия, которые привели к ухудшению эффективности использования отдельных видов капитала и ресурсов.

Перечень ссылок

1. Гусев А. Критерий экономической эффективности производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -1990. -№6. -стр. 48-50.
2. Теория и практика статистического моделирования экономики. /Под ред. Четыркина Е.М., Класа А. – М.: Финансы и статистика, 1986
3. Яковлев В.Б., Корнев Г.Н. Анализ эффективности сельскохозяйственного производства. – М.: Росагропромиздат, 1990. – 270 с.
4. Schorney R.A. Analysis of actual farm costs. - Chicago, 1983. - 16 p.

© Махмудов М.К.

2.9. Теоретичні аспекти трансформації еколого-економічного сільськогосподарського землекористування

В кризових умовах формуються нові можливості для Науково-методичні засади трансформації сільськогосподарського землекористування. Перехід України до ринкової економіки зумовив необхідність трансформації аграрних відносин. Планова економіка з державною формою власності на землю та засоби виробництва, яка була панівною в економіці країни, виявилася нездатною забезпечити нормальне функціонування сільськогосподарських землекористувань в умовах переходу до ринкових відносин.

За період земельної реформи в Україні здійснено перерозподіл державних земель, проведено реформування земельних відносин на засадах рівності прав на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад і держави, в результаті чого змінилися умови та сформувався новий земельний устрій, що визначив форму і зміст землевпорядних дій. Одним з наслідків земельної реформи стало подрібнення (парцеляція) сільськогосподарських угідь на індивідуальні ділянки різних конфігурацій. У період переходу до ринкових умов, коли створюються нові агроформування без достатнього науково-методичного, організаційного і фінансового забезпечення, порушуються практично всі сівозміни, майже в двічі зросли площі під культурами, які посилюють дії деградаційних процесів, а відтак зростають площі деградованої ріллі. За наявності дрібних землекористувань ускладнюється організація високорентабельного товарного сільськогосподарського виробництва. Тому виникає необхідність в об'єднанні (консолідації) земельних ділянок (земельних часток (паїв) та формування на їх основі сталого сільськогосподарського землекористування товарного типу.

У всіх сільськогосподарських підприємствах земля перебувала не в приватній власності, а у спільному користуванні. Усупільнені були також засоби виробництва. Ці фактори врешті-решт призвели до відчуження селянина від землі, що спричинило зниження мотивації, продуктивності праці та як наслідок – спад виробництва. Адже загальновідомо, що продуктом праці може володіти і розпоряджатися лише той,

кому належать засоби виробництва.

Враховуючи те, що у сільському господарстві основним засобом виробництва є земля, а власником – держава, то й результатом праці розпоряджалася держава, а не виробник [1].

Згадані обставини й викликали потребу в проведенні земельної реформи, яка є невід’ємною частиною реформування економіки країни. У результаті реалізації реформи відбулась трансформація землекористування шляхом створення нових агроформувань ринкового типу на базі колишніх державних і колективних сільськогосподарських підприємств.

Безумовно, будь-які перетворення неможливі без економічного, науково-методичного та правового забезпечення. Разом із тим важливу роль при формуванні сталого сільськогосподарського землекористування відіграє оцінка трансформації, головним завданням якої є врахування ризиків в умовах реформування економіки в цілому й земельних відносин зокрема.

До найбільш висвітлених аспектів формування сільськогосподарського землекористування можна віднести наукові розробки з протиерозійних заходів, сівозмін, застосування добрив, економічної оцінки земель, а також раціонального використання й охорони земель, оптимальних розмірів господарств. Відзначено, що наявні методики дозволяють визначати ефективність тих чи інших заходів, технологій тощо, але вони переважно стосуються дослідження сільськогосподарського землекористування в цілому в Україні і майже не розкривають регіональних особливостей.

Ситуація в земельних відносинах і системі землекористування сільських територій залишається складною і неврегульованою. Найгострішими проблемами є незавершеність економічних та правових відносин власності між власниками земельних часток (паїв) та юридичними особами (сільськогосподарськими агроструктурами і фермерськими господарствами), а також територіальними громадами; зволікання щодо розробки та прийняття нормативно-правових актів, передбачених Земельним Кодексом України та вимогами подальшого реформування земельних відносин; неврегульованість проблем щодо невитребуваних земельних часток (паїв), відмерлої спадщини, черезсмузжя,

дрібноконтурності, вкраплення контурів земельних ділянок, управління землями сільськогосподарського призначення державної форми власності; недосконалість державного регулювання (адміністрування) розвитку сільськогосподарського та іншого землекористування, земельного оподаткування; незавершеність земельного законодавства, системи гарантування прав на землю (особливо системи державного земельного кадастру) та інфраструктури обігу сільськогосподарських земель, в тому числі іпотеки землі; відсутність землеустрою, спрямованого на вирішення питань планування розвитку землекористування, перерозподілу земель, повсюдне припинення робіт щодо охорони земель із-за по суті знищення системи плати за землю, і як результат відсутність коштів (щорічно бюджети недоодержують понад 600 млн. грн. земельного податку в секторі сільськогосподарських товаровиробників) на землеустрій, облаштування інженерної інфраструктури землекористування, землеохоронні та меліоративні заходи.

У контексті стратегії сталого розвитку землекористування поняття «сільськогосподарське землекористування» розглядаємо як систему використання, відтворення та поліпшення територіальних і ґрунтових ресурсів держави на основі врахування особливостей природних, соціальних, економічних та екологічних умов.

Стратегічним напрямом використання земель сільськогосподарського призначення є їх екологічна оптимізація, насамперед, встановлення екологічно доцільних та економічно вигідних співвідношень між різними видами сільськогосподарських угідь. Основним критерієм їх розміщення в агроландшафтах, які визначають оптимальне співвідношення між ними, є висока продуктивність агроценозів при мінімально можливих затратах матеріально-енергетичних ресурсів, допустима інтенсивність деградаційних, зокрема, ерозійних процесів, попередження забруднення ґрунтових і поверхневих вод продуктами ерозії. Оцінка існуючих проблем при організації території сільськогосподарських агроформувань зумовлює принципovu можливість зосередити виробництво передбачуваної сільськогосподарської продукції на значно меншій площі сільськогосподарських угідь за рахунок виведення з обороту деградованих і малопродуктивних земель, використання яких є

низькорентабельним і збитковим.

Основою для встановлення взаємозалежності між природним середовищем і сільськогосподарським виробництвом є природно-сільськогосподарське районування, яке потребує уточнення внаслідок змін, що відбулися у земельному фонді України за період земельної реформи.

Формуючи сільськогосподарське землекористування на засадах сталого розвитку, слід оцінювати ризики, пов'язані з трансформацією землекористування, впливом процесів лібералізації та глобалізації в економіці.

Ці положення відображають необхідність оцінки трансформаційних процесів у сільськогосподарському землекористуванні як невід'ємної частини економічного розвитку країни. Розвиток суспільних відносин постійно потребує змін, які полягають у здійсненні реформ, трансформацій. Часто ці терміни вживаються як рівнозначні, що свідчить про хибне уявлення про процеси здійснюваних і запланованих змін у супереч тому, що вони доповнюють один одного й мають характерні динамічні особливості [2].

Поняття «землекористування» в науковій літературі застосовується у подвійному значенні. Під землекористуванням розуміють систему користування землею, регламентовану законодавством для різних категорій земель, власників землі та землекористувачів. Поняття «землекористування» також означає територію, земельний масив, що перебуває у власності або в користуванні. Здебільшого його застосовують для характеристики земель певного землевласника чи землекористувача, категорій чи площі земель[97], тобто в першому варіанті «землекористування» означає процес використання земель у встановленому порядку, а в другому – територію, яка знаходиться у користуванні. Виходячи з цього, можна стверджувати, що сільськогосподарське землекористуванням, передусім, базується на використанні людиною природних ресурсів для задоволення потреб, а землі – як основного засобу виробництва. Тому сільськогосподарське землекористування – це природно-територіальний комплекс, в якому відбувається взаємодія суб'єкта господарювання з навколишнім середовищем, у результаті чого формується певний суспільний продукт (сільськогосподарська продукція). При цьому

земля є основним засобом виробництва.

Реформування держави передбачає створення нового інституційного середовища для забезпечення основної мети реформування шляхом реалізації плану дій. Вони включають набір із десяти рекомендацій для переходу країн планово-розподільчої економіки до ринкової, а саме захист права власності, приватизацію, зниження оподаткування, лібералізацію зовнішньої торгівлі.

Мета цих приписів – посилення ролі ринку та зменшення впливу держави на економіку [3].

Земельна реформа передбачала формування ефективного власника землі на засадах сталого розвитку. Реформування здійснювалося державою через запровадження інститутів приватної власності, платності землекористування, здійснення оцінки земель, землеустрою тощо.

У результаті формування приватної власності на землю в Україні відбувся перерозподіл земель за категоріями землевласників і землекористувачів. Основними землекористувачами стали новостворені сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства та громадяни для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Проте найбільше земель сільськогосподарського призначення було зосереджено у великих сільськогосподарських підприємствах, які є головними гравцями на ринку сільськогосподарської продукції та послуг й, по суті, правонаступниками колгоспів і радгоспів із найманими працівниками. При цьому більшість найманих працівників – це власники земельних часток (паїв), які не внесені до статутного фонду підприємств і не є ліквідним активом.

Дослідження процесів розвитку сільськогосподарського землекористування в Україні свідчить про те, що оренда земель стала одним з основних способів реалізації землевласниками своїх прав на землю. Зокрема, власники земельних часток (паїв) швидше стали «заручниками» своїх наділів через відсутність повноцінного ринку, в тому числі сільськогосподарських земель, низьку орендну плату, несправедливий розподіл засобів виробництва, а і як наслідок – неможливість самостійно господарювати на землі.

Разом із тим на основі орендних відносин сформувалася

більшість сільськогосподарських землекористувань ринкового типу. У різних країнах трансформація економічної системи здійснюється неоднаковими темпами. Це зумовлено рядом загальних і специфічних причин, еволюційних (поступальних) змін на об'єктивній методологічній основі перебігу соціально-економічних явищ та процесів, революційних перетворень на суб'єктивних засадах або поєднанням еволюційно-революційних методів.

Виділяють трансформації, які відбуваються еволюційними й революційними методами. Так, еволюційними можна вважати поєднання продуктивних сил і техніко-економічних відносин, яке завершується науково-технічною революцією. Революційні перетворення в межах технологічного способу виробництва є базисом для перебудови юридичної власності, трансформації відносин економічної власності, господарського механізму, передусім пошуку оптимального співвідношення між державним регулюванням та ринковими важелями самоуправління економіки, системи продуктивних сил і техніко-економічного способу виробництва, а також для змін у соціальній, політичній та національній сферах, що передбачає становлення нової економічної системи і нової структури економіки. В інші періоди докорінно змінювати ці елементи соціально-економічної системи недоцільно. Це дає підстави для висновку про відсутність різких меж між трансформаціями, які здійснюються еволюційним та революційним методами[5].

Характерною особливістю, яка розрізняє трансформації еволюційними та революційними методами є те, що еволюційні трансформації відбуваються насамперед через необхідність зміни, яка вже самостійно назріла в економічній системі.

Натомість революційні трансформації характеризуються зміною системи із зовні, тобто зумовлені впливом зовнішніх об'єктивних факторів, наприклад необхідністю зміни типу соціально-економічної системи.

В основі земельних відносин лежить категорія власності на землю. Враховуючи це, переважна більшість економістів підтримує думку про тісний взаємозв'язок зміни й розвитку земельних відносин із суспільно-економічними формаціями, які історично розрізняють первіснообщинні, рабовласницькі, феодальні, капіталістичні, соціалістичні, постсоціалістичні

земельні відносини, що відзначаються своїми особливостями.

Трансформація сільськогосподарського землекористування є складовою трансформації економіки країни, яка має свої передумови й особливості, що за пріоритетом посідає одне з провідних місць у реформуванні економіки країни.

Трансформація земельних відносин є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку суспільства на всіх його етапах. Це зумовлено насамперед питанням власності на землю, тобто її володінням, користуванням і розпорядженням як основним засобом виробництва у сільському й лісовому господарстві та просторовою основою розміщення продуктивних сил[1]. При цьому проблема вивчення та оцінка процесу трансформації сільськогосподарського землекористування є головним завданням розвитку земельних відносин в Україні.

Серед держав Європи Україна має найбільше антропогенне навантаження. Практично на всій території інтегральний показник навантаження негативний, в тому числі в сільському господарстві. Разом із тим на двох третинах території областей екологічна ситуація навколишнього середовища є гостро критичною та несприятливою для проживання населення. Загалом все це свідчить про нагальну потребу в розв'язанні екологічних проблем і перехід національного господарства на модель сталого розвитку [3].

Навколишнє середовище в Україні знаходиться у кризовому стані, зокрема в галузі сільськогосподарського землекористування, тому проблема забезпечення сталого розвитку має першочергове значення. Вона повинна бути розв'язана для забезпечення нинішнього й майбутнього поколінь необхідними соціально-економічними умовами сталого розвитку, і на це слід спрямувати всі зусилля [4].

Україна нині має чимало соціально-економічних та екологічних проблем, зокрема, це: низька ефективність використання природно-ресурсного потенціалу держави; екстенсивний характер промислового й сільськогосподарського виробництва; застарілість техніки і технологій; недосконала організаційно-економічна система управління виробництвом; високий рівень споживання енергетичних ресурсів за недостатньої диверсифікації джерел їхнього постачання; розвиток інфляційних процесів; посилення соціального

розшарування суспільства; надзвичайно складна демографічна ситуація, особливо у сільській місцевості та ін.

Розвиток і благополуччя населення України нерозривно пов'язані з використанням землі. Використання земельних ресурсів формує близько 95 % обсягу продовольчого ринку та дві третини товарів споживання об'єктивно вважається первинним фактором виробництва, основою економіки країни.

Земельний фонд нашої держави становить близько 40 % складу продуктивних сил і має велику різноманітність за функціональним використанням, якісним та правовим статусом[6].

Перелік посилань

1. Аграрний сектор України в діаграмах і графіках. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2015. – 58с.
2. Андріішин І.М., Сохнич А.Я. Методологічні основи оптимізації охорони природи і землекористування. – Львів: НВФ «Укр. Технології», 2006. – 136 с.
3. Білявський Г.О., Бутченко Л.І., Навроцький В.М. Основи екології: теорія та практика. – К.: Лібра, 2002. – 352с.
4. Бриндзя З.Ф. Еколого-економічні проблеми використання природних сільськогосподарських ресурсів Західного регіону: Дис. докт. екон. наук: 08.08.01 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2007. – 305с.
5. Географічна енциклопедія України. – К.: Українська енциклопедія ім. М.П. Бажана, 1990. – Т. 2. – 480с.
6. Гладій М.В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки України (питання теорії, методології і практики) Автореф. дис. докт. екон. наук: 08.07.02, 08.0.02 / Ін-т. аграрної економіки УААН. – К., 2008. – 36с.
7. Гладун Г.Б. Збереження та розширене відтворення природно-ресурсного потенціалу земельних угідь в агролісоландшафтах // Матеріали Міжнар. наук. конф. «Теорія і методи оцінювання, оптимізація використання та відтворення земельних ресурсів». – Ч. I. – К.: РВПС України НАН України. – 2012. – С. 177-180.

© Катан Л.І.

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ

3.1. Сучасний механізм господарювання підприємств морського транспорту

Місце і роль морського транспорту в економічній системі визначається найважливішим фактором забезпечення обороноздатності держави, незалежності його зовнішньої торгівлі від іноземного тоннажу і нестійкої кон'юнктури світового фрахтового ринку. Функціонування національного флоту сприяє розвитку пов'язаних із судноплаством галузей економіки - суднобудування, судноремонт, створення різних сервісних підприємств, які обслуговують судноплавні компанії (крюїнгові, агентські, стивідорні, страхові, сюрвеєрські й ін.). Все це сприяє організації додаткових робочих місць, збільшуючи тим самим число платників податку.

Сучасний стан морського транспорту України не в повній мірі відповідає її статусу незалежної морської держави в системі світового судноплавства. У роботі морського транспортного комплексу посилюються тенденції, які вже в найближчій перспективі можуть спричинити за собою втрату конкурентоспроможності торгового флоту.

Основними причинами кризового становища морського транспорту України є:

- втрата традиційної вантажної бази для судноплавних компаній, а також скорочення зовнішньоторговельних зв'язків морем;

- зменшення транзитних вантажопотоків, які прямують через морські порти України;

- старіння флоту і відсутність коштів для поповнення тоннажу.

Збільшений рівень фрахтування іноземного тоннажу суперечить економічним інтересам України. Потенціал транспортних можливостей національного флоту залишається незатребуваним.

Транспортний пасажирський флот повністю припинив лінійні перевезення пасажирів у всіх видах плавання через їх

неефективності і перейшов на круїзні і туристичні перевезення. Перевезення пасажирів малим пасажирським флотом в припортовому і межпортовом повідомленні практично припинені в зв'язку зі збитковістю та падінням добробуту населення.

З огляду на виняткову державну значимість розвитку морського транспорту і суднобудування для України, в Програмі розвитку морського і річкового транспорту та в Національну програму кораблебудування повинні бути передбачені заходи щодо фінансування будівництва транспортного флоту і стимулювання залучення інвестицій в суднобудівну промисловість. Тільки поповнення флоту України новими судами дозволить активізувати його участь в перевезеннях зовнішньоторговельних вантажів, утримати конкурентоспроможність на світовому транспортному ринку і забезпечити валютні надходження в бюджет держави.

Розглянемо існуючі і можливі, в принципі, схеми фінансування будівництва судів для поповнення флоту. Вони можуть бути наступними:

1. Використання іноземних кредитів. Розуміються кошти, які можуть бути надані іноземними кредиторами за умови забезпечення їх повернення передачею в заставу основних фондів судноплавної компанії, або гарантією Національного банку України.

Різновидом цієї схеми може бути виділення кредитних фінансових ресурсів держави Європейським банком реконструкції та розвитку під програму оновлення флоту.

2. Використання корпоративного капіталу недержавних фінансових структур - резидентів і нерезидентів України. Розуміється створення банківського консорціуму з метою акумулювання необхідних коштів для фінансування державної програми суднобудування. При цьому обов'язковим має бути створення державою для учасників консорціуму гарантуючих умов і механізмів, що стимулюють довгострокові капіталовкладення в морську галузь.

З урахуванням наявного багаторічного міжнародного досвіду таких фінансових операцій, замовником будівництва суден повинна виступати лізингова компанія, створена самими ж банками - засновниками консорціуму.

3. Використання власних коштів судноплавних компаній. Під власними коштами підприємств розуміються кошти, що складаються з частини прибутку, яка може бути спрямована на оновлення флоту, а також кошти від продажу основних фондів підприємства.

4. Використання державних кредитів. Розуміються кошти, що виділяються відповідно до рішення державних органів влади на зазначені цілі, використання і повернення яких контролюється і забезпечується державою. Розглядаючи наведені вище схеми необхідно відзначити, що ряд з них можуть бути негайно задіяні за умови прийняття рішень про державну підтримку національного торгового флоту. В першу чергу це схема використання іноземних кредитів.

Як зазначено вище, при існуючих економічних умовах в Україні, для реалізації цієї схеми необхідно або наявність високоліквідних основних фондів судноплавних компаній, які необхідно передати кредитору в заставу забезпечення повернення кредиту, або гарантії повернення кредиту від імені держави (наприклад видані Національним банком України). Заставний потенціал судів торгового флоту України в силу поважного середнього віку не великий і вже досить вичерпаний для отримання кредитних коштів в іноземних банках, які направляються в основному на покриття поточних експлуатаційних потреб підприємств у фінансових ресурсах. Надання ж державних гарантій щодо забезпечення кредитних зобов'язань судноплавних компаній України дозволить значно збільшити обсяги кредитних коштів зробить цю схему основною і найбільш ефективною з усіх розглянутих.

Важливим також є те, що ця схема може бути реалізована кожною судноплавною компанією в поєднанні з власними коштами в конкретних умовах її роботи на ринку і не обмежує вибір ділових фінансових партнерів.

З урахуванням передбачених у Законі України «Про лізинг» умов щодо оподаткування лізингодавця, схема фінансування нового суднобудування через лізингову форму також оцінюється реальною.

Ця форма широко застосовується в міжнародній практиці судноплавства, і, не дивлячись на деяку вищу кінцеву вартість залучених на тривалий період фінансових ресурсів,

представляється все-таки досить ефективною для умов реалізації Україною широкомасштабної державної програми суднобудування на вітчизняних суднобудівних. До складу засновників створеної лізингової компанії своїм капіталом можуть в цьому випадку увійти судноплавні і суднобудівні компанії, а також держава.

Для того щоб зберегти і надалі зміцнити позиції на міжнародному та внутрішньому фрахтовому ринках судноплавні підприємства повинні домагатися такого стратегічного напрямку, як підвищення виробничо-фінансової самостійності підприємств і поліпшення комерційного і технічного менеджменту, а це слід пов'язувати з удосконаленням організаційно-економічних структур.

На основі вдосконалення організаційно-економічних структур:

- досягається підвищення гнучкості свого виробничого потенціалу (в сенсі багатофункціональності основних фондів і здатності до збільшення в потрібний момент обсягу перевезень); Забезпечує цілеспрямована діяльність щодо підвищення технічного рівня основних фондів, а значить підвищується і конкурентоспроможність компанії;

- забезпечується вищий рівень кооперації з зацікавленими або з тими, які представляють інтерес суб'єктами господарської діяльності, в тому числі і з конкурентами. В результаті створення єдиної потужної транспортно-експедиторської, судновласницької і фрахтової структури дозволить успішно конкурувати з найбільшими судноплавними компаніями світу, такими як Maersk-Sea-Land, P & O Nedlloyd, Harpag Lloyd, ZIM і ін.

Ці напрямки загальновідомі і є прийнятними (характерними) для будь-яких господарюючих суб'єктів на нинішньому етапі розвитку світової економіки.

В основі створення підприємств лежить, в першу чергу, ознака форми власності, на якому засновано підприємство. Якщо підприємство засноване на приватній власності, то воно отримує організаційно-правову форму приватного підприємства. В основі колективного підприємства лежить колективна власність, державного підприємства - державна власність, спільного підприємства - майно різних форм власності, іноземне підприємство засноване на власності юридичних і фізичних осіб

інших держав, орендне підприємство засноване на договорі орендаря з власником про платне володіння і користування майном, яке необхідно для здійснення першим підприємницької діяльності [1, 2].

Результати роботи і масштаби діяльності судноплавних компаній в основному залежать від реалізації власної цільової функції. У той же час обсяг перевезення вантажів не є показником, який в повній мірі характеризує транспортні результати і визначає всі види ефективності транспортного обслуговування внутрішнього і зовнішнього товарообігу. Вартісний акцент ринкових відносин передбачає використання спеціального методу оцінки якісних результатів діяльності судноплавних компаній (прискорення доставки товарів, їх збереження, зниження витрат щодо альтернативних варіантів транспортного обслуговування) одержуваних при досягненні необхідних параметрів техніко-економічного рівня флоту, якості менеджменту і адекватної фрахтового ринку форми володіння ресурсами [3].

Якщо з позиції максимізації освоєння вантажопотоків форма власності зберігає відносну нейтральність, то з позиції якісних результатів і перспектив розвитку форма власності вважається пріоритетним фактором максимізації ефективності.

Особливістю приватного підприємств є те, що вони ґрунтуються на приватній власності одного і більше фізичних та юридичних осіб.

Приватні підприємства з правом найму робочої сили, в свою чергу, мають три форми:

- приватні підприємства, які належать одному власнику;
- підприємства, які перебувають у власності партнерів;
- корпорації.

Отже, узагальнена класифікація приватних підприємств дає нам три їх основні види:

- одноосібне приватне;
- партнерство;
- корпорація [4].

Перший вид підприємств дуже поширений в умовах ринкової економіки і має своїми головними перевагами: значний безпосередній стимул до ефективного функціонування; високі шанси на швидкий матеріальний успіх; повну самостійність,

свободу, кращу пристосованість до швидкозмінних умов ринку, до місцевих особливостей; можливість з'єднання в одній особі кількох професій одночасно; конфіденційність діяльності.

Переваги приватного підприємства, заснованого на партнерстві в першу чергу пов'язані з можливістю залучення більш значних ресурсів і в той же час збереження рухливості і адаптованості одноосібних підприємств.

У торговельне судноплавство підприємства одноосібного володіння і партнерства мали широке поширення в період фрахтового буму і відносно низької капіталомісткості флоту. При чіткому використанні сприятливої кон'юнктури частина таких компаній перетворилася в гігантські підприємства. В подальшому, зі зниженням активності фрахтового ринку і посиленням конкуренції, основним типом організації судноплавних компаній стає корпорація з акціонерним капіталом [5].

Корпорація має великі можливості по залученню капіталу в порівнянні з одноосібним приватним володінням, велику фінансову силу; набагато більші переваги в менеджменті за рахунок його спеціалізації і професіоналізму.

Визначальною юридично-змістовною характеристикою колективного підприємства є те, що всі вони засновані на спільній (частковій, пайовий, акціонерній) власності фізичних або юридичних осіб.

Розвинений фінансовий ринок у країні практично відсутній, тому підприємства повинні шукати джерела залучених коштів головним чином за кордоном. Однак вони не володіють рейтингом першокласних позичальників і не можуть розраховувати на сприятливі умови кредитування.

Держава не має достатніх фінансових ресурсів для того, щоб давати судноплавним підприємствам прямі субсидії на будівництво нових судів або державні позики під пільгові процентні ставки. Проблематично зниження податкових ставок і введення в практику політики прискореної амортизації судів. Економіка країни в цілому знаходиться у фазі спаду, при низькій кон'юнктурі світового фрахтового ринку.

Створюючи свої підприємства, держава може забезпечити підрив монополії приватних корпорацій в тих галузях, де спостерігаються тенденції до монополізації. У зв'язку з цим

підприємницьку діяльність держави слід вважати необхідною умовою стабільного економічного розвитку суспільства. [6, 7].

Спільне підприємство - організаційна форма підприємства, основана на базі об'єднання майна різних форм власності (так звана змішана форма власності). Засновниками спільних підприємств можуть бути юридичні особи та громадяни України, інших держав. При цьому правовий режим майна спільного підприємства визначається установчим договором і уставом.

Діючі сьогодні в Україні судноплавні компанії середнього і малого бізнесу незалежно від форми власності можна розділити на три групи:

- виділилися зі складу державних пароплавств в самостійні структури.

- державні порти, які, вийшовши з підпорядкування пароплавства і маючи вантажну базу, придбали власний вантажний флот. В даний час більшість портів передали свої судна в тайм-чартер судноплавним компаніям;

- невеликі приватні, в багатьох випадках за участю іноземного капіталу, судноплавні підприємства. Їх початкові фінансові можливості дозволяли орендувати на умовах тайм-чартеру кілька судів і оплатити витрати протягом перших місяців роботи [8, 9].

Ця остання категорія судновласників і операторів власно і формують ринкове середовище в сфері морських перевезень України.

Об'єднання підприємств здійснюються на добровільних правах з метою спільної діяльності на основі комерційного розрахунку та самофінансування.

У зв'язку з цим, однією з важливих функцій Антимонопольного комітету України є проведення аналізу діяльності існуючих і створюваних об'єднань підприємств для виявлення, запобігання, обмеження та недопущення в їх діяльності монополізму.

Основний економічний ефект досягається не через диктат ціни, який неможливий, а через узгодження дій учасників переміщення вантажів, що знижує транспортні витрати і забезпечує якнайповніше використання виробничих ресурсів [10, 11].

Перелік посилань

1. Bilorus O. H. Hlobal'nyy konkurentnyy prostir: monohrafiya / O. H. Bilorus ta in. – K. : KNEU, 2007. – 680 s.
2. Minakov V. The formation's conditions of effective economic relations in the port complex of Ukraine / V. Minakov, S. Pchenko // Современный научный вестник: научно – теоретический и практический журнал. — Белгород, 2013. — Вып. 33 (172). — С. 81 — 90.
3. Hushcha I.O. Fenomen ekonomichnoyi hlobalizatsiyi: zmist i ryzyky / Hushcha I.O. // Naukovi pratsi PDDA. – 2012. – Vyp. 2(5). – T. 1 – Ekonomichni nauky. – 2012. – S. 74–79.
4. Olson D. J. Public Port Accountability: A Framework for Evaluation / D. J. Olson // Urban Ports and Harbor Management: Responding to Change Along U.S. Waterfronts. — 1988. — 259 p.
5. Минаков В. М. Факторы и принципы организации системы внутрихозяйственных отношений в морских портах / В. М. Минаков, С. М. Минакова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. — Одеса: ОНМУ, 2012. — Вип. 4 (41). — С. 71 — 86.
6. Reshetilo V. P. Hlobalizatsiya ekonomiky ta yiyi vplyv na suchasnyu rehional'nyy rozvytok / V. P. Reshetilo, H. V. Stadnyk // Komunal'ne hospodarstvo mist. – 2013 – # 106. –S. 9–17.
7. Minakova S. Types, purpose and process of formation of the program of changes in the logistics system (Види, цілі і процес формування програми зміни в логістичній системі)/ I. Irtysheva, S. Minakova // Актуальні проблеми економіки. - Вип. 3 (165). - Київ: ВНЗ: "Національна академія управління", 2015. - С. 155-160.
8. Котлубай М. И. Становление морского транспорта в рыночной среде: Монография / М. И. Котлубай. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2005. — 224 с.
9. Минакова С.М. Національні пріоритети розвитку логістичних транспортних систем в умовах глобалізації: Монографія – Миколаїв: ФОП Швець В.Д., 2014. – 424 с.
10. Haken H. Erfolgsgeheimnisse der Natur. Synergetik: Die Lehre vom Zusammenwirken. (rororo Sachbuch) / H. Haken — Reinbek bei Hamburg, 2012. - 314 с.
11. Минаков В. М. Методичні підходи щодо побудови внутрішньогосподарського механізму морських портів України / В. М. Минаков // Экономические инновации: сб. науч. тр. — Одесса, 2013. — Вып. 54. — С. 136 — 148.

© Минаков В.М.

3.2. Проблеми розвитку туристичного руху на підприємствах водного транспорту України

Новітні тенденції соціально-економічного розвитку регіонів та громад потребують і оновлення інструментів регулювання регіонального розвитку. На перший план виходять інструменти, здатні забезпечити регіони та громади стимулами для пошуку власних ресурсів, стимулювати їх до активізації внутрішніх резервів розвитку. Надійним джерелом надходження інвестиційних ресурсів має стати розвиток туристичної сфери, тим більше, у кожному регіоні України зосереджена достатня кількість привабливих туристичних об'єктів, які за умови належного рекламування та підтримки можуть стати вагомим джерелом доходів місцевого бюджету. За даними Світового економічного форуму, Україна наразі використовує менш ніж третину від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу. За експертними оцінками, при повноцінному розкритті українського туристичного потенціалу надходження до бюджетів усіх рівнів можуть становити до 10 млрд дол. США на рік, скільки отримують країни, спів вимірні з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом [1, с. 27].

Інтеграція України в міжнародне співтовариство, реалізація стратегій регіонального розвитку, впровадження ринкових методів управління як економікою в цілому, так і окремими підприємствами сфери рекреації та туризму повинне ґрунтуватись на маркетингових дослідженнях динаміки туристичного потоку та попиту на регіональний туристичний продукт, який виробляється і пропонується в регіонах України [2, с.78]. Одним із показників розвитку туризму може слугувати обсяг туристичного потоку, що кількісно відображує фактичне перебування туристів на даній території. Як відомо, позицію країни на міжнародному туристичному ринку визначають за допомогою сальдо туристичного балансу, – це різниця між обсягами в'їзного та виїзного туризму. Розглядаючи структуру туристичного потоку країни можна зробити висновок про потенціал розвитку окремих напрямків туризму. У 2014 році розподіл між окремими видами туризму в Україні становив: загальна кількість обслужованих туристів – 2216957 осіб (100,00%); в'їзний туризм – 16618 осіб (0,75%); виїзний туризм –

1925344 особи (86,85%); внутрішній туризм – 274995 осіб (12,40%) (див. табл. 1) [3]. За офіційними даними джерел статистики, досліджень науковців щодо стану організованого туризму, Україна є туристичною країною, яка відправляє своїх громадян більше ніж приймає іноземців на своїй території [4]. До політичної кризи, питома вага в'їзного туризму у загальному обсязі складала 7,21% у 2013 р. та 9,80% у 2012 р. Зменшується питома вага внутрішнього туризму в цілому в державі, як у відносному, так і в абсолютному вираженні – у 2012 р. вона становила 24,00%, а у 2014 р. – 12,40%. Дослідження джерел статистики щодо загального обсягу туристів в регіонах України за 2012 - 2014 рр., вказує що позитивне значення даного показника спостерігається тільки у м. Київ, а найбільше зменшення у відсотковому вираженні у Луганській, Донецькій, Чернігівській та Кіровоградській областях (див. рис. 1).

Таблиця 1

Розподіл туристів по видах туризму у 2012 – 2014 рр., (осіб) [3]

Регіон	Роки	Зміни у 2012 – 2014, %	Загальна кількість туристів	у т. ч. по видах туризму		
				в'їзний	виїзний	внутрішній
Україна	2012	Зменшення на 17,29%	2680507	262465	1774737	643305
	2013		3067747	221272	2270001	576474
	2014		2216957	16618	1925344	274995
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	9,80%	66,20%	24,00%
	2013			7,21%	74,00%	18,79%
	2014			0,75%	86,85%	12,40%
Одеська область	2012	Зменшення на 37,32%	51808	9509	30628	11671
	2013		46845	6959	33910	5976
	2014		32475	2954	24987	4534
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	18,35%	59,12%	22,53%
	2013			14,85%	72,39%	12,76
	2014			9,10%	76,94%	13,96%

З огляду на те, що міжнародний туристичний рух набуває масового характеру і охоплює всі транспортні засоби перевезення, досить актуальним є визначення тенденцій розвитку туризму на водному транспорті.

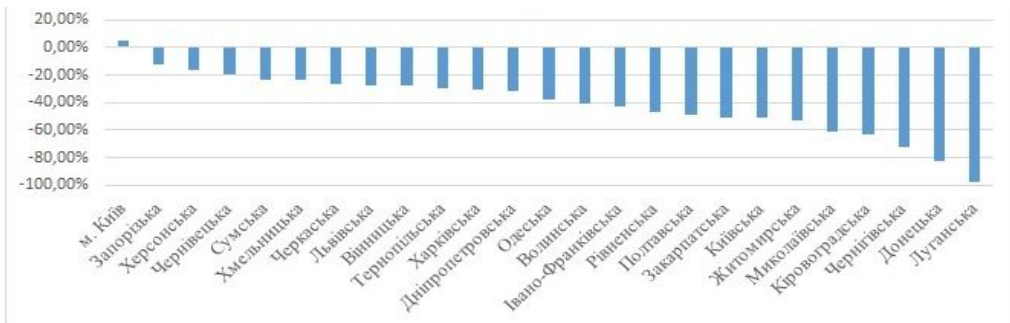


Рисунок 1. Зміна загального обсягу туристів в регіонах України за 2012 - 2014 рр. [3]

Сучасні дослідження функціонування водного туризму в Причорноморських регіонах України вказують, що серед основних проблем галузі, найбільш вагомими є недостатні обсяги залучення інвестицій щодо модернізації портової круїзної та туристичної інфраструктури, у будівництво круїзного флоту. Так інвестиції в галузі транспорту у загальному обсязі капітальних інвестицій економіки України за 2013-2014 рр., скоротилися майже у двічі. А обсяг інвестицій в секторі водного транспорту в 2014 році, складає 0,2 млрд. грн. або 1% в загальному обсязі галузевих інвестицій (див. рис. 2) [4].

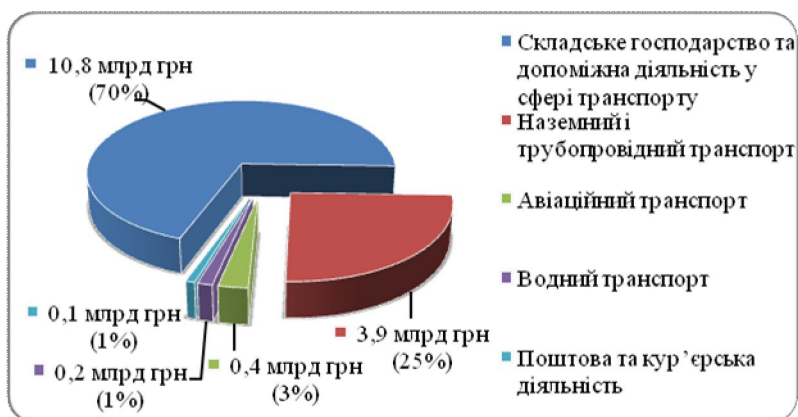


Рисунок 2. Розподіл інвестицій в сфері транспорту за секторами в 2014 р., млрд. грн.

Аналіз проблем розвитку круїзного ринку показав, що для успішного функціонування ринку морського туризму необхідно комплексний розвиток усіх елементів круїзного судноплавства і відповідної йому регіональної інфраструктури. Порти Чорноморського регіону в цілому мають достатньо великий туристично-рекреаційний потенціал для розвитку круїзного туризму. З кожним роком збільшується потік іноземних туристів на круїзних судах, які прибувають в порти України. Пояснюється це тим, що в найбільш освоєних басейнах Карибського і Середземного морів круїзним суднам стає тісно. Боротьба за клієнтів змушує круїзні компанії шукати нові ринки збуту своїх послуг. Чорноморський басейн підходить для цього як ніякий інший, так як, по суті, є частиною Середземноморського круїзного ринку. За останні п'ять років кількість судно заходів до портів України зросло на 40%, а кількість пасажирів – на 53,4%. За даними дослідження щодо розвитку потенціалу ринку круїзного туризму України, відмітимо що річкові пасажирські перевезення, на відміну від морських, почали скорочуватися починаючи з 2006 р. до 2013 р. Загальна кількість пасажирів скоротилося більш ніж у 3 рази - з 2022 тис. пас. (2006 р.) до 631 тис. пас. (2013 р.) (табл. 2) [5; 6].

Таблиця 2

Динаміка перевезень пасажирів річковим транспортом
України у 2006 - 2013 роках, (тис. пас.)*

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Пасажирів, всього	2022,0	1852,0	1552,0	1512,0	985,0	963,0	723,0	631,0
у т.ч. за видами сполучення:								
у внутрішньому	2000,6	1825,9	1536,0	1502,1	974,4	944,8	712,5	632,2
у міжнародному	21,3	25,7	15,8	9,5	10,8	18,0	10,2	7,9
із них круїзне:								
Одеська область	20,9	25,7	15,8	9,5	10,8	18,0	10,2	7,9
м. Київ	0,4	—	—	—	—	—	—	—

*згруповано автором за даними [5; 6, с. 71-72]

Скорочення пасажирських перевезень було викликано їх нерентабельністю і зменшенням кількості пасажирських суден, придатних до експлуатації. Високі ставки оплати за кредитами,

обтяжливі податки, вище, ніж стягуються з судновласників в інших країнах, призвели до скорочення річкового флоту, його фізичному і моральному зносу. У цих умовах державні установи виявилися нездатними в необхідні терміни підготувати і здійснити реформування галузі; вжити ефективних заходів, спрямованих на створення правової бази на внутрішньому водному транспорті, яка б забезпечила впровадження необхідних інструментів підтримки і виведення її з системної кризи, спираючись на досвід інших країн [7].

Річковий круїзний туризм у структурі в'їзного туристичного потоку України займає незначну позицію: цільовий ринок представляють громадяни Німеччини, Франції, Іспанії, Сполучених Штатів Америки, Канади, Швейцарії, Росії. За узагальненими оцінками за період 2011-2013 років серед іноземних туристів, які користувалися послугами туристичних підприємств України, частка круїзних туристів склала 5,5-7%. При цьому потужності українського річкового круїзного флоту формують 8 суден загальною одночасною місткістю 1618 пасажиро-місць. Внутрішній річковий круїзний туристичний продукт формують круїзна судноплавна компанія «Червона рута» (р. Дніпро) та департамент «УДП-пасфлот» (р. Дунай) судноплавної компанії «Українське дунайське пароплавання» (УДП). Компанія «Червона рута» є провідним туроператором в Україні та володіє найбільшим туристичним флотом в Україні, який обслуговує близько 10 000 туристів із понад 25 країн щорічно. Динаміка обсягу перевезення туристів «УДП-пасфлот» та компанією «Червона рута» за 2008-2013 роки наведено на рис. 3. Як бачимо компанія «Червона рута» збільшила обсяг надання круїзних послуг в 2013 р. в порівнянні з 2008 р., а «УДП-пасфлот» навпаки. В той же час, звернемо увагу, що загальна кількість рейсів по річці Дніпро зросла в 2014 році на 79%, в порівнянні з 2013 роком. У 2014 році по Дніпру здійснили 5538 рейсів, з них майже 2000 - морські й іноземні. Згідно зі статистикою інформаційної служби водних шляхів України, протягом 2014 р. по Дніпру перевезли 75,778 тисяч пасажирів. Таким чином, кількість перевезень пасажирів річковим транспортом збільшилася в 5 разів. В загальному обсягу судно потоку за навігацію 2014 р., пасажирські перевезення склали 18,13% [8].

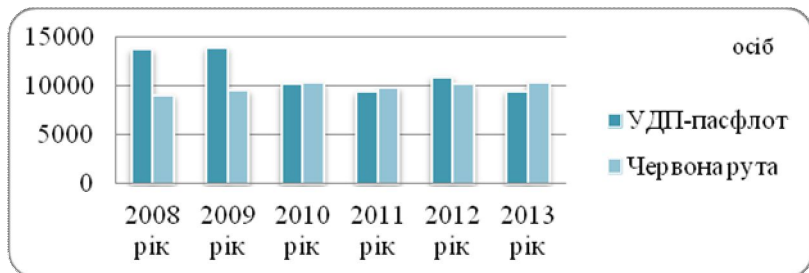


Рисунок 3. Динаміка обсягів перевезення туристів «УДП-пасфлот» та компанією «Червона рута» за 2008-2013 рр., осіб [8]

В той же час, скорочення вітчизняного річкового флоту, технічне і моральне старіння суден, незадовільний стан інфраструктури, зокрема наближення до аварійного стану значної кількості гідротехнічних споруд, відсутність коштів для державного фінансування розвитку річкової інфраструктури та недостатня зацікавленість інвесторів брати участь у її розбудові вплинуло на загальний обсяг пасажирообороту річкового транспорту за регіонами України (див. табл. 3) [6, с. 87].

Таблиця 3
Пасажирооборот річкового транспорту за регіонами, млн.пас.км

Україна та регіони	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	26,7	53,7	41,6	44,5	39,5	33,5	24,8
регіони							
Дніпропетровська	0,9	1,4	–	0,3	0,3	0,6	0,4
Запорізька	6,8	6,7	0,6	1,3	1,4	1,0	0,9
Київська	–	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,01
Миколаївська	2,5	2,1	–	0,6	0,4	0,4	0,4
Одеська	...	31,6	24,5	26,2	24,7	17,6	20,3
Полтавська	0,0	0,0	–	–	–	–	–
Тернопільська	–	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3
Херсонська	8,7	4,6	–	2,2	2,1	1,7	2,1
Чернігівська	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
місто							
Київ	7,3	6,6	16,0	13,3	9,9	11,6	0,1

Найбільш скорочення пасажирообороту річкового транспорту з 2005 року спостерігається у Запорізькому регіоні, майже у 7 раз. Дослідження даних статистики за 2013 – 2014 рр., дає підстави вважати, що сектор водного транспорту економіки України в цілому може стати привабливим для розвитку круїзного бізнесу та залучення інвестицій. Так, чистий прибуток галузі у 2014 році збільшився майже у 2,3 рази, але освоєно капітальних інвестицій на 30 відсотків менше, порівняно з 2013 роком (див. табл. 4).

Таблиця 4

Фінансові показники діяльності морської і річкової галузі України за 2013 – 2014 рр.*

Назва галузі	Чистий дохід від реалізації		Собівартість послуг		Чистий прибуток		Освоєно кап. інвестицій	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Морська і річкова галузь всього, тис. грн.	6726374	9006208	4316692	4790533	1161518	2658628	2157382	1564326,1

*складено автором за даними [4]

Необхідно відзначити, що в той час, як в усьому світі спостерігається тенденція до відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами як найбільш економічного та екологічного виду транспорту, в Україні скорочується попит на річкові перевезення і, відповідно, зменшуються обсяги перевезень вантажів і пасажирів, скорочується кількість торговельних суден, в тому числі під національним прапором, відповідно зменшуються валютні надходження держави, отримані від роботи флоту, та податкові відрахування до державного та місцевих бюджетів [9].

Науковці вважають, що модернізація портової інфраструктури дозволить щорічно збільшувати кількість судно заходів в українські порти на 10-15% і щорічно приймати не менше 60 тис. туристів, згладити сезонність і забезпечити роботою туристичну галузь. А надалі поверне в Чорноморський басейн крупних міжнародних круїзних операторів.

План модернізації пасажирського комплексу Одеського морського порту передбачає: довести проектну потужність комплексу – до 1 млн. пасажирів; довжину причалів – до 1370 метрів; глибину біля причалу – до 11,5 метрів. Загальна вартість реалізації інвестиційного проекту – 120 млн. грн. [4]. Зусилля України та інших країн Причорномор'я зі створення в регіоні умов для прийому круїзних суден починають приносити реальні плоди. Ще один тому доказ - ряд успішних переговорів на міжнародному форумі в Албанії (Туреччина, 2014), де українські порти отримали пропозиції від представників великих круїзних операторів. Лідер світового круїзного ринку, компанія Royal Caribbean Cruises Ltd як і раніше зацікавлена в можливій концесії пасажирського терміналу в порту Одеса. На даний час, круїзна навігація в порти Чорного моря ускладнена у зв'язку з діючими економічними санкціями щодо анексії Криму. Чорне море за своїм географічним положенням не є транзитним, отже, для того щоб виділитися у самостійний напрям для масового круїзного туризму, не менше 5 портів повинні бути привабливими щодо прийому туристів.

В цілому фахівці визначають значний прогрес у розвитку круїзної інфраструктури портів причорноморських держав і зростаючий інтерес туристів до подорожей в цей регіон. За підрахунками туроператорів, щорічний темп зростання числа круїзів із заходом в порти Чорного моря протягом останніх п'яти років складає 10%, а в 2013 році склав рекордні 36% - 546 судно заходів, близько 300 тис. пасажирів відвідувало туристичні центри регіону. Крім того, особливе місце у формуванні потенціалу регіональної круїзної індустрії набувають інвестиційні та інноваційні стратегії морських портів щодо конкурентного позиціонування пасажирських терміналів по відношенню до традиційних високорозвинених сегментів круїзного судноплавства, насамперед, Середземноморського і Балтійського [10].

Отже, залучення інвестицій в модернізацію інфраструктури круїзного судноплавства в регіонах України сприятиме розвитку суміжних галузей економіки та дозволить отримати конкурентні переваги за рахунок комерційної концентрації, спеціалізації та кооперації підприємств річкового та морського комплексу, використання кращих управлінських технологій та впровадження

інновацій. Таким чином, своєчасний аналіз факторів та загальних тенденцій ринку, які впливають на стан туристичного руху на водному транспорті, дозволить запропонувати економічні інструменти стимулювання регіонального розвитку сфери рекреації та туризму, сформувати напрями регіональних стратегій приваблення туристів.

Перелік посилань

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
2. Нездойминов С. Г. Туристический поток – фактор конкурентоспособности региона / С. Г. Нездойминов // *Arg Administrandi*. – 2014. - № 3. – С. 78-83.
3. Шикіна О. В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О. В. Шикіна, І. Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання. – Миколаїв, 2015. – №7. – С. 114–127.
4. Статистичні дані по інвестиційних проектах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://new.mtu.gov.ua/timeline/Analitika.html>
5. Транспорт і зв'язок України в 2012 р. / Статистичний збірник Державної служби статистики. – Київ, 2013. – С. 122.
6. Транспорт і зв'язок України – 2014 р. / Статистичний збірник Державної служби статистики. – Київ, 2015. – С. 71–72.
7. Ресурсный потенциал речного транспорта Украины: проблемы, задачи и меры по развитию и эффективному использованию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://transport-journal.com/komentarii-obzori/resursnyij-potentsyal-rechnoho-transporta-ukrayniyi-problemyi-zadachy-y-meriyi-po-razvytyuyu-y-effektyvnomu-yspolzovanuyu/>
8. Нездойминов С. Г. Круїзний ринок України в умовах міжнародної інтеграції регіонів / С. Г. Нездойминов // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання. – 2015. – №6. – С. 565–570.
9. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно - дорожнього комплексу України. – К.: НІСД, 2014. – 60 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/tdk-e0796.pdf>
10. Нездойминов С. Г. Основы круизного туроперейтинга: учебное пособие / С. Г. Нездойминов. – Херсон: Издатель Гринь Д. С., 2013. – 320 с.

© Нездойминов С.Г.

3.3. Про можливість і доцільність інвестування інновацій в авіапромисловий комплекс в кризових умовах

Антикризова проблематика наразі актуальна в Україні, оскільки на протязі 15-20 років ми знаходимось у стані перманентної фінансово-економічної (а з 2014 р. і геополітичної) кризи, яка то слабшає, то підсилюється. Особливо гострою виявилися наслідки світової кризи 2008-2012 рр., вплив якої на економіку нашої держави відчувається та ще й посилюється донині.

Наявність в Україні потужної авіапромисловості і розвинутої системи авіаційних навчальних закладів обумовлюють можливість інтеграції її у сферу розробки, виробництва і ремонту авіаційної техніки, підготовки висококваліфікованих фахівців для міжнародного авіаційного співтовариства. Проте, наразі вітчизняна авіабудівна промисловість (АП) знаходиться у кризовому стані [1, с. 118].

Сила авіабудівної галузі виявилася в масштабній потужності її потенціалу, у здатності до самозбереження в умовах тривалої незатребуваності її продукції як з боку уряду — основного замовника військово-транспортної техніки, так і на внутрішньому ринку.

Слабкість галузі проявилася у:

1. недосконалості організаційної і технологічної структури, обтяженої минулою мілітаристською орієнтацією й мобілізаційними потужностями; у характері розвитку, що тривалий час перешкоджав конкурентним й інтеграційним процесам не тільки за межами країни, де ці процеси досить активно розвивалися, але і всередині галузі;

2. в неефективності механізмів саморозвитку і самоорганізації підприємств;

3. у відсутності необхідних інституціональних і нормативно-законодавчих умов і навичок роботи за правилами і законами ринку, в тому числі глобального [2, с. 37].

Проектування антикризових стратегічних рішень в умовах інтеграції авіабудівної промисловості України в глобальний авіабудівельний ринок має починатися з приватизації і реструктуризації авіапідприємств. Наразі в галузі відбувається

реструктуризація шляхом створення вертикально інтегрованих холдингів. Основні підгалузі: військове (транспортне) літакобудування, цивільне літакобудування, вертоліто-будування, двигуно-будування, авіоніка, авіаційний ремонт.

Розвиток авіаційної галузі призводить до росту темпів авіавиробництва і необхідності розробки беззбиткових програм виробництва в антикризовому стратегічному плануванні авіабудівельних підприємств.

Незважаючи на проведені наукові дослідження, питання розробки і використання беззбиткових програм виробництва в інноваційному стратегічному плануванні авіа-ремонтних і авіабудівельних підприємств в умовах перманентної економічної кризи мають фрагментарний характер і потребують подальшого розгляду. Ця проблема щільно поєднується з політикою зміцнення сукупності потенціалів авіавиробничого (авіаремонтного) підприємства.

Потенціали, як категорії суспільного відтворення, постійно взаємодіють один з одним. У результаті взаємодії потенціалів відбувається їх інтеграція, яка об'єктивно збільшує загальний виробничий потенціалю

Система «виробничий потенціал», будучи самостійною категорією, розвивається у взаємодії із такими системами, як: «суспільні потреби», «науково-технологічний потенціал», «технічний потенціал засобів виробництва», «експортний потенціал», «природний потенціал», «ресурсний потенціал», «потенціал інфраструктури»; «кадровий потенціал», «інформаційний і організаційний потенціали» (механізм управління) [3, с. 78].

Інноваційний потенціал — це спроможність підприємств і галузі в цілому виробляти наукомістку продукцію, яка адекватна потребам конкретного ринку.

За сучасних умов висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку, розвитку і життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні виробники на авіатехнічному ринку ставлять перед собою такі цілі:

1.впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

2.задоволення потреб, існуючих на ринку,

3.отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту,

4.розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку,

5.забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється,

В таких умовах підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання стає найголовнішим завданням, розв'язання якого залежить від спрямованості зусиль їх топ-менеджменту на опрацюванні і втілення інновацій.

В кінцевому підсумку система антикризового менеджменту націлена на підвищення конкурентоздатності продукції через інвестування інновацій для здобуття конкурентних переваг.

Здійснивши огляд літератури, можна зазначити, що однозначного трактування визначення конкурентної переваги не існує. Конкурентною перевагою називають здатність організації краще задовільнити потреби споживачів, ніж це можуть зробити конкуренти. Варто називати конкурентною перевагою таку властивість товару або послуги, яка найкращим чином задовольняє потреби споживачів. Але це поняття є значно ширшим, адже включає в себе цілий спектр різноманітних факторів, які можуть впливати на конкурентне середовище в тій чи іншій галузі [4, с. 14].

Забезпечення конкурентних переваг являє собою процес змін, що провокує певні протидії, він потребує управління і, зокрема, стратегічного підходу. Оскільки зміни стосуються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, зайнятість, кваліфікацію, технологію, обладнання, продукцію, ринки збуту, то, відповідно, вихідним моментом підвищення конкурентоспроможності виступає розробка стратегії такого підвищення з врахуванням всіх аспектів сприяння та протидії [5, с. 372].

Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням у цілях підвищення конкурентоспроможності. При цьому менеджмент підприємства повинен:

- об'єктивно оцінювати існуюче положення організації;
- визначати концепцію підвищення конкурентоспроможності;
- доводити необхідність змін;

- пропагувати очікувані результати вдосконалення діяльності [4, с. 15].

Здійснивши аналіз роботи підприємства і виявивши негативні тенденції до зниження конкурентних переваг, необхідно прийняти рішення щодо реалізації ефективної стратегії підвищення та забезпечення цих переваг. Основними стратегіями формування конкурентних переваг є стратегія контролю над витратами, стратегія диференціації та стратегія фокусування.

При розробці і реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності потрібно дотримуватись певних етапів, постійно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, і, при необхідності, коригувати обрану стратегію. При цьому механізм реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації повинен розроблятися із застосуванням системного, комплексного та інших підходів, а сама стратегія бути науково обгрунтованою [5, с. 281].

Отже, наразі необхідно прогнозувати необхідність і доцільність інновацій для зростання конкурентоспроможності і ризикозахищеності авіабудівного підприємства, як чинників запобігання кризам, з урахуванням змін в економічній і геополітичній обстановки в країні.

Інвестування інновацій необхідне для стабільного функціонування підприємства (фінансової стійкості, ліквідності, плато-спроможності, рентабельності і прибутковості).

Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства повинна базуватися на плануванні інноваційного процесу і повинна містити в собі такі основні підходи:

- ревізія місії і перегляд пріоритетних цілей підприємства;
- вибір інвестиційного проекту для реалізації місії підприємства;
- адекватність інвестування інновацій (у частині об'єктів інвестування коштів і їх обсягів) місії фірми;
- необхідність організаційних змін у структурі підприємства внаслідок реалізації інвестиційного проекту через його вплив на функції управління;
- освоєння новітніх технологій, оскільки компетентність і майстерність персоналу, що є чинниками технології, представляють собою складнопереборні конкурентні здобутки, які необхідні для активного створення ринкової ніші, або її сегменту [6, с. 110].

Сучасний розвиток економіки України характеризується значною конкуренцією суб'єктів господарювання різних галузей, оскільки саме в комплексі вони приносять ефективний результат. Такі умови вимагають переходу до нових, ефективних методів управління, які залежать від ряду чинників. Одним із найвагоміших є інноваційний розвиток. Раніше інноваційна діяльність розглядалась, як наслідок науково-технічного прогресу, то в сучасних умовах інновації — найважливіший фактор ефективного функціонування організаційної, виробничої, фінансової, наукової сфер, саме в комплексі вони приносять ефективний результат.

Однією з проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні є саме законодавча база. Важливим недоліком законодавства України є нескоординованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність економічній ситуації в країні. Шляхом до створення конкурентоспроможної економіки є активне використання наявної науково-технологічної бази у промисловості, тобто тісний зв'язок між науковими досягненнями та впровадженням створених нових технологій у виробництві.

Проблема впровадження інновацій приховується в самих людях, які звикли чітко виконувати свої функції та працювати за правилами. У сучасних умовах українським компаніям необхідно переходити на шлях інноваційного розвитку, генерувати та впроваджувати нові інновації.

Це вимагає досліджень щодо можливості і доцільності фінансування інновацій для подолання кризових явищ. При цьому очевидно, що в період гострої фази кризи не про яке фінансування мови бути не може, оскільки підприємству необхідно елементарно вижити (не збанкрутувати).

У більшості випадків інновації зазнають краху через помилки у розрахунках, плануванні та через некомпетентність осіб, які займаються впровадженням наукових розробок, але все одно інноваційний потенціал підприємства залишатиметься високим за умови правильної реалізації інноваційних можливостей.

Основними головними умовами розвитку інноваційного розвитку вітчизняних підприємств на рівні держави:

- створення ринку інноваційної продукції, на якому буде забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;

- держзамовлення на інноваційну продукцію;
- створення державної підтримки лабораторних центрів;
- цілеспрямована підготовка кадрів, менеджерів інноваційної діяльності;
- ставлення до науки, як першочергової умови цілеспрямованої і послідовної роботи з формування національної інноваційної системи;
- використання, в першу чергу, наукових розробок вітчизняних науковців;
- активне співробітництво органів влади як між собою, так і з підприємницькими, науковими і бізнес-освітніми секторами економіки;
- активне використання ринку в якості ефективного інструменту координації діяльності учасників інноваційного циклу «наукові дослідження, розробки — виробництво — збут — обслуговування»;
- створення умов для розвитку різноманітних форм підприємництва у сфері науки, виробництва і обороту [7, с. 89].

Досліджуючи причини виникнення необхідності розробки і впровадження інновації вчені визначили, що інновації поділяються на реактивні і стратегічні, тобто на ті, що забезпечують елементарне виживання підприємства в умовах застосування інновацій конкурентів, і на ті, впровадження яких мають превентивне спрямування з метою перспективного отримання у майбутньому конкурентних переваг.

Для адекватного оцінювання вартості інтелектуальної власності потрібна оцінка її об'єктів.

Система інноваційно-інвестиційного управління повинна об'єднати державні інтереси та цілі приватного бізнесу в упровадженні результатів НТП і забезпечити прорив вітчизняного авіабудування на міжнародні ринки авіатехніки і авіаремонту, що вимагає пошуку і використання нових джерела фінансування інновацій.

Стимування інноваційної діяльності підприємств України пояснюється, обмеженістю джерел її фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів. Відсутність власних коштів у підприємств для фінансування інновацій доповнюється іншими чинниками: високими кредитними

ставками та неспроможністю отримання довготермінових кредитів; теперішнім масовим банкрутством банків. Недостатньо використовуються в Україні непрямі заходи стимулювання та впровадження інновацій [8, с. 279].

Крім того, інвестиційні особливості в авіаційній галузі суттєво відрізняються від аналогічних процесів в інших сферах економіки. Так, в обробній промисловості окупність інвестицій коливається в інтервалі 3-5 років, на енергоринку — 1-4 роки.

Окупність інвестицій у цивільній авіації (будівництво авіатехніки, ремонт, лізинг, експлуатація авіасуден та їх оснащення) об'єктивно має більші терміни. Так, окупність авіаційної техніки нового покоління становить, залежно від типу повітряних судів, від 8 до 12 років. Окупність об'єктів наземної інфраструктури коливається в проміжку 12-20 років [1, с. 27]. А кредитно-фінансова система країни сьогодні націлена на коротші строки повернення кредитів. Використання ж зовнішнього інвестування у вітчизняну авіапромисловість та поставки літаків авіакомпаніям практично ускладнено і обмежено через протекціонізм провідних країн-виробників авіатехніки.

Основними джерелами фінансування інноваційних процесів наразі є амортизаційні відрахування і прибуток, які складають 65-70% в інвестуванні інновацій, при цьому. За рахунок прибутку здійснюється 20% фінансування. Це обумовлено обмеженою можливістю отримання позичкових коштів на тривалий термін та високою вартістю при загальному зниженню державних асигнувань. Таким чином, єдиним реальним резервом фінансування інноваційних проектів, для забезпечення впровадження техніко-технологічних та інших наукових розробок у виробництво, є продаж некритичного застарілого (фізично і морально) парку техніки (верстатів, транспорту, іншого технологічного устаткування і обладнання).

Система узгоджених цілей і засобів їх реалізації (НДДКР, фінансові, маркетингові тощо) складають інноваційний проект і забезпечують оптимальне (чи ефективне) розв'язання проблеми виживання підприємства в кризових ситуаціях, при цьому вони мають бути узгоджені із наявними, чи потенційними ресурсами підприємства.

Отже, в таких умовах, перспективним вбачається венчурне фінансування на всіх етапах інноваційного проекту з виробництва продукції/послуг, їх просування і подальшого

вдосконалення (фінансування інкубаційного періоду, попереднє і стартове фінансування, фінансування комерційного освоєння інновації, фінансування розвитку, синдиковане інвестування),

Під синдикованим інвестуванням ми розуміємо пайове фінансування інноваційних малих підприємств, тобто воно є перехідним (попереднім) етапом до венчурного фінансування. А метою і завданням венчурного фінансування є отримання частки в статутному капіталі підприємства шляхом надання коштів.

При комбінованій схемі венчурного інвестування, яка на практиці є найбільш поширеною, певна сума коштів вкладається в акціонерний статутний капітал, а друга частина надається як інвестиційний кредит, правда під відсоток, значно вищий, ніж банківський. Очевидно, що реалізація інноваційного проекту — як різновиду інвестиційного — пов'язана з невизначеністю і ризиком, а отже у порівнянні зі звичайним проектом, який використовує традиційні технології прибутковість має бути набагато більшою.

При цьому інвестор стає співвласником підприємства, або заново організованого під інвестиційний проект венчурного підприємства, і розраховує на одержання підвищених у порівнянні зі звичайним виробництвом дивідендів, проте і ризик інвестора по фінансуванню інноваційного проекту значно більший при венчурному інвестуванні, а отже і кошти надаються під більший процент ніж позика банку [8, с. 78].

Треба зазначити, що мізерні обсяги експорту інноваційної продукції вказують на низьку віддачу від інновацій, які запроваджуються на авіабудівельних і авіаремонтних підприємствах України, а це вимагає опрацювання нових форм їх фінансування або кредитування і нових напрямків, оскільки вкладати треба не в розвиток традиційного (часто застарілого) виробництва, чи вдосконалення його, а в нові технології продукцію/послуги, системи управління, розвиток компетенцій персоналу тощо.

Очевидно, що актуалізація, розроблення і реалізація суто технічних (технологічних) інновацій, безумовно викликає необхідність впровадження управлінських (в т.ч. маркетингових, логістичних, комп'ютерних) інновацій, що зумовлюється їх значущістю для формування середовища, в якому продукуються, поширюються і реалізуються інновації інших видів, а також розвивається інноваційний тип культури та створюються

інноваційні (венчурні) підприємства, які здатні опиратися кризовим проявам в економіці.

Проте, для підвищення економічної ефективності роботи, підприємствам, окрім виробництва якісного продукту, необхідна участь у вирішенні соціальних проблем персоналу свого підприємства й місцевого співтовариства.

У західних країнах соціальні інвестиції компаній стали невід'ємною складовою загальної корпоративної культури і політики. Керівництво компаній розглядає такі інвестиції не як окремі разові акції, які реалізуються з метою зниження від'ємних наслідків діяльності компаній у кризових умовах, чи при загрозі розвитку таких тенденцій, а як постійно діючі програмні заходи, спрямовані на отримання позитивного соціального результату.

Таким чином, у компаній виникає потреба в аналізі й оцінці соціальних інвестицій, які є основною формою прояву соціальної відповідальності компаній. Необхідність підвищення ефективності соціальних інновацій стимулює дослідників і представників компаній до опрацювання і вдосконалення методів оцінки соціальних інвестицій.

Неоднозначність розуміння сутності соціальних інвестицій і впровадження кадрових інновацій, слабка вивченість методів їх оцінки вимагають подальших досліджень в інноваційно-інвестиційному і кадровому менеджменті [2, с. 38].

Отже, підсумувавши вищесказане потрібно зазначити, що запровадження інноваційних технологій на підприємствах на сьогоднішній день відіграє надзвичайно важливе значення в економічному розвитку підприємства, в конкурентоспроможності в порівнянні з іншими вітчизняними і зарубіжними підприємствами. Проте, необхідно враховувати низку проблем, що стримують їх інноваційний розвиток.

Таким чином, за сучасних умов швидкого підвищення рівня конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках, зростання вимогливості споживачів авіатехніки виникає така ситуація, що у найближчі десятиліття сподіватися на процвітання може лише те підприємство, яке володітиме конкурентними перевагами в багатьох сферах, зокрема у сфері зниження витрат, вдосконаленню компетенцій персоналу, покращання якості, забезпечення гнучкості, впровадження інновацій, у сфері економії часу. Сутність даного питання набуває особливої актуальності за сучасних кризових умов невизначеності,

геополітичної нестабільності в Україні, глобалізації, зміцненні конкуренції у всіх галузях, що потребує подальшого вивчення і удосконалення системи управління інноваційно-інвестиційними процесами авіабудівельних і авіаремонтних підприємств.

Більш глибокий аналіз діяльності підприємств у галузі авіа- і машинобудування дозволить систематизувати існуючі підходи щодо визначення стратегії розвитку таких підприємств, які знаходяться у кризовому стані та запропонувати механізми покращення їх діяльності саме через антисипативне антикризове інноваційне управління.

Виходом із кризової ситуації, яка склалася для вітчизняних авіапромислових підприємств, є формування нової політичної лінії, що закладає основні принципи прийняття рішень і взаємодії в процесі виробництва, і на її основі, — розробку стратегії, орієнтованої на розв'язок проблеми взаємодії з динамічно мінливим зовнішнім середовищем, тобто стратегії стабілізації і зміцнення економічних позицій на гостро конкурентному глобальному авіаринку [9, с. 241].

Отже, конкурентні переваги і потенціал успіху вітчизняної авіабудівної галузі треба здобувати через впровадження інноваційної стратегії і антикризової політики та адекватних профілактичних заходів.

Передік посилань

1. Ареф'єва О. В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань. Монографія / О. В. Ареф'єва, А. М. Штангрет.- Львів: Українська академія друкарства, 2011. - 224 с.
2. Данік Н. В. Інноваційний розвиток економіки України / Н. В. Данік // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка – 2014. – № 2 (28). – С. 36-39.
3. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 76–82.
4. Сімех Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Т. X. – 2007. – № 1. – С. 12 – 16.
5. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
6. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки.-2007.-№ 8 (74).-С. 107-115.

7. Пономаренко В. С. Визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства [Текст] / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 86–94.
8. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства — становлення понятійного базису [Текст] / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 75–86.
9. Колодїзев О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – №78. – С.238–243.
10. Шандова Н. В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економічний простір: зб. наук. пр. – № 21. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С.276–292.

© Вольвач М.М.

3.4. Теоретико-концептуальні засади і методичне забезпечення формування системи антикризового управління в авіапромислових підприємствах

Наразі стає очевидною необхідність розробки теоретико-методичних засад розв'язання задач формування концепції випереджаючого антикризового управління в авіапромислових підприємствах, опрацювання технологічної бази та інформаційно-методичного забезпечення такого управління. Необхідно проаналізувати теоретичні основи системологічного устрою промислового підприємства, виокремити теоретичні і прикладні положення антикризового управління авіапромисловими підприємствами, розкрити сутність концептуального підходу до формування системи антикризового управління в авіапромислових підприємствах. Також необхідно провести аналіз кризового стану авіабудівних підприємств як об'єкту управління і оцінка перспектив їхнього розвитку, зробити оцінку загрози можливого банкрутства та аналіз інструментально-технологічних особливостей забезпечення адаптивності антикризового управління в авіапромислових підприємствах України.

Криза — це несприятливе для організаційно-економічної системи порушення рівноваги, її деградація або незадовільні параметри [6, с. 89].

Антикризове управління — це комплекс принципів, форм і методів розробки і реалізації низки управлінських рішень,

спрямованих на оперативне виявлення небезпеки кризи, діагностики причин її виникнення, заходів для зниження негативних наслідків, а також створення відповідних умов за допомогою раціонального використання наявного потенціалу підприємства і мінімізації витрат для своєчасного подолання кризи й відновлення життєздатності [3, с. 218].

Розширення методичного апарату антикризового управління та його використання для розробки інструментів такого управління. впливає на підвищення внутрішньо-системної (антикризової) стабільності роботи підприємств [8, с. 57].

Авторами опрацьоване своє визначення антикризового управління, яке в будь-якому випадку має бути антисипативним і превентивним, тобто — випереджаючим.

Отже, в авторській редакції під антикризовим управлінням — будемо розуміти управління внутрішнє, цільове, випереджаюче (попереджувальне), що має і стратегічну і оперативну складову, яке має бути націлене на пошук і вибір прийняттого способу дій для забезпечення точності руху керованого об'єкту з обраної попередньої траєкторії, у зв'язку із чим повинен здійснюватися контроль маршруту руху, встановлюватися небажані відхилення і вживатися оперативні заходи щодо їх усунення; це — постійний розвиток та довгочасне виживання підприємства, оскільки за умови правильної антикризової стратегії підприємство може не піддаватися впливу кризових тенденцій протягом тривалого періоду.

Критичне осмислення автором точок зору вчених про видове розмаїття управлінських функцій, дало можливість зробити визначення антикризового управління як інтегрованого, послідовно реалізованого принципу переваг попереджувального управлінського впливу.

Антисипативний антикризовий менеджмент представляє самостійний, реалізований на систематичній основі, вид діяльності, спрямованої на спостереження за підприємницьким середовищем, щоб подолати невизначеність, на своєчасне розпізнавання загроз і можливостей кризи з тим, щоб розробити і проконтролювати реалізацію комплексу заходів у відповідь, які гарантують адаптацію авіапромислового підприємства в нових обставинах [2, с. 48].

Ефективність антикризового управління — це здатність приносити оптимальний ефект від впровадження відповідних

антикризових програм із максимально можливим збереженням всіх преференцій при мінімальних витратах засобів і ресурсів [3, с. 284].

Головне завдання стратегічного (превентивного) антикризового управління, з нашої точки зору, зводиться до того, щоб передбачити та попередити появу загрози виживанню і розвитку системи, підвищити опірність підприємства до очікуваних дій критичних факторів шляхом завчасної розробки спеціальних антикризових сценаріїв. Превентивне антикризове управління орієнтовано на перспективу [10, с. 202].

Як відомо, антисипація — це передбачення майбутніх подій, яке не представляє собою висновку з інших знань. Воно відрізняється як від очікування, що спирається на ймовірнісні умовиводи від минулого до майбутнього, так і від пророкування, що є дедуктивним поясненням майбутніх явищ на основі відомих загальних принципів [4, с. 54].

Отже, антисипативний антикризовий менеджмент представляє самостійний реалізований на систематичній основі вид діяльності, спрямованої на спостереження за підприємницьким середовищем, щоб подолати невизначеність, на своєчасне розпізнавання загроз і можливостей кризи з тим, щоб розробити і проконтролювати реалізацію комплексу заходів у відповідь, які гарантують адаптацію авіапромислового підприємства в нових обставинах.

Екзогенні і ендогенні фактори згруповані автором на основі вивчення літературних джерел [1, 3, 6, 7, 9].

У традиційному розумінні, тобто у світлі загальної теорії систем, підприємство насамперед асоціюється з системою. Проведене дослідження авіапромислових підприємств із системологічних позицій, дозволяє визначити їх як таких, що мають певні межі, певні характеристики, складну, ієрархічно структуровану виробничо-господарську систему, орієнтовану на виживання і зростання (тобто успішний розвиток).

Поглиблений аналіз сутнісно-змістовних аспектів антикризового менеджменту авіапромислових підприємств виявив два принципово можливих режими його здійснення: антисипативний і реактивний. При реактивному антикризовому управлінні здійснюється управління кризовими комунікаціями, безпекою і збереженням ресурсів, відновлення ефективної діяльності підприємства. Інтерактивне антикризове управління

підтримує ефективне функціонування підприємства, запобігає виникненню кризових явищ і здійснює навчальну функцію [7, с. 12].

Для реактивного антикризового управління характерна початкова реакція на оперативні заходи, коли підприємство ще не підготовлене до незвичних стратегічних загроз, але замість того, щоб застосовувати послідовний ряд відповідних заходів, воно аналізує дані, обирає і здійснює комбінацію контрзаходів, яка видається оптимально [1, с. 104].

Коли їхня низька результативність стає очевидною, підприємство рішуче переходить до стратегічних заходів антикризового управління.

Організована система, якою виступає авіа-виробниче підприємство, розглянута в роботі у вигляді автономної цілісності, але під кутом зору її сумісності із навколишнім середовищем; в безперервному русі, але з позицій збереження динамічної рівноваги; в ієрархічній єдності її структурних компонентів, але при активному відстеженні наростання внутрішніх протиріч, що дозволяються шляхом якісних перетворень системи, зачіпають і його структуру.

Нами встановлено, що діяльність свідомо створеної системи, щоб бути успішною, повинна підкорятися задоволенню потреб зовнішнього середовища, у зв'язку із чим у неї повинні існувати особливі відносини з цим середовищем. Перебуваючи в тісному контакті із зовнішнім середовищем, виробничо-господарська система, як інтегрована складова розгалуженої динамічної макросистеми, неминуче виявляється схильною до впливу коливань ринкової кон'юнктури, що породжує об'єктивну необхідність налагодження стеження за станом зовнішнього середовища.

Отже, кінцевою метою стратегічного менеджменту є досягнення близького до оптимального функціонування авіапромислового підприємства на основі правильного вибору головної стратегічної лінії його поведінки, в той час як для антисипативного антикризового менеджменту в якості такої мети виступає забезпечення виживання і (по можливості) зростання виробничо-господарської системи при функціонуванні в циклічному ритмі макро- і підприємницької динаміки.

Автор наполягає на необхідності застосування інтегрованого підходу в дослідженні керованого об'єкта, що

передбачає аналіз авіапромислового підприємства як складно-структурованого системного утворення і як господарюючого в ринкових умовах суб'єкта. Інтегрований аналіз, що проводиться із системологічних і економічних позицій, відкриває перспективи встановлення критичних параметрів і зон, які вимагають своєчасного управлінського втручання для підтримки мікросистеми в квазі-стабільному становищі, незважаючи на перманентно змінне конкурентне оточення і динамізм внутрішнього розвитку.

Наразі треба констатувати, що стан АП України характеризується такими трьома тенденціями:

1. зростаючим відставанням від світового рівня в технологічному розвитку науково-дослідного, проектного й виробничого секторів;

2. великими кадровими й інтелектуальними втратами — як у кількісному відношенні, так і стосовно володіння сучасними конструкторськими і виробничими навичками.

3. фактичним кризовим станом авіабудівної галузі.

Для здійснення антикризового управління в антисипативному режимі необхідно опрацювання інтегрованого набору спеціальних інструментів, комплексне використання яких відкриває можливості для криз-менеджменту діяти згідно очікуваній або можливій зміні ситуації в підприємницькому середовищі, не упускаючи і не марнуючи часу і не допускаючи надмірних втрат для авіапромислового підприємства від наслідків кризи [21].

Ключовою метою і орієнтуванням реактивного антикризового менеджменту має виступати відстеження біфуркацій та відновлення платоспроможності авіапідприємств. Біфуркації — це поворотні пункти розвитку, при цьому підкреслюється ситуація вибору, можливість декількох варіантів подальшого ходу подій, втрата стабільності попереднього стану системи (об'єкту). Поняття біфуркації, що народилося в математиці, зараз використовують економісти (соціологи, психологи, і політологи) [15, с. 93].

У цьому зв'язку, випереджаючий антикризовий менеджмент пропонується розглядати за змістом як наукову теоретичну концепцію і як практику превентивного управління, покликану прискорити, відстрочити або запобігти кризовим явищам в економіці авіапромислового підприємства, а також

використовувати надані кризою можливості ринкового «маневру» для виживання, а можливо і захоплення лідерства [4].

Таким чином, нами було виявлено, що в результаті застосування до підприємства ПАТ «Мотор Січ» різних дискримінаційних моделей діагностики банкрутства не було отримано однозначної відповіді щодо фінансового стану даного підприємства. З метою встановлення фінансової ситуації факторів впливу на неї, аналізу ймовірності банкрутства та розробки рекомендаційної антикризової моделі поведінки проведемо аналіз фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» за даними форм фінансової звітності. Так, важливою стадією є впорядкування фінансової інформації є горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності [8].

Останнім часом все більш широкого поширення знаходять проблемно-орієнтовані системи показників, які дозволяють врахувати більшість взаємо-залежностей, істотних з точки зору можливостей вирішення розглянутої проблеми [22, с 44].

Узагальнюючи наявні авторські пропозиції щодо налагодження роботи системи випереджаючого антикризового управління на авіапромисловому підприємстві, можна констатувати, що для її функціонування необхідно визначити комбінацію індикаторів зворотного зв'язку для стеження за ходом справ, оскільки не представляється можливим створити єдиний індикатор, який міг би точно охарактеризувати будь-яку ситуацію, що складається, і своєчасно просигналізувати про небезпеку менеджменту підприємства [19, с. 216].

Сама система показників, має бути проблемно-орієнтована на своєчасне розпізнавання кризових загроз для авіа-виробника, щоб не допустити серйозних фінансових втрат і подальшого банкрутства.

Після того, як підконтрольні показники будуть ідентифіковані, необхідно визначити допустимі інтервали їх зміни.

Попередньо встановлені межі коливань підконтрольних показників утворюють основу для регулюючої діяльності контролерів, які повинні робити відповідні дії лише при появі «сигналів небезпеки».

Для ефективного використання показників, як інструменту контролінгу, потрібно інтегрувати окремі вимірні у функціонально або формально організовані системи, які могли б

врахувати основні взаємозалежності в рамках підприємства та охопити найважливіші причинно-наслідкові зв'язки для наступної побудови моделей, придатних для передбачення банкрутства [18].

Дослідженням встановлено, що періодичне стратегічне планування дозволяє проводити комплексний огляд змін під впливом кризової ситуації з усіх напрямків діяльності авіапромислового підприємства, забезпечити прозорість стратегічних позицій бізнесу в нових реаліях авіаринку. В процесі періодичного стратегічного планування обрана спочатку стратегічна лінія поведінки авіа-виробника може бути скоригована так, щоб забезпечити виживання підприємницького організму в посткризовий період. Одночасно відкривається можливість виявлення принципової потреби в нових стратегічних заходах.

Автор стоїть на тих позиціях, що розробка варіантних (кризових) планів полегшує для криз-менеджменту оперування в розумних межах фактором невизначеності. Підтримання стійкості припускає гармонізацію бажаних зовнішніх можливостей авіа-виробника, відповідно яким даний бізнес має намір позиціонувати себе в ринковому середовищі, з внутрішніми потенційними здібностями авіапромислового підприємства забезпечити потрібні ринкові позиції.

Нами пропонується включити в інструментальний набір систему раннього попередження і оповіщення, антикризову програму, ситуаційні та нормативний кризові плани, а при проведенні аналізу ситуації в умовах невизначеності спиратися на дослідницьку програму прогнозування нестійкості систем, вивчення її економетричними методами елементарних катастроф, застосування техніки сценаріїв.

Критичний аналіз пропозицій деяких авторів [5-10] щодо вдосконалення методики стратегічного планування, для посилення його антикризової спрямованості, вказує на те, що адекватно завданню гармонізації планування продуктів/ринків і внутрішнього потенціалу відповідає виділення на основі стратегічно виправданого сегментування авіаринку своєрідних «носіїв успіху» — полів бізнесу з відповідним потенціалом.

Наразі виникла необхідність поширити антикризовий менеджмент на всі ланки повного кризового ланцюга до етапу виникнення критичної ситуації і реалізувати його в практичній

діяльності у вигляді двох різновидів: реактивного і антисипативного [4]. Центр ваги в комбінації вжитих у відповідь на розвиток кризи дій переноситься на жорсткість економії і проведення заходів оперативного характеру для ліквідації відчутних збитків і, по можливості, мінімізації витрат, обумовлених згоранням нерентабельної діяльності.

Таким чином, реагування на загрози і шанси в режимі випередження в умовах зростаючої динамічності підприємницького середовища вимагає перебудови традиційних концептуальних поглядів на стратегічне планування в авіапромислових підприємствах, приведення їх у відповідність з новими реаліями виникнення і розвитку кризових тенденцій. Виявлено необхідність впровадження періодичного стратегічного планування, яке гармонійно доповнює перспективне стратегічне планування в авіапромислових підприємствах і дозволяє здійснювати перехід від виконання кризового (ситуаційного) плану до реалізації актуалізованого стратегічного курсу, визначатися в посткризових реаліях з лінією безпеки, що обмежує зону прийнятної доходу, необхідного постійного зростання, збалансованого сальдо фінансових коштів і розумного ризику.

Отже, можна констатувати, що:

1. Наразі вітчизняна авіабудівна промисловість функціонує у жорстких кризових умовах. За роки незалежності вітчизняне літакобудування не концентрувалося на виробництві конкурентоспроможної продукції, а весь час було «в пошуку», при цьому витрачалися величезні державні субсидії. Серійне виробництво жодної нової моделі літаків на вітчизняних авіабудівних підприємствах навіть 20 років потому не відбулося.

2. Проектування антикризових стратегічних рішень в при інтеграції авіабудівної промисловості України у світовий авіаринок має розпочинатися з приватизації і реструктуризації авіа будівельних підприємств і авіапідприємств (експлуатантів авіатехніки). Наразі в галузі відбувається реструктуризація шляхом утворення вертикально-інтегрованих холдингів. Основні підгалузі: військово літакобудування, цивільне літакобудування, вертолітобудування, виробництво двигунів для ракет, літаків, вертольотів тощо, авіоніка, авіаційний ремонт.

3. Поліпшення криз-менеджменту, пов'язано з відстеженням постійних змін у зовнішньому середовищі. Воно вимагає

застосування методів проблемного менеджменту для розпізнавання слабких сигналів щодо можливого періоду труднощів у майбутньому, які обумовлені циклічною макродинамікою, створення адекватних зовнішніх комунікаційних мереж та збагачення досвіду їх адекватного застосування. Також необхідно здійснити якісну постановку діяльності щодо аналізу внутрішнього підприємницького середовища, запровадивши на авіапромисловому підприємстві систему «стеження».

4.В результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що центр ваги в комбінації дій застосованих у відповідь на розростання кризових явищ переноситься на жорсткість економії і життя заходів оперативного характеру для ліквідації відчутних збитків і по можливості, мінімізації збитків, обумовлених згортанням нерентабельної діяльності. Ключовим моментом ціле-орієнтованого реактивного антикризового менеджменту авіапромислових підприємств виступає відновлення платоспроможності.

Перелік посилань

1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – No. 4. – Pp. 589–609.
2. Ashley W. C.. Anticipatory Management: Tools for Better Decision Making / William C. Ashley and James L. Morrison // The Futurist. – 1997. – № 31 (5). – Pp. 47-50.
3. Barton L. Crises in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos / L. Barton. — Cincinnati, Ohio : South-Western. — 1993. — 304 p.
4. Beaver W. H. Have Financial Statements Become Less Informative Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (February 2, 2005) [Electronic resources] / W. H. Beaver, M. F. McNichols, Jung-Wu Rhie. – Access mode : <http://papers.ssrn.com>.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія [Текст] / Л. О. Лігоненко; Міністерство освіти і науки України, Київський національний торговельно–економічний університет. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. Мороз О. В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством: монографія [Текст] / О. В. Мороз, І. В. Шварц / Вінницький національний технічний університет.-Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2006.– 146 с.

7. Богоніколас Н. Д. Моделі антисипативного управління у фінансовій діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Н. Д. Богоніколас – Х.: Харк. нац. екон. ун-т, 2005. – 18 с.
8. Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління [Текст] / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін./ За ред. О. В. Мозенкова. - Харків.: ВД ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
9. Штангрет А. М. Суть і ключові параметри кризи та антикризового управління на вітчизняних підприємствах / А. М. Штангрет, В. І. Воробйов //Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). — 2009. — № 1. — С. 109–117.
10. Ареф'єва О. В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань. Монографія / О. В. Ареф'єва, А. М. Штангрет.- Львів: Українська академія друкарства, 2011. - 224 с.
11. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні» // №1046/2008 від 17 листопада 2008 р.
12. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування» від 27 червня 2008 р. № 597/2008».
13. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 р. № 1656-р «Про схвалення стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року» (Із змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМ N 734-р (734-2009-р) від 01.07.2009).
14. Транспортна стратегія України на період до 2020 року (Розпорядження КМУ № 2174-р від 20.10.2010).
15. Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

© Скібіцька Л.І.

РОЗДІЛ 4. НОВІТНІ ПІДХОДИ В ОБЛІКОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Сутність облікової політики та її роль в умовах глобалізації

Історично склалося, що з розвитком суспільства, економічної думки в добу глобалізаційних процесів бухгалтерський облік як елемент економічної науки та механізм достовірного, неупередженого та перспективного відображення реально існуючого «життя бізнесу» почав виконувати не лише свої первісні функції. Проводячи паралель з часів Луки Пачолі й до сьогодні система бухгалтерського обліку значно розширила свої межі, що безпосередньо знайшло своє відображення в структурних елементах та методах. Бухгалтерський облік ніколи не функціонував окремо від економічної системи країни та соціуму в цілому. Він завжди був і залишається засобом впливу на господарське життя економічних агентів, проте під тиском соціальних, культурних, інституційних, географічних, політичних та інших факторів облікова практика різних країн суттєво відрізняється. Тобто різняться самі системи обліку. Ясна річ, що, навіть, теоретично не може існувати уніфікованої системи бухгалтерського обліку, так як існує ряд причин, але спроби були здійснені, і головною з них є розробка міжнародних стандартів фінансової звітності, і, як наслідок, подальша гармонізація бухгалтерського обліку.

Сучасний розвиток облікових систем різних країн світу постав перед проблемою глобальних перетворень, їх впровадження у всі сфери суспільного життя, оцінки впливу нових економічних процесів на подальше функціонування існуючих систем, розробки заходів щодо адаптації бухгалтерського обліку до світових вимог та норм. Глобалізація являє собою процес включення національних економік до єдиного міжнародного відтворювального процесу, через що посилюється взаємозалежність різних сфер світової економіки [1, с.27]. Експорт капіталів, розвиток транснаціональних корпорацій, виникнення міжнародних організацій, утворення глобальних бізнес-мереж, пропагування запровадження нових форм бізнесу призводить до безпосереднього поєднання наукового,

виробничого і фінансового потенціалу розвинених країн у світовому економічному просторі [2, с.21].

Задля забезпечення ефективної роботи ринку цінних паперів, розвитку міжнародних відносин, інтернаціоналізація бізнесу породжує проблему поінформованості всіх учасників бізнес-циклу на стадіях вкладання фінансових ресурсів, їх обігу та розподілу прибутків / збитків. Даний аспект передбачає координацію досліджень у парадигмі бухгалтерського обліку на запровадження в Україні МСФЗ, концентрації уваги на трансформації фінансової звітності, створенні уніфікованої системи бухгалтерського обліку, гармонізації та стандартизації обліку, розвитку бухгалтерського обліку як гнучкого методу зближення національних економік та проникнення інтеграційних процесів у царину бізнесу [3, с.257].

З другої половини двадцятого століття бухгалтерський облік вступив у нову фазу розвитку – фазу міжнародної гармонізації та стандартизації. Серед об'єктивних передумов даного процесу варто виділити:

- розвиток світових продуктивних сил досяг такого рівня, при якому економічні процеси стали всеосяжними, глобальними та інтернаціональними;

- взаємне проникнення капіталів різних країн у вигляді виробничих, капітальних та фінансових інвестицій набуло повсюдного характеру, а створення систем міжнародного кредитування й економічного регулювання обумовило інтенсивний розвиток Світового ринку;

- виникнення інтегрованих спільних підприємств, корпорацій, транснаціональних компаній сприяло подальшій взаємозумовленості і взаємозалежності економік різних країн;

- вільна конвертація валют провідних країн, а також уведення єдиної європейської валюти євро стимулювали подальше зміцнення міжнародних економічних зв'язків будь-якого рівня.

Поступово почала долучатися до цього процесу і Україна, головним напрямком розвитку якої на сьогодні є створення економіки відкритого типу, тобто відкритої для співпраці із зарубіжними партнерами, взаємного інвестування та кредитування з боку зарубіжних та міжнародних фінансових організацій. Економічні реформи в нашій країні закономірно призвели до необхідності реформування бухгалтерського обліку на засадах міжнародної гармонізації.

В сучасних умовах підвищуються вимоги до інформації, що відображає стан і результати діяльності підприємств. Облікова інформація перетворюється у виробничий фактор, котрий раціоналізує використання капіталу [4, с.37]. Таким чином, глобалізацію з однієї сторони пропонується розглядати як джерело нових можливостей в бухгалтерському обліку, його наповнення, з іншої – як конфлікт міжнародних і національних інтересів в обліковій сфері. Учасники економічних відносин зацікавлені в прозорості інформації, сформованої за єдиними принципами. На основі звітності, підготовленої за єдиними нормами, інвестори визначатимуть надійність і прибутковість компанії, шукатимуть альтернативні варіанти вкладання фінансових ресурсів незалежно від галузевої належності та характеру діяльності. Відмінності концептуальних принципів формування звітності в різних країнах призводять до неспівставності показників звітності, незрозумілості її користувачами та неможливості прийняття ефективних управлінських рішень. Процес інтернаціоналізації бізнесу потребує міжнародного врегулювання, прийняття єдиних правил підготовки звітності. Адже звітність є зв'язуючою ланкою між емітентами та інвесторами, спільна діяльність котрих забезпечує їх взаємообумовлений розвиток. Виникає необхідність гармонізації і стандартизації в обліковій сфері, що гарантуватиме мінімізацію відмінностей в правилах підготовки і розкриття інформації за національними стандартами бухгалтерського обліку.

Гармонізація на міжнародному рівні дозволить: а) підвищити порівнянність бухгалтерської звітності різних країн; б) активізувати оборот капіталу; в) підняти загальний методологічний рівень бухгалтерського обліку; г) скоротити витрати на складання фінансової звітності багатонаціональних корпорацій; д) посилити дієвість соціального контролю над корпораціями; е) більш оптимально розподілити світові ресурси [5, с.171-192]. Перевагами гармонізації національних бухгалтерських систем є забезпечення потреб інвесторів та полегшення роботи транснаціональних корпорацій. Вплив інтернаціональних та інтегративних процесів на практику бухгалтерського обліку полягає у веденні паралельного обліку за правилами, зрозумілими в іншій юрисдикції та прямого експорту або імпорту облікових категорій. [3, с.269]

За напрямом зближення і гармонізації національних облікових систем вченими досліджуються їх особливості в різних країнах. Суттєвим фактором, стримуючим можливість гармонізації звітності за рахунок міжнародної стандартизації облікових принципів і правил є унікальність кожного окремого суспільного середовища, формування національних бухгалтерських систем під впливом різних теоретичних концепцій, економічних ситуацій, інформаційних потреб користувачів фінансової інформації, культури, національних історичних традицій. Проте, вимоги до звітності, котра подається на визнаних фондових біржах все більше уніфікуються, а облікова традиція модифікується під інтернаціональні вимоги. Розвиток бухгалтерського обліку пов'язаний з новими економічними умовами, з впровадження в облікову практику міжнародних стандартів, динамічним розвитком інформаційних технологій; характеризується активним використанням інформації в цілях підвищення конкурентоздатності і стійкості підприємств у глобальному просторі. Бухгалтерський облік відіграє значну роль в стратегії підприємства, йому відведено провідну роль у формуванні глобальної стратегії держави, оскільки сам він є одним із засобів міжнародного спілкування. Слідування єдиним правилам ведення бухгалтерського обліку, обчислення фінансових результатів і складання звітності забезпечить прозорість звітних даних, їх розуміння та їх однозначну інтерпретацію в міжнародному контексті [6, с.117-121].

Облікова політика підприємства, відповідно до постулатів МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», представляє конкретні принципи, основи, правила та практику, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [7, с.2]. У процесі гармонізації обліку вона є проміжною, зв'язуючою ланкою між підприємством та обліковою системою країни, рис.1.

Принципи, правила, процедури, які використовує компанія при веденні та організації бухгалтерського обліку здійснюють безпосередній вплив на оцінку та відображення активів, зобов'язань та власного капіталу у фінансовій звітності, тобто використання попередньо обраної та затвердженої облікової політики, її дотримання є гарантом достовірного відображення облікової інформації, доцільної та правильної інтерпретації звітності компанії, та перспективного прогнозування розвитку бізнесу.



Рисунок 1. Облікова політика підприємства в процесі гармонізації обліку*

* власна розробка авторів

Тобто, створення світового економічного механізму, який би функціонував за єдиними обліковими правилами, використовував уніфіковані методи, способи, прийоми, процедури бухгалтерського обліку і, в результаті, забезпечував заінтересованих користувачів достовірною, доцільною, своєчасною, неупередженою, надійною та повною обліковою інформацією і мав можливість подальшого розвитку, ось те, на чому концентрують увагу провідні вчені та міжнародні організації в царині бухгалтерського обліку на даному етапі розвитку науки та практики.

Розглядаючи облікову політику в глобальному масштабі, варто зазначити, що пріоритетними напрямками наукових досліджень є створення облікового механізму, який би функціонував за єдиними правилами, використовував уніфіковані методи відображення облікових даних та, в результаті так званого відтворювального процесу функціонування бізнесу, надавав би достовірну, надійну та доречну інформацію заінтересованим користувачам. Постулати Міжнародних стандартів фінансової звітності, Загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та Директив ЄС і спрямовують свій вплив на утворення єдиної системи функціонування бухгалтерського обліку. Для створення відповідного механізму починати потрібно саме з облікової політики компанії, яка є першим кроком на шляху до складання та подання фінансової звітності, підготовленої за єдиними вимогами.

Крім того, існує три рівні облікової політики: мегарівень (міжнародна політика бухгалтерського обліку), макрорівень (державна політика бухгалтерського обліку) та мікрорівень (облікова політика підприємства).

Міжнародна політика бухгалтерського обліку представляє сукупність правил, норм, стандартів, домовленостей для встановлення принципів функціонування бухгалтерського обліку та формування звітності в межах держав чи об'єднань держав. Макрорівень – політика державних органів щодо розвитку обліку в Україні, мікрорівень – політика конкретного підприємства з метою забезпечення надійності та достовірності фінансової звітності.

Розглянемо детальніше рівні облікової політики. Інформацію щодо рівнів облікової політики та нормативних документів її регулювання систематизовано на рис. 2

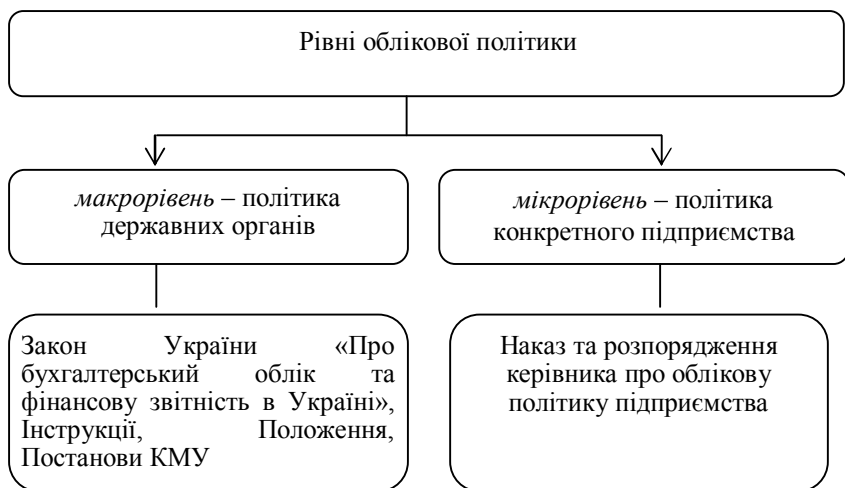


Рисунок 2. Рівні облікової політики*

*систематизовано на основі аналізу періодичної літератури

Облікова політика на рівні держави (макрорівень) характеризується розробкою та прийняттям нормативно-правової бази, що дає змогу регулювати питання щодо бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні, зокрема Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», різноманітні інструкції, постанови та положення.

Облікова політика на рівні підприємства (макрорівень) має враховувати такі важливі фактори:

форму власності та організаційно-правову структуру підприємства;

вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; розміри суб'єкта господарювання;

матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства, рівень кваліфікації облікових працівників, систему внутрішнього контролю в частині корпоративних прав.

Крім того, існує три рівні реалізації облікової політики: мегарівень (міжнародна політика бухгалтерського обліку), макрорівень (державна політика бухгалтерського обліку) та мікрорівень (облікова політика підприємства) рис.3.



Рис. 3. Рівні реалізації облікової політики*

* систематизовано авторами на основі [8, с.248-254]

Кожен з них вносить свій вклад в розвиток системи бухгалтерського обліку як на міжнародному рівні, так і на національному.

Процес глобалізації світової економіки, посилення захисту прав інвесторів, забезпечення прозорості облікових даних зумовили нові вимоги до формування інформаційної бази підприємств. У зв'язку з активізацією євроінтеграційних процесів в Україні, розвитком міжнародного співробітництва, виходом вітчизняних підприємств на міжнародний ринок капіталу необхідне подальше реформування системи бухгалтерського обліку. Тобто, завданням облікової політики на мегарівні є зближення національних систем бухгалтерського обліку різних країн. Вона передбачає відповідність національних принципів, методів, способів і процедур ведення обліку загальноприйнятим у

світі; уніфікацію форм звітності; трансформацію фінансової звітності згідно з вимогами МСФЗ; коригування звітних даних за допомогою розрахунків; складання нової звітності на основі первинних документів міжнародного зразка та перш за все – стандартизацію, що полягає у визначенні норм, в межах яких повинні вирішуватись облікові проблеми.

Облікова політика держави, в свою чергу, повинна сприяти визнанню країною міжнародних бухгалтерських стандартів та впровадженні їх у національну систему обліку; вирішенню питань щодо базових принципів та основних засад регламентування обліку; формуванні методологічних підходів до оцінки при складанні фінансової звітності; визначенні окремих елементів технології та організації ведення обліку.

Облікова політика підприємства представлена сукупністю дій з формування комплексу методичних прийомів і способів організації та ведення бухгалтерського обліку, яка відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власника. Трактуючи облікову політику як інструменту управління бухгалтерським обліком дає можливість визначити, що облікова політика на мікрорівні повинна включати:

а) методологічні питання: вибір методів оцінки активів та зобов'язань, розробка методики ведення внутрішньогосподарського обліку та складання внутрішньої звітності, вибір систем оподаткування та елементів облікової політики, що впливають на податкові платежі;

б) організацію технології ведення облікового процесу на підприємстві;

в) організацію роботи бухгалтерської служби підприємства.

Формування облікової політики покладається на бухгалтерську службу, якою можуть бути, наприклад, керівник або головний бухгалтер, головний бухгалтер із залученням спеціалістів, спеціально створена комісія чи консалтингова фірма.

Отже, розглядаючи облікову політику в глобальному масштабі, варто зазначити, що пріоритетними напрямками наукових досліджень є створення облікового механізму, який би функціонував за єдиними правилами, використовував уніфіковані методи відображення облікових даних та, в результаті так званого відтворювального процесу функціонування бізнесу, надавав би достовірну, надійну та доречну інформацію

заінтересованим користувачам. Постулати Міжнародних стандартів фінансової звітності, Загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та Директив ЄС і спрямовують свій вплив на утворення єдиної системи функціонування бухгалтерського обліку. Для створення відповідного механізму починати потрібно саме з облікової політики компанії, яка є першим кроком на шляху до складання та подання фінансової звітності, підготовленої за єдиними вимогами.

Перелік посилань

1. Розвиток теорії та методології обліку і аналізу в умовах трансформації суспільної свідомості: монографія / І.В.Жиглей, І.В.Замула, О.В.Олійник, М.М.Шигун, під заг. ред. і з передм. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 319 с. – с. 27
2. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г.Г.Кирейцев // Научный доклад на 6-ой Международной научной конференции “Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-методологическое значение и направления дальнейшего развития”, Житомир, 18-19 октября 2007 г. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68с.
3. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р.Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ. под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. – М. : Аудит, Юнити, 1999. – 663с.
4. Сапожникова Н.Г. Развитие методологии и практики корпоративного учета и отчетности: автореф. дис...д-ра экон. наук: 08.00.12 – Бухгалтерський учет, статистика / Наталья Глебовна Сапожникова; Воронежский государственный университет. – Воронеж, 2008. – 391с. – с. 37
5. Rahman, A.R. Accounting harmonization between Australia and New Zealand : Towards a regulatory union / A.R. Rahman, M.H.B. Perera, G.D. Tower // Internation Journal of Accounting, 1994. – № 29 (3). – P.171-192
6. Кондратюк О.М. Глобалізація світової економіки та її вплив на розвиток бухгалтерського обліку корпорацій / О.М. Кондратюк // Вісник ЖДТУ, 2012. – № 4 (62). – с. 117-121
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=394683&cat_id=393571
8. Клим Н.М. Облікова політика як інструмент інтеграції облікової інформації підприємств / Н.М. Клим // Науковий вісник НЛТУ України, 2013. – № 23.7 – с. 248-254

© Брадул О.М., Шепелюк В.А., Юнацький М.О.

4.2. Актуальні питання класифікації ризиків у обліковій системі підприємства: основні підходи та шляхи удосконалення

На сьогоднішній день у вітчизняних наукових працях питання класифікації ризиків в системі бухгалтерському обліку практично недосліджена ділянка. Причина пояснюється історичними фактами. Так, у ряді законодавчих актів, що були прийняті ще в момент зародження радянської влади, було визначено виробничо-господарський ризик. Але вже в середині 30-х років 20 століття поняття «ризик» оголошено буржуазним поняттям, оскільки тоді вважалося, що ризик невластивий для держави з плановою економікою, в якій основними функціями державних органів було планування та розподіл. До того ж розвиток підприємництва не допускався при адміністративно-командній системі управління державною економікою. Тому часто момент виникнення, а точніше момент відродження поняття «ризик» пов'язують з виникненням недержавної форми власності, оскільки суб'єкти господарської діяльності стикаються з невизначеністю та, відповідно, з ризиком прийнятих рішень. Відповідно кожне управлінське рішення стосується певного виду діяльності господарюючого суб'єкта, що, в свою чергу, спричиняє певний вид ризику. Прийняття такого рішення потребує інформації, яка найбільшою мірою формується в системі бухгалтерського обліку.

Ризикам в системі бухгалтерського обліку притаманні певні особливості на відміну від інших економічних ризиків. Та поряд з цим наявні підходи до загальної класифікації ризиків, при всій їх розрізненості, в цілому здатні виступити в якості певної теоретико-методологічної основи комплексної класифікації ризиків в системі бухгалтерського обліку за різними ознаками.

При вивченні класифікації ризиків в системі бухгалтерського обліку розглянемо сутність поняття «класифікація», основні правила побудови будь-якої класифікації та системний підхід. Вивчення довідкової літератури щодо розуміння поняття «класифікація» дозволило отримати такі результати: класифікація (фр., англ. classification походить від

лат. *classis* – клас і *facio* – роблю) – це система розподілення об'єктів (процесів, явищ) за класами (групами тощо) відповідно до визначених ознак [1]. В універсальному словнику-енциклопедії класифікація визначена, як «поділ предметів (явищ) на класи, розділи, підрозділи, здійснюваний згідно з визначеними принципами» [2]. У Великому тлумачному словнику української мови класифікація визначена як система розподілу предметів, явищ або понять на класи групи тощо за спільними ознаками, властивостями» [3]. В цілому мета класифікації полягає у визначенні місця певної одиниці (об'єкта) у системі та встановлення наявності зв'язків між одиницями системи. Тобто класифікація виступає як система супідрядних понять певної галузі знання чи діяльності людини, що використовується в якості засобу для виявлення зв'язків між цими поняттями.

Основні правила побудови класифікації та використання їх при побудові класифікації ризиків в системі бухгалтерського обліку вивчено у монографії С. С. Розової «Класифікаційна проблеми в сучасній науці» (1986 р.), що присвячена гносеологічному аналізу класифікаційної проблеми як у природничих, так і суспільних науках [4].

Це була перша спроба філософського осмислення проблем класифікаційної справи і проблем, які отримують відображення у самопізнанні вчених, що будують та використовують класифікації. У монографії класифікація визначається як три різні явища: процедура побудови класифікації, побудована класифікація та процедура її використання. Для прикладу класифікація у праці визначається як розподіл предметів певного роду на класи згідно найбільш суттєвих ознак, що властиві предметам даного роду і відрізняють їх від предметів інших родів. Водночас кожен клас займає у системі визначене постійне місце та, в свою чергу, поділяється на підкласи. Як вказує С. С. Розова, у першій частині даного визначення класифікація характеризується як процес, у другій частині – як отриманий результат.

Побудова класифікації об'єктів дослідження передбачає: 1) формулювання принципів побудови певної класифікації з визначенням цілей та задач, що дає можливість фіксувати та оцінювати попередній досвід й формулювати основу; 2) перелік

значень, що утворюють основу класифікації, та відповідних їм класів; 3) характеристика визначених класів [4, с. 36].

Для визначення правил побудови класифікації використовуються правила поділу понять, які включають наступні вимоги:

1) для одного і того ж поділу слід використовувати одну і ту ж основу;

2) поділ повинен бути співставним, тобто кількість елементів поділу в сукупності повинна бути рівна обсягу поняття, що ділиться;

3) елементи поділу повинні взаємно виключати один одного. При цьому поділ необхідно здійснювати безперервно. Елементи поділу повинні бути поняттями супідрядними і безпосередньо нижчими по відношенню до родового поняття.

Поряд з цим у працях сучасних науковців особлива увага зосереджена на вивченні можливості використання системного підходу для класифікації ризиків. Для розуміння поняття «системний підхід», насамперед, наведемо визначення поняття у довідковій літературі: «Системний підхід (англ. systems thinking – системне мислення) – це напрям методології досліджень, який полягає в дослідженні об’єкта як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв’язків між ними, тобто розгляд об’єкта як системи» [1]. Водночас системний підхід розвиває і конкретизує такі категорії діалектики, як зв’язок (філософія), відношення, зміст і форма, частина і ціле та ін. В якості основного засобу системного підходу виступає системний аналіз – науковий метод пізнання, що являє собою послідовність дій з установлення структурних зв’язків між змінними або елементами досліджуваної системи.

До основних принципів системного підходу включаються наступні:

1) цілісність, що дозволяє розглядати систему одночасно і як єдине ціле, і як підсистему вищестоящих рівнів;

2) ієрархічність побудови, тобто наявність множини (принаймні двох) елементів, які розташовані на основі підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня. Цей принцип найбільш ілюстративний на прикладі певної організації, що являє собою взаємодію двох підсистем: керуючої і керованої. При цьому одна підсистема підпорядковується іншій;

3) структуризація, що дозволяє аналізувати елементи системи і їх взаємозв'язки в межах конкретної організаційної структури. Як правило, процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури;

4) множинність, що дозволяє використовувати множину кібернетичних, економічних і математичних моделей для характеристики окремих елементів і системи в цілому;

5) системність, тобто властивість об'єкта володіти усіма ознаками системи.

Прихильники даного підходу (О. С. Шапкін, В. О. Шапкін) приймають ризики за «цілісну систему, де кожен елемент займає чітко визначене місце і в той же час підкоряється законам економічної системи в цілому» [5, с. 46]. В. В. Вітлінський, П. І. Верченко зазначають, що в економічній літературі, присвяченій проблемам класифікації ризику, немає чіткої системи класифікації ризиків. При цьому стверджують, що чинником ризику є все оточуюче нас довкілля, а також усі елементи об'єкта дослідження як складної економіко-кібернетичної системи (джерелами ризику є всі елементи системи, її прямі та зворотні зв'язки) [6, с. 25]. Тобто класифікацію ризиків автори розглядають з системного підходу, згідно якого об'єктом дослідження виступає певна система, і відповідно ризики розглядаються як на рівні системи в цілому, так і її підсистем зокрема.

А. Я. Малишева запропонувала вдосконалену методологічну основу класифікації ризиків з чітко вираженими системоутворюючими і термінологічними принципами [7, с. 8]. Пропонована класифікація ризиків передбачає чотири ступеня класифікації: вид підприємництва (виробниче, комерційне, посередницьке, фінансове, страхове, консультаційне); джерело ризику (макро-, мікро-, внутрішнє середовище та їх елементи); характер ризику (склад, поширення, причини і час виникнення, тривалості впливу); характер впливу ризику на рівень надійності роботи підприємств (оцінка ступеня і результатів впливу ризиків, величини втрат, можливості протидії та страхування). Це дасть можливість проводити аналіз та оцінку ризиків з урахуванням виду підприємницької діяльності, специфіки підприємства, особливостей його внутрішнього і зовнішнього середовища і, як

наслідок, підвищення ефективності вибору заходів з управління ризиками.

З точки зору Д. А. Маринцева, при побудові класифікаційної системи ризиків у діяльності промислових підприємств необхідно, з одного боку, спиратися на системно-функціональний підхід, а, з іншого боку, враховувати структурні рівні економіки [8, с. 76-78]. При цьому Д. А. Маринцев зазначає, що значимість ряду підсистем промислового підприємства (економічної, управлінської, організаційної, технологічної, технічної, соціальної, комунікаційної, інноваційної, інвестиційної і т.д.) буде мати більшу вагу в порівнянні з іншими підсистемами. В складі ж структурних рівнів економіки науковець пропонує враховувати наноекономіку (стосується потреб індивідів, фізичних осіб), мікроекономіку, мезоекономіку (у регіональному чи галузевому розрізі), макроекономіку, мегаекономіку (як світову, глобальну економіку). Практичну реалізацію запропонованого підходу обгрунтовано відображати у вигляді таблиці: по вертикалі – функціональні підсистеми, по горизонталі – структурні рівні економіки, тобто наявність ризиків у площині якої-небудь функціональної підсистеми буде наочно деталізовано щодо рівнів економіки. Це дозволить господарюючому суб'єкту і системно проаналізувати наявні ризики, і отримати перспективний прогноз про можливі ризики.

Розглянемо праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо класифікації ризиків бухгалтерського обліку. Так, І. М. Вигівська в своїй праці обгрунтувала, що велика кількість та різноманітність видів економічних ризиків перешкоджають чіткому визначенню впливу їх наслідків на результати діяльності підприємства. У зв'язку з цим, науково обгрунтовано підходи до класифікації ризиків за сферами виникнення: ризики макро-, мезо- та мікрорівнів економічної діяльності. Ризики суб'єктів господарювання (мікрорівня) розмежовано на зовнішні та внутрішні ризики (відносно суб'єкта). Для цілей бухгалтерського обліку виділено три групи господарських ризиків за характером діяльності підприємств: підприємницькі ризики, ризики непідприємницької діяльності та ризики, притаманні будь-яким видам і формам діяльності, а також розроблено класифікацію найбільшої групи господарських ризиків – підприємницьких – за видами діяльності (ризики надзвичайної та звичайної діяльності

(операційні, фінансові та інвестиційні)) [9, с. 7]. Це надає можливість керівництву отримати інформацію про доходи або витрати (за видами діяльності), зумовлені здійсненням господарської операції, яка знаходилася в умовах ризику; встановити статті витрат для реалізації заходів управління ризиками діяльності та їх облікового відображення.

О. В. Фоміна та О. М. Гончаренко на основі дослідження різних підходів до класифікації ризиків запропонували доповнити ряд класифікаційних ознак ризиків та їх склад: 1) за фактором, що обумовлює виникнення ризиків: зовнішні ризики пов'язані з зовнішнім середовищем, на яке підприємство не має безпосереднього впливу (конкуренти, ринок, законодавство тощо); внутрішні ризики (операційні ризики, фінансові ризики, ризики допоміжних бізнес-процесів, корпоративні ризики); 2) за типом впливу на діяльність підприємства: ризики втрат (втрата ліквідності, втрата платоспроможності, втрати пов'язані з порушенням зобов'язань контрагентів); ризики мінливості (планування податкових надходжень, оцінка ринкової вартості майна, ризик недоотримання доходів) [10, с. 69].

Наведені класифікаційні ознаки та види ризиків сприятимуть чіткій ідентифікації ризиків в системі управлінського обліку.

На думку С. А. Дерев'яшкіна, в системі бухгалтерського обліку можна виділити два види ризику, які мають різну економічну природу: ризики, притаманні системі бухгалтерського обліку і пов'язані з інформаційним забезпеченням процесу управління, та підприємницькі ризики, інформація про які в певній мірі знаходить своє відображення в обліку і розкривається в бухгалтерській (фінансовій) звітності [11, с. 124]. Такий поділ автор пояснює декількома причинами. Перша група ризиків виникає при формуванні облікової інформації по відношенню до будь-яких об'єктів бухгалтерського обліку. Відображення в обліку підприємницьких ризиків та/чи їх наслідків потребує вибору та обґрунтування методичних основ визнання, оцінки та розкриття інформації про них. Бухгалтерські (інформаційні) ризики, які пов'язані з викривленням інформації, виникають в системі бухгалтерського обліку і є наслідком певних подій. До них відносяться ризики втрат, викривлення інформації в системі бухгалтерського обліку, ризик, пов'язаний з вибором

способів і методів в обліковій політиці, а також організаційний ризик. Ці ризики об'єктивно притаманні як системі бухгалтерського обліку, так і системі внутрішнього контролю в цілому. При цьому якщо слідувати логіці Ф. Найта, то бухгалтерські (інформаційні) ризики слід віднести до ризиків, які неможливо обрахувати (тобто до невизначеності), так як можливість об'єктивно оцінити ймовірність настання події в даному випадку відсутня. Підприємницькі ризики, які відображаються в бухгалтерському обліку, – це ризики фінансово-господарського середовища, які характеризують наслідки подій, що вплинули (чи можуть вплинути) на діяльність підприємства, визнані та оцінені. Очевидно, що інформація про наслідки впливу підприємницьких ризиків на фінансово-господарську діяльність підприємства має більше значення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами не тільки по відношенню до поточного стану, але і з врахуванням стратегії діяльності підприємства та ефективності менеджменту.

В обліку підприємства в останні роки поряд з фінансовим обліком широко використовується управлінський облік, завданням якого є забезпечення внутрішніх користувачів інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. Враховуючи це, А. Є. Шевельов також вважає, що поряд з ризиками, установленими бухгалтерським фінансовим обліком, підприємству слід розглядати ризики, установлені управлінським обліком підприємства [12, с. 69-70]. Відповідно бухгалтерські ризики поділяються на дві великі групи: ризики, установлені фінансовим обліком підприємства, та ризики, установлені управлінським обліком підприємства. Перша група ризиків базується на минулій та майбутній зовнішній інформації. Вона дозволяє користувачам не тільки звернути увагу на майбутні господарські факти, які очікуються з більшим ступенем ймовірності, але і в деяких випадках розрахувати наслідки від дій цих ризиків. До цієї групи ризиків відносяться: ризики, обумовлені організаційними рішеннями, які прийняті в Положенні про бухгалтерську службу підприємства; ризики, прийняті рішеннями, що закріплені в обліковій політиці підприємства (ринкові ризики, кредитні ризики, ризики ліквідності, операційні ризики); ризики, обумовлені

формуванням і наданням бухгалтерської звітності зовнішнім користувачам (ризики інвесторів, ризики кредиторів).

Друга група ризиків включає в себе ризики управлінського обліку, тобто ризики, пов'язані з організацією управлінського обліку. З їх допомогою оцінюють ризики внутрішніх і зовнішніх цінкових показників, ризики собівартості продукції, що випускається, ризики рентабельності випущених виробів та ін. Ризики бюджетного планування управлінського обліку включають: ризики, які виникають в групі бюджетного планування, пов'язані з одновимірним та багатовимірним бюджетом; ризики, пов'язані з розробкою центрів відповідальності та ін. Ризики аналізу управлінського обліку включають в себе: ризики, пов'язані з аналізом бюджетування, ризики рентабельності, ризики з сегментування виробничої діяльності, ризики функціонально-орієнтованого багаторівневого бюджету та ін. Ризики внутрішнього контролю управлінського обліку охоплюють ризики потоків облікової документації, ризики облікових інформаційних потоків, ризики внутрішнього контролю за центрами відповідальності та ін. Ризики, пов'язані з управлінською звітністю, охоплюють ризики, пов'язані з комплексними звітами, ризики, пов'язані із звітами за ключовими позиціями, ризики аналітичних звітів, ризики звітів із змінною структурою та ін.

На підставі рекомендованих загальних класифікацій багатокритеріальних ризиків М. В. Стафієвська запропонувала розширену класифікацію бухгалтерських ризиків за основними причинами їх виникнення для комерційних організацій, що дозволяє ведення аналітичного обліку за однорідними групами ризиків [13, с. 9]. Так, на її думку бухгалтерські ризики в аналітичному обліку доцільно класифікувати на три групи за причинами їх виникнення на:

- бухгалтерські ризики, обумовлені забезпеченням достовірності звітної інформації господарюючого суб'єкта: ризики, безпосередньо пов'язані з організацією бухгалтерського обліку (ризики, обумовлені порядком формування та поданням звітності зовнішнім користувачам, ризики, обумовлені рішеннями, прийнятими в обліковій політиці), ризики, обумовлені законодавчими актами;

- бухгалтерські ризики, пов'язані зі спеціалізацією господарюючого суб'єкта, які супроводжують його діяльність, включаються в бухгалтерський облік і звітність: ризики, пов'язані з виникненням зобов'язань, пов'язаних з виробництвом продукції, робіт, послуг, ризики сумнівної дебіторської заборгованості, ризик можливого банкрутства, ризики інвестування;

- бухгалтерські ризики, не пов'язані зі спеціалізацією господарюючого суб'єкта, які супроводжують його діяльність, включаються в бухгалтерський облік та звітність: ризики сумнівної дебіторської заборгованості, ризики зобов'язань, пов'язаних з визнанням оціночних зобов'язань, ризики знецінення активів, ризики обставин непереборної сили.

Пропонована типова класифікація для всіх видів економічної діяльності дозволить забезпечити облік бухгалтерських ризиків в їх конкретному змісті на підприємствах різних видів економічної діяльності.

А. С. Толстова на основі дослідження наукової літератури стверджує про відсутність бухгалтерського ризику у жодній класифікації ризиків. При цьому обґрунтовує, що всі наявні ризики в кінцевому підсумку інтегруються в облікову інформацію і займають своє місце в бухгалтерській звітності, надаючи очевидний вплив на фінансові результати. Крім того, вказує, що бухгалтерський облік ведеться на підприємствах і в організаціях незалежно від форм власності та видів діяльності, тому бухгалтерський ризик є складовою будь-якого виду ризику [14, с. 322]. На основі цього здійснює умовний поділ бухгалтерських ризиків на зовнішні та внутрішні залежно від місця виникнення (по відношенню до господарюючого суб'єкта), які є найбільш значущими за ступенем впливу на фінансово-господарське життя підприємства і за важливістю наслідків. Зовнішні ризики, як стверджує А. С. Толстова, пов'язані з порядком державного та суспільно професійного регулювання бухгалтерського обліку. До зовнішніх ризиків відповідно відносить ризики, пов'язані з переходом на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності, та ризики, пов'язані з протиріччями у Положеннях з бухгалтерського обліку, в Цивільному кодексі, Податковому кодексі. Внутрішні ж ризики науковець пов'язує з організацією та веденням бухгалтерського

обліку підприємством, а саме: ризик, обумовлений викривленнями в бухгалтерській інформації, та ризик застосування професійного судження (ризик, обумовлений рішеннями, прийнятими при формуванні облікової політики підприємства).

Враховуючи наведені вище підходи до класифікації та системний підхід, які не суперечать один одному, а взаємодоповнюють, побудуємо класифікацію ризиків в системі бухгалтерського обліку (за принципом від загального до одиничного). За об'єкт дослідження обрано підприємство як систему, на яку впливають як зовнішнє середовище, так і внутрішнє. Відповідно підсистемами визначено види діяльності підприємства, які в сукупності формують систему. Кожен вид діяльності підприємства конкретизується за допомогою об'єктів, які в результаті оцінки дають інформацію про кожен вид діяльності.

Виходячи з підходів до класифікації видів діяльності, а також об'єктів облікової системи, нами запропоновано наступні класифікаційні ознаки: 1) за місцем їх виникнення; 2) види діяльності; 3) об'єкти обліку.

За місцем виникнення ризику поділяються на зовнішні, які залежать від державного та професійного регулювання бухгалтерського обліку, та внутрішні, що зумовлені веденням бухгалтерського обліку конкретним підприємством.

Згідно другої класифікаційної ознаки відповідно можна виділити наступні види ризиків: ризики операційної діяльності (ризики постачання, виробництва, збуту, управління); ризики фінансової діяльності (кредитний ризик, валютний ризик тощо); ризики інвестиційної діяльності (ризики від реалізації необоротних активів, майнових комплексів тощо).

Відповідно до об'єктів обліку ризику можна класифікувати наступним чином:

1) ризики господарських засобів (ризики основних засобів, ризики нематеріальних активів, ризики капітального будівництва, ризики довгострокової дебіторської заборгованості тощо);

2) ризики джерел формування господарських засобів: ризики власного капіталу (ризики статутного капіталу, пайового капіталу, додаткового капіталу, резервного капіталу, вилученого капіталу, неоплаченого капіталу, нерозподілених прибутків

(непокритих збитків)), ризики зобов'язань (ризики кредитів, ризики кредиторської заборгованості, ризики за виплатами працівникам, ризики розрахунків зі страхування, ризики за податками й платежами, ризики розрахунків з учасниками тощо);

3) ризики господарських процесів (ризики доходів, ризики витрат, ризики фінансових результатів).

Дана класифікація ризиків носить характер трьохрівневої системи, тобто група (внутрішні та зовнішні) → вид (ризики операційної діяльності, фінансової діяльності, інвестиційної діяльності) → підвид (ризики господарських засобів, ризики джерел формування господарських засобів, ризики господарських процесів). Запропонована класифікація ризиків дасть можливість, не докладаючи зайвих зусиль, відображати в обліку одночасно з об'єктом ризики, які супроводжують певний об'єкт. Дана класифікація підпорядкована до розробленої системи вітчизняного бухгалтерського обліку, є достатньо зрозуміла для користувача бухгалтерської інформації та не суперечить чинному законодавству з питань обліку. Така класифікація полегшує вимірювання та оцінку ризиків, тобто дає можливість враховувати обставини та фактори ризику, та є придатна для практичного використання. Оскільки, як справедливо зазначає В. П. Кохановський, «будь-яка теорія в кінцевому підсумку, яка орієнтована на задоволення практичних потреб людей, слугує практиці».

Перелік посилань

1. Вікіпедія. Україномовний розділ відкритої багатомовної мережевої енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0.
2. Універсальний словник-енциклопедія [Електронний ресурс]. – http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BD%D1%96%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D1%96%D1%8F.

3. Великий тлумачний словник української мови : 170000 слів і словосполучень [Текст] / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.
4. Розова С. С. Классификационная проблема в современной науке [Текст] / С. С. Розова. – Новосибирск: Наука, 1986. – 224 с.
5. Шапкин А. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник [Текст] / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^О», 2005. – 880 с.
6. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. [Текст] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
7. Малышева А. Я. Влияние рисков маркетинговой деятельности на уровень надежности предприятий: автореф. дис. на соис. учен. степ. канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» [Текст] / А. Я. Малышева. – Иваново, 2000. – 23 с.
8. Маринцев Д. А. Понятие и классификация рисков в деятельности промышленных предприятий [Текст] / Д. А. Маринцев // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – С. 75-79.
9. Вигівська І. М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику: організація та методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. экон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Текст] / І. М. Вигівська. – Житомир, 2010. – 21 с.
10. Фоміна О. В. Оцінка ризиків підприємства в системі обліку [Текст] / О. В. Фоміна, О. М. Гончаренко // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3–4 (2). – С. 67–70.
11. Деревяшкін С. А. Риски в бухгалтерском учете и их классификация [Текст] / С. А. Деревяшкін // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 3. – С. 123–128.
12. Шевелєв А. Е. Риски в бухгалтерском учете на современном предприятии [Текст] / А. Е. Шевелєв // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – № 4. – том 8. – С. 68–71.
13. Стафиевская М. В. Концептуальные основы бухгалтерского учета рисков: автореф. дис. на соис. учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» [Текст] / М. В. Стафиевская. – Нижний Новгород, 2013. – 20 с.
14. Толстова А. С. К вопросу о рисках в бухгалтерском учете [Текст] / А. С. Толстова // Экономические науки. – 2009. – № 11. – С. 321–324.

© Корольук Т.М.

4.3. Зведена і консолідована фінансова звітність

Зведена фінансова звітність – це звітність, яку складають міністерства, центральні органи виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства, засновані на державній власності та органи, до сфери яких належать підприємства, що належать до сфери їх управління.

Зведені звіти складають за всіма показниками форм, передбачених для підприємств і організацій, як за типовими, так і внутрішньовідомчими формами.

Така звітність складається шляхом підсумку звітів всіх підвідомчих підприємств. Зведені бухгалтерські звіти складаються за допомогою автоматизованої програми, яка враховує взаємозв'язок між показниками форм. Після обробки дані переносяться на бланки форм річної фінансової звітності.

Стаття 7 (п.2.3) Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначає, що зведену фінансову звітність подають:

- міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства, засновані на державній власності, та органи, які здійснюють управління майном підприємств, заснованих на комунальній власності, крім власних звітів, складають та подають зведену фінансову звітність щодо усіх підприємств, що належать до сфери їх управління;

- зазначені органи також окремо складають зведену фінансову звітність щодо господарських товариств, акції (частки, паї) яких перебувають відповідно у державній та комунальній власності;

- об'єднання підприємств крім власної звітності складають і подають зведену фінансову звітність щодо усіх підприємств, які входять до їх складу, якщо це передбачено установчими документами об'єднань підприємства відповідно до законодавства.

Згідно з наказом МФУ №37 від 24.02.2000 р. (з змінами і доповненнями) «Питання складання фінансової звітності» встановлено перелік видів діяльності, щодо яких складається зведена фінансова звітність:

- 1) основна діяльність підприємств промисловості;

- 2) основна діяльність будівельних, монтажних, ремонтно-будівельних і бурових організацій;
- 3) основна діяльність проектних, пошукових та геологічних організацій і топографо-геодезичних підприємств (експедицій);
- 4) капітальне будівництво;
- 5) основна діяльність наукових організацій;
- 6) основна діяльність постачальницько-збутових організацій;
- 7) основна діяльність підприємств і організацій торгівлі та громадського харчування;
- 8) основна діяльність підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції;
- 9) основна діяльність підприємств побутового обслуговування;
- 10) основна діяльність підприємств транспорту;
- 11) основна діяльність підприємств зв'язку;
- 12) основна діяльність організацій з ремонту і утримання автомобільних шляхів;
- 13) основна діяльність підприємств житлово-комунального господарства;
- 14) основна діяльність правлінь громадських організацій та їх підрозділів;
- 15) інші види діяльності.

Постанова КМУ від 28 лютого 2000 р. №419 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» із змінами і доповненнями визначає, які Міністерства, відомства та органи управління складають та в які терміни подають зведену фінансову звітність.

Головні розпорядники коштів державного бюджету подають квартальну та річну зведену фінансову звітність Казначейству за встановленим ним графіком та Рахунковій палаті.

Органи місцевого самоврядування, які здійснюють управління майном підприємств комунальної власності, подають зведену фінансову звітність про використання бюджетних коштів відповідним місцевим органам виконавчої влади щокварталу не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом, та щороку не пізніше 25 лютого наступного за звітним року.

Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади подають зведену фінансову звітність про фінансове становище,

результати діяльності та рух грошових коштів щодо всіх підприємств, які належать до сфери їх управління, а також зведену фінансову звітність про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів щодо господарських товариств, акції (частки, паї) яких перебувають у державній власності, Мінекономіки і Мінфіну щокварталу не пізніше 45 днів після закінчення звітного кварталу та щороку не пізніше 15 квітня наступного за звітним року. Про диференційовані терміни подання цієї фінансової звітності повідомляє Міністерство фінансів України.

Укоопспілка подає Міністерству фінансів України та Міністерству економіки зведену фінансову звітність щодо споживчих товариств, їх спілок та всіх утворених ними підприємств у терміни: щокварталу не пізніше 45 днів після закінчення звітного кварталу та щороку не пізніше 15 квітня наступного за звітним року.

Об'єднання підприємств, утворені на добровільних засадах, подають власну та зведену фінансову звітність, якщо це передбачено установчими документами щокварталу не пізніше 45 днів після закінчення звітного кварталу та щороку не пізніше 15 квітня наступного за звітним року.

Об'єднання підприємств, утворені за рішенням Кабінету Міністрів України або центрального органу виконавчої влади, який здійснює управління майном підприємств, подають крім власної зведену фінансову звітність відповідно Мінфіну та Мінекономіки або відповідному центральному органу виконавчої влади.

Органи місцевого самоврядування подають зведену фінансову звітність про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів щодо всіх підприємств комунальної власності, а також зведену фінансову звітність про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів щодо господарських товариств, акції (частки, паї) яких перебувають у комунальній власності, відповідним місцевим органам виконавчої влади щокварталу не пізніше 30 днів після закінчення звітного кварталу та щороку не пізніше 10 березня наступного за звітним року. Про диференційовані терміни подання цієї звітності повідомляють місцеві органи виконавчої влади.

У разі коли дата подання звітності випадає на неробочий день, термін подання переноситься на перший після вихідного робочий день.

Об'єднання підприємств. Придбання інших підприємств та/або об'єднання видів їх діяльності, гудвілу, який виник при придбанні, а також розкриття інформації про об'єднання підприємств та/або видів їх діяльності визначає П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»

П(С)БО 19 застосовують підприємства, організації та інші юридичні особи усіх форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). П(С)БО 19 не застосовується до обліку часток у спільних підприємствах та до операцій щодо об'єднання підприємств та/або видів їх діяльності, які:

- поєднуються для створення спільного підприємства;
- перебувають під спільним контролем;
- поєднуються шляхом злиття.

Слід використовувати такі терміни.

Гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.

Дата придбання – дата, на яку контроль за чистими активами і діяльністю підприємства, що купується, переходить до покупця.

Дочірнє підприємство – підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства.

Дата угоди – дата досягнення домовленості між учасниками про об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності.

Ідентифіковані активи та зобов'язання – придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Контроль – вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою одержання вигод від його діяльності.

Материнське (холдингове) підприємство – підприємство, яке здійснює контроль дочірніх підприємств.

Немонетарні активи – всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей.

Дата обміну – дата придбання, якщо об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності досягається в одній операції обміну.

Якщо таке об'єднання здійснюється більш ніж за однією операцією обміну (зокрема, коли об'єднання здійснюється поетапно шляхом послідовного придбання пакетів акцій), датою обміну вважається дата, на яку кожна окрема фінансова інвестиція відображена покупцем у бухгалтерському обліку.

Об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності – поєднання окремих підприємств та/або видів їх діяльності в одне підприємство з метою одержання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод у інший спосіб.

Поєднання може відбуватися шляхом:

- приєднання одного підприємства (його компонента) до іншого,
- придбання всіх чистих активів (деяких чистих активів),
- прийняття зобов'язань або придбання капіталу іншого підприємства з метою одержання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого підприємства.

Якщо об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності контролюється тією самою стороною (сторонами) до і після поєднання і цей контроль не є тимчасовим, то це не є об'єднанням підприємств та/або видів їх господарської діяльності.

Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Частка меншості – частина чистого прибутку (збитку) та чистих активів дочірнього підприємства, яка не належить материнському підприємству (прямо або через інші дочірні підприємства).

Чисті активи – активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань.

Якщо підприємство внаслідок придбання його чистих активів іншим підприємством (покупцем) ліквідується, то, починаючи з дати придбання, покупець відображає в балансі активи та зобов'язання придбаного підприємства та будь-який гудвіл, що виникає в результаті придбання. Гудвіл відображається у вписуваному рядку Балансу 1050 «Гудвіл».

Порядок обліку та списання гудвілу, який виник у процесі приватизації (корпоратизації) підприємства, визначається «Положенням про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності», затвердженим наказом МФУ 19.12.2006 № 1213.

У разі придбання контрольного пакета акцій (капіталу) іншого підприємства покупець, починаючи з дати придбання, повинен відображати придбані акції (частку в капіталі) у складі фінансових інвестицій.

Об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності відображається в обліку за вартістю, яка є сумою сплачених грошових коштів або їх еквівалентів.

Якщо об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності здійснюється шляхом передачі інших активів або прийняття на себе зобов'язання, то вартість дорівнює справедливій вартості (на дату обміну) активів або зобов'язань, наданих покупцем в обмін на контроль за чистими активами іншого підприємства, збільшеної на суму витрат, які безпосередньо пов'язані з об'єднанням підприємств та/або видів їх господарської діяльності.

Придбані покупцем ідентифіковані активи, зобов'язання і непередбачені зобов'язання визнаються окремо на дату придбання та відображаються за їх справедливою вартістю, крім необоротних активів, утримуваних для продажу, які оцінюються за чистою вартістю реалізації.

Справедлива вартість придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань визначається у такому порядку (табл. 1).

Коригування справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань, якщо це передбачено угодою про об'єднання,

здійснюється протягом 12 місяців з дати придбання за умови, що сума коригування може бути достовірно визначена.

Таблиця 1

Визначення справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань

Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
1. Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. За відсутності такої оцінки – експертна оцінка
2. Дебіторська заборгованість	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає отриманню, що визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою за вирахуванням резерву сумнівних боргів та витрат на отримання дебіторської заборгованості в разі потреби. Дисконтування не здійснюється для короткострокової заборгованості, якщо різниця між номінальною сумою дебіторської заборгованості та дисконтованою сумою несуттєва (менше 5 % номінальної суми)
3. Запаси	3.1. Готова продукція і товари – ціна реалізації за вирахуванням витрат на реалізацію та суми надбавки (прибутку), виходячи з надбавки (прибутку) для аналогічної готової продукції та товарів
	3.2. Незавершене виробництво – ціна реалізації готової продукції за вирахуванням витрат на завершення, реалізацію та надбавки (прибутку), розрахованої за розміром прибутку аналогічної готової продукції
	3.3. Матеріали – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання)
4. Основні засоби	4.1. Земля та будівлі – ринкова вартість
	4.2. Машини та устаткування – ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
	4.3. Інші основні засоби – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
5. Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. За відсутності такої вартості – оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації

Продовження таблиці 1

6. Чисті активи або зобов'язання за пенсійними програмами з передбаченими виплатами	Теперішня (дисконтована) сума належних виплат пенсій за вирахуванням справедливої вартості будь-яких активів пенсійної програми
7. Податкові активи та зобов'язання	Сума податкових пільг чи податків, що підлягають сплаті, які виникають унаслідок об'єднання підприємств
8. Поточні та довгострокові зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка має виплачуватися при погашенні заборгованості, визначеної за відповідними поточними відсотковими ставками. Дисконтування не здійснюється для короткострокових зобов'язань, якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є несуттєвою (менше 5 % номінальної вартості)
9. Обтяжливі контракти та інші непередбачені зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає сплаті при погашенні зобов'язання, визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою

Якщо об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності здійснюється поетапно (наприклад, шляхом послідовного придбання акцій), то кожна операція відображається окремо за справедливою вартістю придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань, а вартість окремих інвестицій поетапно порівнюється з часткою покупця у справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань, які придбані на кожному етапі.

Зархований на баланс гудвіл надалі оцінюється на наявність ознак можливого зменшення його корисності в порядку, передбаченому П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

Покупець визнає лише ті придбані ідентифіковані активи, зобов'язання і непередбачені зобов'язання, які були на дату придбання та якщо їх справедливу вартість можна достовірно оцінити.

Якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з включенням залишкової вартості до витрат.

Якщо на дату придбання або на дату обміну вартість частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання перевищує сукупність витрат на об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності, то сума перевищення визнається доходом.

Вартість частки чистих активів дочірнього підприємства, що належить меншості, відображається материнським підприємством за їх справедливою вартістю.

Відображена в бухгалтерському обліку на дату набрання чинності Змінами до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 31.05.2008 № 756:

- вартість негативного гудвілу списується з одночасним коригуванням нерозподіленого прибутку;

- сума накопиченої амортизації гудвілу списується зі зменшенням його первісної вартості.

По гудвілу амортизація не нараховується.

Після об'єднання підприємств складається фінансова звітність кожним підприємством (індивідуальна) та материнським – за групу підприємств (консолідована).

У Примітках до фінансової звітності за період, у якому відбулося об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності, покупцем, вказуються:

- назва та загальна характеристика підприємств, що об'єдналися.

- дата об'єднання.

- інформація про закриття або продаж складової частини діяльності об'єднаних підприємств та/або видів їх господарської діяльності.

У Примітках до фінансової звітності за період, у якому відбулося придбання підприємства (контрольного пакета акцій), наводиться інформація про:

- відсоток придбаних акцій з правом голосу.

- вартість об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності і опис активів або зобов'язань, що надаються або повинні бути надані покупцем у порядку оплати. У разі, коли емісія акцій відбувається на частину вартості об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності, наводиться інформація про:

1) кількість випущених та фактично розміщених акцій (інших інструментів власного капіталу);

2) справедливу вартість таких акцій (інших інструментів власного капіталу) та обґрунтування її визначення.

- характер і сума забезпечення реструктуризації та інших витрат на закриття підприємства, які виникають в результаті придбання і визнані на дату придбання.

У Примітках до фінансової звітності також зазначається інформація про зміни балансової вартості гудвілу з наведенням даних про балансову вартість гудвілу на початок і кінець року та розкриттям інформації про:

- накопичену суму втрат від зменшення корисності на початок і кінець періоду.

- визнаний за звітний рік гудвіл, за винятком гудвілу, що увійшов до групи вибуття, яка на дату придбання відповідає критеріям утримування для продажу активів згідно з П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»;

- гудвіл, уключений до групи вибуття, яку класифікують як утримувану для продажу відповідно до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

У Примітках до фінансової звітності наводиться також інформація про групи активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань придбаного підприємства та/або компонента підприємства, визнані на дату придбання, а також їх балансову вартість на дату балансу, що передують даті придбання.

Консолідована фінансова звітність – звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства та його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці. Порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності визначає НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність».

Норми НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» застосовуються групою юридичних осіб, яка складається з материнського (холдингового) підприємства та дочірніх підприємств (крім групи підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, або групи підприємств, у якій материнське (холдингове) підприємство складає фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). Це

Національне положення (стандарт) не поширюється на програми виплат після закінчення трудової діяльності або інші довгострокові програми виплат працівникам, які регулюються П(С)БО 26 «Виплати працівникам».

Для правильного використання НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» слід застосовувати такі терміни:

Владні повноваження – повноваження, обсяг яких надає можливість підприємству-інвестору, як правило, одноосібно управляти найбільш значущими видами діяльності, які суттєво впливають на формування фінансового результату підприємства, яке є об'єктом інвестицій, зокрема через формування уповноваженого органу управління, визначення фінансової, інвестиційної і комерційної політики, та контроль за їх реалізацією.

Внутрішньогрупові операції – операції між материнським та дочірніми підприємствами або між дочірніми підприємствами однієї групи.

Внутрішньогрупове сальдо – сальдо дебіторської заборгованості та зобов'язань на дату балансу, яке утворилося внаслідок внутрішньогрупових операцій.

Група – материнське (холдингове) підприємство та його дочірні підприємства.

Неконтрольована частка – частина чистого прибутку (збитку), сукупного доходу та чистих активів дочірнього підприємства, яка не належить материнському підприємству (прямо або через інші дочірні підприємства).

Нереалізовані прибутки та збитки від внутрішньогрупових операцій – прибутки та збитки, які виникають внаслідок внутрішньогрупових операцій (продажу товарів, продукції, виконання робіт, послуг тощо) і включаються до балансової вартості активів підприємства.

Права захисту інтересів інвесторів – повноваження, обмежений обсяг яких дає підприємству-інвестору лише можливість захистити свої права та інтереси стосовно підприємства, яке є об'єктом інвестицій, без надання можливості управляти найбільш значущими видами діяльності.

Консолідовану фінансову звітність подає материнське підприємство. Материнське підприємство не подає консолідовану фінансову звітність за наявності всіх таких умов:

1) якщо воно є дочірнім підприємством іншого підприємства (повністю або частково належить іншому

підприємству);

2) власники неконтрольованої частки поінформовані про це і не заперечують;

3) якщо воно не є емітентом цінних паперів;

4) якщо його материнське підприємство складає консолідовану фінансову звітність, яка є загальнодоступною.

До консолідованої фінансової звітності включають показники фінансової звітності материнського підприємства та всіх дочірніх підприємств.

Умови, за яких дочірнє підприємство вважається контрольованим з боку материнського підприємства наведені на рис. 1.

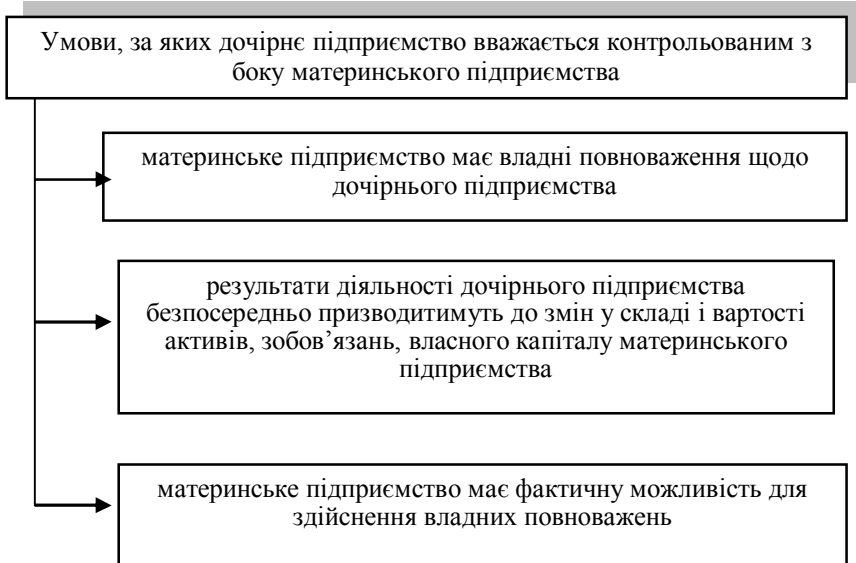


Рисунок 1. Умови, за яких дочірнє підприємство вважається контрольованим з боку материнського підприємства

Наявність прав захисту інтересів інвестора не є ознакою контролю. Приклади владних повноважень, ознак наявності владних повноважень у підприємства-інвестора, найбільш значущих видів діяльності, прав захисту інтересів інвесторів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Приклади владних повноважень, ознак наявності владних повноважень у підприємства-інвестора, найбільш значущих видів діяльності, прав захисту інтересів інвесторів

Приклади
A
1. Приклади владних повноважень
1) право голосу (або потенційне право голосу) в дочірньому підприємстві
2) право призначати, переводити на іншу посаду або звільняти провідний управлінський персонал дочірнього підприємства, який може керувати найбільш значущими видами діяльності
3) право обирати або відсторонювати інше підприємство, що може керувати найбільш значущими видами діяльності
4) право вимагати здійснення певних операцій або накладати вето на здійснення операцій на користь материнського підприємства
5) інші права, які надають утримувачеві здатність керувати найбільш значущими видами діяльності
2. Приклади ознак наявності владних повноважень у підприємства-інвестора
1) підприємство-інвестор може призначати або затверджувати провідний управлінський персонал підприємства, яке є об'єктом інвестицій, який має можливість керувати найбільш значущими видами діяльності
2) підприємство-інвестор може вимагати від підприємства, яке є об'єктом інвестицій, здійснення певних операцій або може накладати вето на здійснення таких операцій
3) підприємство-інвестор може відігравати вирішальну роль у процесі висунення кандидатур виборних членів керівного органу підприємства, яке є об'єктом інвестицій, або в процесі отримання довіреності на голосування від інших утримувачів права голосу
4) провідний управлінський персонал підприємства, яке є об'єктом інвестицій, є пов'язаною стороною підприємства-інвестора
5) більшість членів керівного органу підприємства, яке є об'єктом інвестицій, є пов'язаними сторонами підприємства-інвестора
6) провідний управлінський персонал підприємства, яке є об'єктом інвестицій, який має можливість керувати найбільш значущими видами діяльності, представлений теперішніми або колишніми працівниками підприємства-інвестора
7) діяльність підприємства, яке є об'єктом інвестицій, залежить від підприємства-інвестора, наприклад, у питаннях:
- фінансування значної частини діяльності;

Продовження таблиці 2

- гарантування значної частини зобов'язань;
- надання важливих послуг, технологій, матеріалів чи сировини;
- контролю над активами, такими як ліцензії або торгові марки, які є необхідними для провадження діяльності;
- кадрового забезпечення персоналом, який володіє спеціалізованими знаннями, необхідними для провадження діяльності;
8) значна частина діяльності підприємства, яке є об'єктом інвестицій, провадиться або за участю підприємства-інвестора, або від його імені
9) ризики або вигоди підприємства-інвестора щодо результатів діяльності об'єкта інвестування непропорційно більші, ніж його право голосу або інші подібні права.
3. Приклади найбільш значущих видів діяльності
1) придбання та продаж товарів, надання послуг, виконання робіт
2) управління фінансовими активами
3) відбір постачальника активів та їх асортименту, придбання або продаж активів
4) дослідження та розробка нових продуктів, матеріалів, приладів, продукції, процесів, систем або послуг
5) визначення структури фінансування господарської діяльності або окремих проектів та/або залучення кредитів (позик), емісії інструментів власного капіталу, боргових цінних паперів
4. Приклади прав захисту інтересів інвесторів
1) право кредитора забороняти позичальникові провадити діяльність, яка може суттєво змінити кредитний ризик позичальника на шкоду кредитора
A
2) право сторони, якій належить неконтрольована частка в підприємстві, яке є об'єктом інвестицій, узгоджувати рішення щодо інвестиційної діяльності у сумі більшій, ніж вимагається у нормальному процесі господарської діяльності, або ухвалювати рішення щодо емісії інструментів власного капіталу або боргових цінних паперів
3) право кредитора вимагати обмеження права розпорядження активами позичальника, у разі якщо позичальник не виконує визначених умов погашення кредиту

У разі, якщо дочірнє підприємство перестає бути контрольованим, материнське підприємство:

1) не включає показників такого дочірнього підприємства до консолідованої фінансової звітності;

2) визнає фінансові інвестиції в дочірнє підприємство за справедливою вартістю та відображає їх, а також будь-яку дебіторську заборгованість та зобов'язання у розрахунках з дочірнім підприємством згідно з відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;

3) припиняє визнавати інший сукупний дохід, пов'язаний з таким дочірнім підприємством, у порядку, передбаченому відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку для вибуття активів та зобов'язань;

4) визнає доходи і витрати, пов'язані з втратою контролю.

Порядок складання консолідованої фінансової звітності. Фінансова звітність материнського підприємства та його дочірніх підприємств, що використовується при складанні консолідованої фінансової звітності, складається за той самий звітний період і на ту саму дату балансу.

Консолідовану фінансову звітність складають з фінансової звітності групи підприємств з використанням єдиної облікової політики для подібних операцій та інших подій за схожих обставин. Якщо при складанні консолідованої фінансової звітності неможливо застосувати єдину облікову політику, то про це повідомляється у Примітках до консолідованої фінансової звітності.

I крок. Консолідована фінансова звітність складається шляхом впорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства.

II крок. При складанні консолідованої фінансової звітності підлягають виключенню:

1) балансова вартість фінансових інвестицій материнського підприємства в кожне дочірнє підприємство і частка материнського підприємства в капіталі кожного дочірнього підприємства;

2) сума внутрішньогрупових операцій та внутрішньогрупового сальдо;

3) сума нереалізованих прибутків та збитків від внутрішньогрупових операцій (крім збитків, які не можуть бути відшкодовані).

III крок. Материнське підприємство для складання консолідованої фінансової звітності визначає неконтрольовану частку у власному капіталі, чистому прибутку (збитку) та

сукупному доході дочірніх підприємств. Неконтрольована частка визначається як добуток відсотка наявних голосів, які не належать материнському підприємству, відповідно до власного капіталу, чистого прибутку (збитку) та сукупного доходу дочірніх підприємств з урахуванням суми нереалізованого прибутку (збитку) від внутрішньогрупових операцій (крім випадків, пов'язаних з об'єднанням (придбанням) підприємств).

IV крок. Якщо дочірнім підприємством випущені привілейовані акції, що класифікуються як інструменти власного капіталу, за якими накопичується сума дивідендів та які перебувають у володінні за межами групи, то материнське підприємство розраховує свою частку прибутку або збитку після коригування на суму дивідендів за привілейованими акціями дочірнього підприємства незалежно від оголошення дивідендів.

Вартість гудвілу, що виникає при консолідації фінансової звітності материнського підприємства і фінансової звітності дочірніх підприємств, та вартість неконтрольованої частки при об'єднанні (придбанні) підприємств визначаються згідно з П(С)БО 19.

Курсові різниці, що виникають під час переобрахунку показників фінансової звітності дочірніх підприємств, які розташовані за межами України, у валюту України визначаються згідно з П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Консолідований звіт про рух грошових коштів складається на основі консолідованого балансу, консолідованого звіту про фінансові результати та консолідованого звіту про власний капітал згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Розкриття інформації про складання консолідованої фінансової звітності

У консолідованій фінансовій звітності неконтрольована частка у власному капіталі, чистому прибутку (збитку) та сукупному доході в консолідованій фінансовій звітності наводиться окремо.

У Примітках до консолідованої фінансової звітності наводиться інформація про:

1) перелік дочірніх підприємств, які контролюються материнським підприємством, із зазначенням назви дочірніх підприємств, країни реєстрації та місцезнаходження, частки в

капіталі, частки в розподілі голосів (у разі якщо вона не збігається з часткою в капіталі), іншої форми контролю;

2) причини, з яких показники фінансової звітності дочірнього підприємства не включено до консолідованої фінансової звітності;

3) перелік дочірніх підприємств, над якими втрачено контроль протягом звітного періоду;

4) назви підприємств, у яких підприємству, яке звітує, прямо або опосередковано (через дочірні підприємства) належить більше половини голосів, але яке з причин відсутності контролю не є дочірнім підприємством;

5) вплив придбання або продажу дочірніх підприємств на фінансовий стан (на дату балансу), фінансові результати звітного періоду та такі самі показники попереднього періоду;

6) статті консолідованої фінансової звітності, до яких застосовувалася різна облікова політика.

Перелік посилань

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» №996-XIV від 16.07.99р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р., із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про державну статистику» № 2615-XII від 17.09.1992 р., із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Бабіч В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік: облік активів: Навч. посіб. – К:КНЕУ, 2006. – 282 с.
7. Бухгалтерський облік та оподаткування: Навч. посібник / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – Львів: Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 1220 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Бугинця Ф.Ф. – 6-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 756 с.
9. Верига Ю.А., Левченко З.М., Ватуля І.Д. Звітність підприємств. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 776 с.

© Приходько І.П.

4.4. Статистична і спеціальна звітність підприємств

Відповідно до Закону України «Про державну статистику» усі юридичні особи та особи, які займаються підприємницькою діяльністю, структурні одиниці безплатно подають дані, необхідні для проведення державних статистичних спостережень. Стаття 21 Закону України «Про державну статистику» визначає: «Первинні дані, отримані органами державної статистики від респондентів під час проведення статистичних спостережень, є конфіденційною інформацією, яка охороняється Законом і використовується виключно для статистичних цілей у зведеному знеособленому вигляді». Тобто, первинні статистичні дані використовуються для зведених статистичних робіт, складання збірників, оглядів соціально-економічного становища і проведення наукових досліджень.

Статистичні дані повинні бути достовірними і подаватися у повному обсязі, у встановлені строки та за визначеними адресами. Джерелами статистичних даних про господарську діяльність є статистична звітність і спеціально організовані спостереження.

Звітність – це така форма збору статистичних даних, за якої кожен суб'єкт діяльності регулярно подає відомості до державних органів статистики у вигляді документів (звітів) спеціально затвердженої форми. Звіти складаються на підставі даних оперативного та бухгалтерського обліку.

На базі даних, які занесені до документів первинного обліку, заповнюються бланки статистичної звітності.

Статистична звітність – це основна організаційна форма статистичного спостереження, що обумовлює можливість зіставлення і контролю за різними процесами суспільного життя.

Звітність підприємств, установ і організацій є поки що основним джерелом статистичної інформації. В звітності передбачається система суворо регламентованих показників, які характеризують різні сторони діяльності тієї чи іншої установи, підприємства, організації.

Статистична звітність – це офіційний документ, в якому містяться статистичні дані про роботу підзвітного підприємства чи установи, які занесені в суворо обумовлену форму і які повинні бути обов'язково подані вищій і контролюючій організації в затверджені строки.

Статистична звітність відповідає таким правилам:

1) є обов'язковою – усі підприємства, установи, організації повинні подавати її в суворо обумовлені строки;

2) має юридичну силу (має підпис керівників підзвітних установ);

3) має документальну обумовленість – усі дані в ній базуються на документах первинного обліку.

За різними ознаками статистичну звітність поділяють на окремі види:

1) розрізняють загальнодержавну і внутрішньовідомчу звітність. Загальнодержавна звітність обов'язково заповнюється усіма підприємствами і установами та подається до органів державної статистики. Внутрішньовідомча звітність розробляється міністерствами або відомствами для своїх оперативних потреб.

2) за характером показників розрізняють типову і спеціалізовану звітність. Типова звітність має єдину форму і зміст показників для всіх підприємств і установ країни, наприклад, звіт про кількість працюючих. У формах спеціалізованої звітності окремі показники видозмінюються відповідно до специфіки галузі господарства.

3) за періодичністю подання звітність є поточна і річна. До поточної звітності відносяться щомісячна, квартальна, за півріччя, тому що в них міститься значно менше показників, ніж в річній.

4) за способом подання – термінова і поштова. Слід зазначити, що в терміновій звітності наводяться лише ті показники, які потрібні для оперативного керівництва.

Система звітності та її обсяг визначається переліком (табелем) звітності. Табель звітності – це список діючих форм, який затверджується органами державної статистики. Табель містить такі відомості: назви і номери форм звітності, спосіб подання, хто подає, кому вона подається, періодичність подання, строк, коли вона надсилається.

Звітність може подаватися лише за формами, які затверджені органами державної статистики, усі інші вважаються незаконними.

У кожній формі затвердженої звітності передбачаються такі реквізити:

а) дата і номер, за яким форма затверджена органами державної статистики;

б) назва форми, що визначає зміст звітності;

в) період, за який подається звітність або дата, до якої відносяться звітні дані;

- г) строк подання звітності, дата, коли звітність відправлена, або через скільки днів після звітного періоду вона висилається;
- д) адреси, в які має подаватися звітність;
- е) номер і літера, які присвоєні даній формі звітності;
- є) назва установи, яка подає звітність, а також назва міністерства, якому підпорядкована ця установа;
- ж) адреса підприємства, установи, що подає звіт, і її коди;
- з) посади осіб, які зобов'язані підписати звіт і відповідальні за його складання;
- і) кількість примірників, в яких складено звіт.

Всі підприємства, установи, організації України зобов'язані надавати звітність до органів державної статистики і до вищих органів у порядку підлеглості. Система звітності в нашій країні постійно розвивається і вдосконалюється у напрямку її державної централізації і уніфікації.

Органами статистики щорічно уточнюється Загальнодержавний табель (перелік) форм державних спостережень для об'єднань, підприємств, організацій і установ України для всіх форм власності.

Загальний табель (перелік) форм державних статистичних спостережень на 2014 рік розроблений з метою забезпечення гласності, відкритості та доступності інформації щодо проведення у 2014 році державних статистичних спостережень.

Табель містить перелік форм державних статистичних спостережень: форм звітності, анкет, інших статистичних формулярів, необхідних для проведення державних статистичних спостережень.

Форми звітності органів державної влади (крім органів державної статистики), органів місцевого самоврядування та інших юридичних осіб, що займаються діяльністю, пов'язаною із збиранням та використанням адміністративних даних, до табеля не включені.

Перелік форм структурований відповідно до змісту. По кожній формі у відповідності до наказів про затвердження форм державних статистичних спостережень наводиться її найменування, індекс і періодичність, зазначається, хто і кому подає, та встановлюються строки подання.

В табл. 1 вказано назву, номер та дату наказу, яким затверджено форми статистичної звітності.

Особливу увагу слід звернути на форми звітності, які містять вартісні показники і складаються на підставі даних бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Перелік форм державних статистичних спостережень на 2014 рік

Розділ та форми загального табелю (переліку) форм державних статистичних спостережень
А
Статистика промислового виробництва
Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції (07.08.2012 № 331 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (товарів, послуг) за видами (01.08.2012 р. №325)
Місячний звіт про економічні показники за видами економічної діяльності, що відносяться до добувної промисловості і розроблення кар'єрів, переробної промисловості, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, водопостачання, каналізації, поводження з відходами (26.11.2012 р. №482)
Статистика виробництва та розподілення електроенергії, тепла, газу, води
Звіт про відпуск природного (зрідженого) газу (01.09.2010 р. №371)
Звіт про постачання теплоенергії (01.08.2013 р. №232)
Звіт про роботу водопроводу (окремої водопровідної мережі) (01.09.2010 р. №371)
Звіт про роботу електростанції (09.10.2012 р. №413)
Статистика діяльності будівельних підприємств
Звіт про виконання будівельних робіт (24.10.2013 р. №321)
Статистика капітальних інвестицій
Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (24.10.2013 р. №321)
Капітальні інвестиції (24.10.2013 р. №321)
Статистика інвестицій зовнішньоекономічної діяльності
Звіт про іноземні інвестиції в Україну (13.05.2011 р. № 115)
Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (13.05.2011 р. № 115)
Звіт про окремі види взаємозв'язків підприємства з прямими іноземними інвестиціями в рамках відносин прямого інвестування (15.11.2013 р. №349)

Статистика інвестиційних проєктів
Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проєкту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку (20.07.2012 р. №308)
Статистика основних засобів
Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію (24.10.2013 р. №321)
Статистика сільського господарства
Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 20__ року (14.06.2013 №181)
Сівба та збирання врожаю сільськогосподарських культур, проведення інших польових робіт на «__» _____ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Внесення мінеральних, органічних добрив, гіпсування та вапнування ґрунтів під урожай 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Стан тваринництва на «__» _____ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Стан тваринництва за 20__ рік (14.06.2013 р. №181)
Підсумки збору врожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду на 1 грудня 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Збір врожаю сільськогосподарських культур на 1 грудня 20__ року з политих зрошуваних земель, з осушених земель (14.06.2013 р. №181)
Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 20__ рік (14.06.2013 №181 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283)
Посівні площі сільськогосподарських культур у домашніх господарствах на території сільської ради під урожай 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Окремі показники розвитку сільських, селищних, міських рад у галузі сільського господарства на 1 січня 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах у 20__ році (14.06.2013 №181 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283)
Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві за 20__ рік (14.06.2013 №181 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №284)
Надходження цукрових буряків на переробні підприємства за січень - _____ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Надходження худоби та птиці на переробні підприємства за січень - _____ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Надходження молока на переробні підприємства за січень - _____ 20__ року (14.06.2013 р. №181)

Переробка винограду на виноматеріали на 1 грудня 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Реалізація сільськогосподарської продукції за січень-__ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Реалізація сільськогосподарської продукції за 20__ рік (14.06.2013 р. №181)
Наявність і надходження зернових та олійних культур на «__»__ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Наявність і надходження зернових та олійних культур на «__»__ 20__ року (14.06.2013 №181)
Запитальник базового інтерв'ю (14.06.2013 р. №181)
Запитальник щомісячного інтерв'ю (14.06.2013 №181)
Статистика рибного господарства
Вилів риби, добування інших водних живих ресурсів за 20__ рік (14.06.2013 р. №181)
Добування водних біоресурсів за січень -__ 20__ року (14.06.2013 р. №181)
Статистика ринкових нефінансових послуг
Звіт про обсяги реалізованих послуг (10.08.2012 №345 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Звіт про обсяги реалізованих послуг (24.06.2010 р. №241)
Звіт про роботу каналізації (окремої каналізаційної мережі) (18.10.2013 р. №316)
Статистика транспорту
Звіт про постанційне відправлення пасажирів за видами сполучення (17.07.2013 р. №211)
Звіт про обсяги вантажних та пасажирських перевезень залізничним транспортом загального користування (17.07.2013 р. №210)
Звіт про роботу міського електротранспорту (08.07.2013 р. №197)
Звіт про роботу автотранспорту (22.07.2013 р. №216)
Звіт про перевезення вантажів та пасажирів автомобільним транспортом (22.07.2013 р. №220)
Обстеження фізичної особи-підприємця, що здійснює пасажирські автоперевезення на маршруті (22.07.2013 р. №218)
Обстеження вантажних автомобільних перевезень, що здійснюються фізичними особами-підприємцями на комерційній основі (22.07.2013 р. №218)
Звіт про перевезення автомобільним транспортом вантажів за видами вантажів та пасажирів за видами сполучення (22.07.2013 р. №219)
Звіт про роботу морського (річкового) порту (причалу) (01.08.2013 р. №235)

Звіт про обробку вантажів за номенклатурою у морських (річкових) портах (причалах) (01.08.2013 р. №235)
Звіт про перевезення вантажів і пасажирів водним транспортом (01.08.2013 р. №234)
Звіт про продукцію морського (річкового) флоту, який знаходиться в експлуатації (01.08.2013 р. №234)
Звіт про основні показники роботи авіаційного підприємства (22.07.2013 р. №221)
Звіт про транспортування вантажів трубопроводами (15.10.2013 р. №306)
Статистика зв'язку та інформатики
Звіт про продукцію зв'язку (22.07.2013 р. №222)
Звіт про доходи від послуг зв'язку (22.07.2013 р. №224)
Звіт про наявність засобів зв'язку (22.07.2013 р. №223)
Звіт про телефонізацію об'єктів у сільській місцевості і потреби населення в домашніх телефонах мережі загального користування (22.07.2013 №217)
Статистика науки
Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт (10.08.2010 р. №323)
Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт (20.11.2012 р. №471 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Картка обліку доктора наук (20.11.2012 р. № 471)
Список змін до картки доктора наук (20.11.2012 р. № 471)
Список докторів наук, які вибули у звітному періоді (20.11.2012 р. № 471)
Картка обліку кандидата наук (20.11.2012 р. № 471)
Список змін до картки кандидата наук (20.11.2012 р. № 471)
Список кандидатів наук, які вибули у звітному періоді (20.11.2012 р. № 471)
Статистика інновацій
Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства (20.11.2012 р. №471 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Звіт про створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності (20.11.2012 р. № 471)
Статистика внутрішньої торгівлі
Звіт про товарооборот (26.08.2010 р. №352)

Про продаж світлих нафтопродуктів і газу (02.12.2013 № 366)
Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (13.12.2011 р. №343 із змінами, внесеними згідно з наказом Держстату України 01.11.2013 р. № 336)
Звіт про наявність торгової мережі та мережі ресторанного господарства (02.12.2013 р. №366)
Про наявність і використання торгової мережі на ринках та реалізацію сільськогосподарської продукції на них (01.08.2012 р. №323)
Про обсяги продажу сільгосппродуктів і худоби на міському ринку (13.12.2011 р. №343)
Бланк щомісячної реєстрації цін на міському ринку (13.12.2011 р. №343)
Звіт про проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти (26.11.2012 р. №485)
Статистика енергетики
Звіт про залишки та використання енергетичних матеріалів і продуктів перероблення нафти (05.09.2013 р. № 268)
Звіт про залишки та використання енергетичних матеріалів і продуктів перероблення нафти (05.09.2011 р. № 222)
Звіт про результати використання палива, теплоенергії та електроенергії (05.09.2013 р. № 268)
Звіт про витрати палива, теплоенергії та електроенергії (05.09.2013 р. № 268)
Фактичні витрати палива на виробництво окремих видів продукції і робіт (05.09.2013 р. № 268)
Утворення та використання вторинних енергетичних ресурсів (05.09.2013 р. № 268)
Статистика зовнішньої торгівлі товарами
Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування (24.09.2013 р. №287)
Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу (05.09.2012 р. №375)
Статистика зовнішньої торгівлі послугами
Звіт про експорт (імпорт) послуг (02.12.2013 р. №367)
Статистика споживчих цін
Середні ціни та індивідуальні індекси цін на споживчі товари (24.06.2011 р. №152)
Середні ціни та індивідуальні індекси цін і тарифів на послуги (24.06.2011 р. №152)
Статистика цін виробників
Звіт про ціни виробників промислової продукції (13.07.2012 р. №296)
Звіт про ціни придбання матеріальних ресурсів у будівництві (21.05.2010 р. №194)

Звіт про тарифи на послуги мобільного (стільникового) зв'язку для підприємств, установ, організацій (21.11.2012 р. №477)
Звіт про тарифи на транспортування вантажів трубопроводами (23.10.2012 р. №432)
Звіт про доходи від транспортування вантажів трубопроводами (23.10.2012 р. №432)
Звіт про ціни на ринку житла (22.12.2011 р. № 367)
Статистика фінансів підприємств
Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами (07.07.2012 р. №286)
Звіт про випуск, розміщення та обіг цінних паперів (01.08.2012 р. №320 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 09.08.2013 р. №242)
Структурні обстеження підприємств
Структурне обстеження підприємства (01.08.2012 р. №321 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 13.08.2013 р. № 247)
Структурне обстеження підприємства (01.08.2012 р. №321 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 13.08.2013 р.№ 247)
Статистика екології
Звіт про охорону атмосферного повітря за 20__ рік (14.06.2013 р. №182)
Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі за 20__ рік (14.06.2013 р. №182 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283)
Поводження з відходами за 20__ рік (14.06.2013 №182 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283)
Статистика лісового, мисливського господарства та природно-заповідного фонду
Ведення мисливського господарства за 20__ рік (14.06.2013 р. №182 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р. №283)
Заповідники та національні природні парки за 20__ рік (14.06.2013 р. №182)
Лісогосподарська діяльність за 20__ рік (14.06.2013 №182 зі змінами, затвердженими наказом Держстату України 20.09.2013 р.№283)
Лісогосподарська діяльність за січень - 20__ року (14.06.2013 р. №182)

Статистика нерухомості
Житловий фонд (02.08.2012 № 328 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Квартирна черга та надання житлових приміщень (07.07.2009 р. №235)
Про оплату населенням житлово-комунальних послуг та електроенергії (17.10.2013 р. № 314)
Про надання населенню субсидій на відшкодування оплати житлово-комунальних послуг (31.08.2010 р. №367)
Про надання населенню субсидій готівкою на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу, твердого і рідкого пічного побутового палива (31.08.2010 р. №368)
Соціально-економічна характеристика сільського населеного пункту станом на 1 січня 2014 р. (12.12.2013 р. №389)
Правова та політична статистика
Звіт про розгляд справ про адміністративні правопорушення та осіб, які притягнуті до адміністративної відповідальності, за 20__ рік (22.09.2009 р. №354)
Звіт про діяльність громадської організації (30.10.2013 р. №331)
Звіт про зареєстровані громадські об'єднання, проф.спілки, політ. партії та благодійні організації (30.10.2013р. №330)
Статистика освіти
Звіт вищого навчального закладу на початок 20__ / __ навчального року (30.11.2012 р. №500)
Звіт про кількість дітей шкільного віку (06.08.2010 р. №317)
Звіт дошкільного навчального закладу за 20__ рік (23.10.2013 р. № 320)
Звіт про роботу аспірантури та докторантури (12.07.2010 р. №268)
Статистика охорони здоров'я
Звіт про травматизм на виробництві у 20__ році (02.11.2012 р. №449)
Статистика культури
Звіт про діяльність музею за 20__ рік (23.10.2013 р. №317)
Звіт про діяльність театру за 20__ рік (23.10.2013 р. №318)
Звіт про діяльність концертної організації, професійного творчого колективу за 20__ рік (23.10.2013 р. №319)
Звіт про виставкову діяльність у 20__ році (12.07.2010 р. №267)
Статистика зайнятості населення
Анкета вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності (30.08.2013 р. №263)
Анкета домашнього господарства (30.08.2013 р. №263)

Статистика оплати праці та соціально-трудоуних відносин
Звіт з праці (07.08.2013 р. №239) (місячна)
Звіт з праці (07.08.2013 р. №239) (квартальна)
Звіт про кількісний та якісний склад державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, які займають посади керівників та спеціалістів (05.09.2012 р. №376)
Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (07.08.2013 р. №239)
Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці (07.08.2013 р. №238)
Обстеження умов життя домогосподарств
Контрольна картка складу домогосподарства (07.07.2009 р. №238)
Запитальник основного інтерв'ю (07.07.2009 р. №238)
Щоденник поточних витрат домогосподарства (07.07.2009 р. №238)
Квартальний запитальник про витрати і доходи домогосподарства (20.09.2012 р. №388)
Будівництво та ремонт (05.06.2008 р. №179)
Стан здоров'я членів домогосподарства. Наявність товарів тривалого користування (10.07.2013 р. №203)
Самооцінка доходів домогосподарства. Доступ домогосподарств до Інтернету (10.07.2013 р. №203)
Ефективність програм соціальної підтримки населення (10.07.2013 р. №203)
Статистика ділової активності підприємств
Типова анкета для промислового підприємства (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для промислового підприємства (додаток) (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для будівельного підприємства (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для підприємства роздрібно́ї торгівлі (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для підприємства сфери послуг (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для транспортного підприємства (27.12.2012 р. №544)
Типова анкета для сільськогосподарського підприємства (27.12.2012 р. №544)
Статистика туризму
Звіт дитячого закладу оздоровлення та відпочинку за літо 20__ року (03.08.2010 р. №313)
Звіт про діяльність колективного засобу розміщування за 20__ рік (30.11.2012 р. №499 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)

Звіт про туристичну діяльність за 20__ рік (30.11.2012 р. №498 зі змінами, внесеними наказом Держстату України від 20.09.2013 р. №283)
Статистика оборонно-промислового комплексу
Звіт про виробництво продукції (товарів, послуг) військового та спеціального призначення (07.07.2009 р. №237 зі змінами, внесеними наказом Держкомстату від 06.09.2010 р. № 378)
Звіт про поставку продукції (товарів, послуг) військового та спеціального призначення (07.07.2009 р. №237)
Звіт про поставку (закупівлю) продукції (товарів, послуг) за державним оборонним замовленням (01.08.2013 р. №236)
Звіт про експорт (імпорт) продукції (товарів, послуг) військового призначення та подвійного використання (07.07.2009 р. №237)
Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт військового призначення (07.07.2009 р. №237)
Звіт про виконання державного оборонного замовлення на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (07.07.2009 р. №237)
Звіт про виконання державного оборонного замовлення на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (01.08.2013 р. №236)
Ведення реєстру статистичних одиниць
Анкета обстеження підприємств щодо уточнення переліку місцевих одиниць (20.04.2011 № 94 зі змінами, внесеними наказом Держкомстату від 14.11.11 р. №294)

Для того щоб уявити обсяг статистичної звітності, її структуру, зміст і порядок подання, в табл. 2 наведені окремі форми статистичної звітності промислових підприємств України та їх стисла характеристика. Докладнішому вивченню підлягають форми статистичної звітності з продукції, праці, фінансів і зовнішньоекономічної діяльності, оскільки багато показників цих форм впливають з даних бухгалтерського обліку.

Таблиця 2

Характеристика окремих форм статистичної звітності

№ п/п	Найменування форми	Індекс форми	Періодичність	Хто подає	Кому подає	Строк подання
1	2	3	4	5	6	7
1.	Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції (07.08.2012р. №331)	1П-НПП	річна	Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, які займаються промисловими видами діяльності	Органу державної статистики за місцезнаходженням (місцем здійснення виробничої діяльності)	не пізніше 9 лютого
2.	Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (товарів, послуг) за видами (01.08.2012 р. № 325)	1-П	місячна	Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, які займаються промисловими видами діяльності	Органу державної статистики за місцезнаходженням (місцем здійснення виробничої діяльності)	не пізніше 4 числа після звітного періоду
				Фізичні особи - підприємці, які займаються промисловими видами діяльності	Органу державної статистики за місцезнаходженням (місцем здійснення виробничої діяльності)	не пізніше 4 числа після звітного періоду
3	Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (24.10.2013 N 321)	2-інвестиції	річна	Юридичні особи - підприємства, установи, заклади, органи державної влади й органи місцевого самоврядування	Органу державної статистики за місцезнаходженням	не пізніше 28 лютого після звітного року

Продовження таблиці 2

4.	Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію (11.12.2012 р. № 514)	11-ОЗ	річна	Юридичні особи - підприємства - зведений звіт з урахуванням філій, представництв, інших відокремлених підрозділів	Органу державної статистики за місцезнаходженням	не пізніше 9 лютого після звітного року
5.	Звіт про товарооборот (26.08.2010 р. № 352)	1-торг	місячна	Юридичні особи (підприємства), їх відокремлені підрозділи, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, за переліком, встановленим органами держ. статистики	Органу державної статистики за місцезнаходженням	не пізніше 2 числа після звітного періоду
6.	Звіт про обсяг оптового товарообороту (15.07.2010р. № 281)	1-опт	місячна	Юридичні особи, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля	Органу державної статистики за місцезнаходженням	на 3 день після звітного періоду
7.	Звіт з праці (29.06.2011 р. № 163)	1-ПВ	місячна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, визначені за переліком органів державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 7-го числа після звітного періоду
8.	Звіт з праці (16.08.2012 р. № 355)	1-ПВ	квартальна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи за переліком, установленим органами державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 7-го числа після звітного періоду

Продовження таблиці 2

9.	Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (16.08.2012 р. № 355)	6-ПВ	річна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи за переліком, установленим органами державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 9 лютого після звітного року
10	Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами (07.07.2012 № 286)	1-Б	річна, квартальна	Юридичні особи (підприємства) за переліком, установленим органами державної статистики	Органу державної статистики за місцезнаходженням	річна - не пізніше 9 лютого, квартальна - не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним періодом

Законом України від 08.07.2010 р. № 2464 «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» введена норма обов'язкової сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – єдиного соціального внеску (ЄСВ). При цьому визначено, що ЄСВ є єдиним платежем для внесків на соціальне та пенсійне страхове забезпечення.

Порядок нарахування і сплати ЄСВ затверджено наказом Міністерства доходів і зборів України від 09.09.2013 р. №455.

ЄСВ справляється у вигляді нараховань на фонд заробітної плати та проведення утримань із заробітної плати працюючих громадян.

Роботодавці (юридичні особи, фізичні особи – підприємці та самозайняті особи, які використовують працю найманих працівників) – нараховують ЄСВ у відсотках до фонду заробітної плати відповідно до визначеного Фондом соціального страхування від нещасного випадку класу професійного ризику виробництва. Кількість класів професійних ризиків становить 67, сплата по першому класу проводиться за ставкою 36,76%, сплата по 67-му класу проводиться в розмірі 49,7%. Якщо роботодавець працює за різними напрямками видів діяльності, то клас професійного ризику визначають згідно основного виду економічної діяльності.

На виплати за цивільно-правовими договорами з працівниками відсоток ЄСВ становить 34,7%, для бюджетних організацій та установ - 36,3%.

Крім того, роботодавці здійснюють утримання ЄСВ із заробітної плати найманих працівників, розмір яких на сьогоднішній день становить 3,6% (1,0% направляється до Фонду страхування тимчасової непрацездатності, 0,6% – Фонд страхування по безробіттю, 2,0% – в Пенсійний фонд).

Вищезазначені страхувальники зобов'язані під час кожної виплати заробітної плати сплачувати нарахований на ці виплати ЄСВ у розмірі не менше 1/3 суми коштів для виплати заробітної плати. За підсумками звітного місяця проводиться перерахунок сплачених авансом сум, і сума недоплати ЄСВ від нарахованої зарплати за звітний місяць сплачується не пізніше 20-го числа місяця, наступним за звітним, (крім гірничих підприємств, які зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за

календарний місяць, не пізніше 28 числа наступного місяця), незалежно від того, чи здійснювалась виплата зарплати та інших нараховань. Звіт з ЄСВ до органів доходів і зборів подається такими платниками щомісячно протягом 20 календарних днів, що настають за останнім днем звітного місяця.

Якщо юридична особа не провадить господарську діяльність, не має найманих працівників, відповідно не нараховує заробітну плату та ЄСВ, то звіт про суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів нею не подається.

Фізичні особи-підприємці на загальній системі оподаткування (без найманих працівників) та самозайняті особи (фізичні особи, які здійснюють наукову, художню, викладацьку, медичну, літературну, юридичну в тому числі адвокатську та нотаріальну діяльність) нараховують ЄСВ за ставкою 34,7% від доходу (прибутку), який отримано від підприємницької діяльності, але розмір ЄСВ за місяць не може бути меншим мінімального страхового внеску. Мінімальний розмір страхового внеску для підприємців з грудня 2013 року 422,65 грн. (1218 грн. x 34,7%). Якщо дохід відсутній, то ЄСВ за цей місяць не нараховується. Такі платники сплачують єдиний внесок протягом року до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада у вигляді авансових платежів в розмірі 25 відсотків від нарахованої річної суми єдиного внеску, обчисленої від суми доходу, за якою розраховуються авансові платежі з податку на доходи фізичних осіб. Доплата за результатами річного звіту з ЄСВ сплачується фізичними особами – підприємцями – до 10 лютого наступного року, самозайнятими особами – до 1 травня наступного року. В ці ж терміни і подається до органів доходів і зборів річний звіт з ЄСВ.

Фізичні особи – підприємці на єдиному податку (які працюють без найманих працівників) нараховують ЄСВ в розмірі 34,7% від мінімальної заробітної плати з розрахунку на місяць (з грудня 2013 року – 422,65 грн.) та сплачують єдиний внесок, нарахований за календарний квартал, до 20 числа місяця, що настає за звітним кварталом. Звіт з ЄСВ до органів доходів і зборів такими платниками подається до 10 лютого наступного року. Підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони є

пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Звіт зазначеними особами не подається.

Відповідно до ст. 6 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та п. 4 Положення про Міністерство доходів і зборів України, затв. Указом Президента України від 18.03.2013 року № 141 затверджено «Порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 09.09.2013 р. № 454.

Звіт до органів доходів і зборів подається страховальником або відповідальною особою страховальника за місцем взяття на облік в органах доходів і зборів в один із таких способів:

- засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідальних осіб у порядку, визначеному законодавством;

- на паперових носіях, завірених підписом керівника страховальника та скріплених печаткою (за наявності), разом з електронною формою на електронних носіях інформації;

- на паперових носіях, якщо у страховальника кількість застрахованих осіб не більше п'яти.

Звіт, надісланий поштою, не вважається поданим.

Звіт на паперовому носії заповнюється українською мовою в друкованому вигляді або кульковою ручкою із синім або чорним чорнилом друкованими літерами без помарок та виправлень. У разі незаповнення того чи іншого рядка звіту через відсутність операції цей рядок прокреслюється.

При заповненні полів, що складаються з клітинок, кожен із необхідних символів каліграфічно вписується до відповідної окремої клітинки.

Символи не повинні виходити за межі клітинок, а також накладатись на сусідні клітинки. Символи: крапка, апостроф, кома, дефіс тощо - проставляються в окремих клітинках.

При заповненні поля без клітинок записи в цих полях не повинні накладатись на сусідні поля і перекривати службові написи бланка.

Грошові суми в таблицях звіту заповнюються в гривнях з копійками.

Таблиці звіту завіряються підписами керівника та головного бухгалтера (за наявності такої посади у страхувальника). Якщо страхувальник є юридичною особою, таблиці звіту засвідчуються печаткою страхувальника. Якщо страхувальник є фізичною особою, таблиці звіту засвідчуються печаткою страхувальника (за наявності).

Звіт повинен містити такі обов'язкові реквізити:

- тип документа (початкова, скасовуюча, призначення пенсії, додаткова);

- звітний період, за який подається звіт;

- повне найменування (прізвище, ім'я, по батькові) страхувальника згідно із Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, а також інші категорії страхувальників, на яких не поширюється дія Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»;

- для юридичних осіб зазначається код за ЄДРПОУ;

- для фізичних осіб зазначається реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган доходів і зборів та мають відмітку у паспорті) (далі – реєстраційний номер облікової картки);

- код основного виду економічної діяльності, відповідно до якого встановлено клас професійного ризику;

- клас професійного ризику виробництва;

- місцезнаходження (місце проживання) страхувальника;

- код органу доходів і зборів, до якого подається звіт;

- дата подання звіту;

- ініціали, прізвища та реєстраційні номери облікових карток посадових осіб страхувальника;

- середньооблікова кількість штатних працівників за звітний період (за наявності);

- кількість застрахованих осіб у звітному періоді, яким нараховані виплати (за наявності);

- штатна чисельність працівників (за наявності);

- підписи страхувальника – фізичної особи та/або посадових осіб страхувальника, засвідчені печаткою страхувальника (за наявності).

Зазначені реквізити мають бути обов'язково заповнені в усіх таблицях додатків до звітів, де вони передбачені.

Електронна форма звіту, що подається на електронних носіях, повинна бути ідентичною звіту на паперових носіях.

Звіт страхувальником повинен подаватися в повному обсязі.

Якщо юридичні особи не використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, звіт до органів доходів і зборів ними не подається.

Фізичні особи-підприємці зобов'язані подавати звіт незалежно від того, чи ведуть вони підприємницьку діяльність, крім фізичних осіб - підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування.

Якщо останній день строку подання звіту припадає на вихідний, святковий чи інший неробочий день, то останнім днем подання звіту вважається перший після нього робочий день.

Порядком формування звіту передбачені додатки (табл. 3).

Таблиця 3

Додатки до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування

Додаток	Назва додатку
1	2
Додаток 1	Довідник категорій страхувальників, які сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування
Додаток 2	Таблиця відповідності кодів категорій застрахованої особи та кодів бази нарахування і розмірів ставок єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування
Додаток 3	Довідник кодів підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства
Додаток 4	Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів
	Таблиця 1 – Нарахування єдиного внеску

Продовження таблиці 3

1	2
	<p>Таблиця 2 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за деякі категорії застрахованих осіб</p> <p>Таблиця 3 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за осіб, які проходять строкову військову службу</p> <p>Таблиця 4 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на суми грошового забезпечення та на суми допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами</p> <p>Таблиця 5 – Відомості про трудові відносини осіб</p> <p>Таблиця 6 – Відомості про нарахування заробітної плати (доходу) застрахованим особам</p>
	<p>Таблиця 7 – Наявність підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства</p> <p>Таблиця 8 – Відомості про осіб, які відповідно до закону отримують допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, та осіб із числа непрацюючих працездатних батьків, усиновителів, опікунів, піклувальників, які фактично здійснюють догляд за дитиною-інвалідом, а також непрацюючих працездатних осіб, які здійснюють догляд за інвалідом I групи або за престарілим, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досяг 80-річного віку, якщо такі непрацюючі працездатні особи отримують допомогу або компенсацію відповідно до законодавства, та нарахування сум єдиного внеску за батьків-вихователів дитячих будинків сімейного типу, прийомних батьків, якщо вони отримують грошове забезпечення відповідно до законодавства</p> <p>Таблиця 9 – Відомості про осіб, які проходять строкову військову службу</p>
Додаток 5	<p>Звіт про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску</p> <p>Таблиця 1 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування фізичними особами - підприємцями</p> <p>Таблиця 2 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування фізичними особами - підприємцями, які обрали спрощену систему оподаткування</p> <p>Таблиця 3 – Нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування особами, які забезпечують себе роботою самостійно</p>

Продовження таблиці 3

1	2
	Таблиця 4 – Наявність підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства
Додаток 6	<p>Звіт про суми добровільних внесків, передбачених договором про добровільну участь, які підлягають сплаті, та суми доплати до органів доходів і зборів</p> <p>Таблиця 1 – Відомості про суми добровільних внесків, передбачених договором про добровільну участь, які підлягають сплаті</p> <p>Таблиця 2 – Відомості про суми доплати до мінімального страхового внеску згідно з повідомленням-розрахунком</p> <p>Таблиця 3 – Відомості про збільшення або зменшення сум зобов'язань за страховими внесками за результатами проведеної перевірки (звірки)</p>
Додаток 7	<p>Звіт про настання нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання</p> <p>Таблиця – Відомості про застраховану особу, з якою стався нещасний випадок на виробництві чи професійне захворювання</p>

Особливості складання Звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування

1. Страхувальники, крім зазначених нижче у пунктах 5 і 6, а також страхувальники, зазначені в пункті 2, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою - підприємцем, якщо виконувані роботи (надані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців), у частині подання звіту за таких осіб зобов'язані формувати та подавати до органів доходів і зборів звіт протягом 20 календарних днів, що настають за останнім днем звітного періоду. Звітним періодом є календарний місяць. Звіт подається за формою згідно з додатком 4, вказаному в табл. 3.

2. Фізичні особи-підприємці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, формують та подають до органів доходів і зборів звіт самі за себе один раз на рік до 10 лютого року, наступного за звітним періодом. Звітним періодом є

календарний рік. Звіт подається за формою згідно з додатком 5, вказаному в табл. 3.

3. Фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, звільняються від сплати за себе єдиного внеску, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Звіт зазначеними особами не подається. Такі особи можуть бути платниками єдиного внеску виключно за умови їхньої добровільної участі в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

4. Фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно – займаються незалежною професійною діяльністю, а саме науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою або викладацькою, а також медичною, юридичною практикою, у тому числі адвокатською, нотаріальною діяльністю, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, за умови, що такі особи не є найманими працівниками чи підприємцями, самі за себе формують та подають до органів доходів і зборів звіт один раз на рік до 01 травня року, наступного за звітним періодом. Звітним періодом для них є календарний рік. Звіт подається за формою згідно з додатком 5, вказаному в табл. 3.

5. Особи, які досягли 16-річного віку та не належать до платників єдиного внеску, визначених п.п. 2-14 частини першої ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», у тому числі іноземці та особи без громадянства, які постійно проживають або працюють на території України, громадяни України, які постійно проживають або працюють за межами України, якщо інше не встановлено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та уклали договір на добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а також члени фермерського господарства, особистого селянського господарства – на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, від нещасного випадку на виробництві та професійного

захворювання, які спричинили втрату працездатності, і пенсійне страхування та уклали договір на добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, формують та подають самі за себе звіт протягом 30 календарних днів після закінчення строків дії договору.

Звітним періодом є тривалість дії договору, а якщо договором про добровільну участь передбачено одноразову сплату особою єдиного внеску за попередні періоди, в яких особа не підлягала загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню (у тому числі з 01 січня 2004 року по 31 грудня 2010 року), – період, за який одноразово сплачено єдиний внесок за попередні періоди. Звіт подається за формою згідно з додатком 6, вказаному в табл. 3.

6. У разі настання нещасного випадку на виробництві чи професійного захворювання із застрахованою особою страхувальники, зазначені в пунктах 1 і 2, та члени фермерського господарства, особистого селянського господарства, які зазначені в пункті 5, формують та подають звіт протягом п'яти робочих днів після дати складання акта настання нещасного випадку, пов'язаного з виробництвом, або з дати складання акта розслідування професійного захворювання за формою П-4. Звіт подається за формою згідно з додатком 7, вказаному в табл. 3.

7. Якщо страхувальник із числа страхувальників, зазначених у пунктах 1, 2 та 4, у звітному періоді змінює місцезнаходження, або місце реєстрації, або місце проживання (поза межами територіального обслуговування органу доходів і зборів, в якому він перебував на обліку), звіт за цей звітний період (з першого до останнього календарного числа звітного періоду) подається до органу доходів і зборів за новим місцем взяття на облік. Звіт формується на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких здійснюється нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) виплат (доходу), на які відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» нараховується єдиний внесок.

Звіт повинен містити основні дані про страхувальника та перелік таблиць звіту. Звіт формується страхувальником або відповідальною особою страхувальника та включає таблиці, що наведені у додатках 4-7, вказаних в табл. 3.

У додатках 4-6, вказаних в табл. 3, навпроти таблиць, які не подаються до органів доходів і зборів, у звітах: на паперових носіях – проставляються прочерки; в електронній формі – поле залишається незаповненим. У графі «Кількість аркушів» зазначається кількість аркушів документів однієї таблиці. У графі «Кількість рядків» зазначається кількість заповнених рядків на аркушах документів однієї таблиці для таблиць 5-9 додатка 4. У графі «Усього» зазначаються загальна кількість аркушів документів та загальний підсумок рядків у цих аркушах.

Таблиця 4

Формування окремих таблиць звіту страхувальника

Таблиця	Призначення таблиць звіту
1	2
Таблиця 1 додатка 4	Формується та подається страхувальниками, що визначені вище пунктом 1
Таблиці 2 та 8 додатка 4	Формуються та подаються лише районними (міськими) управліннями праці та соціального захисту населення про нарахування сум єдиного внеску (грошового забезпечення) батькам-вихователям дитячих будинків сімейного типу, прийомним батькам, якщо вони отримують грошове забезпечення відповідно до законодавства, та за осіб, які відповідно до закону отримують допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, та за одного непрацюючого працездатного батька, усиновителів, опікунів, піклувальників, які фактично здійснюють догляд за дитиною-інвалідом, а також непрацюючих працездатних осіб, які здійснюють догляд за інвалідом I групи або за престарілим, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досяг 80-річного віку, якщо такі непрацюючі працездатні особи отримують допомогу або компенсацію відповідно до законодавства
Таблиці 3 та 9 додатка 4	Формуються та подаються до органів доходів і зборів страхувальниками, які нараховують та сплачують єдиний внесок за осіб, які проходять строкову військову службу у Збройних Силах України, інших, утворених відповідно до закону, військових формувань, Службі безпеки України, органах Міністерства внутрішніх справ України та службу в органах і підрозділах цивільного захисту

Продовження таблиці 4

1	2
Таблиця 4 додатка 4	Формують та подають до органів доходів і зборів страхувальники, які нараховують та сплачують єдиний внесок за осіб із числа військовослужбовців (крім військовослужбовців строкової та альтернативної служби), осіб рядового і начальницького складу
Таблиця 5 додатка 4	<p>Призначена для реєстрації застрахованих осіб у реєстрі застрахованих осіб. Подається страхувальником, якщо протягом звітного періоду:</p> <ul style="list-style-type: none"> - було укладено або розірвано трудовий договір (цивільно-правовий договір, крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою - підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців) із застрахованою особою; - було укладено або розірвано трудовий договір із застрахованою особою, яка працевлаштована на нове робоче місце; - особі надано відпустку по догляду за дитиною від трирічного віку до досягнення нею шестирічного віку; - особі надано відпустку по догляду за дитиною до досягнення нею
	<p>трирічного віку;</p> <ul style="list-style-type: none"> - особі надано відпустку по вагітності і пологах. <p><i>(У разі коли за даними страхувальника протягом звітного періоду не було зафіксовано фактів укладання та розірвання трудових угод (цивільно-правового договору), надання відповідної відпустки ця таблиця не формується та не надається до органу доходів і зборів)</i></p>
Таблиця 6 додатка 4	Призначена для формування страхувальником у розрізі кожної застрахованої особи відомостей про суми нарахованої їй заробітної плати (доходу) у звітному місяці

Графа 10 «Код типу нарахувань» заповнюється страхувальником лише у випадках, передбачених переліком кодів типу нарахувань 1 – 12, вказаних в табл. 5.

Таблиця 5

Характеристика кодів типу нарахувань

Код типу нарахувань	Зміст коду типу нарахувань
1	2
1	Зазначається лише для осіб, які отримують заробітну плату (дохід) за виконану роботу (надані послуги), строк виконання яких перевищує календарний місяць і єдиний внесок нараховується на суму, що визначається шляхом ділення заробітної плати (доходу), виплаченої за результатами роботи, на кількість місяців, за які вона нарахована, а також особам, яким після звільнення з роботи нараховано заробітну плату (дохід) за відпрацьований час або згідно з рішенням суду - середню заробітну плату за вимушений прогул
<i>Коди типу нарахувань 2-9 зазначаються лише у випадках донарахування або зменшення суми єдиного та страхового внесків застрахованій особі</i>	
а) якщо донараховують або зменшують суму єдиного внеску на суму заробітної плати (доходу), нарахованої в попередніх звітних періодах, застосовують коди типу нарахувань 2-5	
2	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку страхувальником самостійно донараховано суму єдиного внеску
3	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку страхувальником самостійно зменшено зайво нараховану суму єдиного внеску
4	сума заробітної плати (доходу), нарахована в попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органом Пенсійного фонду донараховано суму єдиного внеску
5	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органом Пенсійного фонду зменшено зайво нараховану суму єдиного внеску

Продовження таблиці 5

1	2
	б) якщо донараховують або зменшують суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за період до 01 січня 2011 року, на суму заробітної плати (доходу), нарахованої застрахованій особі в попередніх звітних періодах, застосовують коди типу нарахувань 6-9
6	сума заробітної плати (доходу), нарахована в попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку страхувальником самостійно донараховано суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за період до 01 січня 2011 року
7	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку страхувальником самостійно зменшено зайво нараховану суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за період до 01 січня 2011 року
8	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органом Пенсійного фонду донараховано суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за період до 01 січня 2011 року
9	сума заробітної плати (доходу), нарахована у попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органом Пенсійного фонду зменшено зайво нараховану суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за період до 01 січня 2011 року
10	Суми, нараховані за дні щорічних та додаткових відпусток, вносяться до графи "Загальна сума нарахованої заробітної плати (доходу) (усього з початку звітного місяця)" із зазначенням відповідного місяця тільки в сумі, що припадає на дні відпустки у цьому місяці, з кодом типу нарахувань 10. Суми, що припадають на дні відпустки наступних місяців, включаються до поля наступних місяців і відображаються в окремих рядках за першим рядком з кодом типу нарахувань 10

Продовження таблиці 5

1	2
11	Сума заробітної плати (доходу), нарахована в попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органами доходів і зборів донараховано суму єдиного внеску
12	Сума заробітної плати (доходу), нарахована в попередніх звітних періодах на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування (обчислення) або які підтверджують нарахування (обчислення) заробітної плати (доходу), на яку при перевірці органами доходів і зборів зменшено зайво нараховану суму єдиного внеску

Графа «Загальна сума нарахованої заробітної плати (доходу) (усього з початку звітного місяця)» по кожній окремій застрахованій особі формується з урахуванням такої черговості відображення виплат за умови їх нарахування цій особі в одному звітному періоді:

а) сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, що включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці»;

б) сума винагороди за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою-підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, її як підприємця);

в) сума допомоги з тимчасової непрацездатності та допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами.

Суми виплат, нараховані за дні тимчасової непрацездатності та допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, відображаються в окремих рядках з кодами категорій застрахованої особи, визначених у додатку 2, у полі відповідного місяця тільки в сумі, що припадає на такий місяць.

Графа «Сума нарахованої заробітної плати (доходу) у межах максимальної величини, на яку нараховується єдиний внесок» по кожній застрахованій особі формується виключно з урахуванням вищезазначеної черговості виплат.

Якщо нарахування заробітної плати здійснюється за попередній період, зокрема у зв'язку з уточненням кількості відпрацьованого часу, виявленням помилок, суми донарахованої заробітної плати включаються до заробітної плати місяця, у якому були здійснені такі донарахування.

Внесення від'ємних значень сум нарахованої заробітної плати (доходу) допускається лише:

- при відображенні сум перерахунків заробітку (доходу), що пов'язані з уточненням кількості відпрацьованого часу у зв'язку з тимчасовою непрацевдатністю та допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, нарахованих у попередніх періодах;

- при відображенні сторнованих сум відпускних та допомоги з тимчасової непрацевдатності та допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, нарахованих у попередніх періодах.

Щомісячні суми нарахованої заробітної плати застрахованій особі за роботу на посадах, які дають право на призначення пенсії згідно із Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», відображаються окремими записами (рядками) із зазначенням ознаки наявності підстави для обчислення спеціального стажу. Відомості про заробітну плату або винагороду за роботу цій самій застрахованій особі за роботу на посадах, що не належать до науково-технічних, відображаються в окремому рядку.

Нарахування відображаються за календарний місяць (з першого до останнього числа місяця).

На одну застраховану особу допускається декілька записів у таблиці 6 додатка 4, якщо протягом одного звітного періоду застрахованій особі були здійснені нарахування виплат, у яких відрізняються база нарахування єдиного внеску та розміри ставок єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, згідно із Законом (додаток 2), а також якщо нарахування здійснювалися за поточні та майбутні (відпускні, допомога у зв'язку з вагітністю та пологами), за минулі (лікарняні, тимчасова непрацевдатність та перебування у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та нарахування сум заробітної плати (доходу) за виконану роботу (надані послуги), строк виконання яких перевищує календарний місяць, а також за відпрацьований час після звільнення з роботи або згідно з рішенням суду - середня заробітна плата за вимушений прогул) періоди.

Фізичні особи-підприємці, крім тих, які обрали спрощену систему оподаткування, самі за себе формують та подають до органів доходів і зборів звіт згідно з таблицею 1 додатка 5. Протягом року в разі призначення пенсії подається звіт з позначкою «Призначення пенсії» за період до дати формування заяви на призначення пенсії.

Фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, самі за себе формують та подають до органів доходів і зборів звіт згідно з *таблицею 2 додатка 5*. Протягом року в разі призначення пенсії подається звіт з позначкою «Призначення пенсії» за період до дати формування заяви на призначення пенсії. Особи, які забезпечують себе роботою самостійно – займаються незалежною професійною діяльністю, а саме науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою або викладацькою, а також медичною, юридичною практикою, у тому числі адвокатською, нотаріальною діяльністю, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, за умови, що такі особи не є найманими працівниками чи підприємцями, формують та подають до органів доходів і зборів звіт згідно з *таблицею 3 додатка 5*. Протягом року в разі призначення пенсії подається звіт з позначкою «Призначення пенсії» за період до дати формування заяви на призначення пенсії.

Таблиця 7 додатка 4 та таблиця 4 додатка 5 формуються та подаються страхувальниками в разі визначення страхувальниками періодів (строків) трудової або іншої діяльності, що відповідно до законів, якими встановлюються умови пенсійного забезпечення, відмінні від загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, зараховуються при визначенні права на відповідну пенсію, а також періоди страхового стажу, не пов'язані з трудовою та/або професійною діяльністю.

Якщо в страхувальника відсутні робочі місця, робота на яких зараховується до спеціального стажу, *таблиця 7 додатка 4 та таблиця 4 додатка 5* не формуються і не подаються до органу доходів і зборів.

Код підстави для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства зазначається у вигляді восьмирозрядного коду, що складається з чотирьох частин.

Для кодування підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства використовуються серійно-порядкові коди із Довідника кодів підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства згідно додатка 3.

Особи, які зазначені в пункті 5, формують і подають до органів доходів і зборів звіт згідно з *таблицею 1 додатка 6* про суми добровільних внесків, передбачених договором про добровільну участь, які підлягають сплаті, окремо за кожний період строку дії договору.

Якщо звіт подається за декілька років одночасно, то формується один титульний аркуш і окремо за кожний рік *таблиця 1 додатка 6*.

Фізичні особи - підприємці, які здійснюють доплату до суми страхових внесків згідно з повідомленням-розрахунком, формують і подають до органів доходів і зборів звіт згідно з *таблицею 2 додатка 6* до цього Порядку протягом одного календарного місяця після здійснення доплати.

Особи, зазначені в пунктах 1 та 2 розділу, та члени фермерського господарства, особистого селянського господарства, які зазначені в пункті 5, формують і подають до органів доходів і зборів відомості згідно з *таблицею додатка 7*, де зазначається розрахунковий період, за який обчислюється середня заробітна плата (дохід) для розрахунку страхових виплат.

Фізичні особи - підприємці, яким за результатами проведеної перевірки (звірки) збільшено або зменшено зобов'язання, формують і подають до органів доходів і зборів звіт згідно з *таблицею 3 додатка 6* протягом одного календарного місяця після здійснення відповідних розрахунків.

Якщо звіт подається за декілька років одночасно, формується один титульний аркуш і окремо за кожний рік *таблиця 3 додатка 6*.

Фізичні особи-підприємці, які протягом звітного року змінювали систему оподаткування, формують та подають до органів доходів і зборів один звіт з наявним титульним аркушем, який включає дві таблиці: таблицю 1 та таблицю 2 додатка 5.

Сутність та мета складання Звіту про власний капітал. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал – частина в активах підприємства за вирахуванням його зобов'язань (1):

$$K = A - Z, \quad (1)$$

де К – власний капітал; А – активи; З – зобов'язання

Власний капітал створюється за рахунок:

- 1)внесення власниками (засновниками) активів;
- 2) накопичення суми прибутку, що залишається на підприємстві.

Види власного капіталу наведені на рис. 1.



Рисунок 1. Класифікація власного капіталу

Статутний капітал – це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

Додатковий капітал – це частка засновника (учасника) в інших формах власного капіталу підприємства.

Додаткові внески здійснюються до резервного капіталу, і він виконує функцію інвестування. Додаткові внески можна спрямувати на покриття збитків, розвиток підприємства.

Інвестований капітал – це сума простих чи привілейованих акцій за їх номінальною вартістю, а також додатково вкладений капітал, який може поділений за джерелами утворення.

Нерозподілений прибуток – це частина прибутку, яка не була розподілена між акціонерами та реінвестована у підприємство.

Функції власного капіталу: 1) інвестування діяльності; 2) управління підприємством; 3) регулювання відносин власності; 4) компенсації понесених збитків; 5) платоспроможності; 6) фінансування ризиків.

Зміст і форма Звіту про власний капітал та загальні вимоги до розкриття його статей визначаються НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Метою складання Звіту про власний капітал є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Звіт про власний капітал складають юридичні особи, крім банків та бюджетних установ. Також Звіт про власний капітал не складають суб'єкти малого підприємництва, крім тих, які повинні звітуватися за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Звіт про власний капітал слід подавати у складі річної фінансової звітності. Якщо період, за який складено фінансовий звіт, відрізняється від звітного періоду, то причини і наслідки цього повинні бути розкриті у Примітках до фінансової звітності.

Це означає, що за цих умов підприємство має право скласти фінансову звітність, в тому числі і Звіт про власний капітал, за будь-який інший, ніж річний період.

Форму Звіту про власний капітал наведено в додатку 5.

Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту Звіт про власний капітал за попередній рік.

Схему складання Звіту про власний капітал наведено на рис. 2.

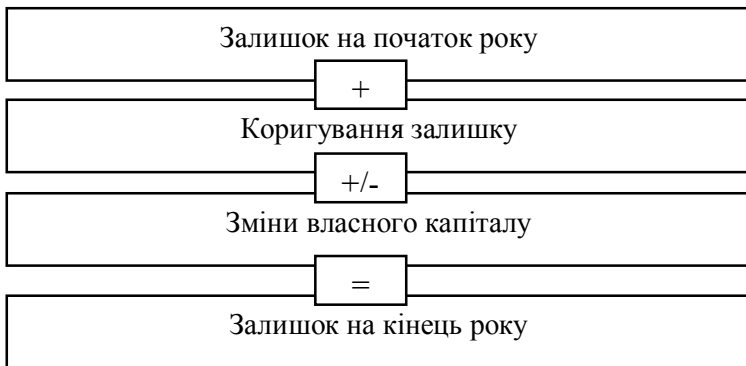


Рисунок 2. Порядок складання Звіту про власний капітал

Дані в Звіті про власний капітал наводяться у дужках, якщо такі показники призводять до зменшення залишку відповідного елемента власного капіталу.

Підприємства в графах Звіту про власний капітал наводять ті з них, які зазначені в розділі I «Власний капітал» Балансу підприємства (табл. 6).

Таблиця 6

Статті власного капіталу

Стаття власного капіталу	Графа Звіту про власний капітал	Характеристика статті
Зареєстрований капітал	3	Вказується не лише сума статутного капіталу, зафіксована в установчих документах, але й пайові внески членів КСП, ЖБК, споживчих товариств та кредитних спілок, а також інший зареєстрований капітал, зокрема приватних підприємств
Капітал у дооцінках	4	Фінансова звітність приділяє особливу увагу капіталу, що з'явився внаслідок дооцінки основних засобів, нематеріальних активів і фінансових інструментів. Такий капітал виділено не лише в окрему статтю, але він бере участь у формуванні іншого сукупного доходу підприємства
Додатковий капітал	5	Ця стаття містить у собі такі показники власного капіталу, як емісійний дохід, вартість безкоштовно отриманих необоротних активів, сума внесків, укладених засновниками понад статутний капітал, а також накопичені курсові різниці, які відповідно до П(С)БО відображаються у складі власного капіталу, та інші складові додаткового капіталу
Резервний капітал	6	Стаття присвячена сумі резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	7	Відображають суму нерозподіленого прибутку або непокритого збитку
Неоплачений капітал	8	Цей показник фіксує заборгованість власників за внесками до статутного капіталу
Вилучений капітал	9	Господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників

За даними I розділу пасиву Балансу можна з'ясувати лише стан власного капіталу за його видами на початок та кінець звітнього періоду, та загальну його зміну за звітний період, але неможливо з'ясувати за рахунок чого сталися зміни. Тому для контролю за змінами власного капіталу використовується форма №4 «Звіт про власний капітал».

Наведемо визначення складових власного капіталу.

Статутний капітал – це зареєстрована вартість простих і привілейованих акцій для акціонерних товариств та офіційно зареєстрований у статутних документах сукупний внесок засновників для інших підприємств.

Статутний капітал підприємств формується в залежності від організаційно-правової форми юридичної особи. Юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та у інших формах передбачених законом.

Згідно законодавства засновники (учасники) мають право на момент реєстрації підприємства внести до статутного капіталу не менш ніж 50 % його розміру. Решту необхідно довести протягом року. Невнесена частина статутного капіталу є неоплаченим капіталом.

Неоплачений капітал – це заборгованість засновників (учасників) за внесками до статутного капіталу.

Пайовий капітал – це сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, яка передбачена установчими документами. Цю інформацію наводять підприємства споживчої кооперації, колективні підприємства, кредитні спілки, житлово-будівельні кооперативи та інші підприємства, в яких частина власного капіталу формується за рахунок пайових внесків.

Додатковий капітал – це інший капітал, вкладений учасниками (додатковий вкладений капітал) та капітал, який одержаний у процесі господарської діяльності (інший додатковий капітал) (рис. 3).

Додатковий вкладений капітал – це сума внесків, які перевищують зареєстрований в установленому порядку розмір статутного капіталу.

У акціонерному товаристві додатковий вкладений капітал називають емісійним доходом.

До іншого додаткового капіталу відносяться суми дооцінки, вартість необоротних активів, отриманих від інших осіб та інші види додаткового капіталу.



Рисунок 3. Види додаткового капіталу

Резервний капітал – це сума резервів підприємства, яка призначена для відшкодування збитків від господарської діяльності, а також для виплати доходів інвесторам і кредиторам у випадку, якщо на ці цілі не вистачає прибутку.

Створення резервного капіталу може носити обов’язковий і добровільний характер. На сьогодні згідно законодавства України, що визначає порядок діяльності акціонерних товариств та підприємств з іноземними інвестиціями, а також з податковим законодавством вказані підприємства повинні формувати резервний капітал в обов’язковому порядку. За своїм рішенням його можуть створювати підприємства інших форм власності, якщо це передбачено їх установчими документами або обліковою політикою.

Резервний капітал створюється підприємствами з метою усунення можливих у майбутньому тимчасових фінансових складнощів і забезпечення нормальної діяльності. Величина резервного капіталу визначається засновницькими документами і має становити не менше 25% величини статутного капіталу. Він створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку у розмірі не менше 5% чистого прибутку.

Нерозподілений прибуток (непокриті збитки) – це сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку.

Фінансові результати звітного періоду виступають у вигляді чистого прибутку або збитку і відображаються у Звіті про фінансові результати.

Чистий прибуток звітнього періоду спрямовується за рішенням власників на: а) поповнення резервного капіталу; б) збільшення статутного капіталу; в) виплату дивідендів; г) покриття збитків.

Вилучений капітал – це вартість акцій власної емісії, викуплених товариством у його учасників. Викуплені власні акції обліковуються за фактичною собівартістю їх придбання.

Акціонерне товариство має право придбати в акціонерів (за їх згодою) оплачені ними акції для їх наступного перепродажу, розповсюдження серед своїх працівників або анулювання.

Під час складання Звіту про власний капітал підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття, крім випадків, коли така інформація була наявною в попередньому звітному періоді.

У разі необхідності підприємствам надано право самостійно додавати статті зі збереженням їх назви й коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведеного в додатку 3 до НП(С)БО 1. У Звіті про власний капітал таких доповнень може бути п'ять та додаткові рядки, які стосуються іншого додаткового капіталу.

У Звіті про власний капітал чітко вказані причини, за якими статті власного капіталу можуть збільшуватися або зменшуватися протягом року.

На сьогодні підприємства мають дві форми Звіту про власний капітал. Одна (ф.№4) для широкого кола підприємств, інша (ф.№4-к) – для тих, хто має складати консолідовану звітність.

Зміст статей та порядок складання Звіту про власний капітал. Статті Звіту про власний капітал та їх зміст наведено в табл. 7.

До розділу «Розподіл прибутку» можуть відкриватися додаткові статті: - сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства (ряд. 4215); сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів (ряд. 4220); сума чистого прибутку на матеріальне заохочення (ряд 4245).

Ці додаткові рядки призначені для суб'єктів державного (комунального) сектора економіки, так як вони спрямовують частку нерозподіленого прибутку до Державного та місцевого бюджетів, а також мають право використовувати отриманий прибуток для створення цільових фондів і направляти його на матеріальне заохочення працівників.

Таблиця 7

Зміст статей Звіту про власний капітал

Стаття	Код рядка	Характеристика статті
1	2	3
Залишок на початок року	4000	Відображаються суми власного капіталу на початок (нескоригований залишок) року
Коригування:		
Зміна облікової політики	4005	Відображаються суми коригувань, передбачених П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» у зв'язку зі змінами в обліковій політиці, виправленнями помилок попередніх звітних періодів та подіями після дати балансу
Виправлення помилок	4010	
Інші зміни	4090	
Скоригований залишок на початок року	4095	Показується залишок власного капіталу на початок звітнього року після внесення відповідних коригувань
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	Відображається сума чистого прибутку (збитку) зі звіту про фінансові результати
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	Відображається сума іншого сукупного доходу за звітний період зі звіту про фінансові результати. У додаткових статтях може наводитися інформація про складові іншого сукупного доходу, у разі якщо така інформація відповідає критеріям суттєвості
Розподіл прибутку:		
Виплати власникам (дивіденди)	4200	Наводяться суми виплат власникам (дивіденди), дані про спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу та відрахування до резервного капіталу. Суб'єктами державного (комунального) сектору економіки у додаткових статтях наводиться інформація про суму чистого прибутку, що має бути сплачена до бюджету відповідно до законодавства, дані про спрямування прибутку до спеціальних (цільових) фондів, та на матеріальне заохочення
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	
Відрахування до резервного капіталу	4210	

Продовження таблиці 7

1	2	3
Внески учасників:		
Внески до капіталу	4240	Наводяться дані про внески до зареєстрованого капіталу підприємства та погашення заборгованості з капіталу (зміни неоплаченого капіталу в результаті збільшення або зменшення дебіторської заборгованості учасників за внесками до зареєстрованого капіталу підприємства)
Погашення заборгованості з капіталу	4245	
Вилучення капіталу:		
Викуп акцій (часток)	4260	Наводяться дані про зменшення власного капіталу підприємства внаслідок викупу акцій (часток) власної емісії, перепродаж чи анулювання викуплених акцій (часток), вилучення частки в капіталі, зменшення номінальної вартості акцій, або інші зміни в капіталі, зокрема придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	
Вилучення частки в капіталі	4275	
Інші зміни в капіталі	4290	
Разом змін в капіталі	4295	Наводиться підсумок змін у складі власного капіталу за звітний період
Залишок на кінець року	4300	Визначається, виходячи з його скоригованого залишку на початок року (рядок 4095) і підсумку змін у капіталі (рядок 4295)

Розкриття інформації про власний капітал у Примітках до фінансової звітності. Всі підприємства розкривають у Примітках до фінансових звітів призначення та умови використання кожного елемента власного капіталу (крім статутного капіталу).

Акціонерні товариства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про:

1) загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які передбачається здійснити передплату;

2) загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які здійснена передплата, у порівнянні із передбаченими величинами;

3) загальну суму коштів, одержаних в ході передплати на акції, у такому розрізі: всі грошові кошти, внесені як плата за акції, із зазначенням кількості акцій; вартісна оцінка майна, внесеного як плата за акції, із зазначенням кількості акцій; загальну суму іноземної валюти, внесеної як плата за акції, із зазначенням кількості акцій та курсу, за яким валюту зараховано в обліку;

4) акції у складі статутного капіталу за окремими типами і категоріями: кількість випущених акцій, із зазначенням неоплаченої частини статутного капіталу; номінальна вартість акції; зміни протягом звітного періоду у кількості акцій, що перебувають в обігу; права, привілеї та обмеження, пов'язані з акціями, в тому числі обмеження щодо розподілу дивідендів та повернення капіталу; акції, що належать самому товариству, його дочірнім і асоційованим підприємствам; перелік засновників і кількість акцій, якими вони володіють; кількість акцій, які перебувають у власності членів виконавчого органу, та перелік осіб, частки яких у статутному фонді перевищують 5 %; акції, зарезервовані для випуску згідно з опціонами та іншими контрактами, з указанням їх термінів і сум.

5) накопичену суму дивідендів, не сплачених за привілейованими акціями.

6) суму, включену (або не включену) до складу зобов'язань, коли дивіденди були передбачені, але формально не затверджені.

Всі інші підприємства наводять у Примітках до фінансових звітів інформацію про:

1) розподіл часток статутного капіталу між власниками;

2) права, привілеї або обмеження щодо цих часток;

3) зміни у складі часток власників у статутному капіталі.

Перелік посилань

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» №996-XIV від 16.07.99р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р., із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про державну статистику» № 2615-XII від 17.09.1992 р., із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Наказ Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінансової звітності» № 302 від 29.11.2000 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Гавриловська Л.М., Ларіонова А.С. Фінансовий облік-1: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2006. – 320 с.
10. Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кравченко І.Ю, Ямборко Г.А. Фінансовий облік: Підручник. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
11. Добровський В. М. Звітність підприємств: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.
12. Крупельницька І.Г. Звітність підприємств: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2012 – 232 с.
13. Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Микитюк Н.Я. та ін.. Фінансовий облік. Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2011. – 544 с.
14. Облікова політика: починаємо новий рік // Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid04362.html#top>
15. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – К.: Алерта, 2006. – 1080 с.

© Павлова Г.Є.

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

5.1. Фінансова безпека як результат ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства

Ефективне господарювання підприємницьких структур значною мірою залежить від їх здатності протистояти численним ризикам, що притаманні їх фінансовій діяльності. Ефективність фінансово-господарської діяльності окремих підприємств визначається найчастіше станом їх фінансів. Наявність у підприємства резервів, що дозволять знівелювати негативний вплив факторів на результативність діяльності підприємств, відображається у формуванні системи їх фінансової безпеки. Тому, пріоритетним завданням у процесі розробки фінансової політики країни в цілому та підприємства, є забезпечення умов досягнення ними оптимального рівня фінансової безпеки, що в свою чергу дозволить вплинути на існуючі загрози функціонування підприємницьких структур, а також розробити ефективну стратегію та тактику їх фінансової діяльності.

Стан фінансової безпеки на підприємстві, на наш погляд, повинен формуватися залежно від типу, масштабу діяльності підприємства та з урахуванням особливостей організаційно-правового статусу діяльності суб'єкта господарювання. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою ведення бізнесу в Україні є акціонерні товариства. Корпоративний сектор економіки забезпечує виробництво близько сімдесяти п'яти відсотків валового внутрішнього продукту України, що свідчить про його вагомий внесок у забезпечення економічного зростання країни. Актуальним питанням функціонування та реальною загрозою для цього є обмежений доступ та недостатня наявність у акціонерних товариств фінансових ресурсів.

З огляду на недостатність теоретичних та практичних розробок, що стосуються системи управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання, вважаємо за необхідно провести дослідження щодо визначення основних підходів до формулювання дефініції «фінансова безпека», а також визначити її стан на прикладі ПАТ «Гнідавський цукровий завод».

Критичний огляд наукової літератури дозволяє прийти до висновку про відсутність єдиного підходу дослідників на визначення сутності поняття фінансової безпеки. Фінансова

безпеку підприємств в наукових дослідженнях знаходить своє відображення у двох проявах – макроекономічному та мікроекономічному. Макроекономічні аспекти фінансової безпеки науковцями зводяться до вирішення проблем грошового обігу, інфляції, обігу валюти, заборгованості держави, бюджетної безпеки та інвестиційної діяльності. На макроекономічному рівні фінансова безпека трактується як багаторівнева система, що охоплює проблеми грошового обігу, інфляції, обігу валютних коштів, заборгованості держави, бюджетної безпеки та інвестиційної діяльності [1].

На мікроекономічному рівні фінансова безпека передбачає визначення показників фінансового стану окремого підприємства чи їх об'єднань, серед яких основна увага приділяється показникам платоспроможності, рентабельності, ліквідності, ділової активності та оцінки становища суб'єкта господарювання на ринку цінних паперів. Проте, такі підходи об'єднує той факт, що у обох випадках фінансова безпека розглядається лише у складі економічної безпеки держави в першому випадку та підприємства – в другому, а оцінка такого стану пов'язується лише із визначенням узагальнюючих показників господарювання.

Так, В. Каркавчук вважає, що фінансова безпека підприємства є системою кількісних та якісних параметрів фінансового стану підприємства, який відображає рівень його захищеності [4, 121]. Ми вважаємо, що недоліком у такому дослідженні є відсутність критеріїв та діапазону їх значень, при яких суб'єкт господарювання знаходиться у стані безпеки.

В.Мунтіян стверджує, що фінансова безпека є станом найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку [2]. Схоже за своєю сутністю визначення поняття «фінансова безпека» пропонує нам І.О.Бланк. Під фінансовою безпекою підприємства автор розуміє кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих

реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому і перспективному періоді [3]. На наш погляд, таке трактування поняття фінансова безпека не відображає його особливих характеристик та зводиться до оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання за певною множиною показників, які фактично відображають рівень його кредитоспроможності. Вважаємо ототожнення таких понять суперечливим.

Поняття фінансової безпеки оглядово визначено також і для окремих типів суб'єктів господарювання. Під фінансовою безпекою банківських установ розуміють систему заходів, яка забезпечує захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників та керівництва банку від зовнішніх та внутрішніх загроз [4, 91]. Фінансова безпека підприємств страхового ринку України визначається шляхом оцінки показників-індикаторів фінансової безпеки, а також залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх факторів [5, 234].

А.В.Чупіс стверджує, що фінансова безпека сільськогосподарського підприємства є сукупністю фінансово-економічних механізмів, які забезпечують стійкість підприємств до впливу природних та економічних ризиків, достатній рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості, а також позитивну віддачу власного капіталу [6, 46]. На нашу думку, таке трактування має узагальнюючий характер та пропонує використовувати стандартні підходи до оцінки насамперед фінансово стану підприємства. Таку оцінку пропонують здійснювати і банківські установи для отримання кредитів, і Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку для емісії підприємством цінних паперів, і аудиторські компанії для оцінки фінансового стану. В.І.Куцик та А.І.Бартиш: під фінансовою безпекою підприємства розуміють діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та росту власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі [7, 251].

Отже, аналізуючи усі існуючі підходи науковців до трактування поняття фінансової безпеки підприємства, вважаємо, що фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш

ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства, що дозволяє ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва, з метою максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів та менеджерів корпоративних структур.

ПАТ «Гнідавський цукровий завод»- сучасне підприємство з виробничою потужністю 5050 тонн переробки цукрових буряків за добу, яке оснащено передовим обладнанням. Основною продукцією є цукор, отриманий в результаті переробки цукрових буряків. Товариство виробляє традиційний білий цукор (фасується в мішки вагою 50 кг та паперові і поліпропіленові пакети вагою 1,0 кг). В асортименті є також желювальний, дрібнокристалічний та природний цукор (коробки вагою 250 г; 500 г та 1,0 кг).

З метою оцінки стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» необхідним є адекватний вибір методики її оцінки та визначення тієї системи показників, яка найбільш повно відображає всі аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства – ефективність, прибутковість, кредитоспроможність, захищеність, ділову активність.

За основу при побудові кількісної методики оцінки стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» ми будемо використовувати інтегральний показник, максимальне значення якого складає 100 балів, а досліджуваними показниками стануть такі: коефіцієнт зносу основних засобів, фондвіддача, рентабельність активів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт втрати платоспроможності. Оскільки фінансові показники не є рівнозначними при визначенні рівня фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод», то необхідно здійснити розподіл внеску кожного з коефіцієнтів у загальний результат.

О.Л.Пластун вважає, що необхідно визначити інтервали значень показників за допомогою поправочних коефіцієнтів та ввести три їх групи: 0; 0.5; 1. Дані групи відповідають трьом типам оцінки рівня фінансової безпеки – критичний, недостатній, достатній [8]. Використовуючи дану методику розрахуємо коефіцієнти, що є складовими інтегрованого показника стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахункові значення коефіцієнтів інтегрального показника стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» у 2012 – 2014 роках

Показник	Рік		
	2012	2013	2014
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,325	0,423	0,445
Фондовіддача основних засобів	1,395	1,976	2,160
Рентабельність активів	0,238	0,190	0,149
Коефіцієнт оборотності активів	1,459	1,529	1,478
Коефіцієнт покриття загальний	1,725	1,665	1,998
Коефіцієнт фінансування	1,405	1,035	1,171
Коефіцієнт втрати платоспроможності	1,266	1,053	1,040

Розрахунки таблиці 1 показують, що негативними тенденціями на досліджуваному підприємстві є зміни таких показників як: коефіцієнт зносу основних засобів – протягом 2012 – 2014 років збільшення склало 12 %; фондовіддача основних засобів – приріст протягом досліджуваного періоду становив 0,765 процентних пункти; рентабельність активів – зниження показника становило з 0,238 одиниць до 0,149 одиниць; коефіцієнт втрати платоспроможності – падіння показника відбулося до мінімального рекомендованого значення 1 та свідчить про можливість втрати платоспроможності у короткостроковому періоді.

Позитивним аспектом у діяльності ПАТ «Гнідавський цукровий завод» протягом 2012 – 2014 років стало незначне зростання коефіцієнта оборотності активів на 0,019 одиниць, збільшення коефіцієнта покриття майже до його рекомендованого рівня (2,0), зростання коефіцієнта фінансування з 1,405 одиниць до 1,171 одиниць. Визначимо інтервали значень отриманих показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Гнідавський цукровий завод» у 2012 – 2014 роках (табл.2).

На основі використання поправочних коефіцієнтів за ключовими показниками аналізу стану фінансової безпеки для ПАТ «Гнідавський цукровий завод», визначаємо інтегральний показник стану фінансової безпеки підприємства у 2012 – 2014 роках (таблиця 3).

Таблиця 2

Поправочні коефіцієнти за показниками аналізу стану
фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» у 2012 –
2014 роках

Показник	Поправочний коефіцієнт		
	2012	2013	2014
Коефіцієнт зносу основних засобів	1,00	0,50	0,50
Фондовіддача основних засобів	0,50	0,50	1,00
Рентабельність активів	1,00	1,00	1,00
Коефіцієнт оборотності активів	1,00	1,00	1,00
Коефіцієнт покриття загальний	1,00	1,00	1,00
Коефіцієнт фінансування	0,00	0,50	0,00
Коефіцієнт втрати платоспроможності	1,00	1,00	1,00

Таблиця 3

Інтегральний показник стану фінансової безпеки для ПАТ
«Гнідавський цукровий завод» за 2012-2014рр.

Показник	Рік		
	2012	2013	2014
Коефіцієнт зносу основних засобів	10	5	5
Фондовіддача основних засобів	5	5	10
Рентабельність активів	10	10	10
Коефіцієнт оборотності активів	10	10	10
Коефіцієнт покриття загальний	20	20	20
Коефіцієнт фінансування	0	10	0
Коефіцієнт втрати платоспроможності	20	20	20
Загальна кількість балів	75	80	75

Отримані значення інтегрального показника стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» свідчать, що для даного підприємства у 2012 та 2014 роках характерним був недостатній рівень фінансової безпеки. Лише у 2013 році стан фінансової безпеки підприємства характеризувався як достатній. Основною причиною недостатнього рівня фінансової безпеки є незадовільне значення коефіцієнту фінансування та коефіцієнту зносу основних засобів.

З метою отримання більш достовірної інформації про стан фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» скористаємося методикою, розробленою Кракос Ю. Б. та Разгон Р. О. Дана методика передбачає розрахунок комплексної величини, яка визначається інтегральним показником:

$$SФБП = SR + СПФ + SДА + SPC + СИП \quad (1)$$

де *SФБП*, бали – інтегральний показник фінансової безпеки підприємства; *SR* – комплексний показник оцінки ефективності управління; *СПФ* – комплексний показник оцінки платоспроможності та фінансової стійкості; *SДА* – комплексний показник оцінки ділової активності; *SPC* – комплексний показник оцінки ринкової стійкості; *СИП* – комплексний показник оцінки інвестиційної привабливості, бали [9].

За кожною складовою інтегрального показника відібрано індикатори, які найточніше відображають складові фінансової безпеки. Результати розрахунків складових комплексного показника ПАТ «Гнідавський цукровий завод» наведені у табл. 4.

Таблиця 4

Значення складових комплексного показника фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» у 2012 – 2014 роках

Показник	Рік		
	2012	2013	2014
Комплексний показник оцінки управління			
1. Рентабельність активів	0,238	0,190	0,149
2. Рентабельність власного капіталу	0,801	0,415	0,315
3. Загальна рентабельність продажів по валовому прибутку	0,367	0,251	0,170
4. Рентабельність продукції	0,378	0,173	0,126
Комплексний показник оцінки платоспроможності і фінансової			
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,812	0,603	1,045
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,353	0,190	0,237
3. Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	5,744	4,764	1,325
4. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	-0,104	0,202	0,030
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,535	0,518	0,603

Продовження таблиці 4

Комплексний показник ділової активності			
1. Оборотно́ість активів	1,459	1,529	1,478
2. Оборотно́ість основних засобів	2,791	3,952	4,320
3. Оборотно́ість оборотних активів	3,065	2,587	2,513
4. Оборотно́ість грошових коштів	16,613	17,401	21,531
5. Оборотно́ість власного капіталу	4,903	3,331	3,127
Комплексний показник ринкової стійкості			
1. Коефіцієнт автономії	0,416	0,491	0,461
2. Коефіцієнт фінансового ризику	1,405	1,035	1,171
3. Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,204	0,114	0,119
4. Коефіцієнт мобільності активів	0,529	0,637	0,556
5. Індекс постійних активів	1,132	0,738	0,964
Комплексний показник інвестиційної привабливості			
1. Коефіцієнт чистої виручки	0,872	0,888	0,890
2. Показник чистого прибутку на акцію	-	-	-

Використовуючи розрахунки таблиці 4 визначимо інтегральний показник, що характеризує рівень фінансової безпеки досліджуваного підприємства (таблиця 5).

Таблиця 5

Розрахунок інтегрального показника стану фінансової безпеки ПАТ «Гнідавський цукровий завод» у 2012 – 2014 роках

Показник	Рік		
	2012	2013	2014
Комплексний показник оцінки управління	1,000	1,000	1,000
Комплексний показник оцінки платоспроможності і фінансової стійкості	0,800	0,990	1,000
Комплексний показник ділової активності	1,000	1,000	1,000
Комплексний показник ринкової стійкості	0,849	0,881	0,850
Комплексний показник інвестиційної привабливості	1,000	1,000	1,000
Інтегральний показник фінансової безпеки	4,649	4,871	4,850

Окрім застосування розширеної методики оцінки стану фінансової безпеки підприємства, вважаємо за необхідне розширити класифікацію стану фінансової безпеки підприємства в залежності від значення інтегрального показника рівня фінансової безпеки (табл. 6).

Таблиця 6
Класифікація видів рівня фінансової безпеки підприємства

Значення інтегрального показника	Рівень фінансової безпеки	Характеристика
Менше 2,50	Незадовільний	Характеризується збитковою діяльністю, низьким рівнем ліквідності та залежністю від зовнішніх джерел фінансування
2,51 – 3,30	Задовільний	Низький рівень ефективності використання капіталу, характерна нестабільна структура капіталу та недостатній рівень ліквідності
3,31 – 4,10	Нестабільний	Високий рівень прибутковості та оборотності активів при низькій платоспроможності та фінансовій стійкості
4,11 – 4,89	Впевнений	Показники, що характеризують рівень фінансової безпеки, знаходяться на оптимальному рівні
Більше 4,9	Ідеальний	Характеризується надвисоким рівнем прибутковості та платоспроможності. Частіш за все підприємства недовгий проміжок часу перебувають в такому стані, оскільки такий стан є виснажливим і ресурсномістким

На основі наведеної класифікації рівнів фінансової безпеки підприємства та розрахунків інтегрального показника фінансової безпеки можна зробити висновок, що ПАТ «Гнідавський цукровий завод» має «впевнений» рівень фінансової безпеки. Даний стан характеризується оптимальним значенням усіх коефіцієнтів, що описують фінансову безпеку підприємства.

Не дивлячись на те, що ПАТ «Гнідавський цукровий

завод» характеризується високим рівнем фінансової безпеки, підприємству необхідно приділяти більше уваги безпеці підприємства в цілому та фінансовій безпеці зокрема. Особливу увагу необхідно приділити питанню оптимізації структури капіталу, оскільки коефіцієнт фінансування перевищує нормативні значення. Значну загрозу несе значення коефіцієнту зносу, особливо тому, що він має тенденцію до зростання. У випадку значного зношення основних засобів можливі перебої у виробництві, що може призвести до зменшення обсягу реалізованої продукції, зростання обсягу неустойок та штрафів від контрагентів. Окрім того, потрібно більш детально планувати витрати підприємства у довгостроковій перспективі, зменшити незаплановані витрати, що допоможе зупинити негативну тенденцію зменшення рентабельності діяльності підприємства. Запропоновані заходи призведуть до покращення фінансового стану, збільшення його прибутковості та покращення рівня його фінансової безпеки.

Перелік посилань

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О.І.Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І.Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью / И.А.Бланк. – К. : Изд-во «Ника-центр», Эльга, 2004. – 784 с.
4. Каркавчук В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємств // В.Каркавчук / Вісник Львівського університету. Серія Економіка, 2008. – Вип. 40. – С. 121 – 125.
5. Жабинець О.Й. Фінансова безпека страхового ринку України // О.Й.Жабинець, Н.І.Вакиряк / Збірник науково-технічних праць. Економіка, планування і управління в галузі. - Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 233 – 236.
6. Чупіс А.В. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств / А.В.Чупіс // Вісник Сумського аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит», 2009. – № 2. – С. 44 – 48.
7. Куцик В.І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення // В.І.Куцик, А.І.Бартиш. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.4. – С. 250 – 255.
8. Фінансова безпека банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни “Безпека банків” / [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар] ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія

банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.

9. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б.Кракос, Р.О.Разгон / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2008/EUPMG108/Krakos.pdf>

© Стащук О.В.

5.2. Сучасні підходи в аналітичному забезпеченні дослідження фінансового потенціалу підприємства

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми забезпеченості підприємства фінансовим потенціалом для поточного та довгострокового розвитку. У вирішенні такого завдання важливим є оцінювання можливостей підприємства та його взаємодія із навколишнім середовищем на основі оптимальної структури фінансових ресурсів, сприятливих спроможностей та інновацій. Тому існує необхідність відстеження сучасних науково-методичних підходів в аналітичному забезпеченні оцінки стану і структури фінансового потенціалу підприємства.

Розуміючи під фінансовим потенціалом підприємства стійку властивість системи долати суперечності та забезпечувати гармонійну відповідність етапам життєвого циклу для довгострокового розвитку на основі сформованих, постійно збагачуваних та оптимізованих до потреб розвитку фінансових ресурсів, наявних умов реалізації спроможностей розвитку, які опосередковуються структурою внутрішніх і зовнішніх зв'язків та безперервних процесів інноваційного оновлення (поширення нових знань, евристичних підходів, нестандартних рішень тощо), важливим залишається кількісне й якісне ідентифікування складу фінансового потенціалу та співвідношення таких складових як фінансові ресурси, спроможності, інновації.

Тому важливим наразі залишається обґрунтування новітніх підходів в аналітичному забезпеченні, яке б надавало можливість кількісно-якісної оцінки стану та структури формування фінансового потенціалу підприємства. Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії - науки про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості (заснована

Азгальдовим Г.Г.) [1]. Пропонуємо використати наукові здобутки вчених [1, 2] і оцінити стан фінансового потенціалу підприємства за допомогою інструментів кваліметрії. Кваліметрія передбачає структурування об'єкта вивчення (об'єкт у цілому - перший рівень спільності), поділ його на складові частини (другий рівень), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) і т. д. При цьому виходить ієрархічна система, що оформляється схемою чи таблицею. Пропонується оцінка експертами або іншим шляхом вимірювання кожної складової та встановлення її вагомості (важливості). Після чого, здійснюється поєднання цих оцінок в загальну оцінку об'єкта [1].

Відповідно, кваліметрія в нашому випадку буде спрямована на визначення здатності підприємства забезпечувати довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні фінансові ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новації. Тому доцільним, на нашу думку, є використання таких основних критеріїв: критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів, критерій реалізації сприятливих спроможностей, критерій використання інновацій.

Виділення рівнів дослідження стану фінансового потенціалу підприємства як системи «ресурси-спроможності-інновації» було здійснено на основі узагальнення наукових здобутків вчених. Абсолютний показник стану фінансового потенціалу підприємства (P) визначається сумою факторів:

$$P = \sum_{i=1}^3 m_i F_i, \quad (1)$$

де $i=1...3$ —кількість факторів, m_i —вагомість i -го фактору (визначається експертним методом, $m_i=0...1$, з умовою нормування $\sum_{i=1}^3 m_i = 1$); F_i — i -ий фактор, що впливає на

інтегральний стан та визначається станом окремих складових стану формування фінансового потенціалу та їх взаємоузгодженістю. У свою чергу кожен з факторів F_i характеризується сумою критеріїв, які мають відповідні коефіцієнти проявлення K_i :

$$F_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_i \quad (2)$$

З урахуванням рис.1 і формул 1-2 маємо:

$$P = m_1 \left(\frac{K1 + \dots + K3}{3} \right) + m_2 \left(\frac{K4 + \dots + K6}{3} \right) + m_3 \left(\frac{K7 + \dots + K9}{3} \right). \quad (3)$$

Розробка факторно-критеріальної моделі оцінювання передбачає визначення експертами вагомості фактора шляхом ранжування.

Наступним сучасним методичним підходом до оцінки фінансового потенціалу підприємства, на нашу думку, є метод аналізу ієрархій (МАІ), який розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті і з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях планування [3, 4, 5].

Перший крок МАІ полягає в декомпозиції та поданні наукового завдання в ієрархічній формі. Пропонується застосувати домінуючі ієрархії, які будуються з вершини (мета – з точки зору управління) через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до найнижчого рівня, який є, зазвичай, переліком альтернатив. Ієрархія вважається повною, якщо кожен елемент заданого рівня функціонує як критерій для всіх елементів рівня, що стоїть нижче. Далі визначаємо вагу (пріоритети) критеріїв, порівнюючи елементи ієрархії 2-го згори рівня по відношенню до фокусу проблеми. Для цього заповнюємо матрицю переваг (попарних порівнянь) та визначаємо пріоритети критеріїв з точки зору загальної мети. При порівнянні n об'єктів (A_1, A_2, \dots, A_n) результати їх попарних порівнянь заносяться в квадратну матрицю переваг, що має порядок n : $A = (a_{ij})_{i,j=1}^n$, елементи якої обчислюються так: величину a_{ij} (або a_{ji}) вибирають зі шкали Сааті, a_{ij} показує перевагу i -го об'єкта над j -им. Симетричний до знайденого елемент матриці A визначають з умови: $a_{ij} \times a_{ji} = 1$.

Визначаємо власний вектор (V_i), суму елементів V_i власного вектору та вектор пріоритетів (P_i) за формулами:

$$V_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}} \quad (4)$$

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{j=1}^n V_j}, \quad (5)$$

де a_{ij} – елемент матриці порівнянь;

Π – математичний символ добутку;

n – вимірність матриці;

i – номер рядка матриці;

j – номер стовпця матриці.

Для перевірки узгодженості отриманих результатів за допомогою табличного процесора Excel було розраховано максимальне власне число матриці (λ_{\max}) та визначено відношення узгодженості матриці (ВУ) за формулами (6–9):

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot V_j}{V_i} \quad (6)$$

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{n} \quad (7)$$

$$IY = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (8)$$

$$BY = \frac{IY}{BI}, \quad (9)$$

де a_{ij} – елемент матриці попарних порівнянь;

n – вимірність матриці;

i – номер рядка матриці;

j – номер стовпця матриці;

λ_i – елементи вектора власних чисел матриці;

IY – індекс узгодженості;

BI – випадковий індекс.

Завершальним етапом застосування МАІ є визначення рівня узгодженості для всієї ієрархії та перевірка адекватності отриманих висновків. Якщо таке значення не перевищує 0,1, то узгодженість, за твердженням Т. Сааті, [5, с. 25], вважається прийнятною, а відповідна ієрархічна модель – адекватною.

Логічним продовженням визначення сучасних методичних підходів до оцінки складу та структури фінансового потенціалу підприємства є метод таксономії, як новий підхід у практиці наукового дослідження, що дозволить спрямувати різновекторні складові та об'єднати їх в єдиний інтегральний показник[6-9]. Такий інтегральний показник є агрегованим узагальненим значенням критеріїв та показників, що всебічно описують стан фінансового потенціалу підприємства. Наші наукові симпатії можемо пояснити явними перевагами такого методу таксономії що виражені наступними позиціями:

- «спеціально орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різнорідних параметрів» [6];

- «допоможе «згорнути» багатомірний статистичний матеріал ... у часі та просторі у єдину кількісну характеристику» [8];

- як синтетична величина врахує «вплив значень всіх індивідуальних показників» [9];

- дозволить вирішити «проблему упорядкування багатомірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона» [7, с.113];

- підкреслює наявність або відсутність однорідності у сукупності, що досліджується, визначає локальні згущення або розрідження і навіть вільні місця у сукупності «крапок-об'єктів» [9,с.78].

На користь таксономічного методу і його перевагою серед наведених є розподіл всіх показників, що взяті в основу дослідження на стимулятори, ті що позитивно впливають на інтегральний, і на дестимулятори, що гальмують його розвиток. Це дозволить ідентифікувати вектор розвитку підприємства на основі значення інтегрального показника та його динаміки, в подальшому регулювати його спрямування через стимулювання позитивних впливів й нівелювання дії дестимуляторів та дозволить заповнити надлінійний простір такого вектора через експлуатацію невикористаних можливостей підприємства.

Ще одним із сучасних методів оцінки стану та структури фінансового потенціалу є дискримінантний аналіз, що є найбільш розповсюдженим методом для визначення інтегрального показника [10, с.100] та економіко-математичним методом, який

нівелює значний ступінь невизначеності [4]. Тому вказаний методичний інструмент дозволить отримати відповідь на такі основні положення концепції: про максимальне розкриття властивостей системи «ресурси - спроможності - інновації» на основі сукупності показників, що характеризують окремі складові фінансового потенціалу; визначити інтегральний показник, що забезпечить можливість порівняння з результатами таксономічного аналізу, методом Т. Сааті та кваліметричною моделлю.

Метод дискримінантного аналізу найчастіше пов'язують з оцінкою стану об'єкта управління, що «ґрунтується на багатовимірному аналізі критеріїв у просторі», «використовуються в теорії розпізнавання образів та надає можливість «ідентифікації їх сильних сторін і суперечливих моментів» [10, с. 101].

Відповідно до сучасних поглядів, застосування методу дискримінантного аналізу дозволяє:

- відобразити залежність однієї пояснюваної змінної від багатьох пояснювальних змінних [10, с. 101];

- вивчити стан використання потенціалу «на основі аналізу відповідності кожного з показників, які включені в спеціально підібрану систему, їх граничним значенням» [4, с. 199];

- «побудувати оптимальну дискримінантну модель, яка з достатньо високим рівнем ймовірності дає змогу здійснювати оцінку певної окупності в межах визначеного часу» [11, с. 64];

- «відібрати із множини наявних показників ті, які нададуть можливість робити висновок щодо потенційної фінансової спроможності» [12, с. 25];

- однозначно відносити нові одиниці сукупності «до одного із уже існуючих класів (множин)» [13, с.41];

- забезпечити можливість порівняння га основі розрахованого інтегрального показника [14, с.230].

Можливість застосування методу дискримінантного аналізу при оцінці стану та структури фінансового потенціалу підприємства, у першу чергу, пов'язана з комплексністю оцінювання через урахування соціальних та економічних показників [12], що забезпечать «вичерпну уяву про підприємство в цілому» [11]. На користь цього слугують і ті переваги, якими володіє дискримінантний аналіз, що детально

описані у науковій літературі, зокрема:

- відносна простота і незначна трудомісткість процедури застосування;
- доступність інформації та можливість її використання у обмеженому вигляді;
- обчислення інтегрального показника і можливість його порівняння;
- незначна кількість коефіцієнтів, які використовуються у дискримінантній функції, забезпечують достатній рівень достовірності оцінки [10, с. 101;14, с. 230].

Варто додати, що частота використання багатовимірною дискримінантного аналізу порівняно з іншими прогресивними методами передбачення фінансових загроз складає 30,3%, а їх точність - 86% [14, с. 229]. Наведені статистичні дані доводять і точність застосування дискримінантного аналізу і його актуальність як інструменту багатовимірною аналізу для дослідження стану фінансового потенціалу підприємства та його структури.

Логічним продовженням у використанні сучасних методів дослідження стану та структури фінансових ресурсів підприємства є застосування стохастичного фронтірного аналізу. Вибір такого інструментарію економіко-математичного моделювання пояснюється тим, що саме за його допомогою є можливим «визначення показника недоотриманих вигід» [15 с.22]. В основі стохастичного фронтірного аналізу є можливість побудови гіпотетичного підприємства зі стовідсотковою ефективністю за допомогою параметричних методів та «вхідної інформації щодо вектора керованих змінних та фактичних результатів функціонування бізнесу» [15 с.22]. На користь такого підходу слугує «побудова границі ефективності досліджуваного процесу або явища методами статистичного аналізу...; позиціонування ... відносно отриманої границі ефективності; визначення оцінки ефективності діяльності...» [16 с.7]. Такий інструментарій спрямований на виявлення ринкового потенціалу, а значить на заповнення надлінійного простору вектору розвитку отриманого на основі інтегрального показника та його динаміки.

Отже, розглянуті сучасні методичні підходи в аналітичному забезпеченні дослідження фінансового потенціалу спрямовані на забезпечення системності дослідження (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналітичне забезпечення дослідження фінансового потенціалу підприємства *

Види аналітичного забезпечення	Результат аналітичного забезпечення
Кваліметричний аналіз	Спрямований на отримання інтегрального показника, визначеного шляхом структурування фінансового потенціалу на критерії та фактори, їх ідентифікацію експертним шляхом відповідно до значимості для розвитку підприємства
Метод аналізу ієрархій (MAI)	Спрямований на отримання інтегрального показника, визначеного декомпозицією кількісно-якісних складових фінансового потенціалу на критерії або показники наведені в ієрархічній формі шляхом узгодження альтернатив та пріоритетів для розвитку підприємства
Таксономічний аналіз	Спрямований на отримання інтегрального показника, визначеного шляхом структурування фінансового потенціалу на стимулятори, ті що позитивно впливають на розвиток підприємства і на дестимулятори, що його гальмують та ідентифікацію вектору розвитку підприємства на основі динаміки такого інтегрального показника
Дискримінантний аналіз	Спрямований на отримання інтегрального показника, визначеного шляхом структурування фінансового потенціалу на сильні і слабкі сторони розвитку підприємства та об'єднання його у сукупність з аналогічним рівнем розвитку
Стохастичний фронтірний аналіз	Спрямований на отримання інтегрального показника, значення та динаміка якого вказує на вектор розвитку підприємства та визначає обсяги недоотриманих вигід від гіпотетичного еталонного підприємства

* складено автором

Результатом такого підходу є оцінка ефективності стану формування фінансового потенціалу, виявлення потреби у оптимізації структури фінансового потенціалу, розробки та запровадження заходів спрямованих на реалізацію невикористаних можливостей та заповнення надлінійного простору вектору розвитку підприємства. Враховуючи вищесказане, слід визначити необхідність подальшого дослідження та обґрунтування можливості нарощення фінансового потенціалу підприємства за рахунок фінансових ресурсів, сприятливих спроможностей та інновацій.

Перелік посилань

1. Азгальдов Г.Г. О квалитетрии / Г.Г. Азгальдов. – М.: Изд-во стандартов, 1973.– 172 с.
2. Теленкевич В.В. Квалитетрия: история, возможности, методы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buk.irk.ru/library>.
3. Аналитическая иерархическая процедура Саати [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.gorskiy.ru/articles/dmss/АНР.html.
4. Мединська Т. Удосконалення методики прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т. Мединська, І. Боднарюк // Збірник наукових праць ДЕТУТ. – 2011. – В.18. – Ч.1. – С. 192 - 203.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. с англ.] / Т. Саати.–М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
6. Белай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С.Белай //Державне управління та місцеве самоврядування. - 2011. -№4(11). [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_4/index.html.
7. Калашникова К.М. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оптимальності структури капіталу / К.М.Калашникова// Управління розвитком. - 2012.- №2(123).-С.112-115.
8. Калишенко В.О. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня організації кредитної діяльності ПАТ «Ощадбанк»/ В.О.Калишенко, О.І.Буркун [Електронний ресурс] . - Режим доступу: gisar.eu/ru/node/462Сохраненная копия
9. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В.Саблина, В.А.Теличко// Бизнес Информ. – 2009.- №3.- С.78-82.
10. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик

- (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г. Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(3). – С. 99 – 111.
11. Блоха А. В. Дискримінантний аналіз оцінки окупності витрат на матеріально-технічні ресурси / А. В. Блоха // Економіка АПК. – 2010. - № 3. – С. 63 – 67.
 12. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорії нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. - № 9. – С.24 - 46.
 13. Лобанова В. А. Система прийняття рішень щодо управління персоналом великих підприємств готельного господарства / В. А. Лобанова // Економічний часопис-XXI.– 2011. – № 3–4. – С. 40 – 44.
 14. Терехух А. А. Порівняльний аналіз моделей оцінювання фінансових загроз суб'єктів господарювання / А. А. Терехух // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип.20.11. – С. 228 – 240.
 15. Ефективність банківського бізнесу в Україні: стохастичний фронтірний аналіз / С. Леонов, Т. Васильєва, А. Буряк // Вісник Національного банку України. - 2013. - № 6. - С. 19-25 . - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_6_10
 16. Васюра О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь [Електронний ресурс] / О.Васюренко, В.Ляшенко, В.Подчесова. - Режим доступу: uabs.edu.ua/images/stories/.../aref_lasukova.pdf.

© Педченко Н.С.

5.3. Комплексна програма фінансового ресурсозбереження на торговельному підприємстві

Для реалізації стратегії програми фінансового ресурсозбереження на торговельному підприємстві, перш за все, необхідно розробити та впроваджувати комплексну програму фінансового ресурсозбереження.

У зв'язку із становленням ринкових відносин зростають складність і комплексність проблеми управління ресурсозбереженням. На ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів торговельних підприємств значний вплив здійснюють ринкові механізми, невизначеність і динамізм зовнішнього середовища, у якому функціонує підприємство. До того ж питання розвитку діяльності, вибору ресурсної бази, стимулювання праці і використання фінансових

засобів повинні вирішуватися відповідно до вимог економії ресурсів. [2]

Для проведення аналізу рівня фінансового ресурсозбереження та факторів, які мають найбільший вплив на нього, використаємо таку методику.

1) на першому етапі визначимо загальну фактичну суму ресурсів, що використовуються протягом 2011-2015рр. на обстежуваних торговельних підприємствах.

2) на другому етапі визначимо прогнозу суму ресурсів, що використовуються на цих підприємствах протягом 2011-2015рр.

3) на третьому етапі визначимо оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження як відношення показників фактичного використання ресурсів до прогнозного.

4) на четвертому етапі аналізу встановимо залежності оптимального рівня фінансового ресурсозбереження від комплексу показників фінансового ресурсозбереження. Проведемо аналіз їх впливу на основі багатфакторної регресії.

Отже, на першому етапі нами визначено середню фактичну суму ресурсів, що використовуються протягом 2011-2015 рр. на обстежуваних торговельних підприємствах. Дані надано у табл. 1.

Таблиця 1

Фактичні дані обстежуваних торговельних підприємств
Донецької області у 2011-2015 рр.

№ з/п	Показники	Од. вим.	2011	2012	2013	2014	2015
1	Кількість обстежуваних магазинів роздрібної торгівлі по області	од.	18	18	18	18	18
2	Загальна сума фактично використаних ресурсів, у т.ч.	тис. грн.	362669,2	379717,1	522546,9	531116,5	586365,9
2.1	фінансові	тис. грн.	169536,4	175 493,0	272 495,9	272370,2	325615,7
2.2	трудові	тис. грн.	22569,0	27315,3	24536,3	29489,3	20314,0
2.3	матеріально-технічні	тис. грн.	170563,8	176 908,8	225514,7	229257,0	240436,2

На другому етапі для визначення прогнозної суми ресурсів, що використовуються на цих підприємствах протягом 2011-2015рр., скористаємося процедурою «описова статистика» (MS Excel, меню Сервіс, де вибирається пакет - Аналіз даних... і в його списку - команда Описова статистика).

Після заповнення діалогового вікна виводяться статистичні параметри (таблиця 2) [1; 3].

Таблиця 2

Результати розрахунку прогнозної суми ресурсів, що використовуються на обстежуваних підприємствах Донецької області протягом у 2011-2015 рр. з використанням процедури «описова статистика»

<i>Рядок 1</i>		<i>Рядок 2</i>		<i>Рядок 3</i>	
Середнє	243102,2	Середнє	24844,78	Середнє	208536,1
Стандартна помилка	30423,68	Стандартна помилка	1635,196273	Стандартна помилка	14452,381
Медіана	272370,2	Медіана	24536,3	Медіана	225514,7
Стандартне відхилення	68029,436	Стандартне відхилення	3656,410023	Стандартне відхилення	32316,507
Дисперсія вибірки	46280039	Дисперсія вибірки	13369334,26	Дисперсія вибірки	104435665
Екссес	-2,27953	Екссес	-1,350537496	Екссес	-2,97719
Асиметричність	-0,12562	Асиметричність	0,08903	Асиметричність	-0,49549
Інтервал	156079,3	Інтервал	9175,3	Інтервал	69872,4
Мінімум	169536,4	Мінімум	20314	Мінімум	170563,8
Максимум	325615,7				240436,2
Сума	1215511,2				1042680,5
Рахунок	5				5

За середнім значенням даної вибірки й інтервалу, що покриває це значення, розрахуємо прогнозні значення ресурсів: фінансових, трудових, матеріально-технічних, а потім знайдемо оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження як відношення показників фактичного використання ресурсів до прогнозного, що зведено у табл. 3

Таблиця 3

Прогнозна сума ресурсів й оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження обстежуваних торговельних підприємств Донецької області у 2011-2015 рр.

Роки	Од. вим.	2011	2012	2013	2014	2015
Загальна сума запланованих ресурсів	тис.грн.	487493	582142	521861	455361	594092
фінансові	тис.грн.	198582	323196	271218	172642	374171
трудові	тис.грн.	26534	25596	25486	28740	33651
матеріально-технічні	тис.грн.	262377	233350	225157	253979	186270
Оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження	-	0,74	0,65	1,00	1,16	0,98

На останньому четвертому етапі аналізу встановимо залежність оптимального рівня фінансового ресурсозбереження від комплексу показників фінансового ресурсозбереження. Середнє значення показників фінансового ресурсозбереження підприємств надано у таблиці 4.

Таблиця 4

Набір показників обстежуваних торговельних підприємств Донецької області для проведення комплексного аналізу фінансового ресурсозбереження

№ п/п	Показники	2011	2012	2013	2014	2015
1	Кількість обстежуваних магазинів роздрібною торгівлі по області	18	18	18	18	18
2	Показники фінансового ресурсозбереження, середнє значення по сукупності підприємств					
2.1	коефіцієнт оборотності оборотних коштів, <i>Коб.</i>	6,8	7,1	7,90	8,21	8,67
2.2	коефіцієнт завантаження оборотних коштів, <i>Кз.</i>	0,99	1,3	1,38	1,41	1,75
2.3	коефіцієнт грошової достатності, <i>Кгр.</i>	0,24	0,2	0,39	0,20	0,48

Продовження таблиці 4

2.4	коефіцієнт удосконалення структури кадрів, <i>K удоск.стр.кадрів</i>	1,55	1,6	1,47	1,38	1,74
2.5	коефіцієнт втрачених можливостей (недоотримання доходу в результаті порушення трудової дисципліни), <i>K втрач.можл.</i>	0,01	0,04	0,29	0,01	0,50
2.6	коефіцієнт зростання продуктивності праці, Δ <i>Kпрод.прці</i>	80,6	90,9	78,62	136,86	87,30
2.7	коефіцієнт стабільності кадрів, <i>Kст.</i>	1,01	0,7	1,03	0,93	1,17
2.8	коефіцієнт якості обслуговування, <i>K як. обсл.</i>	0,002	0,007	0,40	0,01	0,44
2.9	коефіцієнт технічної модернізації, <i>K техн..модерн.</i>	0,86	0,2	1,89	1,75	2,02
2.10	коефіцієнт екстенсивності загрузки, <i>Ке.з.</i>	3,12	5,3	5,82	2,35	5,89
2.11	зменшення часу знаходження устаткування у ремонті, <i>Чрем.</i>	0,96	0,825	1,18	0,45	1,22
2.12	питома вага прогресивного устаткування у загальній кількості, <i>d уст.прогр;</i>	0,17	0,38	0,64	0,21	0,78
2.13	коефіцієнт комп'ютеризації, <i>Кавтом.</i>	0,61	0,58	0,83	0,35	0,88
2.14	коефіцієнт зацікавленості працівників у збереженості ресурсів, <i>K зацік. у збереж.</i>	3,16	2,8	3,27	1,41	3,43
2.15	показник посадової відповідності, <i>Kпосад.відпов.</i>	0,36	0,4	0,62	0,17	0,78
2.16	питома вага дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних коштів, <i>dдебіт.заборг.</i>	9,6	13,4	10,1	14,4	11,4

Продовження таблиці 4

2.17	питома вага простроченої дебіторської заборгованості в загальній сумі дебіторської заборгованості, $d_{\text{простр.деб.заборг}}$	19,6	18,6	23,03	22,8	20,6
2.18	питома вага простроченої кредиторської заборгованості в загальній сумі кредиторської заборгованості, $d_{\text{простр.кред.заборг}}$	54,6	68,9	72,5	55,7	50,9
2.19	оборотність дебіторської заборгованості, $K_{\text{об.деб.заборг}}$	1,77	1,98	2,5	2,7	3,10
2.20	оборотність кредиторської заборгованості, $K_{\text{об.кред.заборг}}$	2,0	2,6	2,0	3,13	3,24
2.21	напруженість використання торгової площі, $ТП_{\text{напр}}$	0,17	0,88	0,22	0,63	0,42
2.22	зниження часу обслуговування одного споживача, $t_{\text{обсл.спожив}}$	0,5	0,15	0,16	0,77	0,33
2.23	коефіцієнт захисту організації праці, $K_{з.оп}$	0,004	0,006	0,01	0,03	0,04
2.24	коефіцієнт економічної рентабельності, P_a	5,09	6,33	7,87	10,89	10,45

Проведемо аналіз їхнього впливу на оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження (y) на основі багатofакторної регресії.

Фактори, що входять у рівняння регресії, не повинні бути залежними і тим більше знаходитися в тісному функціональному зв'язку. Якщо між факторами існує висока кореляція, то не можна визначити їхній ізольований вплив на результативний показник (y), і параметри рівняння регресії виявляються не інтерпретованими. Вважається, що дві перемінні явно колінеарні, тобто знаходяться між собою в лінійній залежності, якщо по величині парних коефіцієнтів кореляції виявляється лише явна колінеарність факторів.

Найбільші труднощі у використанні апарата множинної регресії виникають при наявності мультиколінеарності факторів, коли більш ніж два фактори зв'язані між собою залежністю, тобто

має місце сукупний вплив факторів один на одного. У результаті варіації у вихідних даних не можна оцінити вплив кожного фактора окремо. Чим сильніше мультиколінеарність факторів, тим менш надійна оцінка розподілу суми поясненої варіації по окремих факторах за допомогою методу найменших квадратів (МНК) [3; 4; 5].

Для оцінки мультиколінеарності факторів може використовуватися визначник матриці парних коефіцієнтів кореляції між факторами. Якщо фактори не корелюють між собою, то матриця парних коефіцієнтів кореляції між факторами є одиничною матрицею.

Так, для рівняння, що включає в себе три пояснюючих перемінних

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \varepsilon \quad (1)$$

матриця коефіцієнтів кореляції між факторами мала б визначник, рівний 1:

$$\text{Det}|R| = \begin{vmatrix} r_{x_1x_1} & r_{x_1x_2} & r_{x_1x_3} \\ r_{x_1x_1} & r_{x_2x_2} & r_{x_3x_2} \\ r_{x_3x_1} & r_{x_3x_2} & r_{x_3x_3} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{vmatrix} = 1. \quad (2)$$

Якщо ж між факторами існує повна лінійна залежність, то визначник такої матриці дорівнює 0. Узагалі, чим ближче до нуля визначник матриці міжфакторної кореляції, тим сильніше мультиколінеарність показників фінансового ресурсозбереження та оптимального рівня фінансового ресурсозбереження і ненадійніше результати множинної регресії. І навпаки, чим ближче до 1 визначник матриці міжфакторної кореляції, тим менше мультиколінеарність факторів.

На наявність мультиколінеарності вказує таке:

1) якщо серед парних коефіцієнтів кореляції пояснюючих перемінних є такі, рівень яких наближений до множинного коефіцієнта чи кореляції дорівнює йому;

2) якщо в економетричній моделі одна з оцінок параметрів дуже мала в порівнянні з коефіцієнтом детермінації;

3) якщо при побудові економетричної моделі на підставі покрокової регресії включення нової пояснюючої перемінної істотно змінюються оцінки параметрів моделі при незначному підвищенні коефіцієнта детермінації.

Усі ці і подібні їм ознаки мають один недолік: вони не розрізняють випадків, коли мультиколінеарність є істотною, і коли нею можна знехтувати [3; 4; 5].

Для дослідження наявності мультиколінеарності в масиві пояснюючих перемінних використаємо алгоритм Фаррара-Глобера. Опишемо цей алгоритм:

Крок 1. Опишемо нормалізацію перемінних.

Нехай x_1, x_2, \dots, x_m – вектори пояснюючих перемінних економетричної моделі. Елементи нормалізованих векторів обчислюються по формулах:

$$x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{x}_{ik}}{\sigma_{x_k}}, \quad (3)$$

де: n – число спостережень, m – число пояснювальних змінних, \bar{x}_k – середнє арифметичне k -тої пояснювальної змінної, σ_k – дисперсія k -тої пояснювальної змінної.

Для цього потрібно проробити таке.

У майстру функцій (розділ «Статистичні») знайти функцію СТАНДОТКЛОН, що оцінює стандартне відхилення по вибірці, і обчислити стандартне відхилення кожної перемінної X (де X – вектор).

У розділі «Математичні» знайдемо функцію СРЗНАЧ (обчислює середнє значення заданої сукупності) і обчислимо середнє значення кожної перемінної X .

Виділимо діапазон осередків такого ж розміру, як і вектор X_1 . У майстру функцій (розділ «Статистичні») знайдемо функцію НОРМАЛІЗАЦІЯ (x ; середнє; стандартне відхилення) і нормалізуємо вектор X_1 . Результат з'явиться на екрані після послідовного натискання клавіш F2, а потім Ctrl+Shift+Enter.

З іншими векторами поведимося аналогічно. У результаті будемо мати матрицю 1. (таблиця 5).

Транспонуємо отриману матрицю, для чого скористаємося функцією MS Excel ТРАНСП (Майстер функцій, розділ «Посилання і масиви»). В результаті отримаємо матрицю 2 (таблиця 6) [3; 6; 7; 8; 9].

Таблица 5

Матрица 1

у	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉	x ₁₀	x ₁₁	x ₁₂
-1,012	-1,207	-1,38	-0,49	0,015	-0,73	-0,59	0,24	-0,75	-0,62	-0,836	0,11	-1
-0,348	-0,82	-0,24	-0,806	0,383	-0,59	-0,16	-1,5	-0,73	-1,46	0,488	-0,33	-0,2
-0,755	0,2115	0,052	0,695	-0,574	0,549	-0,68	0,36	1,005	0,696	0,804	0,81	0,76
1,2097	0,6114	0,162	-0,806	-1,236	-0,73	1,75	-0,2	-0,71	0,517	-1,304	-1,53	-0,8
0,906	1,2047	1,413	1,406	1,413	1,509	-0,31	1,17	1,181	0,861	0,847	0,94	1,29
x ₁₃	x ₁₄	x ₁₅	x ₁₆	x ₁₇	x ₁₈	x ₁₉	x ₂₀	x ₂₁	x ₂₂	x ₂₃	x ₂₄	
-0,19	0,42	-0,446	-1,05	-0,68	-0,6	1,187	-1	-1	0,45	-0,9	-1,2	
-0,33	-0,02	-0,278	0,781	-1,19	0,88	0,798	0,01	1,409	-0,9	-0,7	-0,71	
0,844	0,56	0,649	-0,81	1,08	1,25	0,167	-1	-0,83	-0,9	-0,5	-0,1	
-1,41	-1,72	-1,247	1,263	0,96	-0,5	0,538	0,9	0,562	1,49	0,75	1,09	
1,079	0,75	1,322	-0,18	-0,17	-1	1,28	1,09	-0,15	-0,2	1,37	0,92	

Таблиця 6

Матриця 2

-1,011761	-0,3484952	-0,7554363	1,209717	0,9059755
-1,2072345	-0,8203004	0,211524	0,6113559	1,204655
-1,3837939	-0,2429	0,0515242	0,1619333	1,4132363
-0,489847	-0,8058773	0,6952667	-0,8058773	1,4063349
0,0147162	0,382622	-0,5739329	-1,2361633	1,412758
-0,7314405	-0,5942954	0,5485804	-0,7314405	1,5085961
-0,5940103	-0,1648362	-0,6765117	1,7501969	-0,3148388
0,2428111	-1,5493659	0,3584354	-0,2196862	1,1678057
-0,7479073	-0,7258841	1,0051381	-0,7126702	1,1813236
-0,6168083	-1,4579105	0,6958209	0,5174053	0,8614926
-0,8358096	0,4883655	0,8042238	-1,3035228	0,8467431
0,1058367	-0,3271315	0,8114144	-1,5298208	0,9397013
-0,9966672	-0,2098247	0,7643613	-0,8467924	1,288923
-0,187626	-0,3283455	0,8443171	-1,4071951	1,0788496
0,422823	-0,0171084	0,5572466	-1,7157328	0,7527717
-0,4464197	-0,2779594	0,648572	-1,2466059	1,322413
-0,1949214	0,4406918	0,5890016	-1,6568317	0,8220597
-1,051045	0,7810518	-0,8099796	1,2631825	-0,1832097
-0,6799213	-1,1926825	1,0788495	0,9609145	-0,1671601
-0,620101	0,8777781	1,2548665	-0,5048795	-1,0076641
-1,1870184	-0,797528	0,1669245	0,5378677	1,2797542
-1,000363	0,0101047	-1,000363	0,9026844	1,0879368
-0,9960095	1,4093195	-0,8266201	0,5623727	-0,1490626
0,4539469	-0,8925058	-0,8540357	1,4926389	-0,2000444
-0,8716019	-0,7470874	-0,4980582	0,7470874	1,3696602

Крок 2. Знайдемо кореляційну матрицю:

$$R = X^{*t} \cdot X^* \quad (4)$$

де X^* – матриця нормалізованих пояснювальних змінних;

X^{*t} – матриця, транспонована до X^* .

Знайдемо добуток матриць транспонованої й отриманої за допомогою функції «Нормалізація», для чого скористаємося функцією MS Excel МУМНОЖ (Майстер функцій, розділ «Математичні»). В результаті отримаємо матрицю 3 (таблиця 7).

Таблица 7 - Матрица 3

4	3,178	2,922	0,55	0,07	1,01	3,002	0,82	0,458	2,01	-0,74	-1,61	0,65	-	1,058	-2,24	-0,25	-1,7	2,77	1,3	-2,15	3,163	3,84	1,686	2,121	3,663
3,18	4	3,682	2,601	0,49	2,86	1,4	2,33	2,698	3,44	1,002	0,51	2,57	1,114	-0,52	1,735	-0	1,01	2,41	-1,23	3,993	2,85	0,036	0,675	3,666	
2,92	3,682	4	2,766	1,65	3,2	0,666	1,67	2,817	2,54	2,065	1,06	3,15	1,68	0,23	2,386	1,09	1,17	1,21	-0,8	3,741	3,01	0,874	-0,5	3,419	
0,55	2,601	2,766	4	2,27	3,93	-1,9	3,2	3,886	2,76	2,816	3,33	3,68	3,595	2,64	3,758	2,64	-2	1,03	-0,54	2,707	0,59	-1,89	-1,58	2,007	
0,07	0,493	1,654	2,268	4	2,48	-2,29	1,13	1,684	-0,4	2,521	2,63	2,33	2,651	2,86	2,924	3,04	-1,1	-2,51	-1,19	0,725	0,98	0,093	-1,97	0,999	
1,01	2,857	3,198	3,93	2,48	4	-1,59	2,86	3,833	2,62	2,993	3,1	3,84	3,452	2,4	3,754	2,66	-1,3	0,84	-0,53	2,971	1,16	-1,2	-1,66	2,328	
3	1,4	0,666	-1,9	-2,29	-1,6	4	-0,88	-1,74	0,77	-2,68	-3,53	-1,8	3,208	-3,87	-2,73	-3,5	3,31	1,61	-1,19	1,262	2,51	1,95	3,131	1,854	
0,82	2,326	1,674	3,198	1,13	2,86	-0,88	4	2,839	3,25	0,604	2,26	2,05	2,335	1,58	2,373	0,8	-2,2	1,66	-2,13	2,384	0,46	-3,02	0,625	2,203	
0,46	2,698	2,817	3,886	1,68	3,83	-1,74	2,84	4	2,87	3,008	3,17	3,79	3,505	2,37	3,638	2,57	-1,7	1,58	0,257	2,763	0,38	-1,69	-1,85	1,779	
2,01	3,442	2,545	2,755	-0,39	2,62	0,77	3,25	2,868	4	0,418	0,99	2,12	1,383	-0,09	1,626	-0,3	-0,6	3,26	-1,15	3,392	1,31	-1,85	1,027	2,847	
-0,7	1,002	2,065	2,816	2,52	2,99	-2,68	0,6	3,008	0,42	4	3,19	3,54	3,423	2,96	3,504	3,71	-1,2	-0,54	1,761	1,119	-0,22	-0	-3,62	0,149	
-1,6	0,509	1,055	3,33	2,63	3,1	-3,53	2,26	3,174	0,99	3,194	4	3,09	3,939	3,83	3,72	3,62	-3,1	-0,43	0,491	0,65	-1,28	-2,24	-2,82	0,108	
0,65	2,572	3,154	3,684	2,33	3,84	-1,78	2,05	3,792	2,12	3,54	3,09	4	3,483	2,43	3,759	3,01	-1	0,72	0,522	2,672	0,87	-0,6	-2,44	1,778	
-1,1	1,114	1,68	3,595	2,65	3,45	-3,21	2,33	3,505	1,38	3,423	3,94	3,48	4	3,62	3,904	3,61	-2,7	-0,1	0,511	1,249	-0,76	-1,93	-2,83	0,415	
-2,2	-0,52	0,234	2,635	2,86	2,4	-3,87	1,58	2,368	-0,1	2,96	3,83	2,43	3,623	4	3,312	3,7	-3,2	-1,44	0,53	-0,35	-1,71	-1,98	-2,98	0,884	
-0,3	1,735	2,386	3,758	2,92	3,75	-2,73	2,37	3,638	1,63	3,504	3,72	3,76	3,904	3,31	4	3,5	-2,1	-0,08	0,144	1,882	0,11	-1,38	-2,63	1,154	
-1,7	-0,02	1,087	2,641	3,04	2,66	-3,51	0,8	2,57	-0,3	3,708	3,62	3,01	3,608	3,7	3,499	4	-2,2	-1,49	1,255	0,139	-0,99	-0,73	-3,62	0,565	
2,77	1,008	1,169	1,953	-1,07	-1,3	3,312	-2,25	-1,71	-0,6	-1,19	-3,13	-1	2,718	-3,21	-2,09	-2,2	4	0,15	-0,13	0,934	2,81	3,555	1,44	1,429	
1,3	2,413	1,206	1,035	-2,51	0,84	1,605	1,66	1,576	3,26	-0,54	-0,43	0,72	0,102	-1,44	-0,08	-1,5	0,15	4	0,412	2,241	0,27	-1,33	1,302	1,435	
-2,2	-1,23	-0,8	0,541	-1,19	-0,5	-1,19	-2,13	0,257	-1,2	1,761	0,49	0,52	0,511	0,53	0,144	1,25	-0,1	0,41	4	-1,32	-2,18	0,684	-2,69	2,498	
3,16	3,993	3,741	2,707	0,72	2,97	1,262	2,38	2,763	3,39	1,119	0,65	2,67	1,249	-0,35	1,882	0,14	0,93	2,24	-1,32	4	2,89	0,032	0,577	3,702	
3,84	2,85	3,014	0,589	0,98	1,16	2,507	0,46	0,377	1,31	-0,22	-1,28	0,87	0,757	-1,71	0,108	-1	2,81	0,27	-2,18	2,89	4	2,183	1,521	3,527	
1,69	0,036	0,874	1,885	0,09	-1,2	1,95	-3,02	-1,69	-1,9	-0	-2,24	-0,6	1,926	-1,98	-1,38	-0,7	3,55	-1,33	0,684	0,032	2,18	4	-0,13	0,443	
2,12	0,675	-0,5	1,581	-1,97	-1,7	3,131	0,63	-1,85	1,03	-3,62	-2,82	-2,4	2,829	-2,98	-2,63	-3,6	1,44	1,3	-2,69	0,577	1,52	-0,13	4	1,538	
3,66	3,666	3,419	2,007	1	2,33	1,854	2,2	1,779	2,85	0,149	-0,11	1,78	0,415	-0,88	1,154	-0,6	1,43	1,44	-2,5	3,702	3,53	0,443	1,538	4	

Крок 3. Перевіримо гіпотезу $H_0 : \text{Det } |R| = 1$. Доведено, що величина

$$\chi^2 = \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \ln \text{Det } |R| \right], \quad (5)$$

де, $\text{Det}|R|$ – визначник матриці R , має χ^2 - розподіл з $\frac{1}{2}n(n-1)$ ступенем свободи. Якщо $\chi_{\text{факт.}}^2 \leq \chi_{\text{табл.}}^2$, то гіпотеза H_0 відхиляється. Це означає, що загальна мультиколінеарність відсутня.

Наступний крок: обчислимо визначник матриці R (для цього в майстру функцій MS Excel (розділ «Математичні») знайдемо функцію МОПРЕД). Одержимо: $\text{Det } |R| = 0$.

У масиві пояснюючих перемінних є мультиколінеарність.

Матрицю парних коефіцієнтів кореляції перемінних можна розрахувати, використовуючи інструмент аналізу даних «Кореляція». Для цього:

1) у головному меню послідовно виберемо пункти Сервіс/Аналіз даних/Кореляція. Клацнемо по кнопці ОК;

2) заповнимо діалогове вікно введення даних і параметрів висновку;

3) результати обчислень - матриця коефіцієнтів парної кореляції - представлені у таблиці 8. На підставі даних таблиці 8 нами відібрані фактори для побудови множинної регресії. При цьому віддано перевагу тим факторам, що при досить тісному зв'язку з результатом мають найменшу тісноту зв'язку з іншими факторами.

Очевидно, що фактори x_1 і x_2 дублюють один одного. В аналіз доцільно включити фактор x_2 , тому що кореляція x_2 з результатом у слабкіше, ніж кореляція фактора x_1 з y ($r_{yx_1} = 0,8 > r_{yx_2} = 0,7$), але проте слабкіше міжфакторної кореляції ($r_{x_1x_2} = 0,92$). Далі, фактори x_2 та x_3 також дублюють один одного.

До аналізу доцільно включити фактор x_3 , тому що кореляція x_2 з результатом у сильніше, ніж кореляція фактора x_2 з y ($r_{yx_3} = 0,1 < r_{yx_2} = 0,7$), та дорівнює міжфакторній кореляції ($r_{x_3x_2} = 0,7$). Далі до аналізу включаємо фактор x_4 , тому що він не корелює з жодним фактором.

Таблиця 8

Матриця коефіцієнтів парної кореляції

	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉	x ₁₀	x ₁₁	x ₁₂	x ₁₃	x ₁₄	x ₁₅	x ₁₆	x ₁₇	x ₁₈	x ₁₉	x ₂₀	x ₂₁	x ₂₂	x ₂₃	x ₂₄		
y	1																										
x ₁	0,8	1																									
x ₂	0,7	0,9	1																								
x ₃	0,1	0,7	0,7	1																							
x ₄	0	0,1	0,4	0,6	1																						
x ₅	0,3	0,7	0,8	1	0,6	1																					
x ₆	0,8	0,3	0,2	-0,5	-1	-0,4	1																				
x ₇	0,2	0,6	0,4	0,8	0,3	0,7	0,2	-0,2	1																		
x ₈	0,1	0,7	0,7	1	0,4	0,9	0,6	-0,4	0,7	1																	
x ₉	0,5	0,9	0,6	0,7	-0,6	0,6	0,2	0,8	0,7	1																	
x ₁₀	-0	0,3	0,5	0,7	0,6	0,7	0,5	-0,7	0,2	0,8	0,1	1															
x ₁₁	-0	0,1	0,3	0,8	0,7	0,7	-0,9	0,6	0,8	0,2	0,8	1															
x ₁₂	0,2	0,6	0,8	0,9	0,6	0,8	-0,4	0,5	0,9	0,5	0,9	0,8	1														
x ₁₃	-0	0,3	0,4	0,9	0,7	0,8	-0,8	0,6	0,9	0,3	0,9	1	0,8	1													
x ₁₄	-1	-0,1	0,1	0,7	0,7	0,6	-1	0,4	0,6	-0	0,7	1	0,6	0,9	1												
x ₁₅	-0	0,4	0,6	0,9	0,7	0,9	-0,7	0,6	0,9	0,4	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1											
x ₁₆	0,7	0,3	0,3	-0,5	-0	-0,3	0,8	-0,6	-0	-0,1	-0,3	-0,8	-0,3	0,6	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
x ₁₇	0,3	0,6	0,3	0,3	-1	0,2	1	0,4	0,4	0,4	0,8	-0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
x ₁₈	-1	-0,3	-0	-0,1	-0	-0,1	-0,3	-0,5	0,1	-0,3	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
x ₁₉	0,8	1	0,9	0,7	0,2	0,7	0,4	0,3	0,6	0,7	0,8	0,3	0,2	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,3	0,6	0,3
x ₂₀	1	0,7	0,8	0,1	0,2	0,2	0,6	0,1	0,1	0,3	-0,1	-0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
x ₂₁	0,4	0	0,2	-0,5	0	-0,3	0,5	-0,8	-0	-0,5	-0	-0,6	-0,2	0,4	-0,5	-0,3	-0,2	0,9	-0	0,2	0	0,5	1				
x ₂₂	0,5	0,2	-0	-0,4	-0	-0,4	0,8	0,2	-0	0,3	-0,9	-0,7	-0,6	0,7	-0,7	-0,7	-0,9	0,4	0,3	-1	0,1	0,4	-0	1			
x ₂₃	0,9	0,9	0,9	0,5	0,2	0,5	0,8	0,5	0,6	0,4	0,7	0	-0	0,4	0,1	-0,2	0,3	-0,1	0,4	0,4	-1	0,9	0,9	0,1	0	1	
x ₂₄	0,9	0,9	0,8	0,4	-0	0,4	0,6	0,4	0,4	0,8	-0	-0,2	0,3	0,0	0,4	-0,4	0,1	-0,3	0,5	0,6	-0	0,9	0,8	0,2	0	0,9	

Та одночасно виключаємо фактор x_{18} , тому що він дублює фактор x_4 ($r_{x_4x_{18}} = -1$).

Також треба виключити з розгляду фактори x_5 та x_6 через те, що вони корелюють з x_3 та з x_4 відповідно. З цієї ж причини не включаємо при аналізі фактори $x_7 - x_{15}$. До рівняння регресії включаємо фактор x_{23} через те, що при достатньо тісному зв'язку цього фактора з результатом (y) міжфакторна кореляція дуже слабка ($r_{x_3x_{25}} = 0,4$, $r_{x_4x_{25}} = 0$). Виключаємо x_{19} , x_{20} , x_{21} та x_{22} , через те, що вони дублюють x_{23} . Кореляція x_{18} з результатом (y) тісніше, ніж кореляція x_{24} та (y), тому з аналізу виключаємо x_{18} .

У підсумку в регресійний аналіз виявилися включеними такі фактори:

x_3 - коефіцієнт грошової достатності K^{ep} ;
 x_4 - коефіцієнт удосконалення структури кадрів $K_{удокстр.кадрів}$;

x_{24} - коефіцієнт економічної рентабельності, P_A .

Для розрахунку параметрів рівняння множинної регресії використовуємо інструмент аналізу даних «Регресія». [3; 6.; 7; 8; 9].

За результатами обчислень складемо рівняння множинної регресії виду:

$$\hat{y} = -0,3392 - 0,5942 \cdot x_3 + 0,4203 \cdot x_4 + 0,6632 x_{24}. \quad (6)$$

Значення випадкових помилок параметрів з урахуванням округлення:

$$m_{b_0} = 0,1707 ; \quad m_{b_3} = 0,1302 ; \quad m_{b_4} = 0,1127 , \quad m_{b_{24}} = 0,0053 . \quad (7)$$

Вони показують, яке значення даної характеристики сформувалося під впливом випадкових факторів. Ці значення використовуються для розрахунку t-критерію Стьюдента (узятя по модулю):

$$t_{b_3} = 4,5; \quad t_{b_4} = 3,72; \quad t_{b_{24}} = 12,3. \quad (8)$$

Якщо значення t-критерію більше 2-3, можна зробити висновок про істотність даного параметра, що формується під впливом не випадкових причин. Тут статистично значимими є всі параметри.

На це ж указує показник імовірності випадкових значень

параметрів регресії: якщо менше прийнятого нами рівня (звичайно 0,1; 0,05 чи 0,01; це відповідає 10%; 5% чи 1% імовірності), роблять висновок про не випадкову природу даного значення параметра, тобто про те, що він статистично значимий і надійний. У протилежному випадку приймається гіпотеза про випадкову природу значення коефіцієнтів рівняння. Величина b_0 оцінює агрегований вплив інших (крім врахованих у моделі факторів x_3 і x_4 і x_{24}) факторів на результат y .

Величини b_3 , b_4 та b_{24} указують, що зі збільшенням x_3 (*Коефіцієнта грошової достатності*) на одиницю його значень результат (*Оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження*) зменшується відповідно на 0,5942 одиниць. Далі, зі збільшенням x_4 (*Коефіцієнта удосконалення структури кадрів*) на одиницю його значень результат (*Оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження*) збільшиться на 0,4203 одиниць. Також, при збільшенні x_{24} (*Коефіцієнта рентабельності усіх використовуваних активів або коефіцієнт економічної рентабельності*) результат (*Оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження*) збільшиться відповідно на 0,6632 одиниць. Порівнювати ці значення не слід, тому що вони залежать від одиниць виміру кожної ознаки і тому непорівнянні між собою [3; 7; 8; 9].

Наступним кроком аналізу проведемо оцінку надійності рівняння регресії у цілому та показника тісноти зв'язку R^2 , який дає F -критерій Фішера:

$$F_{\text{факт}} = \frac{\sum (\epsilon - \bar{\epsilon})^2}{m} : \frac{\sum (y - \epsilon)^2}{n - m - 1} \quad (9)$$

За даними таблиць дисперсійного аналізу X , $F_{\text{факт}} = 51,77$. Імовірність випадково одержати таке значення F -критерію складає 0,1, що не перевищує припустимий рівень значимості 5%; про це свідчить величина P -значення з цих же таблиць.

Отже, отримане значення не випадкове, воно сформувалося під впливом істотних факторів, тобто підтверджується статистична значимість усього рівняння і показника тісноти зв'язку R^2 .

Тому що фактичне значення F – критерію при рівні значимості 0,05, $k_1 = 1$, $k_2 = 4$ перевищує табличне $F_{\text{табл}} = 7,71$, те рівняння статистично значиме. Цей же результат одержимо, скориставшись формулою F – критерію:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0,99}{1 - 0,99} \cdot \frac{5 - 1 - 1}{1} = 51,77,$$

Приватний F – критерій оцінює статистичну значимість присутності кожного з факторів у рівнянні. У загальному вигляді для фактора x_i приватний F – критерій визначається як

$$F = \frac{R_{yx_1 \dots x_i \dots x_n}^2 - R_{yx_1 \dots x_{i-1} x_{i+1} \dots x_n}^2}{1 - R_{yx_1 \dots x_i \dots x_n}^2} \cdot \frac{n - m - 1}{1},$$

де $R_{yx_1 \dots x_i \dots x_n}^2$ – коефіцієнт множинної детермінації для моделі з повним набором факторів, $R_{yx_1 \dots x_{i-1} x_{i+1} \dots x_n}^2$ – той же показник, але без включення в модель фактора x_i , n – число спостережень, m – число параметрів моделі (без вільного члена).

У чисельнику формули (3.10) показаний приріст частки поясненої варіації у за рахунок додаткового включення в модель x_i фактора.

Застосуємо приватний F - критерій для оцінки значимості коефіцієнтів регресії в побудованому рівнянні множинної регресії.

Оцінимо параметри моделі без включення в неї фактора x_3 (за допомогою вбудованої статистичної функції «ЛИНЕЙН») [75; 113; 200; 201].

Розрахункове значення F - критерію тут дорівнює $F = 6,17$. По формулі розрахуємо

$$F_{x_3} = \frac{0,9936 - 0,86}{1 - 0,9936} \cdot 2 = 41,58.$$

Оцінимо параметри моделі без включення в неї фактора x_4 .

Розрахункове значення F - критерію тут дорівнює $F = 0,024$. По формулі розрахуємо

$$F_{x_4} = \frac{0,9936 - 0,024}{1 - 0,9936} \cdot 2 = 27,79.$$

Оцінимо параметри моделі без включення в неї фактора x_3 (за допомогою вбудованої статистичної функції «ЛИНЕЙН»).

Розрахункове значення F - критерію тут дорівнює $F = 9,49$. По формулі розрахуємо

$$F_{x_{24}} = \frac{0,9936 - 0,90}{1 - 0,9936} \cdot 2 = 303,03.$$

Очевидно, що виключення фактора x_4 спричиняє зменшення частки поясненої варіації на 96%, тому фактор x_4 є

статистично значимим. Включення в модель факторів x_3 і x_{24} статистично виправдано - частка поясненої варіації при цьому зросла на 13% і 8% відповідно. Ті ж результати дає використання статистики Стьюдента.

Значення скоригованого і нескоригованого лінійних коефіцієнтів множинної детермінації приведені у таблиці 9 у рамках регресійної статистики [3; 6; 7; 8; 9].

Нескоригований коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,9967$ оцінює частку варіації результату за рахунок представлених у рівнянні факторів у загальній варіації результату. Тут ця частка складає 99,6% і вказує на дуже тісний зв'язок факторів з результатом.

Скоригований коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,9744$ визначає тісноту зв'язку з урахуванням ступенів волі загальної і залишкової дисперсій. Він дає таку оцінку тісноти зв'язку, що не залежить від числа факторів у моделі і тому може порівнюватися по різних моделях з різним числом факторів. Обидва коефіцієнти вказують на дуже високу (більш 90%) детермінованість результату у в моделі досліджуваними факторами.

У ході розробки комплексної програми фінансового ресурсозбереження важливим є розрахунок коефіцієнтів еластичності. [5; 9].

Середні приватні коефіцієнти еластичності $\bar{\varepsilon}_{yx_j}$ показують, на скільки відсотків від середнього значення змінюється результат \bar{Y} при зміні фактора x_j на 1 % від своєї середньої \bar{x}_j і при фіксованому впливі на (y) всіх інших факторів, включених у рівняння регресії.

Для лінійної залежності:

$$\bar{\varepsilon}_{yx_j} = b_j \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}}, \quad (10)$$

де b_j – коефіцієнт регресії при x_j у рівнянні множинної регресії.

Тут:

$$\bar{\varepsilon}_{yx_3} = -0,59 : \frac{0,67}{0,302} = -0,267 \% ,$$

$$\bar{\varepsilon}_{yx_4} = 0,42 : \frac{0,67}{1,548} = 0,969 \% ,$$

Таблиця 9.- Результати розрахунку параметрів рівняння множинної регресії

Виведення підсумків						
<i>Регресійна статистика</i>						
Множинний R	0,9967					
R-квадрат	0,9936					
Нормований R-квадрат	0,9744					
Стандартна помилка	0,02342					
Спостереження	5					
<i>Дисперсійний аналіз</i>						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>	
Регресія	3	0,0853	0,02842	51,7736	0,1017	
Остаток	1	0,0005	0,0005			
Разом	4	0,0858				
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P- Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>
<i>Y-перетинання</i>	-0,3392	0,1707	-1,9863	0,2969	-2,5088	1,8304
<i>Перемінна X₃</i>	-0,5942	0,1302	-4,5601	0,1374	-2,2497	1,0614
<i>Перемінна X₄</i>	0,42029	0,1127	3,7277	0,16685	-1,01229	1,85287
<i>Перемінна X₂₄</i>	0,06632	0,0053	12,3091	0,05160	-0,00213	0,1348

$$\bar{\varepsilon}_{yx_{24}} = 0,06 \cdot \frac{0,67}{8,126} = 0,803 \% .$$

За значеннями приватних коефіцієнтів еластичності можна зробити висновок про більш сильний вплив на результат оптимального рівня фінансового ресурсозбереження такого показника, як коефіцієнт удосконалення структури кадрів

$K_{\text{удоск. стр. кадрів}}$, ніж коефіцієнту грошової достатності $K_{\text{гр}}$.

Обчислені коефіцієнти еластичності показують, що коли коефіцієнт грошової достатності зросте на 1%, оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження зменшиться на 0,267%. А якщо коефіцієнт удосконалення структури кадрів зросте на 1%, то оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження збільшиться на 0,969%.

Також, якщо коефіцієнт рентабельності усіх використовуваних активів або коефіцієнт економічної рентабельності збільшиться на 1%, то оптимальний рівень фінансового ресурсозбереження збільшиться на 0,803%, за умови, що інші фактори постійні.

Отже, в результаті проведених математичних розрахунків нами визначено, що комплексна програма фінансового ресурсозбереження повинна передбачати ряд певних кроків:

- визначення оптимального рівня фінансового ресурсозбереження;
- визначення ступеню впливу на показник оптимального фінансового ресурсозбереження показників фінансового ресурсозбереження за допомогою регресійного аналізу;
- розрахунок коефіцієнтів еластичності тих показників, які мають найбільший вплив на оптимальне фінансове ресурсозбереження торговельного підприємства.

У подальшому, для прийняття відповідних фінансових рішень на торговельних підприємствах доцільно розробляти та використовувати конкретні методи, важелі та інструменти, що є складовою механізму управління фінансовим ресурсозбереженням.

Перелік посилань

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посіб. / В. Г. Герасимчук ; Київ нац. екон. ун-т. – К. : [КНЕУ], 2000. – 360 с.

2. Голубков Е. П. Использование системного анализа в принятии плановых решений / Е. П. Голубков. – М. : Экономика, 1982. – 159 с.
3. Доугерти, К. Введение в эконометрику [Text] : учебник для студентов экон. спец. вузов: Пер. с англ. / К. Доугерти. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2004. - 419 с.
4. Клас А., Гегели К., Колек Ю., Шуян И. Введение в эконометрическое моделирование. Вып. 1, 2. – М. : Статистика, 1978.
5. Лук'яненко І. Г., Краснікова Л. І. Економетрика: Практикум з використанням комп'ютера. – К. : «Знання» КОО, 1998.
6. Лямец В. И. Системный анализ / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев ; Харьк. техн. ун-т радиоэлектроники. – Харьков : [ХТУРЭ], 1998 – 252 с.
7. Носко В. П. Эконометрика. Элементарные методы и введение в регрессионный анализ временных рядов [Text] / Носко В.П. ; Ин-т экономики переход. периода. – М. : [s. n.], 2004. – 501 с.
8. Челноков В. А. Автоматизированная система программно-целевого управления : учеб. пособие / В. А. Челноков. – М. : Акад. нар. хоз-ва СССР, 1981. – 133 с.
9. Чупров А. А. Основные проблемы теории корреляции. – М. : Госстатиздат, 1960.

© Александрова Г.М.

5.4. Вплив кризових явищ на оцінку вартості підприємства

Поточну ситуацію глобальної економіки щодо майбутнього фінансово-економічного розвитку вкрай важко прогнозувати, та наразі можна визначити різноманітні альтернативи у сфері оцінки вартості господарюючих суб'єктів в залежності від напрямів та сили розгортання економічних та фінансових криз. На макrorівні оцінювання вартості підприємства в кризових умовах потребує окремого розгляду, оскільки неможливо не зважати на причини, що породжують кризу та наслідки такої кризи. Останні роки криза повсюдно зачепила українські підприємства, оскільки її причини були національного та глобального походження.

Фінансова криза 2008–2009 років та спад економіки у 2014 році стала одним із визначальних факторів, що вплинув на фінансове становище українських підприємств та майбутній стиль їхньої поведінки на ринку. Причини цієї кризи можуть бути проаналізовані та пояснюються наступними тезами.

Окреслимо основні причини кризи 2008-2009 років в Україні:

- розростання глобальної фінансової кризи 2008 року;
- системне небезпечне наростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі;
- надмірне залучення зовнішнього позикового капіталу в країну;
- надмірна частка споживання та недостатні обсяги нагромадження в умовах нерозвиненості внутрішнього ринку [5, с. 4-5];
- інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи [5, с. 4-5].

Фактори, що призвели до кризи економіки України у 2014 році прийнято вважати, здебільшого, політичними, тому недоречно було б говорити про те, що до кризи 2014-2015 років призвели економічні причини, тому назвемо передумови фінансово-економічного характеру, що втілилися у політико-економічні фактори кризи:

- дефіцит держбюджету та борги України;
- діюча система конвертаційних центрів, "відкатів" та розпилу бюджету через державні закупівлі;
- жорстка монетарна політика уряду, що вилилось у девальвацію національної валюти, банкрутство банківського сектору, стрімкий відплив іноземного капіталу із країни та падіння доходів населення.

Фактори економічної деградації склалися не один рік, вони є результатом глибинного, а не поверхневого походження. Першими включилися чинники деградації промислових підприємств і руйнування національної грошово-кредитної системи, потім додалися інші фактори, які посилили і прискорили тенденції падіння [5].

Оскільки методологія оцінки вартості підприємства, яке знаходиться у кризовому стані, не до кінця розроблена у вітчизняній науковій літературі, а ті загальноприйняті методи, які використовуються, не завжди доречні за певних умов діяльності того чи іншого підприємства, мета даного розділу полягає в тому, щоб детальніше розкрити особливості, з якими стикається менеджмент кризових підприємств під час оцінки їх вартості. Для цього спершу потрібно окреслити характеристики фінансово-економічного стану стабільних та кризових підприємств за певними факторами, критеріями та ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика визначення фінансово-економічного стану підприємства за факторами, критеріями і ознаками *

Фактори визначення фінансово-економічного стану підприємства	Критерії визначення фінансово-економічного стану підприємства	Поширені ознаки стабільно функціонуючого підприємства відповідно до фактора	Поширені ознаки кризового стану на підприємстві відповідно до фактора
Стан оборотних коштів	якість активів; відносини з дебіторами; баланс активів та пасивів	задовільний стан активів; достатній рівень рентабельності та ліквідності активів	наявність неплатоспроможних дебіторів; нестача джерел коштів формування запасів і витрат
Стан основних фондів	стан та структура основних фондів, витрати на обслуговування основних фондів, гнучкість виробничих потужностей; капітальне будівництво	здатність основних фондів забезпечувати максимальну виробничу потужність, що співвідноситься з наявним попитом на продукцію підприємства	висока фізична та моральна зношеність основних фондів, незадовільні показники фондоддачі, фондомісткості, фондоозброєності
Стан власного та позикового капіталу	ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів	переважання власного капіталу у структурі загального капіталу; значення коефіцієнтів структури капіталу у межах порогових значень	переважання позикового капіталу, наявність непогашених позик, від'ємна або негнучка структура капіталу, неплатоспроможність

Продовження таблиці 1

Операційний менеджмент	ефективність господарських та фінансових операцій; рух грошових коштів; розробка та використання виробничих систем	стабільне перевищення доходів над витратами; □ ктивнее та швидке реагування на зміну внутрішніх та зовнішніх чинників	відсутність вільного маневрування грошовими коштами суб'єкта господарювання; витратомісткість діяльності
Організаційно-структурний фактор	відповідність управлінської та організаційної структури підприємства цілям його фінансово-економічної діяльності та способам їх досягнення	гнучкість та адаптивність керівництва; здатність до неформального управління; грамотний менеджмент персоналу, ефективна організаційна структура	неефективний менеджмент, відсутність планування та планів попередження кризи; несвоєчасна діагностика економічного стану підприємства
Маркетингові параметри підприємства	використання маркетингових стратегій, досліджень; аналіз ринку; положення підприємства на ринку;	використання дієвих маркетингових стратегій; виробництво та випуск дешевої та конкурентоспроможної продукції, що користується попитом	недостатність конкурентних переваг; криза взаємовідносин контрагентів на ринку
Потенціал підприємства	можливості поточного та майбутнього розвитку підприємства	підтримання у бажаному стані всіх елементів потенціалу з метою досягнення високої конкурентоспроможності підприємства; здатність до самовідтворення	нецільове або нерациональне використання ресурсів та елементів потенціалу підприємства

* складено автором

Потенціал підприємства важливий з точки зору його оцінки тому що організована система взаємоузгоджених важливих рішень, яка являє собою потенціал, здатна визначати в кожний поточний момент діяльності підприємства напрямки та точки фокусування складових потенціалу, створювати міцний резерв запобігання ризикам.

Важливість антикризового управління потенціалом підприємства зумовлюється наступним [6, с. 205]:

- його головною метою є забезпечення стабільного стану підприємства і стійких його фінансів за будь-якої економічної ситуації в країні;

- в основу антикризового управління потенціалом підприємства покладено процес постійних і послідовних інновацій у всіх сферах діяльності підприємства;

- антикризове управління потенціалом підприємства спрямоване на те, щоб у складній ситуації, в якій опинилося підприємство, можна було ввести в дію такі управлінські і фінансові механізми, які дозволили б подолати труднощі із найменшими для потенціалу підприємства втратами.

Аналіз та оцінка діяльності підприємства проводяться в будь-якому випадку. Відповідно, потрібно чітко розуміти різницю між оцінкою вартості підприємства та оцінкою кризового стану на підприємстві. Незважаючи на різноманітність підходів щодо такої оцінки, дуже часто при аналізі застосовують коефіцієнтний метод, який дозволяє скласти певну фінансову картину діяльності підприємства на момент часу та у динаміці.

При цьому цілі оцінки кризового стану, здебільшого, короткострокові:

- швидке виявлення глибини кризового стану;
- розробка заходів, спрямованих на подолання кризи;
- мінімізація наслідків фінансової кризи;
- попередження банкрутства.

Цілі оцінки вартості підприємства довгострокові:

- оцінка загального стану підприємства;
- продаж або реорганізація підприємства;
- приватизація, переоцінка;
- визначення вартості внесків учасників та засновників;
- пошук джерел фінансування;
- ліквідація та банкрутство підприємства.

Криза підприємства не є єдиною складністю, коли йдеться про оцінку вартості підприємства. За А. Дамодараном [1], темною стороною оцінювання є також стартапи, підприємства, що не підпадають під зразки ведення бухгалтерії, сезонні підприємства, а також підприємства, велику частку яких становлять нематеріальні активи.

Важлива особливість полягає в тому, що керівництву підприємства будь-якого виду діяльності потрібно враховувати основні реалії оцінки підприємств в умовах кризи, а саме:

1) в умовах кризи має місце значна невизначеність – це означає, що зробити прогноз грошових потоків з достатнім ступенем достовірності не вдається можливим;

2) у період економічної нестабільності виникає проблема з ліквідністю, а отже, підприємства знижують свої можливості генерувати грошовий потік, падають їх оберти, знижується виручка та здатність створювати гроші у цілому. Із вартістю активів у період кризи можуть відбуватися наступне. Наприклад, вони можуть розпродаватися у зв'язку зі зменшенням продажів та обороту підприємства. Може відбуватися також і частковий продаж активів, що є сьогодні достатньо поширеним явищем у бізнесі, коли підприємства хочуть протистояти кризі будь-якою ціною;

3) внаслідок зміни кон'юнктури ринку падають ціни на бізнес, і докризова вартість бізнесу значно змінюється. Враховуючи фактор часу, можливо дочекатися «відскоку» ціни на докризовий рівень за умов позитивних макроекономічних прогнозів експертів;

4) задля підвищення вартості бізнесу за умов локальної або навіть глобальної кризи важливо зважати на якісно нові можливості, які дає реструктуризація у будь-якому її вигляді: реорганізація цілого підприємства або окремих його структур, реструктуризація боргу, перепрофілювання активів тощо. Кризові явища дають в такому разі поштовх для нових структурних зрушень, які активно використовуються нині;

5) психологічна особливість оцінки вартості підприємства полягає у розходженні його ринкової вартості (market value) та так званої внутрішньої або дійсної вартості (intrinsic value), за якої продавець хоче якомога дорожче продати, а покупець – якомога дешевше купити об'єкт купівлі-продажу. В умовах кризи

цей дисонанс постає гостріше, оскільки загострюється проблема наявності «живих» грошей, що дає змогу покупцю сміливіше диктувати умови на ринку під час встановлення остаточної ціни бізнесу;

6) керівництву підприємства, що оцінюється у кризовий період, не варто розраховувати на отримання надприбутків від продажу бренду або ноу-хау, які за сприятливих умов є тими нематеріальними активами, які складають левову частку ціни. Навіть найвідоміші брендові компанії у випадку неплатоспроможності можуть бути оцінені майновим підходом до оцінки вартості підприємства;

7) кризові процеси реанімують поняття ліквідаційної вартості підприємства, коли жоден із доходних або ринкових підходів до оцінки вартості підприємства не працює, а оцінка відбувається у випадку орієнтації на закриття підприємства та поелементну реалізацію його активів.

При оцінюванні вартості підприємства сторони зацікавлені провести таку оцінку перед тим, як підприємство підпаде під статтю про банкрутство у випадку, якщо кризові процеси у розпалі, а перед оцінюванням вартості доцільно вжити грамотні фінансові та організаційні заходи для поліпшення ситуації, що позитивно вплине на кінцевий результат оцінки.

За нормальних умов функціонування підприємства, оцінку доцільно проводити доходним підходом, основний принцип якого – діюче підприємство (going concern). Такий підхід має місце також навіть у випадку, якщо підприємство має тимчасові труднощі, які будуть подолані. Для підприємства у гострій фазі кризи добровільна ліквідація може бути найкращим рішенням, а метод оцінки в такому випадку доцільно вибирати витратний, що відповідає загальноприйнятим стандартам оцінювання бізнесу. Однак, власники та інвестори кризових фірм задаються актуальним для нинішніх макроекономічних реалій питанням, чи можливо провести оцінку вартості кризового підприємства, використовуючи доходний підхід?

У випадку згорання кризового підприємства паушальною цифрою оцінки його вартості буде вартість його ліквідації, яка буде виплачена власникам після погашення заборгованості попередніх черг. У більшості випадків, ця вартість складає від'ємну величину із-за неможливості задовольнити всі вимоги кредиторів.

Доходний підхід оцінки кризового підприємства очевидно використати в тому разі, якщо підприємство не тільки вийде із кризи у найкоротші терміни, але й буде спроможним забезпечувати грошові надходження; в цьому випадку рахується стандартний метод дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow), на базі якого застосовується показник чистих грошових потоків (Free Cash Flow), який характеризує сумарну величину чистих грошових потоків підприємства в результаті операційної та інвестиційної діяльності.

Для того, щоб реалістично оцінити ефективність реорганізаційних і реструктуризаційних заходів та витрат на них, потрібно спершу окреслити, що спричиняє фінансову кризу на підприємстві. Причини кризового стану можна поділити на чотири групи [3]:

1) Проблеми ліквідності, спричинені фінансовою діяльністю підприємства внаслідок нарощення безнадійної дебіторської заборгованості.

2) Проблеми ліквідності, асоційовані з високими агентськими витратами, куди входять витрати на контроль дій менеджерів, витрати на реструктуризацію управлінської структури, витрати на попередження небажаних дій менеджерів, витрати втрачених можливостей, пов'язані з обмеженням дій менеджерів.

3) Боргові проблеми, пов'язані із високою заборгованістю підприємства та неспроможністю вчасно розплатитися за цими боргами.

4) Проблеми ліквідності внаслідок вагомого зниження рівня продажів через недостатню конкурентоспроможність товару або всього підприємства та змінами у якості та структурі попиту на продукцію.

А. Дамодаран [1] розрізняє різні стадії криз на проблемних підприємствах та наголошує на виборі відповідного способу оцінки в залежності від ступеню несприятливості кризових факторів, що мають місце на підприємстві. Наприклад, різною може бути оцінка збиткового підприємства, якщо воно «має тимчасові труднощі» (“firm with temporary problems”), «має довгострокові проблеми» (“firm with the long-term problems”) та «знаходиться в стратегічній або системній кризі» (“firm with strategic problems”). В такому разі має місце адаптація стадій оцінки підприємства в залежності від

визначеної проблеми фінансово-економічного чи організаційного характеру, або кризового явища.

Наприклад, проблеми ліквідності із-за слабого фінансового менеджменту можуть найкращим чином вирішуватися, перекладаючи частину ключових заходів фінансового характеру на інші ланки управління, у тому числі на найвищу. Такими заходами можуть бути аналіз бізнес-умов у сфері закупок та продажів та у всьому, що стосується платіжних механізмів по них, особливо із проблемними клієнтами чи постачальниками. Проблеми із ліквідністю можуть також бути спричинені внаслідок дисонансу між строками сплати дебіторської та кредиторської заборгованості. В такому разі, потрібно привести у відповідність ці строки, що потягне за собою покращення стану ліквідності та не призведе до її повторного погіршення по цій причини.

Якщо причина кризи криється у агентських витратах, важливо виходити із радикальних змін в управлінській структурі, таких як зміна управлінського складу, що, однак, може повести за собою значні витрати коштів, оскільки деякі топ-менеджери мають забезпечення у вигляді золотих парашутів, які були уперед записані у контракті. Все ж таки, якщо такі зміни мали вплив і справи підприємства почали йти вгору, можна говорити про залучення фінансових ресурсів для наступних трансформацій на підприємстві та подальшого покращення його становища.

У випадку високої заборгованості найдієвішою для підприємства буде реструктуризація зобов'язань, наприклад, зміна форми боргу ляхом заміни боргу на власний капітал, тобто залучення зовнішніх інвесторів із «розводненням» власності (dilution of ownership).

Більш складною проблемою видається криза ліквідності, за якої відбуваються складнощі із падінням рівня продажів через недостатню конкурентоспроможність підприємства або негативних трендів на галузевому ринку. Тоді вся діяльність підприємства має бути детально проаналізована та виявлені основні причини, наприклад, такі як моральна застарілість товару, що потребує коштів на його модернізацію або навіть зміну виробничої програми, що призведе до реструктуризації активів чи основних фондів. Такі зміни потребуватимуть додаткового фінансового залучення не тільки від зовнішніх

інвесторів, але, можливо від венчурних фондів і збільшить таким чином необхідну норму прибутку.

Таким чином, з позиції оцінки вартості підприємства та оцінки витрат, які потрібно залучити для подолання кризових проблем, причини цих проблем можна умовно поділити на такі, подолання яких потребує обов'язкової та серйозної реорганізації бізнес-процесів чи пошуку нових ринків збуту, та такі, для подолання яких достатньо задіяти частину ресурсів і вийти із кризового становища (це стосується проблем безнадійної дебіторської заборгованості, строків погашення боргів та їх реструктуризації, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, часткова реорганізація управлінської структури та ін.). Всі ці заходи ведуть за собою додаткові граничні витрати в залежності від ступеня, глибини та інтенсивності впроваджуваних заходів. Окрім цього, ці витрати неодмінно призведуть до частково зменшення самої вартості підприємства, розрахованої на базі доходного підходу, а також віддалять момент часу, коли підприємство знов матиме позитивну ринкову вартість, але створять підґрунтя для більш стабільного функціонування підприємства, не схильного до виникнення криз.

Проведене дослідження доводить, що основним засобом попередження кризового стану підприємства є своєчасна оцінка його діяльності. Вдосконалення знань щодо створення та оцінки вартості є вагомим кроком для забезпечення більш надійної діяльності підприємства та економіки в цілому та попередження майбутніх криз. Визначальним принципом створення вартості є створення останньої шляхом залучення капіталу від інвесторів для генерації майбутніх грошових потоків, віддача від яких перевершує вартість залученого капіталу. Чим швидше підприємства стають доходними та залучають капітал за привабливими показниками доходності, тим більшу цінність створюють.

Перелік посилань

1. Damodaran A. Investment Valuation. Tools and Techniques for Determining the Value of Any Assets. – Damodaran A. – 3rd ed. New Jersey : John Wiley and Sons. – 2012.
2. Щербakov В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербakov, Н.А. Щербakova. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.
3. Valuation of the Company in Financial Distress / [Електронний ресурс]. – М. Hrdy, B. Simek. – Finance, 2012. – P. 121-133. – Режим доступу :

http://www.ekonomie-management.cz/download/1379591263_1d9a/2012_04+Valuation+of+the+Company+in+Financial+Distress.pdf

4. Особенности оценки стоимости в РФ в период кризиса / [Электронный ресурс]. – Large Economic, 2015. – Режим доступа : <http://www.largeeconomic.ru>.
5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.
6. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / О.В. Березін, С.Т.Дуда,Н.Г.Міценко.–Львів: Магнолія, 2011. – 308 с.
© Касьянова А.О.

5.5. Фінансова рівновага як основа динамічного розвитку підприємства

Сучасне ринкове середовище, в якому функціонують економічні суб'єкти, є динамічним, складно прогнозованим та таким, що постійно змінюється. Численні кризи, різні за масштабом, джерелами виникнення та чинниками, що їх зумовлюють, вимагають від вітчизняних підприємств все частіше застосовувати більш ефективні методи управління, які дозволяють здійснювати господарську діяльність прибутково та залишатися конкурентоспроможними.

Порушення нормального функціонування підприємства відбуваються не водночас, подекуди вони залишаються непомітними доволі довго, аж доки підприємство не опиниться в передкризовому стані, який знаходить свій прояв в фінансовій неспроможності підприємства. Так, причиною різного роду порушень у виробничо-господарській діяльності підприємства може стати будь-який чинник, або їх сукупність – наприклад, складнощі зі збутом продукції, недостатність виробничого потенціалу, надмірна витратність виробництва, дефіцити в організаційній структурі або структурі управління і т. ін. Але до того часу, поки підприємство виконує свої зобов'язання перед державою та контрагентами, ситуація може здаватися контрольованою, а перешкоди – такими, що не потребують серйозних втручань. Але, як відомо, кризові явища краще попереджати, ніж ліквідувати їх руйнівні наслідки.

Якщо виходити з того, що в сучасному економічному середовищі переважна більшість дій націлена на отримання

фінансових результатів та фінансових вигід, а господарська діяльність суб'єктів господарювання підпорядкована меті зростання прибутковості та/або вартості бізнесу, то за таких обставин здається важливим зосередження на фінансовому аспекті управління та виборі доцільних індикаторів та інструментів такого управління. Отже, стійкий розвиток підприємства в умовах динамічного середовища вимагає значної уваги до підтримання фінансової стабільності, стійкості та рівноваги.

Поняття «фінансова стабільність», «фінансова стійкість» та «фінансова рівновага» є доволі близькими за змістом, тому багато дослідників вживають їх в якості синонімів, за допомогою яких характеризують фінансовий стан підприємства [1 – 4, 9]. Якщо проаналізувати визначення фінансової рівноваги та фінансової стійкості окремими авторами, то можна побачити певні розбіжності у розумінні цих категорій, що свідчить про відсутність єдиного підходу до їх характеристики та змістовну неоднозначність у трактуванні цих понять різними дослідниками.

Таблиця 1

Підходи до трактування фінансової рівноваги та фінансової стійкості *

Автор	Визначення
Савицька Г. В. [1]	<p>Фінансова рівновага розглядається за двома підходами:</p> <p>Перший (майновий) підхід <i>припускає збалансованість активів і пасивів балансу за термінами і спроможність підприємства вчасно погашати свої борги (ліквідність балансу [1, с. 590]</i></p> <p>Другий (функціональний) підхід <i>грунтується на функціональній рівновазі між джерелами капіталу та використанні їх в основних циклах господарської діяльності (операційний, інвестиційний, грошовий цикли) [1, с. 590]</i></p> <p>Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику</p>

Продовження таблиці 1

<p>Абрютина М.С., Грачев А.В. [2, 3]</p>	<p>Дотримання умов фінансової рівноваги створює нормативну базу для фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності у часі, а також накладає певні обмеження на розмір його зобов'язань [2, с. 202].</p>
<p>Бланк І.А. [4]</p>	<p>Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямованих на підтримання фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому періоді</p>
<p>Поддєрьогін А.М. [5]</p>	<p>Фінансова рівновага – це характеристика стану фінансової діяльності підприємства, за якого потреба в збільшенні обсягу активів балансується можливостями підприємства щодо формування обсягу його фінансових ресурсів</p>
<p>Терещенко О.О. [6]</p>	<p>Фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань</p>
<p>Філімоненков О.С. [7]</p>	<p>Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне</p>
<p>Шелудько В.М. [8]</p>	<p>Фінансова стійкість – це забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів</p>
<p>Акчуріна Ю.М., Тютюнник О.В. [9]</p>	<p>Фінансова рівновага – це певний стан підприємства, який віддзеркалює його спроможність забезпечити виконання своїх фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки правильно організованій роботі з власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства та ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів. Фінансова рівновага суб'єкта господарювання виступає складовою частиною фінансової стійкості.</p>

* згруповано автором на підставі аналізу [1 – 9]

Такі відомі дослідники як Г.В. Савицька [1], вважають, що фінансова стійкість є більш широким поняттям, ніж фінансова

рівновага, яка розглядається цим автором з позицій статичного стану. М.С. Абрютіна та А.В. Грачев [2], навпаки, вважають фінансову стійкість наслідком дотримання фінансової рівноваги, як більш комплексного поняття. Слід зауважити, що фізична природа рівноваги вимагає перш за все її дотримання в процесі руху (наприклад, рівновага при русі велосипедиста). Тобто, якщо об'єкт знаходиться в статичному стані, то він спочатку має зрушити внаслідок зовнішнього або внутрішнього впливу на нього, а вже потім виникає необхідність підтримання балансу або відновлення втраченої рівноваги. В цілому ж поняття фінансової стійкості є більш поширеним та розповсюдженим у контексті оцінки його загальновідомими показниками фінансової стійкості, розрахованими на певну дату за даними балансу підприємства, що дозволяє визначити рівень фінансової стійкості (високий, достатній або низький) [10]. А фінансова рівновага як характеристика динамічного характеру може мати різні прояви – бути стійкою або хитливою, наближаючись або віддаляючись від зафіксованих на визначений момент часу позицій.

Таким чином, складність визначення фінансової рівноваги полягає в тому, що вона має бути забезпеченою у часі, тобто в динаміці. Тому при аналізі та діагностиці на перший план виходять не статичні показники (за даними балансу на визначену дату), а динамічні, які мають бути вираженими у темпах зростання, або показники, які тим чи іншим чином характеризують рух – наприклад, рух грошових коштів підприємства. Тому стан фінансової рівноваги доцільно досліджувати з точки зору динаміки економічної системи (підприємства). На наш погляд, дотримання фінансової рівноваги є важливим для підприємства з наступних причин. По-перше, всі виробничо-господарські процеси рано чи пізно знаходять своє відображення у конкретних показниках фінансових результатів, яких сягнуло підприємство за певний проміжок часу. По-друге, незважаючи на те, що тільки за рахунок фінансової рівноваги неможливо підтримувати загальну економічну рівновагу підприємства у довгостроковому періоді, все ж без достатнього обсягу фінансових ресурсів, їх збалансованості у часі підприємство не зможе підтримувати загальну стійкість та здійснювати власний розвиток.

Спираючись на вищезазначене, можна зробити висновок, що фінансова рівновага генерує підґрунтя для забезпечення

загальної динамічної рівноваги підприємства та є необхідною умовою його розвитку. Визнання фінансової рівноваги ключовим фактором загальної динамічної рівноваги вимагає розробки сукупності базових принципів управління на цих засадах.

Введення у систему дослідження й аналізу динамічної складової дозволяє оцінити рух підприємства на певному проміжку часу та порівнювати його стани у різні моменти часу. А кількісно оцінити можливо стан фінансової рівноваги тільки в певному діапазоні. Адже тривале існування в стані рівноваги або стабільності потребує додаткових зусиль, що з часом може почасти стримувати систему від розвитку. Це пояснюється тим, що якісні зміни в системі відбуваються внаслідок здійснення різноманітних операцій, що порушують існуючу стабільність. Наприклад, необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції вимагає від підприємства фінансових вкладень у технічне переозброєння, здійснення інвестицій, залучення яких може знизити рівень фінансової стійкості та порушити фінансову рівновагу.

Уявімо в умовній площині певну ділянку траєкторії руху підприємства при зміні параметрів його фінансово-господарської діяльності. Тоді серед безлічі можливих варіантів та позицій його знаходження можна виділити дві екстремальні, одна з яких є позицією бажаної рівноваги при досягненні максимальних фінансових результатів та належному рівні фінансової стійкості й платоспроможності, що, скоріше, є цільовим орієнтиром для досягнення, а друга – найгірший стан, який можна охарактеризувати як «банкрутство», тобто припинення діяльності, кінець існування системи. А фактичне функціонування підприємства буде траєкторією руху в координатному просторі, де балансування та підтримання рівноваги може бути досягнутим за різних значень, комбінацій та пропорцій показників, за допомогою яких здійснюється характеристика поточної позиції підприємства (рис. 1).

Отже, довго знаходитися у незмінному стані динамічна система не може, тому вона відхиляється від поточного стану у той чи інший бік. Деякі дослідники взагалі вважають, що саме нерівновага є нормою життя та специфічною умовою життя системи [11]. Такі відхилення можуть носити як позитивний, так і негативний характер, приймаючи вигляд відповідного стану «нерівноваги».

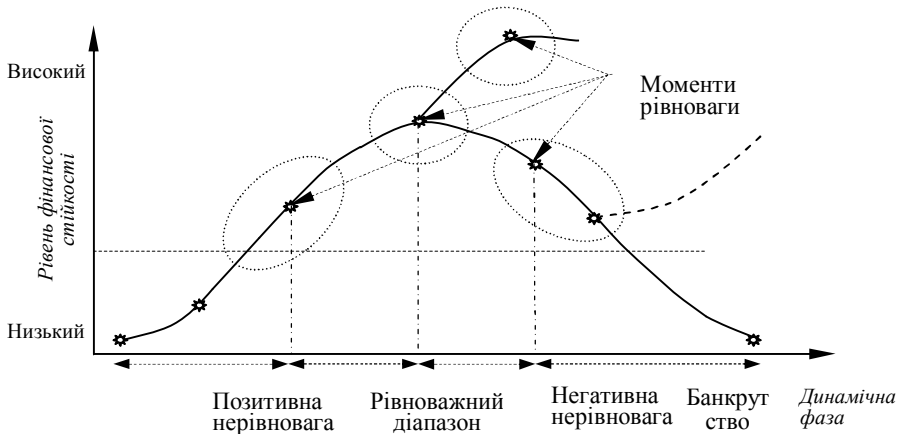


Рисунок 1. Процес формування стану динамічної фінансової рівноваги підприємства*

**власна розробка автора*

Це може спричинити втрату фінансової стійкості, викликати «позитивну нерівновагу» та необхідність відновлювати втрачену фінансову рівновагу, обравши цільову траєкторію руху. За умови, якщо ці процеси здійснюються контролювано, відновлення рівноваги відбувається на якісно новому еволюційному рівні – за рахунок збільшення обсягів виробництва, частини ринку, зростання бізнесу тощо. При цьому у фінансовому аспекті це не обов'язково буде супроводжуватися зростанням фінансових ресурсів у ліквідній формі, скоріше важливішою характеристикою тут буде динамічна характер та швидкість формування достатнього рівня грошових потоків.

Можлива й інша ситуація – негативний характер втрати фінансової рівноваги, який характеризується зростанням рівня заборгованості, неможливістю вчасно виконувати зобов'язання та генерувати достатній рівень грошових потоків. Існує також безліч варіантів, коли підприємство, опинившись спочатку у позиції «позитивної нерівноваги» (намагаючись вийти на новий рівень), підпадає під дію випадкових чинників середовища або нереалістичних планів, та починає прямувати в небажану для себе зону «негативної нерівноваги». Тому постійний контроль за процесом балансування грошовими потоками підприємства, підтримання на належному рівні їх кількісних та якісних

характеристик є одним з важливих завдань забезпечення фінансової рівноваги.

Зупинимось детальніше на декількох позиціях, представлених на рис. 1. Розглянемо спочатку фазу, яка вважається кінцевою, тобто банкрутство. Після оголошення підприємства банкрутом будь-яка господарська діяльність його як суб'єкта господарювання припиняється та правомочності набуває призначена ліквідаційна комісія. Але підприємство, яке знаходиться близько до граничної межі, як правило, має певний проміжок часу для відновлення втраченої рівноваги. При цьому якщо фаза кризи є глибокою, то відновити діяльність підприємства без зовнішніх фінансових надходжень практично неможливо. Тому з фінансової точки зору важливим є визначення моменту у фазі негативної нерівноваги, коли підприємство вже не може діяти за рахунок власних фінансових ресурсів та наявних резервів, а залучення додаткових позикових коштів буде ще більше підштовхувати його до межі банкрутства. Глибока фаза кризи, за якою настає банкрутство, характеризується нездатністю керівництва впливати на фінансово-господарську діяльність підприємства таким чином, аби вивести її із тривалого стану негативної нерівноваги. Це знаходить своє відображення як в статичних, так і динамічних фінансових показниках.

Ще одна позиція, яка заслуговує на увагу – це власне момент фінансової рівноваги на відрізку рівноважного діапазону. Підприємство перебуває на тому етапі розвитку, коли власних фінансових ресурсів достатньо для підтримання поступового розвитку, конкурентні позиції є достатньо міцними, а залучення позикових коштів, якщо виникає така потреба, не викликає у підприємства ніяких складнощів. Це є майже ідеальна ситуація, яка властива підприємству, як правило, не на тривалий проміжок часу, адже функціонує воно у середовищі, що постійно змінюється та вимагає відповідних внутрішніх змін та адаптації до нових умов.

Фактично ж, діяльність реального підприємства відбувається на певному віддаленні як від однієї, так і від іншої точок екстремуму. З рис. 1 видно, що періоди фінансової рівноваги спостерігаються й на інших відрізках траєкторії руху (позначено зірочками). Наприклад, на певний момент часу у підприємства збалансовані вхідні та вихідні грошові потоки в цілому, їх вистачає для виконання зобов'язань та здійснення

операційної активності, але, зокрема, між видами діяльності ці потоки не узгоджені, або рівень фінансової стійкості в цілому не є достатнім. Тобто, фінансова рівновага підприємства може спостерігатися навіть за умов, коли показники фінансової стійкості та платоспроможності нижче нормативних або запланованих, але підприємство здатне здійснювати свою діяльність доволі успішно та не допускати суттєвих затримок по виставлених рахунках.

Періодично підприємство в процесі свого руху може відчувати поточні кризи різної глибини та сили [12]. Причому кризи можуть виникати не тільки як наслідок незадовільного управління підприємством або зовнішнього негативного впливу, але можуть бути й певним еволюційними етапом у відповідності до концепції життєвого циклу. Тобто, ці кризи можуть стати перехідними моментами – як до відновлення та подальшого розвитку, так і до припинення існування підприємства, тобто його банкрутства. Ці кризи можна порівняти з точками біфуркації системи, коли незначний поштовх може зрушити систему у будь-якому напрямку. Тому аналіз подібних перехідних етапів доцільно аналізувати окремо, поза межами даного дослідження.

Таким чином, можна зробити висновок, що стійкий стан та рівновага – це поняття, які є обмеженими у часі. Для перебування у абсолютно стійкому стані система повинна або залишатися майже незмінною та статичною (що у динамічному середовищі не є можливим), або рухатися з низькою швидкістю, що також суперечить вимогам динамічного середовища. Отже, в процесі постійного руху система може тільки намагатися підтримувати стан рівноваги, для чого їй необхідно постійно балансувати. З точки зору фінансового аспекту – це балансування між складом і структурою джерел фінансування та активами; між поточними активами та поточними зобов'язаннями; між надходженнями та витратами грошових коштів.

Необхідно відмітити, що з позицій системного підходу, підприємство є складною штучною системою, яка створена людиною (власниками) з метою отримання певних вигід. Оскільки ця система не є природною, то для підтримки її рівноваги в процесі функціонування мають застосовуватися певні зусилля. Рівновага в даному випадку має враховувати два аспекти:

– рівновагу в межах самої системи – як баланс її операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

– рівновагу між системою та середовищем – як баланс її фінансових та матеріальних потоків внаслідок відкритого характеру функціонування.

Фінансовий аспект динамічної рівноваги здебільшого охоплює взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем, адже формування фінансових потоків відбувається з метою виконання фінансових зобов'язань та фінансування подальшого розвитку. До певної межі можна провести аналогію між рівновагою фізичної і економічної системи та механізмом їх досягнення, але підприємство як економічна система має певні особливості щодо досягнення рівноваги, яка для нього виявляється не абсолютною, а відносною. Тому кожна з його динамічних фаз має певний діапазон та в подальшому математично може бути описаною засобами нечіткої логіки. В табл. 2 представлено загальну характеристику етапів, зображених на рис. 1. Для більш конкретної характеристики цих відносних станів у межах виділених фаз слід застосовувати здебільшого динамічні показники, тобто абсолютні зміни та відносні темпи змін (зростання або зниження), а статичні показники мають використовуватися для фіксації точки місцезнаходження підприємства у полі можливих ситуацій.

Таблиця 2

Характеристика динамічних етапів стану фінансової рівноваги (розроблено особисто автором)

Діапазон	Стан рівноваги	Характеристика етапу з позицій фінансових можливостей
Рівноважний діапазон	Стійка рівновага	Вхідні грошові потоки перевищують вихідні, підприємство має достатній рівень фінансової міцності, темпи зростання фінансових результатів випереджають темпи зростання активів
	Хитлива рівновага	Відбувається розбалансування грошових потоків за видами діяльності, знижується обсяг отриманого прибутку

Продовження таблиці 2

Позитивна нерівновага	Початкова фаза	Відбувається зростання загальної суми капіталу, темпи зростання позикового капіталу перевищуються темпи зростання власного. Темпи зростання майна перевищують темпи зростання доходів. Формується чистий позитивний грошовий потік від фінансової діяльності за рахунок мобілізації зовнішніх ресурсів. Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності набуває значного від'ємного значення
	Фаза розвитку	Відбувається поступове вирівнювання вхідних та вихідних потоків за видами діяльності, зростає в динаміці чистий операційний грошовий потік та вирівнюються вхідні та вихідні потоки від фінансової діяльності
	Кінцева фаза	Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності наближається до нульового значення, рівень фінансової стійкості є нормальним (власний капітал дорівнює або перевищує позиковий), вхідні та вихідні грошові потоки остаточно балансуються, від'ємний грошовий потік від фінансової діяльності (повернення кредитів та сплата дивідендів) покривається позитивним чистим грошовим потоком від операційної діяльності
Нестійка нерівновага	Початкова фаза	Знижується обсяг чистого операційного грошового потоку, зростають короткострокові заборгованості, знижуються темпи зростання фінансових результатів
	Фаза розвитку	Підтримання фінансової рівноваги відбувається за рахунок грошових потоків не операційного характеру, відбувається зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей, терміни сплати зобов'язань порушуються, частка власного капіталу знижується, вартість позикових джерел зростає

Продовження таблиці 2

	Кінцева фаза	Підприємство не може вчасно погасити поточні фінансові зобов'язання. Грошові потоки незбалансовані, чистий операційний грошовий потік має від'ємне значення, чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності зростає за рахунок продажу частини активів, залучати позикові джерела складно, їх вартість є надмірною та перевищує можливості підприємства щодо їх обслуговування
Банкрутство		Тривалий час спостерігаються хронічні збитки, підприємство не виконує фінансові зобов'язання. Керівництво втрачає контроль за фінансово-господарською діяльністю, формування грошових потоків за всіма видами діяльності обмежено

Таким чином, нерівновагу можна розглядати водночас і як наслідок, і як причину руху, тому саме вона виступає головним об'єктом управління та вимагає керівних зусиль з метою руху у визначеному напрямку. Точки рівноваги є лише частковим випадком руху, який, як правило, спостерігається у моменти майже повної визначеності середовища. Під впливом ризиків, невизначеності або інших чинників система втрачає рівновагу і має бути керованою таким чином, щоб досягати наступної позиції рівноваги у запланованому напрямі.

Згідно з характеристикою, представленою в табл. 2, стійка рівновага (в межах рівноважного діапазону) і є тією запланованою точкою на траєкторії руху. Позитивна нерівновага виникає, як правило, на етапі економічного зростання підприємства. Її початковою фазою є залучення значних фінансових ресурсів для реалізації програм розвитку за рахунок технічного переозброєння або інших заходів, фаза розвитку характеризується початком позитивної віддачі від вкладених коштів, а кінцева фаза є етапом поступового переходу до стану стійкої рівноваги на новому рівні. Тобто, якщо нерівновага

дійсно була позитивною, то вона після проходження всіх фаз перетворюється у наступну фазу стійкої рівноваги.

Але нестійка позитивна нерівновага у певний момент часу може, не сягнувши кінцевої фази, перетворитися на нестійку негативну нерівновагу за несприятливих умов зовнішнього або внутрішнього середовища. Якщо динамічні абсолютні та відносні показники набувають негативних значень, це стає ознакою руху у напрямку негативної нерівноваги, яка також може мати різні фази прояву та характеризуватися визначеними загальними параметрами.

Таким чином, на сьогодні процес управління підприємством як складною системою має враховувати динамічність зовнішнього середовища та особливості самого підприємства як динамічної системи. Як штучна динамічна система, підприємство не має властивостей до саморегулювання, тому управління має відбуватися таким чином, щоб спрямовувати його рух від нерівноважних станів до рівноваги, контролюючи визначені фази за допомогою кількісних та якісних показників. Особлива увага в процесі загального управління динамічною рівновагою має бути зосереджена на підтриманні фінансової рівноваги як однієї з визначальних засад загального економічного розвитку підприємства.

Перелік посилань

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
2. Абрютіна М.С., Грачев А.В. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия». – М.: Дело и Сервис, 2007 – 312 с.
3. Абрютіна М.С. Экспресс-анализ деятельности предприятия при помощи шкалы финансово-экономической устойчивости (на основе отклонений от точки равновесия) [Электронный ресурс] / М. С. Абрютіна // Финансовый менеджмент. – 2002. – №3. – Режим доступа к журн.: <http://www.dis.rU/library/fm/archive/2002/3/630.html>.
4. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2003. – 483 с.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник, 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посіб. / О. О. Терещенко ; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства: навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Кондор, 2005. – 400 с.
8. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В.М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.
9. Акчуріна Ю.М. Напрями мінімізації фінансових ризиків як елемент управління фінансовою рівновагою / Ю.М. Акчуріна, О.В. Тютюнник // Сучасні питання економіки і права, 2012. - №1. – С. 106 – 110.
10. Слободян, Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика [Текст] / Наталія Геннадіївна Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць, 2014.– № 2. – С. 239-245.
11. Знаменский В.В. Равновесие, устойчивость, кризисы в динамике экономических систем [Электронный ресурс] / В.В. Знаменский // Управление экономическими системами (электронный журнал), 2012. – № 44. – Режим доступа к журн.: <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1483-2012-08-01-10-51-50>
12. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2009. – 754 с.

© Сокиринська І.Г.

5.6. Економічна оцінка інвестиційного потенціалу підприємства

В умовах сучасної фінансово-економічної кризи та невизначеності подальших шляхів розвитку питання нарощування інвестиційного потенціалу підприємствами набувають особливої актуальності. У більшості наукових дослідженнях інвестиційний потенціал розглядається як система, у якій присутні два рівні – регіональний та господарський. На регіональному рівні інвестиційний потенціал визначається як суб'єктно-об'єктна єдність учасників інвестиційного процесу, взаємодія яких лежить в основі формування регіонального інвестиційного ринку, характеризує збалансованість інвестиційного попиту та пропозиції, визначає можливість відтворення інвестиційних ресурсів у регіоні та обсяги їх міжтериторіального руху. Таке трактування інвестиційного потенціалу території передбачає: забезпечення можливості врахування інвестиційного потенціалу в процесі оцінювання

інвестиційної привабливості регіону шляхом виявлення рівня задоволення інвестиційних інтересів, потреб та пріоритетів; цільове спрямування інвестиційного потенціалу на досягнення стратегічної мети сталого економічного розвитку регіону та відтворення інвестиційного потенціалу за рахунок збереження та нарощування інвестиційних ресурсів; врахування співвідношення між попитом та пропозицією на інвестиційні ресурси у відповідності до кон'юнктури інвестиційного ринку; системну взаємодію інвестиційних ресурсів та можливостей реалізації інвестицій в регіоні [1].

На господарському рівні інвестиційний потенціал розглядається як сукупність засобів і умов, необхідних для фінансування простого і розширеного відтворення у виробничій та невиробничій сферах [2]. У роботах Лосєва С.А. та Зубкова В.І. інвестиційний потенціал визначається як сукупність фінансових та інвестиційних ресурсів, що дозволяють суб'єкту господарювання здійснювати ефективну інвестиційну діяльність, спрямовану на забезпечення ефективної й стійкої господарської діяльності [3]. Покатаєва К.П. інвестиційним потенціалом називає спроможність підприємства щодо інвестування, яка використовується, як правило, для внутрішніх потреб управління з метою обґрунтування здатності підприємства щодо використання тих чи інших інвестиційних можливостей [4]. У роботі [5] інвестиційний потенціал розглядається як сукупна можливість зміни ресурсів, що дозволяє збільшувати капіталоозброєність праці та здатність господарюючих суб'єктів, що оперують запасами цих ресурсів, отримувати стійкий економічний дохід.

Таким чином, поняття «інвестиційний потенціал» трактується як можливість вкладання капіталу з метою наступного його збільшення або як сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливість для економічної діяльності. Поєднання цих уявлень щодо сутності та змісту інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє нам визначати його як сукупність інвестиційних ресурсів у поєднанні з можливостями, засобами та умовами їх залучення й використання в інвестиційній діяльності підприємства.

Елементами інвестиційного потенціалу виступає сукупність ресурсних і компонентних можливостей на рівні окремого підприємства, регіонів, сфер діяльності країни, що

забезпечують мобілізацію і трансформацію грошових коштів в інвестиції на конкурентних умовах. Важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал, а також створюють умови циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності, як в рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх та спільних підприємств [6].

В економічній літературі представлені дослідження інвестиційного потенціалу підприємства як складової його економічного потенціалу. Економічний потенціал розглядається як кількісно-якісна характеристика наявності й можливості використання всіх видів ресурсів підприємства для економічного та соціального зростання. Він характеризує рівень інвестиційної конкуренції, вплив цін та змін кон'юнктури на інвестиційну діяльність. Структурно інвестиційний потенціал підприємства взаємопов'язаний з іншими складовими економічного потенціалу підприємства: виробничим, технічним, інноваційним, кадровим та фінансово-економічним потенціалами. Всі названі елементи виконують функції використання вільних фінансових коштів з наступною їхньою трансформацією в інвестиції.

Інвестиції являють собою особливий товар, що обертається на ринку. Тому можливість його отримання в тому або іншому вигляді залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, уміння бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора та оцінювати інвестиційний клімат підприємства.

Варто зазначити, що в умовах трансформаційної економіки в змісті категорії «інвестиційний потенціал» відбуваються значні зміни. Акценти інвестиційної діяльності, механізми її здійснення перемістились на конкурентну, децентралізовану систему, а нові механізми знаходяться в процесі становлення, формування, освоєння та вдосконалювання з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду.

Формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які в свою чергу, можуть позитивно або негативно впливати на його розвиток. На сучасному етапі розвитку економіки у повній мірі представлені фактори обох груп. Формування інвестиційного потенціалу є закономірним явищем та залежить від того, яка з груп переважає.

Реалізація потенціалу полягає в усуненні впливу негативних факторів, які заважають втіленню інвестиційних можливостей, з метою максимізації прибутку компанії. У відповідності до їх співвідношення потенційні інвестори приймають рішення щодо доцільності інвестування, а підприємство обирає інвестиційну стратегію. Так, до внутрішніх факторів, які позитивно впливають на інвестиційний потенціал можна віднести кваліфікований менеджмент, високий рівень рентабельності та оборотності капіталу, а до зовнішніх позитивних - інвестиційно-приваблива політика та високі темпи розвитку ринку. Найбільш впливовими внутрішніми негативними факторами є застарілі технології, незадовільна маркетингова політика, високий рівень ризику інвестування та ін. Негативними зовнішніми факторами є низький рівень реалізації законів України в галузі інвестування, корупція на різних рівнях управління та високий рівень інфляції [7].

Під дією наведених факторів процес накопичення та реалізації інвестиційного потенціалу відбувається безперервно шляхом реінвестування прибутку підприємства та залучення зовнішніх інвестицій у інноваційні проекти. В той же час, як показали дослідження, значне накопичення інвестиційного потенціалу спочатку призводить до підвищення рентабельності інвестицій. Згодом, накопичення інвестиційного потенціалу підприємства може негативно впливати на його дохідність, у зв'язку з нереалізованими інвестиційними можливостями. Тобто існує певна межа, за якою інвестиційний потенціал починає знижуватись.

Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства містить, з одного боку, протиріччя сучасного економічного розвитку, а з іншого — змістовні характеристики інвестиційного процесу, зокрема, сполучення ринкових і державних механізмів, вартісної і натурально-речовинної форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інші.

Важливим питанням при дослідженні категорії інвестиційного потенціалу підприємства є теоретичні та методичні засади щодо його вартісної оцінки.

При побудові системи оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства, перш за все, слід орієнтуватись на потреби потенційних інвесторів як вітчизняних, так і іноземних. Відповідно до цього виділяють принципи, які мають бути

закладені в основу оцінки інвестиційного потенціалу підприємства:

– достовірність – вхідні дані повинні бути доступними, значення зрозумілими та загальноприйнятими;

– всебічність – у повній мірі мають бути враховані внутрішні та зовнішні фактори формування та розвитку інвестиційного потенціалу;

– прикладний характер – система оцінювання має бути пристосованою до використання у практиці роботи підприємств. Отримані результати оцінки мають бути основою для формування стратегій інвестування та розвитку підприємства;

– однозначність – результати оцінювання не повинні допускати подвійних трактувань;

– універсальність – система оцінювання інвестиційного потенціалу має бути пристосованою до підприємств різних галузей та регіонів, але при цьому повинні враховувати їх специфічні особливості [8].

Проведений аналіз науково-методичних підходів до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства показав, що найбільш поширеними з них є:

1. Вартісний підхід. Відповідно до нього інвестиційний потенціал визначається як різниця між майбутньою та поточною вартістю підприємства при тому, що зміна вартості відбулася внаслідок реалізації інвестиційних проектів. Цей метод найбільш повно відображає економічну сутність інвестиційного потенціалу. Однак недоліком його є неможливість достатньо точного визначення майбутньої вартості підприємства із урахуванням дії непередбачуваних факторів зовнішнього середовища. Також поза увагою залишається вплив різних складових інвестиційного потенціалу на приріст вартості.

2. Експертна оцінка – передбачає визначення рівня інвестиційного потенціалу підприємства групою спеціалістів належної кваліфікації на основі певних груп показників. Недоліком підходу є велика частка суб'єктивності отриманих результатів. Проте він добре пристосований для оцінки складових, які мають якісний характер.

3. Оцінка на основі одного узагальнюючого показника. У якості узагальнюючого показника деякі автори пропонують використовувати, наприклад, максимально можливий обсяг

інвестиційних ресурсів, вкладених у дане підприємство, а також рівень прибутковості інвестицій. Даний підхід може бути корисним при проведенні орієнтованої оцінки інвестиційного потенціалу підприємства.

4. Комплексний підхід – передбачає оцінку інвестиційного потенціалу на основі групи різномірних показників. Його перевагою є можливість врахування усіх аспектів формування та використання інвестиційного потенціалу. Цей метод широко використовується інвестиційними фондами і передбачає часткове застосування перерахованих вище підходів.

5. Оцінка на основі системи фінансових показників, є різновидом попереднього методу оцінки інвестиційного потенціалу. Проводиться на основі групи фінансових показників, що характеризують інвестиційні можливості підприємства [4].

Проведений аналіз показав, що більшість методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства базуються на комплексі показників, які відрізняються кількісно і якісно, що не дає можливості отримання однозначного результату. Тому нами пропонується оцінювати інвестиційний потенціал підприємства на основі інтегрального показника і його порівняння з еталонним значенням. При цьому у розрахунках інтегрального показника інвестиційного потенціалу нами пропонується використовувати 6 груп фінансових показників (рис. 1).

Перша група – це показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства та відтворювальну можливість інвестиційного потенціалу. До них відносяться коефіцієнти фінансової автономії, фінансової залежності, фінансового ризику та концентрації залученого капіталу.

Друга група – це показники, що характеризують структуру залученого капіталу, а відповідно, і фінансову незалежність капіталізованих джерел формування інвестиційного потенціалу. До них доцільно віднести коефіцієнти структури покриття довгострокових вкладень, структури залученого капіталу і сам коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел.

Третя група – показники рентабельності капіталу, які характеризують ефективність використання інвестиційного потенціалу підприємства диференційовано за сукупним та власним його капіталом. До них відносяться коефіцієнти рентабельності відповідно сукупного і власного капіталу.



Рисунок 1. Групи показників, що характеризують інвестиційний потенціал підприємства

Четверта група – це показники абсолютних значень чистого потоку грошових коштів підприємства, які можуть бути реінвестовані у приріст інвестиційного потенціалу підприємства. У першу чергу, це прибуток підприємства від усіх видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та амортизаційні відрахування. Окремо виділяється прибуток від інвестиційної діяльності підприємства.

П'ята група представлена показниками співвідношення чистого потоку грошових коштів до джерел утворення інвестиційного капіталу, зокрема, до власного інвестиційного

капіталу, акціонерного капіталу, прибутку від усіх видів діяльності, прибутку від інвестиційної діяльності і т. п.

До цієї групи належить також відношення прибутку від усіх видів діяльності до інвестиційного капіталу, а також відношення прибутку від інвестиційної діяльності до інвестиційного капіталу.

Шоста група – це показники, що характеризують рівень використання ресурсів, що формують інвестиційний потенціал підприємства. До них відносяться відношення доходів від участі в капіталі до величини капіталу, інвестованого у сумісні, дочірні та асоційовані підприємства.

Реалізація даного методичного підходу на практиці передбачає наступні етапи:

1 етап – формуються групи показників, що характеризують інвестиційний потенціал підприємства. Визначається еталонне значення по кожному показнику. При цьому еталонним значенням може бути:

а) найкраще значення показника, досягнуте за останні роки діяльності підприємства;

б) найкраще значення показника по підприємствам галузі;

в) значення показника, що найбільш відповідає стратегії розвитку підприємства;

2 етап – проводиться стандартизація всіх показників, шляхом порівняння фактичного та еталонного їх значень. Розраховуються стандартизовані коефіцієнти, диференційовано за показниками стимуляторів і де-стимуляторів;

3 етап – визначається інтегральний показник за кожною групою фінансових показників за формулою (1):

$$I_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (k_{ij})^2}, \quad (1)$$

де I_i – інтегральний показник i -тої групи, k_{ij} – стандартизований коефіцієнт за j -тим показником i -тої групи, m – кількість j -тих показників i -тої групи.

4 етап – розраховується інтегральний показник інвестиційного потенціалу підприємства за формулою (2) як середньо-геометрична величина:

$$I_{\text{int}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i}, \quad (2)$$

де I_{int} – інтегральний показник інвестиційного потенціалу підприємства, n – кількість груп показників.

5 етап – визначається відхилення фактичного значення інвестиційного потенціалу підприємства від еталонного.

На основі наведеної методики і фінансової звітності підприємств ПАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе» та ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», було здійснено розрахунок інтегрального показника інвестиційного потенціалу цих підприємств. Так, інтегральний показник інвестиційного потенціалу на підприємстві ПАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе» у 2012 році становив 53,4% від еталонного, у 2013 – 89,4%, а у 2014 – 51,3%. Це пов'язано з тим, що у 2013 році (в порівнянні з 2012) значно збільшився обсяг чистого прибутку підприємства (на 238441 тис. грн) і суттєво зріс показник чистого руху коштів від інвестиційної діяльності (на 54703 тис. грн). Проте, у 2014 році (порівняно з 2013) був збиток у сумі 159997 тис. грн, хоча чистий рух коштів від інвестиційної діяльності збільшився на 154011 тис. грн.

На підприємстві ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», у 2012 році інтегральний показник інвестиційного потенціалу становив 66,1% від еталонного значення, у 2013 – 49,7%, у 2014 році – 74,9%. Дана тенденція пояснюється тим, що у 2013 році, порівняно з 2012, суттєво зменшився чистий прибуток підприємства на 30012 тис. грн, а показник чистого руху коштів від інвестиційної діяльності дорівнював -51740 (в той час, як у 2011 році даний показник складав -137172 тис. грн); у 2014 році, порівняно з 2013 обсяг чистого прибутку підприємства зріс на 108557 тис. грн, а показник чистого руху коштів від інвестиційної діяльності збільшився на 202276 тис. грн.

Розраховані інтегральні показники інвестиційного потенціалу підприємств дозволяють визначити на скільки фактичне значення потенціалу відрізняється від еталонного. Апробація запропонованих методичних положень щодо оцінки інвестиційного потенціалу підприємства підтвердили можливість рекомендувати їх до практичного використання суб'єктами господарювання. Це дозволить підприємствам об'єктивно оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності, оперативно приймати управлінські рішення щодо підвищення рівня використання інвестиційного потенціалу та пошуку можливих джерел його зростання.

Перелік посилань

1. Гордієнко В.П. Інвестиційний потенціал регіону як економічна категорія / В.П. Гордієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 4. – С. 67-71. – Серія «Економічні науки».
2. Рыночная экономика: Словарь / [ред. – упоряд. Г.Я. Киперман]. – М.: «Республика», 1995. – 307 с.
3. Лосева С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями [Электронный ресурс] / С.А. Лосева, В.И. Зубкова. – Режим доступа: http://www.cci.zp.ua/invest/article/knp20_7.doc.
4. Покатаєва К.П. Теоретичні аспекти визначення категорій «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smartcat.ua/regioneconomic/debenture.shtml>.
5. Коуз Р. Фирма, право и рынок [Электронный ресурс] /Р. Коуз. – Режим доступа: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2764/>.
6. Дідух С.М. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства / С.М. Дідух // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип.237. – 2008. – С. 125-129.
7. Демчишак Н. Інвестиційний та фінансовий потенціал в умовах відкритості економіки: специфіка формування та співвідношення / Н. Демчишак // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип.41. Серія «Економіка».
8. Белоусова Л. І. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»/Л.І. Белоусова. – Донецьк, 2006. – 23с.
© Жулавський А.Ю., Гордієнко В.П.

5.7. Ризик як чинник впливу на інвестиційну діяльність підприємств

У сучасних умовах на вітчизняних підприємствах гостро постає проблема у пошуку вільних фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на реальне інвестування. В зв'язку з цим, існує об'єктивна необхідність у проведенні устороннього аналізування інвестиційних рішень, від достовірності якого залежать строки повернення вкладених коштів та ефективність діяльності підприємства загалом.

На сучасному етапі розвитку економіки України підприємства працюють в умовах невизначеності та ризику. Під

невизначеністю розуміють стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, ступінь нашого незнання і неможливість точного передбачення основних величин і показників розвитку діяльності підприємства, у тому числі реалізації інвестиційного проекту [11].

Невизначеність у майбутньому породжує таке складне явище, як «ризик». Однак ситуацію ризику не можна ототожнювати з ситуацією невизначеності, оскільки в умовах ситуації ризику інвестор має можливість кількісно і якісно визначати ступінь імовірності настання тих чи інших негативних наслідків в процесі реалізації інвестиційного проекту.

Ризик супроводжує функціонування всіх суб'єктів інвестиційного ринку, вкладання коштів в будь-який проект є завжди пов'язане з ризиком, а це дає можливість зробити висновок, що без його урахування при здійсненні інвестиційної діяльності неможливо обійтися.

Пошукам вирішення теоретичних і прикладних проблем управління інвестиційними ризиками присвятили свої праці багато іноземних та вітчизняних науковців, зокрема Антонова О.М. [2], Берляк Г.В. [3], Дегтярьова Ю.В. [5], Крилов Д.В. [7], Кузьмін О.Є. [8] та інші.

У працях цих авторів досліджуються окремі аспекти щодо ідентифікації інвестиційних ризиків. Водночас, відзначаючи значний вклад іноземних та вітчизняних науковців в розвиток наукової теорії управління інвестиційним ризиком, доцільно зауважити, що до сьогоденного дня не вирішені завдання щодо формування єдиного підходу до визначення сутності та природи інвестиційного ризику; відсутня науково обґрунтована класифікація основних інвестиційних ризиків.

Проведені наукові дослідження показали, що незважаючи на досить велику кількість праць з питань ризику, на сьогоденний день немає однозначного розуміння сутності цієї категорії, кожен з авторів трактує її по-своєму. Це можна пояснити тим, що ризик – це складне явище, яке знаходиться під впливом множини не співпадаючих, а іноді навіть протилежних чинників.

Все розмаїття трактувань ризику можна об'єднати в чотири групи. До першої групи віднесемо ототожнення ризику з можливістю зазнати матеріальних втрат, тобто ризик розглядається як можливість відхилення від запланованих

результатів. У визначеннях терміну ризик, які ми віднесемо до другої групи поряд з можливістю зазнати збитків, передбачають існування альтернативного варіанта, тобто у особи, яка приймає рішення є можливість вибору. В третій групі вченими-економістами при поясненні сутності ризику робиться акцент на можливість його кількісної чи якісної оцінки. В четвертій групі ризик визначають як дію в невизначеній ситуації. На засадах вивчення різноманітних визначень терміну «ризик» нами було уточнено сутність цієї категорії і запропонований підхід, який об'єднує та розкриває всі притаманні ризику риси. На погляд дисертанта ризик – це поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів при прийнятті рішення з множини альтернативних рішень в умовах невизначеності та ситуації неминучого вибору.

В економічній літературі на даний час немає однозначного розуміння і сутності поняття «інвестиційний ризик» [1; 4; 7; 8; 9]. Вчені дають різноманітні визначення цієї категорії. Однак більшість з них зводиться до вірогідності відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від очікуваного, що на нашу думку є не зовсім коректним, оскільки вкладання коштів в досить ризиковані інвестиційні проекти може призвести не тільки до збитків, але й до отримання додаткових прибутків. Тому нами запропоновано під інвестиційним ризиком розуміти суб'єктивно-об'єктивну категорію, яка пов'язана з прийняттям рішення в умовах невизначеності та можливості альтернативного вибору, що може призвести до одержання збитків або прибутків в результаті інвестиційної діяльності.

Інвестори, які займаються вкладанням коштів у конкретні інвестиційні проекти, розуміють, що інвестиційна діяльність не може існувати без ризику, адже інвестиційні проекти належать до майбутніх періодів, а тому не можуть здійснюватися без урахування чинників невизначеності та ризику. Інвестиційні ризики можуть бути викликані як внутрішніми, так і зовнішніми причинами. Внутрішні причини передусім пов'язані з помилками в плануванні та організуванні проекту. Зовнішній характер ризику зумовлюють фактори, які не залежать від конкретного підприємства.

Інвестиційні ризики загрожують зменшенням прибутків або ймовірними збитками. Тому при прийнятті рішень з питань щодо

інвестиційної діяльності керівництво підприємств має враховувати вплив всіх видів інвестиційних ризиків. Однак, незважаючи на досить велику кількість праць з проблем інвестування та ризикології [2; 3; 5; 6; 10], в економічній літературі немає єдиної загальноприйнятої і достатньо повної класифікації ризиків. Це пов'язано з тим, що на практиці існує велика кількість різних проявів ризику, які відрізняються між собою за місцем виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їх рівень. Вітчизняні і зарубіжні науковці відзначають, що побудувати раціональну систему класифікації ризику доволі важко, оскільки:

- нереально у класифікаційній системі в повній мірі врахувати практично всю сукупність чинників ризику або створити класифікаційну систему, де б чинники ризику не перекликалися у різноманітних видах ризику;

- ні одна класифікаційна система не може бути універсальною, так як постійно з'являються новоспечені чинники ризику, змінюються наукові задачі, для вирішення яких розробляється класифікація. В той час як на початковому етапі дослідження взагалі неможливо вести мову про довершеність розробленої класифікації;

- люба класифікаційна система є особистою точкою зору конкретного науковця на вирішення завдання щодо класифікації ризику [4].

Однак, незважаючи на складність проблеми класифікації ризику, очевидно є потреба в розробці науково обґрунтованої класифікації основних інвестиційних ризиків, яка дозволить чітко визначити місце кожного ризику в їхній загальній системі. Нами була зроблена спроба узагальнити і упорядкувати всі існуючі підходи до побудови класифікаційної схеми ризиків. В результаті проведених досліджень було визначено основні інвестиційні ризики, які здійснюють суттєвий вплив на реалізацію інвестиційних проєктів.

Ми пропонуємо всі інвестиційні ризики поділити на дві великі групи – систематичний (ринковий) і несистематичний (індивідуальний).

Систематичний ризик з'являється тоді, коли виникають несприятливі умови спільні для всіх сфер економіки. Його поява може бути зумовлена такими факторами: процесом переходу від одного етапу економічного циклу розвитку країни до іншого;

кон'юктурними змінами на інвестиційному ринку; істотними переминами у податковому законодавстві в інвестиційній галузі, а також множиною схожих чинників, на які підприємство не має жодного впливу при обранні інвестиційних проєктів. Систематичний ризик включає в себе такі види ризиків: країновий; загальноекономічний; соціальний; природний; правовий.

Країнові ризики виникають тоді, коли інвестори та підприємці здійснюють свою діяльність на території іноземних держав. Країновий ризик для інвестора може виникнути через те, що об'єкти інвестицій будуть знищені або експропрійовані в результаті суспільно-політичних потрясень чи погіршених умов для інвестиційної або економічної діяльності в результаті зміни законодавчої бази. Для підприємця країновий ризик проявляється в тому, що існує ймовірність можливості невиконання укладених міжнародних контрактів, ушкодження чи втрату майна, коштів у результаті певних соціально-політичних або економічних подій.

Загальноекономічний ризик виникає через тотальні перемини в економіці, а також пов'язаний з ймовірними змінами економічних факторів, які не перебувають під безпосереднім контролем певного підприємства, і є притаманними не тільки для поодиноких інвестиційних проєктів, але й для суб'єктів господарювання в цілому. До загальноекономічних ризиків відносять ризики пов'язані з зовнішніми по відношенню до підприємства факторами, наприклад ризик збільшення конкуренції в галузі через загальний розвиток економіки в країні, ризик зміни курсів валют і відсоткових ставок, посилення або послаблення інфляції тощо.

Соціальні ризики можуть виникнути через появу в процесі здійснення інвестиційної діяльності таких чинників: страйків, потреба в здійсненні незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризику.

Природний ризик – це ризик, який не залежить від діяльності людини і пов'язаний з впливом природних умов на діяльність підприємства. Це можуть бути різні стихійні лиха: повені, снігопади, смерчі, зсуви, землетруси, шторми тощо.

Правовий ризик тісно пов'язаний із політичним ризиком. Так як зміна влади, шляхом приходу до неї нової політичної сили, практично завжди призводить до прийняття нових або коректування існуючих економічних законів, що регулюють

інвестиційну діяльність. Можуть бути значні зміни податкового законодавства у сфері інвестування, відмінені податкові пільги, змінені пріоритети уряду. Правовий ризик включає також можливість втрат від відсутності нормативно-правових актів, які регулюють діяльність на ринку цінних паперів в будь-якому з його секторів.

Несистематичний ризик пов'язаний з умовами конкретного проекту. Його виникнення може бути пов'язане з некваліфікованим керівництвом підприємства, посиленням конкуренції; нераціональною структурою інвестиційних коштів та іншими аналогічними факторами. Однак на відміну від систематичного ризику, його негативні наслідки можна усунути за рахунок ефективного управління інвестиційним процесом. До несистематичних ризиків інвестиційних проектів віднесемо: технічний ризик; фінансовий ризик; ризик учасників проекту; маркетинговий ризик; екологічний ризик; будівельний ризик; експлуатаційний ризик.

Технічний ризик виникає в результаті непередбачуваних технічних ситуацій і зумовлений недоліками та помилками різних аспектів інвестування (якість проектування, технічна база, вибрана технологія, організація управління проектом). До технічних ризиків належать: імовірність втрат у результаті негативних результатів науково-дослідних робіт; імовірність втрат унаслідок низьких технологічних можливостей; імовірність втрат у результаті збоїв і відмови устаткування. Одним із різновидом технічного є технологічний ризик. Він виникає тоді, коли в результаті технологічних змін застарівають наявні системи виробництва і збуту, що призводить до зменшення капіталу підприємства.

Фінансовий ризик пов'язаний з можливістю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань, зміною кон'юктури фінансових ринків, виникненням несприятливих ситуацій в формі втрати доходу і капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Ризик учасників проекту полягає в появі небажаних змін в управлінні бізнес-партнерів, а також погіршенні їхнього фінансового становища.

Кредитний ризик займають одне з головних місць у групі фінансових ризиків. Він має місце при наданні товарного (комерційного) кредиту покупцям. Формою його прояву є ризик

неплатежу чи несвоечасного розрахунку за відпущену підприємством в кредит готову продукцію, тобто можливість невиконання своїх зобов'язань перед інвестором чи кредитором. Кредитний ризик, як ризик неповернення боргу, виникає через такі обставини: відсутність можливості у боржника здійснювати еквівалентні грошові потоки у майбутньому; існування сумнівів щодо можливості отримання необхідної суми в процесі реалізації кредитної застави; погіршення репутації боржника у діловому світі через появу невігідних для нього перемін.

Валютний ризик пов'язаний з істотними втратами, які обумовлені зміною курсу валюти, яка може відбутися в період між укладанням контракту і фактичним здійсненням розрахунків по ньому. Цей вид ризику є особливо важливим і потребує оцінки при проведенні експортно-імпортних операцій і операцій з валютними цінностями. Під дію валютного ризику підпадають практично усі підприємства, які здійснюють інвестиційну діяльність не у національній, а у будь-якій іноземній валюті. Складовими валютного ризику є: ризик угоди, пов'язаний з неспроможністю визначити майбутню вартість укладеної угоди в національній валюті, яка розрахована в іноземній валюті; курсовий ризик полягає у зміні курсу іноземних валют; ризик переказу, який полягає у суттєвих розбіжностях в обліку активів та пасивів у вітчизняному та закордонному законодавствах.

Портфельний ризик полягає у можливості зазнати збитків за певними видами цінних паперів та кредитів. Портфельні ризики підрозділяють на такі види: системний ризик полягає в ймовірності змін цін на акції, їхньої прибутковості, поточним і очікуваним відсотком по облігаціях, очікуваними розмірами дивіденду і додатковим прибутком, які викликані загальноринковими коливаннями; несистемний ризик є специфікою конкретного підприємства і тому на нього не впливає стан ринку, а його величина залежить від таких основних факторів як наявність альтернативних сфер вкладення фінансових ресурсів та кон'юнктура товарних і фондових ринків; фінансовий ризик – це ризик, який виявляється на ринку фінансових ресурсів і пов'язаний з рухом фінансових потоків; ризик ліквідності виникає через недостатність готівкових і залучених коштів для того, щоб забезпечити повернення депозитів, видачу кредитів тощо.

Ризик втраченої вигоди полягає у можливості настання непрямих фінансових збитків, які можуть з'явитися у підприємства через не взяття до реалізації певних інвестиційних проектів, вкладення коштів у які, дозволило б отримати прибутки. Одним із різновидностей цього виду ризику є ризик зниження загальноринкових цін, який частіше всього виникає при спаді інвестиційної активності в економіці, і пов'язаний з тотальним падінням вартості всіх цінних паперів на фондовому ринку.

Інфляційний ризик – це ризик того, що отримувані підприємством реальні доходи від реалізації інвестиційних проектів в результаті високої інфляції знецінюються набагато скоріше, ніж відбувається їх номінальне зростання.

Маркетинговий ризик пов'язаний з помилковим оцінюванням інвестором частки ринку, терміну виходу на нього, попиту на продукцію; недосконалістю рекламної кампанії, збутової стратегії, методів ціноутворення; недобросовісністю постачальників сировини та матеріалів; незадовільною якістю продукції. Цей вид ризику є одним з найбільш поширених для більшості інвестиційних проектів. Причинами виникнення маркетингового ризику можуть бути неприйняття нового продукту ринком, занадто оптимістична оцінка майбутнього об'єму продаж, недостовірна оцінка конкурентноздатності ринку, непродуманий вибір ринків збуту, неправильне позиціонування товару, неправильна цінова політика, відсутність реклами тощо. Помилки в плануванні маркетингової стратегії виникають головним чином через недостатньо вивчені потреби ринку.

Екологічний ризик може виникнути при недостатньому вивченні проблем, пов'язаних з впливом інвестиційного проекту на навколишнє середовище, імовірних аварій на виробництві, відносин з місцевими жителями та владою. Екологічні ризики поділяють на два види: зовнішні ризики виникають при здійсненні інвестиційної діяльності в забрудненому оточуючому середовищі і отриманні втрат в процесі цієї діяльності; внутрішні ризики полягають у можливості забруднення навколишнього середовища підприємством в процесі реалізації інвестиційного проекту й необхідності нести відповідальність за нанесену шкоду довікллю згідно з чинним законодавством.

Будівельні ризики виникають при реалізації проектів, пов'язаних з будівництвом об'єктів. Загальний обсяг збитків за

даними видами ризиків, в залежності від фінансування проекту, може бути понесений, як однією стороною, так і розподілятися між кількома учасниками.

Ризик перевищення кошторису виникає при здійсненні перевитрат на виконанні будівельно-монтажні роботи, внаслідок зростання їх вартості. Цей вид ризику може бути зумовлений інфляційними процесами, зростанням мінімальної заробітної плати, неправильною організацією будівництва, недостатньою кваліфікацією робітників та менеджерів, заниженими нормами витрат при складанні первинного кошторису.

Ризик невчасного закінчення строків використання інвестиційних ресурсів виникає через помилки при проведенні будівельно-монтажних робіт, несвоєчасне завершення запланованих етапів будівництва та постачання матеріально-технічних ресурсів, зміни в проектній документації, поломки будівельних машин та механізмів.

Ризик порушення умов договору з'являється при несвоєчасному чи неналежному виконанні підрядною організацією своїх зобов'язань перед інвестором, або ж через неспроможність інвестора вчасно фінансувати об'єкт будівництва.

Експлуатаційні ризики виникають після введення об'єкта в дію. До них віднесемо:

- ризик реалізації продукції, робіт, послуг викликаний можливістю звуження ринку збуту в процесі експлуатації та втрат частини споживачів через зростаючу конкуренцію та появу на ринку товарів більш високої якості;

- ризик зниження прибутковості тісно пов'язаний з ризиком реалізації продукції і тягне за собою скорочення грошових потоків та неможливість розрахунків з кредиторами;

- ризик невиконання поставок матеріально-технічних ресурсів для виробництва зумовлює в майбутньому можливу ненадійність постачальників.

Усі ці перераховані ризики дуже високі в Україні. Це пов'язано з відсутністю великого капіталу, який міг би забезпечити фінансування ризикованих проектів і розвиток венчурного бізнесу, який так необхідний для науково-технічного прогресу та розкриття потенційних можливостей вітчизняних машинобудівних підприємств.

Запропонована нами класифікація інвестиційних ризиків впорядковує значну кількість ризиків, які постають перед інвестором в процесі здійснення інвестиційної діяльності, інтегруючи та згруповуючи множину ризиків за більш загальними ознаками. Тобто зроблена спроба узагальнити і упорядкувати всі існуючі підходи до класифікації інвестиційного ризику, що дасть змогу визначити в процесі управління, які ризики і в якій мірі можуть вплинути на результати діяльності.

Перелік посилань

1. Активізація інвестиційного процесу в Україні : [монографія] / [Т.В. Майорова, М.І. Диба, С.В. Онишко та ін.] ; за наук. ред. М.І. Диби, Т.В. Майорової. – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.
2. Антонова О.М. Основні типи та характеристика негативного впливу на економічну безпеку підприємства / О.М. Антонова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №2. – С. 189-194.
3. Берляк Г.В. Аналіз математичних очікувань від реалізації інвестиційного проекту в умовах забезпечення інвестиційної безпеки підприємства: ймовірнісний підхід / Г.В. Берляк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2015. – № 2 (71). – С. 74-81.
4. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 184 с.
5. Дегтярьова Ю.В. Основні підходи до класифікації ризиків інвестиційної діяльності / Ю.В. Дегтярьова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.– 2015.–№10.–С.120-123
6. Керування ризиками в гірничодобувній діяльності : монографія / Г.Г. Півняк, М.М. Табаченко, Р.О. Дичковський, В.С. Фальштинський ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2015. – 288 с.
7. Крилов Д.В. Інвестиційні ризики в процесі розвитку організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах / Д.В. Крилов // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. –Вип. 11. Ч.3. – С. 67-70.
8. Кузьмін О.Є. Управління інвестиційними ризиками підприємства (на прикладі машинобудування): [монографія] / О.Є. Кузьмін, Г.Л. Вербицька, В.М. Глібчук; під ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. – Івано-Франківськ: «Галицька академія», 2008. – 160 с.
9. Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / В.В. Немченко, В.В. Зеленьак // ЕКОНОМІКА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ. – 2015. – Том 7, Вип. 4. – С. 73-79.

10. Никифоров А.Є. Класифікація інноваційно-інвестиційних ризиків у системі прийняття управлінських рішень / А.Є. Никифоров // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 1. – С. 8-14.
11. Паздрій В.Я. Невизначеність зовнішнього середовища: сутність та оцінка / В.Я. Паздрій // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – С. 150-161.

© Вербицька Г.Л.

5.8. Теоретико-методичні засади інноваційної політики суб'єктів підприємництва

Ринкові умови господарювання створюють для більшості ринкових суб'єктів середовище високої конкуренції, яке вимагає від них здатності формувати конкурентні переваги як у сфері виробництва товарів, так і в сфері їх просування на ринок.

Конкурентні переваги досягаються завдяки впровадженню новачій – суттєво нових методів і засобів здійснення виробничої та комерційної діяльності.

Підприємницька діяльність ґрунтується на новій ідеї задоволення споживчого попиту в певних товарах чи послугах. Пошук цієї ідеї є реакцією підприємців на зменшення доходу від своєї діяльності, обумовлене насиченням певного сегмента ринку відповідними товарами.

Можливість створення та використання новачії суб'єктами господарювання залежить від загального рівня науково-технічного розвитку країни і ресурсних можливостей.

Чим радикальнішою (наукоємнішою) є ідея, взята за основу інновації, тим довшим буде її життєвий цикл і більшим ефект від її комерціалізації.

Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягати лише за систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це передбачає особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва.

Це передбачає особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого—орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Інноваційна діяльність (англ. – нововведення) – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність є невід’ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення та вдосконалення його виробничих сил і організаційно-економічних відносин. Об’єктом інноваційної діяльності є інновація.

Слід розрізняти терміни «новація» та «інновація». Новація (лат. – оновлення, зміна) – продукт інтелектуальної діяльності людей, оформлений результат фундаментальних, прикладних та експериментальних досліджень у будь-якій сфері людської діяльності, спрямований на підвищення ефективності виконання робіт.

Новації постають як відкриття, винаходи, нові або вдосконалені процеси, структури, методики, стандарти, результати маркетингових досліджень тощо. Однак усвідомлення цінності інновацій, а, значить, доцільності її впровадження, не приходить одразу після її появи. Має минути певний час, перш ніж хтось побачить потенційну вигоду від впровадження новинки і ініціює її виведення на ринок.

Інноваційна діяльність підприємств— це не лише розв’язання технічних завдань щодо створення нового продукту, нової технології чи удосконалення наявних, а й відбір перспективних науково-технічних досягнень, своєчасне патентування винаходів, просування наукомістких товарів на ринок.

Провідна роль у реалізації цих завдань належить менеджерам. У світі на одного вченого припадає 10 менеджерів. Організація та управління інноваційною діяльністю здійснюються фахівцями різних функціональних служб і різних рівнів управління. Завдання щодо впровадження новачій вирішуються менеджерами залежно від рівня управління.

Так, менеджери вищої ланки, маючи добре розвинуту інтуїцію, всебічні знання у галузях економіки, інноватики, володіючи сучасними інформаційними і комунікаційними технологіями, визначають перспективні напрями розвитку бізнесу, ставлять стратегічні цілі, окреслюють коло інновацій, що можуть бути використані для реалізації поставленої мети.

Менеджери середньої управлінської ланки керують втіленням у життя інноваційних рішень керівництва, що передбачає вміння консолідувати персонал для досягнення цілей, здатність створити відповідний психологічний клімат у колективі, сформувані у ньому відповідні мотиваційні преференції (лат. *praefero* – уважаю за краще), організувати і координувати роботу виконавців відповідно до визначених завдань.

Важливою складовою інноваційної діяльності є праця висококваліфікованих технологів, конструкторів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування та конструювання новачій, забезпечення фінансами науково-дослідних і проектно-пошукових робіт, калькулювання витрат ресурсів, цінового проектування, просування на ринок (у разі інновації-товару) тощо. Усі ці працівники є суб'єктами інноваційної діяльності у вузькому значенні (стосовно окремого підприємства).

Однак лише частина з них бере на себе відповідальність за прийняття рішення щодо практичного застосування інновацій на підприємстві.

Такі рішення, як правило, є ризикованими і приймаються здебільшого вищим керівництвом підприємства або його власником. Якщо вони часто ініціюють залучення інновацій, то їх називають інноваторами. З моменту прийняття новачії до реалізації та розповсюдження вона набуває нової якості, тобто стає інновацією.

У світовій економічній літературі існує багато визначень

інновації, причому вітчизняні науковці синонімом терміна «інновації» вважають термін «нововведення».

Інноваційна політика підприємства полягає у розробці шляхів і механізмів упровадження і використання інновацій у виробничій практиці з метою забезпечення розвитку економіки і підвищення її ефективності.

Інноваційна політика підприємства має визначати напрями його змін відповідно до вимог зовнішнього середовища, окреслювати коло можливих інноваційних рішень, формувати інноваційні завдання залежно від типу обраної стратегії, створювати умови для оперативної реалізації інновацій.

Тобто, інноваційна політика має бути спрямована на створення умов для:

1) формування підходів до визначення позиції підприємства на ринку і напрямків його діяльності відповідно до ринкових тенденцій;

2) прогнозування, формування програмно – цільових підходів до прийняття інноваційних рішень з метою обґрунтування та організаційного супроводу розробленої на перспективу концепції розвитку підприємства;

3) проведення робіт щодо вдосконалення існуючої технології та організації виробництва продукції, створення технологічної бази, яка уможливлуватиме в майбутньому гнучкішу, швидшу та ефективнішу реакцію на інновації, вимоги і потреби ринку;

4) підвищення ролі людського фактора, стимулювання, мотивація до інноваційної діяльності, що забезпечить розвиток персоналу, підвищення його професіоналізму, вміння вирішувати інноваційні проблеми, посилить інтерес колективу до інновацій, підвищить рівень креативності інноваційних ідей.

Зважаючи на це, складовими інноваційної політики вважаються:

- маркетингова політика;
- політика в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- політика структурних змін;
- технічна політика;
- інвестиційна політика.

Маркетингова політика має на меті формування тактики і

стратегії поведінки підприємства на ринку. Націлена на вирішення таких завдань: визначення процедур і періодичності маркетингових досліджень; розроблення товарної, цінової, збутової, комунікаційної, сервісної політики і створення механізмів їх реалізації; аналіз ефективності здійснюваної політики. Проведення маркетингових досліджень дає змогу вивчити структуру товарного ринку і прийняти рішення щодо форм і методів розвитку конкурентного середовища на ньому. Результатом буде вирішення головного завдання підприємницької діяльності – забезпечення виготовлення підприємством необхідної споживачам продукції, яка знайде позитивний відгук і сформує попит у максимально можливої їх кількості за умови економічно обґрунтованих цін.

Політика в галузі НДДКР. Її завданнями є визначення наукового потенціалу підприємства; розроблення науково-технічної політики з урахуванням результатів маркетингових досліджень; формування технологічної політики; створення механізмів реалізації науково-технологічної політики і оцінювання її результатів.

Політика структурних змін зорієнтована на вивчення внутрішнього середовища та організаційної форми підприємства, формування адекватної інноваційним завданням організаційної структури і культури підприємництва. Організаційна структура і культура підприємництва тісно взаємопов'язані і формують структуру відносин між працівниками підприємства. Цим елементам належить вирішальна роль на стадії розроблення механізму впровадження новацій і безпосередньо на стадії впровадження. Отже, необхідно дослідити рівень розвитку культури підприємства та відповідність організаційної структури цілям і завданням підприємства; розробити рекомендації щодо формування їх відповідного стану для здійснення інноваційної політики; передбачити механізм реалізації таких перетворень; сформувати політику розвитку персоналу; розробити методіку оцінювання культури підприємництва та відповідність організаційної структури щодо реалізації завдань інноваційного розвитку.

Технічна політика визначає можливості впровадження новацій. Завданнями технічної політики є вивчення можливостей виробництва і вимог до нього та, за необхідності, усунення

виявлених невідповідностей; розроблення напрямів технічного переозброєння (оновлення) основних засобів підприємства; створення механізму реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства; аналіз та оцінювання ефективності здійснюваної технічної політики.

Інвестиційна політика охоплює всі фінансово-економічні аспекти функціонування підприємства, що забезпечують реалізацію інноваційної політики. Націлена на управління грошовими потоками на підприємстві з метою накопичення коштів, необхідних для реалізації інноваційних проєктів.

Елементи інноваційної політики перебувають у постійній обопільній взаємодії. Кожен із них може ініціювати різні інновації, спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері. Так, виважена маркетингова політика дає змогу оперативно реагувати на зміну вимог споживачів, науково-технічна – на технологічні зрушення, що потребують радикальної зміни техніко-технологічної бази, технічна – дає змогу виявити можливості наявної техніки щодо диверсифікації виробництва чи збільшення виробничої потужності тощо. Висока культура підприємництва розвиває творчий потенціал персоналу, активізує його дії щодо інновацій на робочих місцях, мотивує до участі у розробленні масштабних інноваційних проєктів.

Отже, створення і упровадження інновацій є процесом, до якого залучають усі внутрішні структурні одиниці, їх постійна взаємодія дає змогу реалізувати інноваційні рішення у заплановані терміни і в межах виділених ресурсів. Потреба у взаємодії функціональних служб підприємства, відповідальних за реалізацію складових інноваційної політики, змінюється залежно від стадії життєвого циклу інновації.

На стадії зародження інновації, як правило, ініціюють взаємодію служб, що відповідають за НДДКР та маркетингову політику. Перша – з точки зору досягнень науки і техніки, друга – з погляду ринкових потреб. На цій стадії здійснюють маркетингові дослідження і збір інформації науково-технічного характеру. Одночасно відбувається взаємодія цих служб із фінансовою службою з метою визначення можливості залучення необхідних інвестицій. Рішення про початок фінансування приймають, виходячи із бюджету підприємства та ринкової

привабливості інновації.

Стадія освоєння інновації характеризується взаємодією відділу НДДКР з маркетинговою службою з метою продажу пробних партій нового товару, формування маркетингової політики та внесення в неї коректив відповідно до зворотних сигналів ринку. Взаємодія зі службами, що відповідають за технічну політику, полягає у визначенні виробничих можливостей підприємства, плануванні заходів з технічного переозброєння для налагодження виробництва товарів. Кадрова політика має бути націлена на формування кваліфікованого складу працівників, що виготовлятимуть нову продукцію, на створення атмосфери взаємодопомоги, єдності з метою подолання труднощів, що виникатимуть у процесі освоєння. Фінансова політика має бути спрямована на дотримання бюджету впровадження нового продукту, а якщо пробний маркетинг показав необхідність доопрацювання новації – на визначення гранично допустимих додаткових витрат на розроблення або ж згортання фінансування (за умови, що ринок не виявив інтересу до новації).

На стадії дифузії відділ маркетингу ініціює розширення асортименту продукції, що буде виконуватися відділами, які відповідають за НДДКР і технічну політику. Можливості розширення асортименту визначаються як творчими здібностями працівників відділу НДДКР, так і характеристиками обладнання, його гнучкістю, здатністю до переналагодження. Фінансова політика полягає в оцінюванні величини отриманих від реалізації інновацій доходів і порівнюванні їх із прогнозними, в ініціюванні заходів, спрямованих на зниження собівартості.

Стадія старіння передбачає прийняття рішень щодо зняття з виробництва застарілої продукції або продовження її життєвого циклу шляхом модифікації. З метою визначення можливостей модифікації товару, термінів цих робіт та обсягів їх фінансування мають взаємодіяти служби маркетингу, НДДКР, фінансові, технічні. Якщо ж приймається рішення щодо зняття товару з виробництва, то кадрові служби мають визначитися із політикою щодо персоналу (можливостей перекваліфікації, працевлаштування тощо).

Отже, інноваційна політика – це симбіоз цілей розвитку і маркетингової діяльності, досліджень і досягнень у науковій та

виробничій сферах, управлінських рішень щодо їх впровадження з урахуванням ресурсних обмежень і можливостей підприємства. Усі складові інноваційної політики підпорядковуються стратегічним цілям і завданням підприємства. Інноваційна політика формує його інноваційний потенціал, закладаючи основи для вибору інноваційної стратегії.

Механізм реалізації інноваційної політики такий:

- забезпечення вивчення ринку збуту продукції свого підприємства, регіону, національної економіки;
- вивчення напрямків і сутності інновацій на інших вітчизняних і зарубіжних суб'єктах господарювання;
- наявність фінансових ресурсів для проведення фундаментальних досліджень, розробки і впровадження в практику інновацій;
- проведення дослідно-конструкторських розробок, освоєння і експлуатація інновацій;
- контроль на всіх етапах інноваційного процесу: від задумів, розробки ідеї і якості використання;
- підготовка кадрів для втілення в життя інноваційної політики.

Перелік посилань

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов - СПб.: «Питер», 2010. - 208 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации / С.В. Валдайцев - М.: Издательский дом «Волинь», 1997. - 336 с.
3. Василенко О.В. Інноваційний менеджмент / О.В. Василенко, В.Г. Шматько: навч. посібник / [за ред. В.О. Василенко]. - К.: ЦУЛ Фенікс, 2003. - 440 с.
4. Власова А.М. Інноваційний менеджмент / А.М. Власова, М.В. Краснокутська: навч. посібник. - К.: КНЕУ 1997. - 92 с.
5. Карпенко В.Л. Екзогенні та ендогенні фактори активізації інноваційної діяльності підприємств / В.Л. Карпенко, М.А. Йохна // Вісник Технологічного університету Поділля. - 2003. - №2. - Т.1. - С.92-96.
6. Стадник В.В. Про деякі організаційно-економічні форми підтримки підприємництва на рівні регіонів / В.В. Стадник, М.А. Йохна // Вісник УАДУ. - 2001. - №2. - Ч.1. - С.163-168.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. - СПб: Питер, 2002. - 400 с.

© Сергеева О.Р.

5.9. Фінансові аспекти підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств

Метою Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» є забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Відповідно до цього закону стратегічними пріоритетними напрямками на 2011–2021 роки є освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа - і суднобудування, озброєння та військової техніки; виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки тощо [1].

Незважаючи на заявлені державою цілі і завдання в сфері інновацій кількість інноваційно-активних промислових підприємств в Україні протягом останніх десяти років коливається на рівні 10–17%. А питома вага інноваційної продукції постійно знижується. Лише незначна частка промислових підприємств визначають своїм пріоритетом розробку нових продуктів та процесів як основу своєї конкурентної стратегії. Це може означати, що промислові підприємства характеризуються слабким фінансовим забезпеченням. Тому можна стверджувати, що сучасний розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств в значній мірі визначається способами їх фінансової підтримки.

Для того, щоб отримати додатковий прибуток, підвищити свою конкурентоспроможність і ефективність господарської діяльності, інноваційна діяльність промислових підприємств вимагає фінансових вкладень.

Враховуючи особливості зовнішнього та внутрішнього управління та регулювання інноваційним розвитком

промислових підприємств, джерела фінансування їх інноваційної діяльності можуть бути різними.

До джерел фінансування інноваційної діяльності відносять: власні кошти підприємств, асигнування бюджетів усіх рівнів, іноземні інвестиції, а також акумульовані в формі фінансового капіталу тимчасово вільні кошти організацій і установ та заощадження населення.

На рис. 1 схематично представлені джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств.

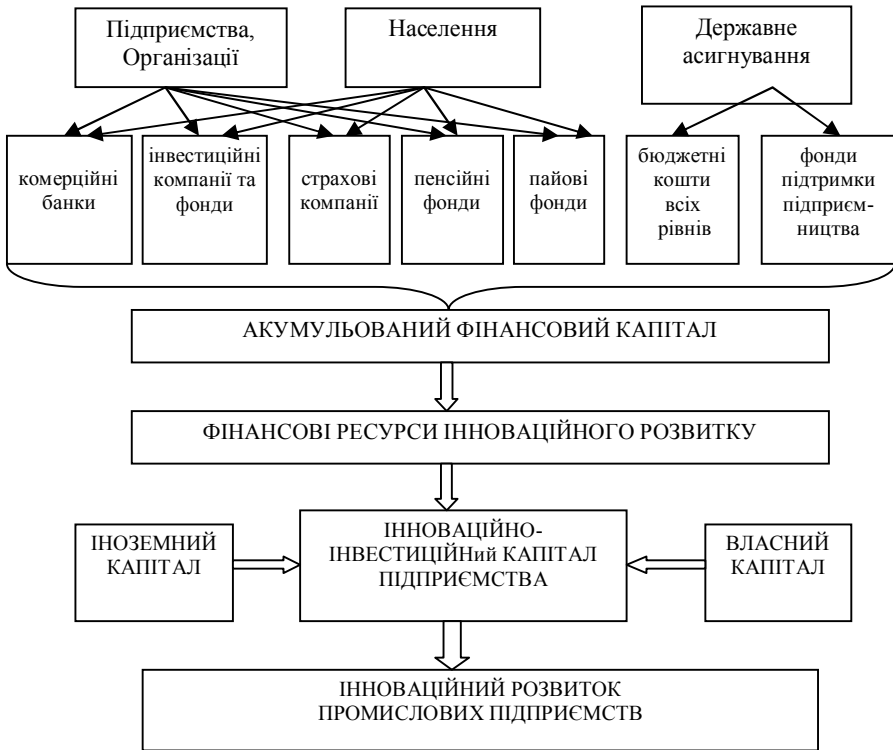


Рисунок 1. Формування джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств

Безперечним є той факт, що фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт промислових підприємств пов'язано, як правило, з державною підтримкою, що

є цілком правомірним в силу необхідності створення сприятливої економічної та правової сфери, формування відповідної інфраструктури, використання діючих фондів підтримки тощо [2, с. 74].

З іншого боку, аналіз структури джерел фінансування промислових підприємств не дозволяє розглядати державне фінансування як пріоритетне фінансування інноваційного розвитку підприємств.

Так, згідно представленої схеми на рис. 1 всі джерела фінансування інноваційно-інвестиційного капіталу промислових підприємств можна поділити на дві категорії:

1) залучені інвестиції, які не підлягають поверненню – це джерела фінансування, які утворюють власний капітал підприємства. До них відносяться:

– асигнування з бюджетів всіх рівнів, фондів підтримки підприємництва, які надаються на безоплатній основі;

– власні фінансові кошти підприємства, до яких належать зареєстрований капітал у вигляді внесених засновниками основних фондів та інших матеріальних цінностей, грошових коштів, прав на користування земельними ділянками та інших матеріальних прав; прибуток; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування; кошти від продажу акцій, благодійні та інші внески тощо;

– іноземні інвестиції – фінансова або інша участь у зареєстрованому капіталі спільних підприємств, а також прями вкладення (в грошовій формі) міжнародних організацій і фінансових інститутів, держав, підприємств та організацій різних форм власності та приватних осіб на безоплатній основі;

2) залучені інвестиції (позикові кошти), які підлягають поверненню в чітко встановлений термін та з виплатою процентів за використання. До них відносяться банківські кредити, державні кредити, одержані на умовах повернення, кредити іноземних інвесторів, облігаційні позики, векселі та інші позичені кошти.

Розглянемо загальний процес фінансування інноваційного розвитку промислових підприємств згідно офіційних даних Державної служби статистики України [3; 4; 5].

Розмір фінансування інноваційної діяльності за різними можливими джерелами за період 2000–2014 рр. наведено в табл.1.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за період 2000–2014 рр.*

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %
2000	1757,1	1399,3	79,64	7,7	0,44	133,1	7,57	217	12,35
2001	1971,4	1654	83,90	55,8	2,83	58,5	2,97	203,1	10,30
2002	3013,8	2141,8	71,07	45,5	1,51	264,1	8,76	562,4	18,66
2003	3059,8	2148,4	70,21	93	3,04	130	4,25	688,4	22,50
2004	4534,6	3501,5	77,22	63,4	1,40	112,4	2,48	857,3	18,91
2005	5751,6	5045,4	87,72	28,1	0,49	157,9	2,75	520,2	9,04
2006	6160,0	5211,4	84,60	114,4	1,86	176,2	2,86	658	10,68
2007	10850,9	7999,6	73,72	144,8	1,33	321,8	2,97	2384,7	21,98
2008	11994,2	7264	60,56	336,9	2,81	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,02	127	1,60	1512,9	19,03	1140,6	14,35
2010	8045,5	4775,2	59,35	87	1,08	2411,4	29,97	771,9	9,59
2011	14333,9	7585,6	52,92	149,2	1,04	56,9	0,40	6542,2	45,64
2012	11480,6	7335,9	63,90	224,3	1,95	994,8	8,67	2925,6	25,48
2013	9562,6	6973,4	72,92	24,7	0,26	1253,2	13,11	1311,3	13,71
2014	7695,9	6540,3	84,98	344,1	4,47	138,7	1,80	672,8	8,74

* складено авторами

Аналіз даних табл. 1 показує, що найбільшу частку у фінансуванні інноваційних процесів промислових підприємств займають власні кошти підприємств, які за 2000–2014 рр. зросли більше ніж у 4 рази. «Інші джерела» фінансування займають наступну позицію в структурі джерел фінансування промислових підприємств, які за досліджуваний період зросли у 3 рази і переважно складаються із джерел позикового капіталу. Загальна сума витрат на фінансування інноваційного розвитку на протязі 9 років (з 2000 по 2008 рр.) зростала, кризові явища в економіці спричинили зниження загальної суми фінансування і в 2014 році вона становила 7695,9 млн. грн, що у 4,38 разів більше від рівня 2000 року, але на 43,3 % менше від суми витрат в 2011 році. Частка коштів державного бюджету на фінансування

інноваційної діяльності промислових підприємств України за період 2000-2013 рр. становила найменшу величину.

В 2014 році обсяг такого фінансування значно зріс з 7,7 млн. грн у 2000 році до 344,1 млн. грн в 2014 році і становить 4,47 % від загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності. Негативним моментом є зниження обсягів іноземних інвестицій в 2014 році в порівнянні з попередніми роками.

Отже, як видно з даних табл. 1, Україна відрізняється від більшості економічно розвинутих країн передусім недостатньою участю держави у фінансуванні та стимулюванні здійснення інноваційної діяльності. Така ситуація вимагає рішучих дій щодо зміни підходів в державному управлінні та регулюванні інноваційної діяльності в промисловому комплексі України.

Проаналізуємо обсяг державної фінансової підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів (табл. 2) [3; 4; 5].

Таблиця 2

Державна фінансова підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств*

Державна фінансова підтримка	Роки							
	2011		2012		2013		2014	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
Всього	161430,5	100	241847,7	100	182324,6	100	349792,7	100
Державний бюджет	149169,4	92,4	224256,1	92,7	24659,6	13,5	344063,7	98,4
Місцевий бюджет	12261,1	7,6	17591,6	7,3	157665,0	86,5	5729,0	1,6

* складено авторами

Аналіз даних табл. 2 показує, що обсяг державної фінансової підтримки за 2011-2014 роки має нестабільний характер. Фінансова допомога, яку отримували промислові підприємства від центрального та місцевого бюджету в 2014 році у порівнянні з попередніми роками значно зросла, при чому 98,4% коштів складають кошти державного бюджету і лише 1,6% - кошти місцевого бюджету. Динаміка державної допомоги інноваційної діяльності промислових підприємств за 2013-2014 роки показує, що обсяг фінансування за рахунок коштів державного бюджету зріс майже в 14 разів. Допомога від

місцевих та регіональних органів влади скоротилася більше ніж у 27 разів.

Динаміка структури державної фінансової підтримки промисловим підприємствам України за 2011-2014 рр. наведена на рис. 2.

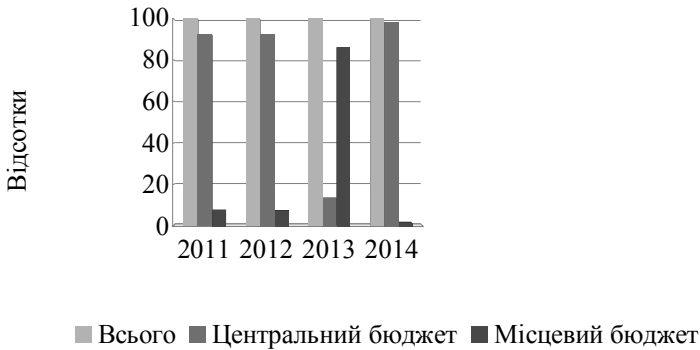


Рисунок 2. Структура державної фінансової підтримки промисловим підприємствам за 2011-2014 рр.

Фінансування інноваційної діяльності, пов'язаної з інноваціями, за рахунок бюджетних коштів здійснюється, переважно, відповідно до цілей і пріоритетів державної науково-технічної та інноваційної політики через різні державні фонди (наприклад, в Україні це Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу, Український фонд підтримки підприємництва), також програми підтримки наукової, технологічної та інноваційної діяльності [6, с.10]. Разом з тим, державні програми інноваційного характеру не охоплюють всієї сукупності промислових видів діяльності.

Крім того вони реалізуються різними міністерствами та відомствами: Міністерством освіти і науки, Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Міністерством палива і енергетики, а також різними державними комітетами, що мають свою сферу впливу на промислові види діяльності, серед яких космічна діяльність, ядерна енергетика тощо [7]. Слід зауважити, що на сьогодні відсутній механізм спільного фінансування

проектів, включених до різних державних програм за рахунок коштів підприємств, приватних інвесторів, бізнес-ангелів, або місцевих бюджетів. Відсутні програми, щодо створення нових підприємств, або комерціалізації інноваційних результатів.

Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності промислових підприємств безумовно, зміцнює внутрішні позиції та підвищує ринкову стійкість таких підприємств, проте вона невелика за розмірами і в основному спрямована в програмних документах на створення гарантійних і венчурних фондів, впровадження механізму спільного інвестування.

Враховуючи, що фінансові ресурси держави обмежені, постає завдання підтримки інноваційного розвитку бізнесом, із наданням цьому процесу інституціонального наповнення як у частині регуляторної політики, зокрема, шляхом розширення можливостей для залучення фінансових ресурсів, наприклад венчурного характеру, так і формування нових організацій інноваційного характеру, що працюють, зокрема або в тому числі, на основах державно-приватного партнерства, долаючи тим самим відставання України в цій сфері [7].

Венчурне фінансування інноваційної діяльності в усіх розвинених країнах зарекомендувало себе як один з найбільш дієвих інструментів промислового освоєння нової техніки і технологій, посилення конкурентних позицій товаровиробників на внутрішніх та зовнішніх ринках, зниження індивідуальних ризиків інвесторів [8, с.45]. Однак в Україні це джерело формування фінансових ресурсів поки ще не має належного рівня розвитку як з кількісної, так і якісної сторони.

Таким чином, одним з пріоритетних завдань держави в сфері інноваційної діяльності є вирішення питань пов'язаних із забезпечення альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. Також залишається актуальним питання спрощення регуляторного та податкового середовища для промислових підприємств, які займаються розробкою та впровадженням інновацій.

І головне, для підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств необхідно проводити фінансування інноваційних проектів, результатом яких є інноваційний продукт, який задовольнятиме вимоги ринку, а не витратити кошти на

фінансування наукових досліджень, результатом яких є науковий звіт або патент.

Перелік посилань

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» : за станом на 05.12.2012, № 3715–VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Оф. вид. ВВР №19-20, 2012р., ст. 166. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Горбунов Е.А. Возможности корпоративной венчурной компании как институт финансирования НИОКР в тяжёлом машиностроении / Е.А. Горбунов // Сибирская финансовая школа. – 2010. – №2. – С. 74-77.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – 305 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2013. – 282 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 314 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Саліхова О.Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О.Б. Саліхова // Економіка і прогнозування : Науково-аналітичний журнал. – 2011. – № 2. – С. 9–23.
7. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. : табл., рис <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf> стр. 123-125
8. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинутих країнах / І. Власова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – с. 36–46.

© Глущенко Л.Д., Пілявоз Т.М.

5.10. Сучасні підходи до формування страхових продуктів в Україні

Ефективне функціонування ринку страхових послуг в Україні потребує їх адаптації до сучасних вимог розвитку сфери фінансової діяльності та пошуку інноваційних підходів до формування страхових продуктів і якісно нових методів та інституціональних механізмів їх реалізації.

До головних проблем розвитку страхового ринку України відноситься відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування; недосконалість нормативно-правової бази; низький платоспроможний попит на страхові послуги; слабка розвиненість інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів; недостатній рівень конкурентоспроможності страхових компаній порівняно з комерційними банками в боротьбі за залучення вільних коштів; мала прибутковість окремих видів страхування тощо [1, с. 29].

Зазначена проблема знайшла своє відображення у працях вітчизняних науковців, серед них: Ю. Артеменко, Р. Бачо, Т. Васильєва, О. Галасюк, О. Гальченко, М. Денисенко, Н. Дудченко, О. Журавка, С. Каламбет, О. Козьменко, І. Кондрат, Н. Ляшенко, О. Новіков, В. Огліх, О. Охріменко, В. Плиса, Н. Пойда-Носик, Х. Попович, О. Попрозман, О. Сафонова, І. Сіренко, Р. Соболь, Н. Шуригіна та інші вчені.

За твердженням фахівців Української федерації ubezpieczenia, для вирішення зазначених проблем доцільно розробити та затвердити концепцію та стратегічну програму розвитку страхового ринку, реалізація яких дозволить підвищити рівень його конкурентоспроможності, поліпшити якість страхових послуг та забезпечити формування потужного джерела внутрішніх довгострокових інвестицій для сталого інноваційного розвитку економіки України [2].

Отже, необхідність пошуку сучасних підходів до формування страхових продуктів обумовило актуальність обраної теми дослідження та визначення її мети.

Метою даного дослідження є аналіз динаміки основних показників розвитку страхового ринку в Україні та

визначення сучасних підходів до формування страхових продуктів на інноваційних засадах.

За статистичними даними Української федерації ubezpieczenia, загальна кількість страхових компаній в Україні зменшилася за 2006–2015 рр. на 6,6% у результаті скорочення кількості страхових компаній «non-life» (інші види страхування) на 8,4%. Кількість страхових компаній «life» (страхування життя) зросла на 5,5% (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка кількості страхових компаній в Україні*

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2010	2013	2014	2015
Загальна кількість	411	447	469	456	407	382	384
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	108,8	114,1	110,9	99,0	92,9	93,4
У тому числі: СК «life»	55	65	72	67	62	57	58
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	118,2	130,9	121,8	112,7	103,6	105,5
СК «non-life»	356	382	397	389	345	325	326
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	107,3	111,5	109,3	96,9	91,3	91,6

*складено за даними: [3].

За 2006–2015 рр. загальна кількість договорів (крім договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті) зросла на 73,9% у результаті збільшення кількості укладених договорів зі страхувальниками – фізичними особами на 90%. Кількість укладених договорів зі страхувальниками – юридичними особами зменшилася за цей період на 5,7%. Спостерігається тенденція суттєвого скорочення кількості укладених договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті на 83,8%.

При цьому питома вага кількості укладених договорів зі страхувальниками – фізичними особами збільшилася за 2006–2015 рр. на 7,5%, або з 80,8 до 88,3%. Частка укладених договорів зі страхувальниками – юридичними особами,

навпаки, скоротилася за цей період на 8,8%, або з 19,2 до 10,4% (табл. 2).

Таблиця 2
Динаміка кількості укладених договорів страхування*

Показники	Роки				
	2006	2008	2011	2014	2015
Загальна кількість договорів ¹⁾ , тис.	16931,4	22828,7	30224,5	35975,7	29453,3
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	134,8	178,5	212,5	173,9
У тому числі: з фізичними особами	13686,7	18685,5	26418,7	32699,4	25999,3
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	136,5	193,0	238,9	190,0
з юридичними особами	3244,7	4143,2	3805,8	3276,3	3060,7
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	127,7	117,3	101,0	94,3
Кількість договорів ²⁾ , тис.	537647,4	653168,8	587768,0	98737,5	86938,4
Темпи змін до 2006 р., %	100,0	121,5	109,3	18,4	16,2

Примітки: ¹⁾ крім договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті; ²⁾ кількість укладених договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті.

* складено за даними: [3].

Аналіз показує, що частка валових страхових премій у ВВП зменшилася за 2006–2015 рр. на 1%, а питома вага чистих страхових премій у ВВП – на 0,5%. Рівень валових виплат знизився за цей період на 0,3%, а рівень чистих виплат – на 0,8%. Частка перестраховування в загальному обсязі валових страхових премій зменшилася за 2006–2015 рр. на 8,3%. Питома вага обсягу сплачених статутних фондів в обсязі загальних активів страховиків скоротилася на 14,6%, або з 35 до 20,4% (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка показників розвитку страхового ринку в Україні*

Показники	Роки			
	2006	2008	2014	2015
Частка валових страхових премій у ВВП, %	2,6	2,7	1,7	1,6
Частка чистих страхових премій у ВВП, %	1,6	1,8	1,2	1,1
Обсяг валових страхових премій, млн грн	13829,9	24008,6	26767,3	27945,1
Обсяг валових страхових виплат, млн грн	2599,6	7050,7	5065,4	5183,4
Рівень валових виплат, %	18,8	29,4	18,9	18,5
Обсяг чистих страхових премій, млн грн	8769,4	15981,8	18592,8	19552,2
Обсяг чистих страхових виплат, млн грн	2326,2	6546,1	4893,0	5023,6
Рівень чистих виплат, %	26,5	41,0	26,3	25,7
Обсяг виплат на пере-страхування, млн грн	5621,6	9064,6	9704,2	9138,4
Частка перестраховання в загальному обсязі валових страхових премій, %	41,0	37,8	36,3	32,7
Обсяг сформованих страхових резервів, млн грн	6014,1	10904,1	15828,0	17247,8
Обсяг загальних активів страховиків, млн грн	23994,6	41930,5	70261,2	78861,2
Обсяг сплачених статутних фондів, млн грн	8391,2	13206,4	15120,9	16108,3

* складено за даними: [3].

У структурі чистих страхових премій частка автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») становила в 2015 р. 29,9% (у 2008 р. – 39,5%), страхування життя – 12% (у 2008 р. – 6,9%), страхування майна – 10,6% (у 2008 р. – 10,2%), страхування фінансових ризиків – 10,3%

(у 2008 р. – 8,7%), медичне страхування – 8,8% (у 2008 р. – 4%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 6,2% (у 2008 р. – 7,5%).

Слід відмітити, що суттєво зросла за 2008–2015 рр. питома вага обсязі чистих страхових премій за страхування життя на 5,1%, медичне страхування – на 4,8%. При цьому за цей період спостерігалася тенденція скорочення частки обсягу чистих страхових премій за автостраховання на 9,6% та страхування кредитів – на 6% [3].

У структурі чистих страхових виплат питома вага автостраховання складала в 2015 р. 52,1% (у 2008 р. – 51,1%), медичне страхування – 25,3% (у 2008 р. – 7%), страхування життя – 7% (у 2008 р. – 0,6%), страхування майна – 2,6% (у 2008 р. – 1,3%), страхування медичних витрат – 2,4% (у 2008 р. – 0,7%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 2,3% (у 2008 р. – 4,9%).

Як показує аналіз статистичних даних, у 2008–2015 рр. спостерігалася тенденція значного скорочення частки обсягу чистих страхових відшкодувань за страхування фінансових ризиків на 21,6%, страхування кредитів – на 8,7%. Питома вага обсягу чистих страхових виплат за медичне страхування зросла за цей період на 18,3%, а за страхування життя – на 6,4% [3].

За даними Державної служби статистики України, питома вага підприємств з технологічними інноваціями в сфері фінансової діяльності за найважливішими інноваційними цілями при розробці та впровадженні інноваційної продукції або процесів складала: поліпшення якості товарів або послуг – 58,9% загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями; вихід на нові ринки або збільшення частки ринку – 55,8%; розширення номенклатури товарів або послуг – 54,8%; заміна застарілих продуктів або процесів – 45,8%; скорочення часу, необхідного для виходу інновації на ринок, – 30,3%; зменшення витрат праці на одиницю продукції – 26,5%; підвищення гнучкості при виробництві товарів або послуг – 23,7%; збільшення потужності для виробництва товарів – 19,3% тощо [4, с. 273].

За результатами аналізу ринків фінансових послуг та діяльності небанківських фінансових установ, здійсненого Федерацією страхових посередників України, питома вага активів страховиків на розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій складала в 2015 р. 0,25% у загальному обсязі активів страхових компаній (у 2005 р. – 0,11%) [5].

Отже, як показує аналіз, до основних проблем недостатньо ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку, які негативно впливають на рівень фінансової безпеки страхових компаній, відносяться:

- низький рівень валових страхових премій у ВВП України (значення цього показника становило у 2015 р. лише 1,6%);

- значна розбіжність між обсягами зібраних страховиками премій та страхових виплат страхувальникам (у 2015 р. обсяг страхових премій перевищував обсяг страхових виплат у 5,4 рази);

- недостатній рівень страхового покриття;

- недостатньо ефективне функціонування мережі страхових посередників;

- залежність страхового ринку від перестраховання;

- обмеженість інвестиційної діяльності страховиків, що спричиняє недосконалу структуру фінансових ресурсів вітчизняних страхових компаній та обмеженість структури активів;

- відсутність можливості фінансового забезпечення операцій з довгострокового страхування життя, що пов'язано з недосконалістю фінансових ресурсів вітчизняних страховиків;

- низький рівень якості надання страхових послуг, що призводить до зростання недовіри населення до страхового сектору тощо.

При цьому незважаючи на те, що в страхових компаніях приділяється значна увага розробці та впровадженню інновацій, існують резерви підвищення їх інноваційної активності. Одним із напрямів фінансової діяльності є формування нових страхових продуктів і послуг на інноваційних засадах. На думку вчених

Національного університету «Львівська політехніка», «страховий продукт істотно відрізняється від виробничих продуктів і тому потребує особливого інноваційного підходу» [6].

Інноваційність у страхових послугах проявляється у розширенні послуг з ризиковими складовими, розробці конкретизованих пакетів послуг для різних верств населення, впровадженні нових інвестиційних можливостей для страхувальників, формуванні надійних накопичувальних програм з цільовим призначенням. Для забезпечення фінансової стійкості страховики при страхуванні великих ризиків використовують перестраховування. Інноваційність в обслуговуванні передбачає використання веб-інтерфейсу та асистанс-програм, що дозволить страховикам здійснювати дистанційне обслуговування клієнтів, зменшити адміністративні витрати та скоротити час на укладання договорів [6].

Дослідники Тернопільського національного економічного університету пропонують на основі виявлених особливостей страхового продукту формувати інноваційні підходи до нових страхових продуктів. Процес розробки та виведення на ринок нових страхових продуктів має здійснюватися за такими етапами: розробка стратегії інновацій страхової компанії, пошук та фільтрація ідей, розробка інноваційного плану, розробка страхового продукту, пробний маркетинг та комерційна реалізація [7, с. 207].

Як показує практика, ряд страхових компаній впроваджують інноваційні підходи до формування страхових продуктів. Так, страховою компанією «АХА Страхування» запроваджено інноваційний підхід до процесу врегулювання збитків – «телехендлінг».

Інноваційність даного підходу полягає у застосуванні нових для українського страхового ринку технологій обслуговування клієнтів як у сфері ІТ, так і у сфері управління внутрішніми процесами.

За результатами опитування страхової компанії «АХА Страхування», 96,2% споживачів страхових послуг задоволені якістю обслуговування при врегулюванні збитків.

Страхова компанія «БРОКБІЗНЕС» постійно вдосконалює інноваційні підходи до страхового сервісу, які полягають у впровадженні системи реальної економії часу для клієнтів та

гнучкому індивідуальному підході при виборі форми оплати страхових платежів.

Приватне акціонерне товариство «АІГ Україна страхова компанія» використовує інноваційний підхід до розвитку страхових продуктів та каналів продажу, які відповідають вимогам страхового ринку України.

Такий підхід включає прямий продаж вітчизняним споживачам, підтримку українських і міжнародних страхових посередників та співробітництво з іншими страховиками з метою співстрахування та перестрахування великих ризиків.

У сучасних умовах страхові компанії (наприклад, «АХА Страхування», «Провідна», «Брокбізнес») розробляють та реалізують комплексні програми страхування подорожуючих.

Таким чином, виходячи з вищенаведеного, визначено, що до сучасних підходів до формування страхових продуктів на інноваційних засадах можна віднести:

- технологічні: поліпшення якості страхових послуг;
- маркетингові: вибір ефективного каналу збуту страхових продуктів та послуг, організація дистрибуції;
- логістичні: підвищення рівня обслуговування споживачів страхових послуг та якості сервісу;
- інформаційні: впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, наприклад CRM, DRP;
- інвестиційні: пошук джерел фінансування діяльності страховиків, підвищення інвестиційної привабливості та рівня фінансової безпеки;
- кадрові: підготовка та підвищення кваліфікації кадрів для страхового сектору.

Для активізації розвитку вітчизняного ринку страхових послуг доцільно:

- розробити та затвердити національну концепцію розвитку страхової системи;
- поліпшити стан корпоративних фінансів;
- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість;
- розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку;
- створити єдину базу даних;

- удосконалити нормативно-правові засади захисту прав споживачів страхових послуг;
- удосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків;
- підвищити вимоги до джерел формування статутного капіталу страховиків;
- удосконалити здійснення аналізу статистичної інформації із страхування та звітності страховиків і страхових посередників;
- сприяти розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та врегулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування.

Перелік посилань

1. Нові вектори розвитку страхового ринку України [Текст] / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та інші; кер. авт. проекту д.е.н., проф. О. В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 316 с.
2. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки (проект) / Офіційний сайт Української федерації ubezpieczenia. – Режим доступу: http://ufu.org.ua/files/strateg/UFU_strategiya_rozvitku_strahrinku_2012-2021.pdf.
3. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2006–2015 рр. / Офіційний сайт Української федерації ubezpieczenia. – Режим доступу: http://ufu.org.ua/ua/statistics/ukrainian_insurance_market/.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст]. – К.: Держ. служба статистики України, 2015. – 322 с.
5. Зведена динаміка основних показників страхового ринку / Офіційний сайт Федерації страхових посередників України. – Режим доступу: http://fspu.com.ua/statystyka_ukrainskyj_strahovyj_rynok.
6. Кондрат І. Ю. Інноваційний підхід до формування страхових продуктів [Електронний ресурс] / І. Ю. Кондрат, Х. В. Попович. – Режим доступу: <http://ena.ln.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18368/1/30-Kondrat-50-52.pdf>.
7. Галасюк О. В. Особливості інноваційної моделі страхового продукту [Текст] / О. В. Галасюк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 206–209.

© Журавльова Т.О.

РОЗДІЛ 6. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

6.1. Управління процесами руху персоналу в умовах нестійкої економіки

Для мінімізації витрат і підвищення ефективності діяльності всієї організації рух персоналу має бути передбачуваним і прогнозованим. Управління рухом персоналу передбачає перш за все проведення комплексної кількісно-якісної оцінки (рис. 1). Лише на базі даних, отриманих після такої оцінки, можлива розробка комплексу дій щодо професійно-кваліфікаційного просування, подолання високого рівня плинності персоналу, покращення мотивації окремих категорій працівників або колективу в цілому, поліпшення умов праці персоналу тощо.



Рисунок 1. Загальна схема дослідження руху персоналу підприємства, організації з метою управління ним*

*складено автором

Кількісна складова зовнішнього руху персоналу передбачає дослідження в динаміці таких коефіцієнтів: обігу за прийомом, обігу за звільненням, загального обігу робочої сили, заміни кадрів, плинності кадрів, а також коефіцієнтів постійності та стабільності. Разом із тим, внутрішній рух персоналу аналізують за показниками трудової мобільності й внутрішнього кадрового резерву [1].

При аналізі плинності кадрів особливу увагу необхідно приділити такому поняттю, як «потенційна плинність», що по суті обумовлена прихованою незадоволеністю роботою. Цей показник необхідно порівнювати з реальною плинністю та досліджувати по групах звільнених і по причинах звільнення. Так, наприклад, якщо потенційна плинність висока, а реально – низька, то можна стверджувати про наявність в колективі внутрішніх стабілізуючих факторів.

Щодо якісної сторони, то дослідження можна представити як послідовну реалізацію чотирьох основних етапів (рис. 2).



Рисунок 2. Етапи аналізу руху персоналу підприємства, організації з якісного боку*

**складено автором*

Докладніше проаналізуємо кожний із зазначених вище етапів. Зрозуміло, що для оцінки руху персоналу перш за все

необхідно визначити, який вид руху має місце на підприємстві. Адже від цього й залежить подальший алгоритм дій в напрямку управління процесами руху персоналу.

Так, наприклад, щодо плинності кадрів, то, як стверджують фахівці в галузі управління персоналом, цей процес не лише небажаний, а й небезпечний, особливо якщо має місце висока плинність персоналу. Пояснюється це тим, що плинність суттєво знижує ефективність організації. Крім того, звільнений працівник, окрім всього іншого, є носієм внутрішньокорпоративної інформації, яку він «переносить» на нове місце роботи.

Натомість, внутрішній рух може послабити вплив деяких мотивів звільнень із підприємства за власним бажанням, зокрема незадоволення організацією й умовами праці, заробітною платою, соціально-психологічним кліматом у колективі. В результаті можливі стабілізація колективу, покращення якісних та кількісних характеристик його структури та зменшення плинності персоналу. Загалом внутрішній рух відіграє позитивну роль щодо відтворення робочої сили працівників у фазі її формування, поліпшення структури сукупного працівника, перегрупування працівників відповідно до вимог виробництва, вирішення протиріч між інтересами працівників та можливостями їхньої реалізації на попередньому робочому місці, пристосування персоналу до економічних змін в організації тощо. Під час внутрішнього руху на відміну від плинності персоналу практично немає перерви в роботі [1].

Наступним кроком у напрямку управління процесом руху персоналу можна виокремити дослідження факторів, які здійснюють прямий або опосередкований вплив на рух персоналу та оцінити ступінь їх впливу.

На цьому етапі дослідження необхідно:

- визначити основні фактори, які здійснюють вплив на рух персоналу організації;
- дослідити сутність та охарактеризувати вплив факторів на рух персоналу;
- встановити силу впливу фактору на рух персоналу в організаціях;
- виділити фактори, які здійснюють найбільший вплив на рух персоналу з метою використання їх у подальших дослідженнях.

Дослідження факторів впливу на рух персоналу дозволяє визначити механізм взаємозв'язку різних елементів ринкового середовища. Так, наприклад, прагнення перейти з однієї організації в іншу обернено пропорційно до віку. На практиці плинність кадрів характерна для молодих співробітників (пік переходів закінчується в 24 -25 років) і після трьох років роботи суттєво знижується. Разом із тим, частіше змінюють роботу працівники нижчої кваліфікації, які не мають перспектив, сім'ї, що менше заробляють. Тобто, можна стверджувати, що рівень плинності кадрів обернено пропорційний до віку працівника, рівня кваліфікації, рівня заробітної плати тощо. Важливо також зазначити, що плинність, зазвичай, пов'язана з суб'єктивними причинами.

Окрім зазначеного, дослідження важливе ще й тим, що допомагає проаналізувати причини підвищення або зниження показників руху персоналу; а також бути підґрунтям для економічних досліджень, наприклад, для факторного аналізу.

Фактично, оцінити будь-який процес означає дослідити мотиви та причини, які гальмують інтенсивний його розвиток. Тому наступний третій етап виступає закономірним продовженням дослідження в напрямку управління процесами руху персоналу підприємства, організації.

Щодо причин руху робочих кадрів, то, наприклад, Е.В.Шаповалова їх поділила на керовані та некеровані. Керовані причини руху робочих кадрів виникають з ініціативи держави і з ініціативи корпорацій, підприємств і фірм. Некеровані причини руху робочих кадрів, на її думку, поділяються на дві групи: з ініціативи робітників і через світові та локальні кризи капіталу. Так, некеровані причини руху робочих кадрів негативно впливають на економічний розвиток підприємств, регіонів і держави, тому що в остаточному підсумку призводять до зниження валового внутрішнього продукту і падіння рівня життя найманих працівників, у тому числі робітників [2].

На відміну від некерованих причин, керовані, залежно від прийнятої стратегії і тактики, можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на економічний розвиток підприємств і рівень життя працівників.

В цілому, причини звільнення працівників організації можуть бути класифіковані наступним чином:

- низький рівень оплати праці,

- погані перспективи (кар'єрне зростання),
- низька надійність,
- погані можливості щодо розвитку своїх навиків,
- погані умови праці,
- погані відносини з менеджером,
- погані відносини з колегами,
- неефективна процедура відбору та оцінки кандидатів,
- особисті причини звільнення (вагітність, хвороба, переїзд до іншого міста тощо) [3].

Підкреслимо, що найефективнішими методами дослідження на цьому етапі є анкетування працівників підприємства та проведення співбесід, що має проводити служба управління персоналом. Алгоритм проведення такого опитування представлений на рис.3.



Рисунок 3. Послідовність дослідження мотивів і причин руху персоналу шляхом використання методу соціологічних досліджень (складено автором)

Разом із тим, аналіз причин звільнення, що визначаються на співбесіді із звільненими робітниками, надає корисну інформацію, на основі якої можливо скласти плани по утриманню співробітників в умовах нестійкої економіки. Здебільшого такі співбесіди направлені на те, щоб з'ясувати дійсну причину звільнення.

Очевидно, що з причинами плинності кадрів можна та необхідно працювати в напрямку їх ліквідації або зниження їх впливу.

Так, наприклад, причиною плинності персоналу організації або підприємства може бути низький рівень оплати праці. В такому випадку, менеджеру по роботі з персоналом потрібно провести дослідження заробітних плат різних категорій працівників на підприємстві; порівняти отримані дані з середнім рівнем оплати праці працівників даної категорії в регіоні.

Переглядати структуру заробітної плати бажано через призму оцінки складності виконуваних функцій, для виявлення неадекватних ставок. Якщо відбуваються значні коливання в оплаті праці через систему премій або систему участі в прибутках компаній, потрібно перевірити ці системи та переоцінити доцільність їх використання. Крім того, варто провести аналіз причин нестабільності заробітків (якщо є факти затримки оплати праці на підприємстві).

Ще однією причиною плинності персоналу можуть бути погані умови праці. В цьому випадку менеджеру потрібно порівняти умови праці (режим праці, гнучкість змін роботи, ергономіку робочих місць, стан систем опалення та освітлення тощо) компанії із умовами праці конкурентів або компаній-еталонів. Окрім того, варто провести дослідження (анонімне анкетування) рівня задоволеності умовами праці працівників компанії. В результаті проведеної роботи зазвичай отримується повна інформація про те, чим саме, якими аспектами праці незадоволені працівники. Наступним логічним кроком має стати розробка конкретних заходів щодо поліпшення умов праці, наприклад, запровадження більш гнучкого графіку роботи, оснащення робочих місць новими меблями, проведення перестановки меблів, покращення освітлення приміщення тощо.

Дослідження може показати причиною плинності персоналу й погані відносини з менеджером (безпосереднім керівником). В цьому випадку потрібно перевірити, чи діє на

підприємстві чітка кадрова політика і на що вона направлена; переглянути та удосконалити її. Варто розробити систему корпоративного навчання, переглянути систему підвищення кваліфікації керівництва, особливо середньої ланки управління. Бажано, щоб навчання керівного складу організації відбувалося не внутрішніми тренерами, а зовнішніми спеціалістами.

Погані відносини з колегами також можуть стати причиною високою плинності персоналу підприємства, організації, що в кінцевому рахунку відображається на результатах діяльності всієї організації. У разі діагностування цієї причини, менеджеру з персоналу потрібно дослідити соціально-психологічний клімат в колективі, зокрема рівень задоволеності працівників міжособистісними стосунками; зайнятися впровадження заходів, які дозволять поліпшити соціально-психологічний клімат колективу, наприклад, частіше проводити командотворчі тренінги, свята та неформальні зустрічі між співробітниками тощо.

Нарешті, останнім етапом аналізу руху персоналу підприємства, організації є визначення наслідків цього процесу. Варто наголосити, що рух персоналу має для підприємства як позитивні, так і негативні наслідки.

За результатами проведеного аналізу менеджеру необхідно узагальнити зібрану інформацію та розробити конкретні заходи щодо зниження некерованого руху кадрів, до них можна віднести наступні блоки заходів:

- технічні (поліпшення умов праці, вдосконалення техніки та технології);
- організаційні (пошук кожному працівникові найбільш оптимального для нього місця роботи);
- соціально-психологічні (надання додаткових пільг і гарантій, поліпшення внутрішнього клімату);
- культурно-побутові (підвищення рівня медичного обслуговування).

Цілком очевидно, що універсального рецепту заходів із подолання некерованого руху персоналу та його стабілізації в організації не існує. На комплекс дій впливають численні фактори, особливо розмір організації та сфера її діяльності. На практиці існують численні позитивні приклади боротьби із плинністю та некерованим рухом персоналу в організації.

Так, наприклад, цікавим представляється розгляд програми управління плинністю кадрів компанії «Procter & Gamble».

По-перше, раз на рік в компанії проводять survey – опитування всіх співробітників на предмет задоволеності працівників своєю роботою, службовим положенням, керівництвом. Отримані під час опитування данні групуються й аналізуються по кожному відділу та заводу. Згодом кожний із керівників отримує відповідну інформацію щодо проблем в його відділі. Отримана інформація суттєво допомагає обрати найефективніший напрям в роботі та задовольнити інтереси більшості робітників.

По-друге, відповідно до обраної позиції компанії, кожний працівник повинен щонайменше один раз на місяць спілкуватися зі своїм безпосереднім керівником, обговорювати проблеми та разом шукати шляхи їх вирішення. Експертним шляхом встановлено, що такі регулярні зустрічі суттєво впливають на показник продуктивності праці та плинності кадрів. Ці показники знижуються, оскільки працівники відчують свою необхідність і впевнені, що будь-яка проблема буде розглянута керівництвом у напрямку її вирішення. Разом із тим, відсутність заінтересованості працівником тривалий час породжує виникнення почуття непотрібності його роботи та зниження результативності праці, що суттєво підвищує показник плинності кадрів.

По-третє, керівництво постійно відслідковує рівень компенсацій та пільг, що є необхідним для конкурентної боротьби.

Прикладом боротьби з плинністю кадрів може бути досвід американської компанії SAS, яка займається програмним забезпеченням. Плинність кадрів у цій компанії складає менше 5%, в той час, як в середньому по галузі цей показник сягає 25%. Вся політика в компанії націлена на персонал. Так, всі співробітники – від менеджерів до охоронців – отримують однаковий соціальний пакет, що включає в себе безкоштовне медичне обслуговування. Крім того існує й медична страховка, 80% якої оплачує компанія. Такий безкоштовний сервіс, а також басейни та спортзали на території компанії приносять пряму економію. Варто також відмітити, що керівництво SAS не відслідковує розклад дня співробітників, надаючи їм гнучкий графік роботи. Насправді компанію цікавить лише одне –

наскільки ефективно кожний працівник справляється зі своїми обов'язками. Як наслідок, SAS економить близько 75 млн. дол. США щорічно завдяки стабільно низькому рівню плинності кадрів [4].

Отже, варіантів управління процесами руху персоналу в умовах нестійкої економіки, а також позитивних прикладів стабілізації цього процесу є безліч. Найголовніше, це постійно досліджувати та оцінювати процеси руху, оскільки відсутність такого аналізу спричинює скорочення продуктивності праці, зниження мотивації персоналу та зацікавленості в робочому процесі, а отже значні фінансові втрати в майбутньому.

Перелік посилань

1. Управління персоналом: підручник / [В.М.Данюк, А.М.Колот, Г.С.Суков та ін.]; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М.Данюка. — К. : КНЕУ, Краматорськ: НКМЗ, 2013. - 666, [6] с.
2. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Е.В.Шаповалова; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2004. — 18 с.
3. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2007. — 832 с.
4. Абашкина О. Когда текучесть кадров - это хорошо // Справочник по управлению персоналом. - 2009. - № 1. - С. 119-120.

© Вонберг Т.В.

6.2. Проблеми управління персоналом аграрних підприємств в умовах нестійкої економіки

Управління персоналом як функція має на меті досягнення певного результату – ефекту. Цей результат залежить від вміння менеджерів правильно підібрати, поєднати і використати всі наявні в організації ресурси при найменших затратах. В умовах ринкової економіки розподіл знов створеної вартості між державою та підприємством (організацією), та розподіл знов створеної вартості, що залишається у розпорядженні підприємств, між працівниками та власниками засобів виробництва є абсолютно самостійними економічними процесами: для найманого працівника, що не має внеску в засоби виробництва, розмір доходу визначається ціною праці (його роботи) та приймає форму заробітної плати, а для власника –

форму доходу від власності у вигляді прибутку, частки чистої продукції, дивідендів та ін.

Сьогодні підприємства відповідно до норм Господарського кодексу України самостійно розпоряджаються фінансовими ресурсами, які є на їх розрахункових рахунках [1, ст. 44]. За винятком мінімальних державних гарантій, розмір заробітної плати визначається частиною доходу, що отримує підприємство від господарської діяльності [2, ст. 4]. При цьому підприємства, маючи достатню самостійність, знаходяться перед вибором: або збільшити працівникам заробітну плату при поліпшенні господарської діяльності та економічних показників роботи, або розширити процес виробництва продукції.

Ефективність господарювання і ефективність управління поняття схожі, адже управління підприємством – це процес свідомого впливу керівника на господарські процеси, що в свою чергу призводить до отримання певного результату, який можна вважати результатом як господарської, так і управлінської діяльності – управління персоналу зокрема.

При аналізі ефективності управління виходимо з того, що всі процеси, які проходять в організації, підпадають під управлінський вплив, тому результат від кожного з них можна вважати результатом управління (управлінським ефектом). Але кожен вид управлінської діяльності направлений на планування, організацію, стимулювання, координацію і контроль за проходженням того чи іншого процесу або використання окремих ресурсів. Від таких специфічних управлінських дій як управління персоналом, інвестиціями, маркетингом і ін. залежить ефективність організації в цілому. Тому в процесі визначення ефективності управління організацією взагалі, можна виділити ефект від управління виробничою діяльністю, а також управління персоналом. Всі перераховані специфічні дії адміністрації підприємства в процесі його господарської діяльності формують загальний управлінський ефект.

Управління персоналом аграрного підприємства направлений на досягнення певної мети, а ступінь її досягнення виступає критерієм оцінки ефективності управління. Виходячи з цього слід зазначити, що показники господарської діяльності аграрного підприємства за певний період можна вважати ефектом від управління, який визначається шляхом оцінки результатів діяльності В загальному розумінні ефективність

управління, тобто оцінка його рівня, має свої особливості, бо в чистому вигляді ефект від управління визначити досить важко.

Вміння керівника знаходити вірні шляхи вирішення проблем очолюваної організації сприяє досягненню високих результатів. Тому показники господарської діяльності аграрних підприємств можна вважати результативними показниками управлінських дій, тобто індикаторами рівня ефективності управління [3, с. 34].

Рівень ефективності господарювання зокрема виступає мірилом, основним індикатором оцінки результатів управління організацією, в нашому випадку – аграрного підприємства. В сучасних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств перед управлінням стоять завдання, пов'язані з переорієнтацією на ринкове господарювання, які вносять відповідні зміни в систему управління і кадрову політику зокрема. Сільськогосподарські підприємства країни господарюють не досить успішно, про це свідчить велика питома вага збиткових підприємств і збитковість виробництва окремих видів продукції. Перш за все потрібно звернути увагу на те, що найнижчий рівень ефективності виробництва спостерігається в господарських товариствах, рентабельною є діяльність приватних, хоча прибутковість в них є низькою. Виділяються державні підприємства, які господарюють ефективно по всіх оціночних показниках. Серед головних причин такої ситуації слід назвати те, що державні підприємства, на відміну від інших структур, зберегли виробничий потенціал, здебільшого спеціалізуються на окремих видах виробництв.

Для визначення рівня ефективності управління використовується порівняльна оцінка окремих показників економічного розвитку основних категорій підприємств методом коефіцієнтів. Така оцінка дає змогу на основі наявних статистичних даних виявити динаміку зміни результатів діяльності підприємств, а саме – рівня продуктивності праці в різних організаційно-правових формах сільськогосподарських товаровиробників [4, с. 118].

В найвищий рівень ефективності управління спостерігається в державних підприємствах, а також приватних. Господарські товариства працюють менш ефективно, що виражено в рівні затрат та прибутку. Стосовно рівня соціального розвитку підприємства, який оцінюється по розміру відрахувань на соціальні заходи в розрахунку на 1-го працівника і на 1 га

сільськогосподарських угідь, а також затрат на оплату праці, то тут першість належить державним сільськогосподарським підприємствам, в послідуочі роки ж вони здали позиції в цьому плані.

Однією із головних причин низької ефективності управління в більшості аграрних підприємств, особливо це стосується управління персоналом, можна вважати збереження старої організаційної структури і такого ж типу економічного механізму господарювання. В переважній частині підприємств згадані складові системи управління “запозичені” в колишніх КСП, що по суті не змінило основ управління, тому така ситуація негативно впливає на ефективність системи управління та результати господарсько-комерційної діяльності суб’єктів аграрних відносин. Система управління персоналом переважної більшості сільськогосподарських підприємств не відповідає вимогам сьогодення, а саме – характерною її особливістю є низький рівень трудової дисципліни, не здатність підібрати і залучити потрібну кількість персоналу відповідної кваліфікації. Управління підприємницьких структур виявився не готовим до ефективного управління ними в умовах конкурентного ринку, що негативно вплинуло на вирішення технологічних і соціально-економічних питань [3, с. 63].

На сучасному етапі розвитку аграрних підприємств спостерігається ситуація, яку можна характеризувати як гострий дефіцит кваліфікованих менеджерів, тобто таких, які були б знайомі з управлінням підприємством і персоналом в умовах ринку. Більшість підприємств очолюють керівники, професійне становлення яких проходило в умовах соціалістичної економіки. Вони здебільшого мають технологічну, агрономічну або технічну освіту, економістів невелика частка.

Дані аналізу дають змогу стверджувати, що спеціалістів, які пристосовані до вимог ринку – одиниці. Існують випадки, коли в процесі реструктуризації КСП новостворені підприємства очолили люди, які не мають спеціальної освіти, не знайомі з особливостями ведення сільського господарства, тобто раніше не мали відношення до даного виду діяльності. Тому вони не можуть ефективно управляти і їхні підприємства доведені до ще більшого занепаду. Рівень мотивації трудової діяльності в аграрних підприємствах не дає змоги сподіватися, що в

найближчий час до них прийдуть кваліфіковані менеджери. Цьому сприяють як зовнішні, так і внутрішні фактори.

Значною мірою ефективність діяльності керівника, тобто вміння його забезпечити високі результати керованого підприємства в контексті ефективного управління персоналом залежить від його мотивації. Рівень мотивації керівника в аграрному підприємстві формується під впливом ситуації, яка склалася як на самому підприємстві, так і за його межами, та окремих чинників. Серед них виділимо матеріальні і статусні мотиви, тобто рівень добробуту та місце в ієрархії; наявні проблеми і завдання, цілі – досягнення яких він вважає пріоритетом. Дослідження показали, що така постановка проблеми має місце, адже в умовах нестабільності аграрного ринку, відсутності підтримки з боку держави в свідомості керівників більшості аграрних підприємств переважає невпевненість у завтрашньому дні. Ситуація веде до подальшого зниження рівня мотивації (як підприємницької діяльності так і власне праці) керівників підприємств, адже вони невпевнені, що виробляючи великі обсяги продукції підприємство отримає гарантовано-високі доходи, а нездатність управляти в умовах конкурентного ринку є причиною зниження ефекту управління.

Аналізуючи динаміку виробництва і доходи від реалізації виробленої продукції потрібно зазначити, що ціновий фактор негативно вплинув на рівень дохідності реалізованої продукції. Для сучасних аграрних підприємств характерна ситуація, коли при зростанні натуральних показників діяльності вартісні в кращому випадку залишаються незмінними, або знижуються. Споглядаючи зміну цін на сільськогосподарську продукцію і динаміку виробництва, слід звернути увагу на те, що підвищення ефективності господарювання виявилось дещо ілюзорним, адже виробивши і реалізувавши на ринку значно більший обсяг продукції товаровиробники отримали менші доходи. Причиною таких парадоксальних змін виступають ціни на продукцію, які є нижчими за собівартість, що в свою чергу знижує ефективність господарювання та управління зокрема.

Зауважимо, що не зовсім коректно покладати усю відповідальність за зниження ефективності господарювання на ціновий фактор. Окремі господарства залишилися стабільними у фінансовому плані навіть за низьких закупівельних цін на продукцію, адже виживання підприємства в несприятливих

умовах залежить від керівника, його кадрового потенціалу, підприємницького хисту.

Ефективність функціонування існуючої на підприємстві системи управління персоналом головним чином залежить від знань керівником теорії і практики управління, його професійних навичок, а головне – вміння мобілізувати наявний кадровий потенціал підприємства для виконання виробничого завдання. Згадані вимоги, на нашу думку, мають першочергове значення в умовах нестабільності розвитку сільгосппідприємств. Це є ще одним свідченням того, що за рахунок вмілого управління людьми, продуманої організації ресурсного забезпечення і власне виробництва, можна досягти високої ефективності господарювання. Тобто, ефективність управління персоналом аграрного підприємства насамперед залежить від навиків менеджера і наявних виробничих можливостей, засобів впливу керівника на трудову активність працівників. Перш за все це стосується фінансових можливостей, які б дозволили створити систему дієвих стимулів до праці, а саме – давали б змогу здійснювати конструктивне заохочення до підвищення результатів праці, формувати відповідний рівень мотивації, що в свою чергу дозволяє досягти відповідного ефекту управління [5, с. 158].

Одним із головних індикаторів оцінки ефективності управління виступає продуктивність праці, яку можна розглядати через призму обсягів виробництва продукції і затрати праці. Зниження затрат праці є передумовою підвищення її продуктивності, адже через незадовільну техніко-технологічну оснащеність підприємств вони є високими, що робить вироблену продукцію неконкурентноспроможною на ринку.

Продуктивність праці визначає її оплату, а рівень оплати, на нашу думку, вказує на рівень ефективності управління персоналом, як фактор оцінки особливості здійснення матеріального стимулювання працівників. Із збільшенням обсягу виробництва валової продукції з розрахунку на працівника (продуктивність праці) зростають і витрати на оплату, тобто рівень заробітної плати персоналу. Це дає підстави стверджувати, що досягнутий рівень продуктивності праці в переважній більшості підприємств не забезпечував високого рівня її оплати, тому ефективність управління персоналом з цієї точки зору можна вважати низькою.

Дослідження особливостей управління персоналом в окремих аграрних підприємствах показали, що принципи управління в них збереглися ті, які були за часів колгоспно-радгоспної системи. Характерною особливістю виступає єдиноначальність, тобто прийняття рішень одноосібно керівником (засновником) підприємств. Переважна більшість керівників сільськогосподарських підприємств головною передумовою ефективної діяльності керованого підприємства вважають високий рівень кваліфікації і мотивації персоналу, а також техніко-технологічну оснащеність виробництва поряд з раціональною організацією виробничого і трудового процесів.

На нашу думку, рівень ефективності управління підприємства залежить також від витрат на утримання апарату управління, а саме адміністративних витрат, які відображають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Із збільшенням обсягу адміністративних витрат підвищується прибутковість і рентабельність виробництва. Така тенденція чітко простежується в господарських товариствах, у приватних підприємствах ситуація неоднозначна, тобто мають місце перепади результатів по групах підприємств, виражені у збільшенні прибутку при збільшенні витрат і зменшенні прибутку при збільшенні витрат. На нашу думку, такі перепади зумовлені змінами в середовищі функціонування підприємств. В загальному вигляді адміністративні витрати виявилися непродуктивними, адже вони не сприяли досягненню високих результатів виробничої діяльності підприємств.

Значною мірою на ефективність управління впливає зміст роботи керівника, тобто система функцій, які він виконує. Поряд з цим важливим фактором ефективності управління виступає характер управлінських дій та їх порівняння з освітнім рівнем і професійно-кваліфікаційними характеристиками менеджера. Так якщо характер і зміст роботи в найбільшій мірі відповідають професійним навикам менеджера, то він найбільш ефективно виконуватиме функцію управління. В сільськогосподарських підприємствах склалася ситуація, коли директор перебирає на себе більшу частину функцій керівників структурних підрозділів чи головних спеціалістів підприємства. Таким чином відбувається дублювання функцій і він відволікається від своїх прямих обов'язків, що в свою чергу знижує ефективність

управління. Це пов'язано перш за все з невідповідністю кадрового потенціалу підприємств вимогам сьогодення, а також низьким рівнем мотивації трудової діяльності – особливо це стосується керівників середньої ланки та спеціалістів. Ситуація склалася таким чином, що переважна частина керівників аграрних підприємств більшу частину часу займаються вирішенням господарських питань і питань, пов'язаних із відносинами з органами державного управління на місцях. Проблемам управління персоналом приділяється значно менше уваги, персонал вважається частиною технологічного процесу, тобто ресурсом, а не думуючою особистістю. Такий підхід до управління притаманний для переважної більшості керівників. Цьому сприяє також ситуація на ринку робочої сили на селі, особливо в селах, віддалених від великих населених пунктів. В цьому випадку селяни не мають можливості працювати в інших підприємствах окрім аграрного. Сільськогосподарські підприємства в таких селах зазвичай перенасичені робочою силою, яка до того ж низької кваліфікації. Характерним є високий процент прихованого безробіття, при звільненні одного працівника на його місце претендують кілька. Через ці обставини адміністрація не вважає за необхідне вдаватися до мотиваційного управління персоналом. Таке ставлення до персоналу сприяє зниженню його трудової активності, а головне – зниженню ефективності управлінських дій.

Низький рівень кваліфікації і мотивації персоналу знижує ефективність управлінських дій, які здійснює менеджер аграрного підприємства. Підлеглі не усвідомлюють своєї значимості і місця у виробничому процесі, не розуміють сутності поставлених завдань та не знають, як правильно їх виконувати. Менеджеру потрібно докладати багато зусиль, щоб добитися від персоналу розуміння справи і спонукати результативно працювати на благо підприємства. В більшості випадків вирішити згадані завдання важко, наявне коло проблем значно утруднює забезпечення ефективного управління персоналом [4, 6, 7, 8].

Система управління персоналом більшості аграрних підприємств неефективна, її складові не можуть вважатися такими, що відповідають вимогам господарювання в умовах нестійкої економіки, а саме – недієвість мотиваційних механізмів,

заходів, які направлені на формування і розвиток кадрового потенціалу.

Аналіз стану управління персоналом, що стосується формування та використання кадрового потенціалу, мотивації праці, її продуктивності і ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами показує, що в системі управління персоналом переважають негативи, які проявляються в наступних особливостях:

- кількісні і якісні характеристики кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств погіршуються – проходить вимивання кадрів, яке проявляється у звільненні (за власною ініціативою) працівників, особливо висококваліфікованих, з економічною освітою, тих які є конкурентоспроможними на ринку праці чи їхні здібності затребувані в інших галузях;

- молоді спеціалісти, випускники навчальних закладів аграрного профілю не бачать необхідності працювати в сільгоспідприємствах, що призводить до того, що не відбувається потрібного поновлення кадрів, особливо керівників і спеціалістів спроможних приймати адекватні сучасним умовам рішення, тому керівним органам потрібно усвідомити необхідність поліпшення кадрового потенціалу підприємств, а в деяких випадках масштабного відновлення, особливо це стосується якісної сторони;

- кадрова політика сільськогосподарських підприємств направлена на використання наявного кадрового потенціалу без його поліпшення, що найближчим часом призведе до гострого дефіциту спеціалістів та менеджерів. Підприємства майже не витрачають власні кошти на розвиток кадрового потенціалу, тобто на навчання і перепідготовку працівників. Однією із головних тенденцій розвитку управління персоналом аграрних підприємств є курс на зменшення чисельності штатних працівників, віддаючи перевагу залученню персоналу на сезонні роботи, а управлінський апарат не зменшується;

- низький рівень мотивації трудової діяльності на селі, зменшення чисельності зайнятих в молодому віці і з вищою освітою, наряду з несприятливим підприємницьким середовищем гальмує як позитивні процеси розвитку існуючих підприємницьких структур так і становлення нових підприємств;

- рівень заробітної плати в працівників сільськогосподарських підприємств низький у порівнянні з іншими галузями, зарплата виплачується продукцією і послугами, мають місце її затримки, що є

причиною відтоку кваліфікованих працівників в інші галузі, а також низької продуктивності праці;

- заробітна плата не виконує стимулюючої функції, не дозволяє задовольнити мінімальних потреб, що формує байдужість працівників до роботи, не сприяє підвищенню продуктивності праці. Орендна плата як джерело доходу не виступає стимулом до праці, так як працівники є найманими і не можуть своїми діями впливати на її розмір, до того ж її питома вага в доході від зайнятості в сільському господарстві незначна;

- організація виробництва і праці здійснюється безсистемно, а служби підприємств не приділяють значної уваги цій функції, що є однією з причин втрат робочого часу, затягування строків виконання робіт;

- в цілому ефективність управління низька – це проявляється в збитковості виробництва, зниженні соціальних виплат, низькому рівні оплати праці та її продуктивності, а також відсутності значних інвестицій у формування і розвитку кадрового потенціалу підприємств.

Перелік посилань

1. Закон України «Про оплату праці» // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
2. Господарський кодекс України // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Дієсперов В. С. Сільськогосподарська праця в нових умовах / Дієсперов В. С. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2009. – 184 с.
4. Чикуркова А.Д. Система стратегічного управління персоналом в аграрному секторі економіки: [монографія] / Чикуркова А.Д. – Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2012. – 456 с.
5. Власова А.П., Левицька Ж.Н. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / А. Власова, Ж. Левицька // Києво-Могилянська Бізнес-Студія, 2006. - 296 с.
6. Гроссман Д., Ліпец Я., Мурманн П. та ін. Організаційний менеджмент та управління людськими ресурсами / [Д. Гроссман, Я. Ліпец, П. Мурманн та ін.]. – К.: НМЦ «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2004. – 286 с.
7. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник [Текст] / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
8. Петрова І.Л. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами / І.Л. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 23-28.

9. Смірнов О. О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств / О.О. Смірнов // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. – С. 71–77.

© Миронова Р.М., Карасьов О.П.

6.3. Коуч-технології як ефективний інструмент управління персоналом в умовах нестабільної економіки

В умовах становлення вітчизняної ринкової економіки актуалізується роль людського капіталу як ефективної конкурентної переваги фірми. Сучасний людський капітал формується за рахунок інвестицій у виховання, освіту, здоров'я, знання, підприємницьку здатність, інформаційне забезпечення, безпеку та економічну свободу населення, а також у науку, культуру і мистецтво. Поряд із фінансами та інформаційними технологіями людський капітал входить до складу ключових факторів ведення бізнесу, тому даний вид ресурсів підлягає постійному управлінню. Для управління людським капіталом в сучасних умовах ведення бізнесу потрібні нові технології та інновації. Набір інструментів управління людським капіталом робить вміння, навички, досвід, кар'єру, мотивацію співробітників компанії видимими та керованими.

Сучасне управління людськими ресурсами передбачає таке використання його портфеля інструментів, методів і технологій, що забезпечує трансформацію індивідуальних знань, особистісного інноваційного потенціалу в колективний, внутрішньо корпоративний інноваційний потенціал. Поступово на ринку послуг з'являються якісно нові інструменти менеджменту, що характеризуються високими показниками ефективності від їх застосування в управлінській діяльності. До них відносять в тому числі і коучинг, який виник порівняно недавно на вітчизняному ринку і потребує більш детального осмислення.

Ефективний інструментарій, методологія й окремі питання практичного управління людським капіталом знайшли своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Т. Голви, Л. Гілберта, П. Сенге, М. Портера, Ф. Хедоурі, П. Друкера, А. Маслоу, Дж. Уїтмор, О. С. Віханського, Б. М.

Генкіна, А. Я. Кибанової, Л. А. Іванової, В. К. Макарової, В. І. Маслової та інших.

На сьогодні існує близько 50 напрямків коуч-шкіл, які використовують різні методики і інструменти при навчанні. Інструменти коучингу – це такі прийоми і технології, які допомагають досягти успіху у просуванні до мети. Автором вивчено й систематизовано за групами основні інструменти коучингу (результати представлені на рис. 1):

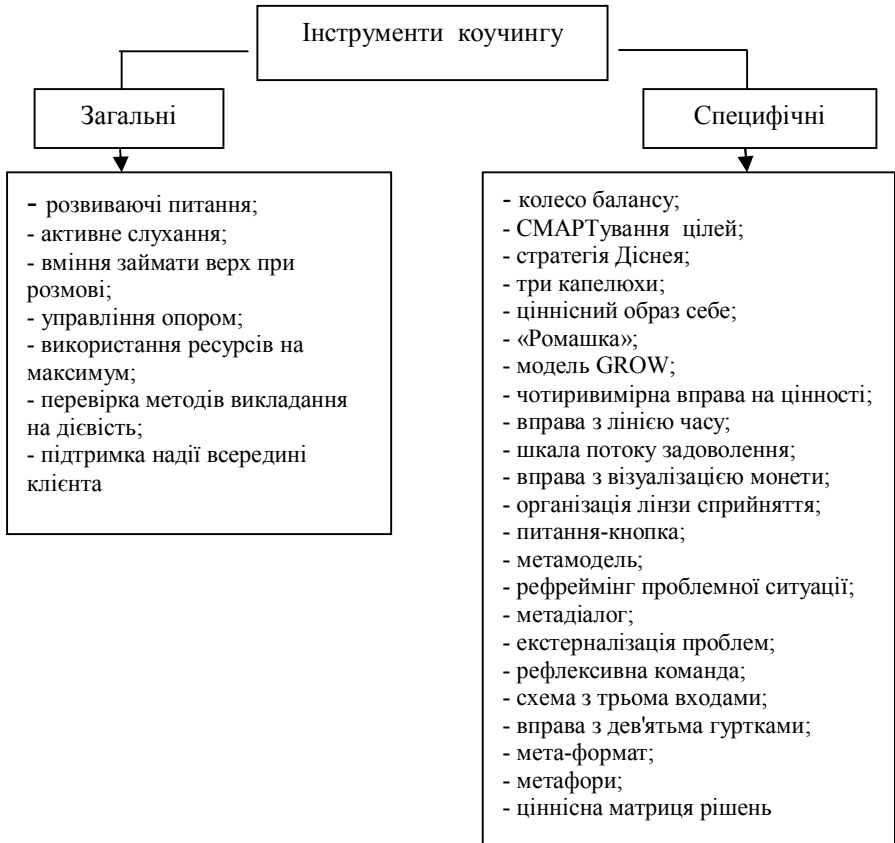


Рисунок 1. Основні інструменти коучингу*

* підготовлено автором за матеріалами [1-11]

Загальні інструменти коучингу передбачають:

- активне слухання (для ефективної роботи з клієнтом необхідно знати про нього основну інформацію, яка важлива для того, щоб коуч вибрав правильний шлях для досягнення цілей клієнта);

- вміння займати верх при розмові (коуч повинен знати, як спрямувати клієнта на самостійне знаходження рішення хвилюючих питань, але при цьому не передавати йому управління коуч-сесією);

- перевірку методів «викладання» на дієвість (необхідно підлаштовувати інструменти і методи роботи під сучасне суспільство);

- вміння підтримувати надію всередині клієнта (необхідно вміти допомогти клієнтові усвідомити нові можливості, які з'явилися б у нього, якщо б ситуація в його житті змінилася);

- використання ресурсів на максимум [1].

Управління опором – коуч-тренер повинен бачити наскільки великий опір з боку клієнта в усвідомленні проблеми. Часто опір буде проходити через фази відкидання реальності, різких реакцій, щоб спроекувати проблему на інших, а лише потім відбувається твереза констатація елементів особистої відповідальності, яка стане відправною точкою в програмі тренування [2].

Основний інструмент коучингу - розвиваючі питання. Керівник, використовуючи питання, може не тільки багато нового дізнатися про свою ж організації, але і розвинути співробітників, підвищити мотивацію і ефективність їх роботи.

Питання, що задаються коучем різнопланові, дозволяють поглянути на проблему з різних сторін. Крім того, коучі задають уточнюючі питання, щоб бути впевненим у правильності розуміння співрозмовника і питання-виклики з контекстом «слабо» [3].

Специфічні інструменти коучингу включають в себе:

- Колесо балансу (дозволяє наочно структурувати основні сфери діяльності і допомагає розібратися з пріоритетами в житті);

- СМАРТування цілей (S (Specific) — конкретна; M (Measurable) — вимірювана; A (Ambitious) — амбіційна; R (Realistic) — реалістична; T (Time-bound) — визначена в часі);

- Стратегі Діснея (мета — допомогти клієнтові подивитися на якийсь проект з трьох позицій — мрійника, реаліста і критика);

- Три капелюхи (вправа на те, щоб подивитися на ціль або проект, включивши всі ресурси своєї свідомості);

- Ціннісний образ себе (це досить ємна вправа, спрямована на те, щоб сформувати свій власний образ, який має саме ті якості, які потрібні клієнту);

- Виявлення підтримуючого середовища - «Ромашка» (підсумок цієї вправи зображується у формі ромашки. Головна ідея вправи - визначити, хто (або що) є підтримкою на шляху клієнта до мети) [4];

- Модель GROW (включає чотири етапи: I етап — G (Goal – Мета) – узгодження цілей клієнта і компанії; II етап — R (Reality – Реальність) - аналіз сильних і слабких сторін; III етап - O (Options – Варіанти) – пошук варіантів досягнення поставленої мети; IV етап — W (What to do? – Що зробиш?) - складання плану конкретних дій із зазначенням строків виконання контрольних точок для вимірювання просування до мети) [5];

- Чотирирівнірна вправа на цінності (чотири області цінностей: фізична, емоційна, творча, духовна);

- Вправа з лінією часу (для покрокового виконання проекту);

- Шкала потоку задоволення;

- Вправа з візуалізацією монети (розвиває системне мислення та огляд);

- Організація лінзи сприйняття;

- Питання-кнопка [6].

- Метамоделі спирається на наступний принцип: люди відчувають дійсність не прямо, а за допомогою карт дійсності, створених ними у своїх думках. Коли у людини є проблема, її, як правило, не існує в дійсності — вона існує в його карті дійсності. Якщо його карта дійсності збагатиться, то і відповідним чином розшириться його світогляд. Завдання коуча: допомогти збагатити карту дійсності клієнта до необхідного рівня, і проблеми будуть вирішені [7];

- Сутність рефреймінгу проблемної ситуації полягає в тому, що робиться спроба інакше оцінити обставини проблеми та ситуацію намагаються позитивно переосмислити;

- Метадіалог (процес взаємного слухання та участі в діалозі (питання і міркування), коли два консультанта за згодою клієнта спілкуються один з одним в його присутності. Клієнт

може перервати міркування консультантів і прокоментувати сказане);

- Екстерналізація проблем (передбачає відділення проблеми від самої людини з можливістю подальшого впливу на неї);

- Рефлексивна команда (можливість для зовнішнього спостереження) – суть: під час бесіди коуч перериває розмову з клієнтом і разом з рефлексивною командою (колеги коуча, 5-10 чоловік) обговорюють проблеми клієнта, при цьому клієнту забороняється брати участь у такому діалозі, він може тільки слухати, як кажуть про нього [8];

- Схема з трьома входами (інструмент групової діагностики підприємства (інструмент коучингу команд), який дозволяє коучу представити систему як сукупність взаємопов'язаних складових: функції, структури та динаміки. При цьому особлива увага приділяється динаміці команди, тобто засобів для досягнення цілей команди, клімату, рівня взаємної довіри між людьми. Аналіз показників дозволяє коучу охарактеризувати команду або як закритий клан, реальна команда або дифузна група тренування) [2];

- Вправа з дев'ятьма кільцями (для графічної ілюстрації самообмежуючих припущень. Обмеження, яке клієнт повинен подолати, можна сформулювати так: «Треба перебувати всередині квадрата, утвореного колами». Якщо ви подолали обмеження і знайшли рішення, то подумайте, як зробити те ж саме, використовуючи три лінії або менше. Яким припущенням ви обмежуєте себе тепер? Вихід за межі подібних самообмежуючих припущень дозволить вирішити старі проблеми новим, нестандартним способом. Головне – визначити помилкові припущення, після цього рішення знайти набагато легше) [9];

- Мета - формат (погляд на проблему «з висоти») - коуч ніби відсторонюється від насущних проблем клієнта і передає клієнту те, що йому відкривається при ясному погляді на ситуацію зі сторони;

- Метафори (спосіб повернути увагу і досвід клієнта, щоб допомогти йому швидше і легше зрозуміти ситуацію. Питання «Ви блукаєте в тумані?» емоційно набагато ефективніше питання «Ви заплуталися?»);

- Ціннісна матриця рішень (використовується на стадії уточнення первинних цінностей. Суть: складається список з 10 цінностей, який згодом ранжується за ступенем важливості.

Потім клієнт оцінює за 10-бальною шкалою ступінь задоволеності рішенням: наскільки та чи інша цінність була реалізована) [10].

Впровадження інструментів коучингу в повсякденну практику управління може сильно просунути компанію і співробітників до досягнення загальних і особистих цілей.

Автор пропонує використовувати ряд найбільш ефективних загальних і специфічних інструментів коучингу для складових людського капіталу, що дозволить не тільки підвищити менеджмент даного виду ресурсу, але і кількісно-якісно змінити його характеристики (рис.2.).

Поділ коучингу на види пов'язане з контекстом (змістом, завданнями коучингової роботи). Поширення отримали види спеціалізації областей коучингу: кар'єрний, спортивний, сімейний, бізнес-коучинг для підприємців, коучинг вищих керівників, командний коучинг, кар'єрний коучинг, спортивний, коучинг для батьків та ін. В останні роки у світі розвиваються спеціалізовані види коучинга. У їх числі: коучинг здоров'я, коучинг синдрому дефіциту уваги і гіперактивності (ADHD coaching), фінансовий коучинг та ін. Іншими словами, ця класифікація пов'язана з тією областю, в якій коучинг застосовується в якості ефективного інструменту управління людськими ресурсами.

Інструменти управління людським капіталом інтегровані в більш широкі технології і взаємодіють між різними підрозділами організації. Набір інструментів управління людським капіталом робить вміння, навички, досвід, кар'єру, мотивацію співробітників компанії видимими і керованими.

Слід зазначити, що не всі технології та інструменти управління розвитком людського капіталу однаково ефективні для вітчизняних та іноземних компаній. Насамперед, це обумовлено різницею пріоритетів, які ставлять перед собою керівники в Україні та за кордоном. Наприклад, до найбільш практикуючих методів навчання персоналу в Україні, РФ, Великобританії і США відносяться: навчання на робочому місці, зовнішні конференції, курси та тренінги. До найбільш поширених методів у Великобританії і США, але рідко використовуваних в Україні, належать: коучинг лінійними менеджерами або зовнішніми спеціалістами, внутрішні заходи з обміну знаннями, наставництво.

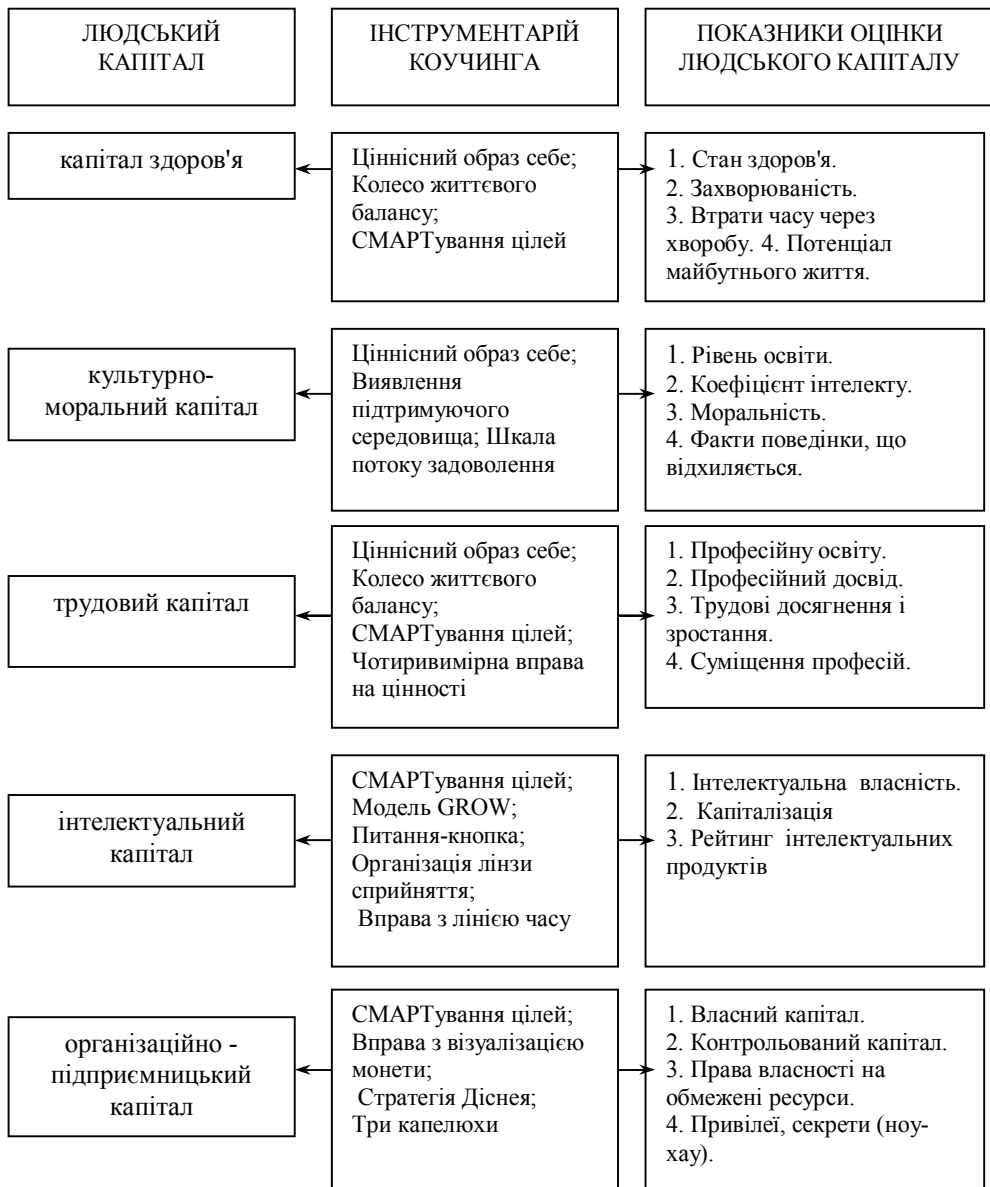


Рисунок 2. Інструментарій коучингу в класифікації видів людського капіталу*
*авторська розробка [12]

Капітал здоров'я - інвестиції в людину, що необхідні для формування, підтримки та вдосконалення його здоров'я і працездатності. Скорочення (зменшення) капіталу здоров'я позначається на демографічній ситуації, яку в даний час можна оцінити як досить неоднозначною. Для стимулювання приросту капіталу здоров'я багато фірм використовують преміювання до відпускних (лікувальні) працівникам, які не хворіли протягом року. Стимулююче значення має використання системи добровільного медичного страхування за рахунок роботодавця з урахуванням реальної економії робочого часу через хворобу порівняно з середніми або нормативними рівнями. Рівень здоров'я багато в чому залежить від якості послуг охорони здоров'я, яке супроводжує людину з самого народження до його пенсійного віку. Інвестиції в здоров'я забезпечують нормальний оборот робочої сили у виробництві. Практичне застосування коучингу у зростанні капіталу здоров'я нації спрямоване перш за все на усвідомлення людиною необхідності своєчасно звертатися за кваліфікованою медичною допомогою, ведення здорового способу життя, дотримання техніки безпеки на виробництві та в побуті та ін.

Культурно-моральний капітал - сукупність інтелектуальних здібностей, знань, умінь, навичок, моральних якостей, кваліфікаційної підготовки індивіда або індивідів, які використовуються в процесі здійснення соціальної діяльності і при цьому узаконюють володіння статусом і владою. Коуч-інструменти дозволять індивіду здійснити соціальну дію, стати суб'єктом праці та зайняти відповідну своєму культурному рівню професійну нішу, отримати не тільки соціальний, професійний статус, але і доступ до додаткових доходів, що перевищує витрати, пов'язані з простим відтворенням працівника та його сім'ї.

Трудовий капітал формується все життя по мірі накопичення досвіду, трудових навичок, умінь і, найголовніше, освіти. Застосування коучингу спрямовано на підвищення свідомості людини в постійному підвищенні рівня своєї професійної освіти. На підприємствах трудовий капітал втілюється в працю кваліфікованих робітників, частка яких залежить від технології, що застосовується. Чим більше частка технологій, тим вище вимоги до трудового капіталу. Поліпшення

технології, перехід на нові технології вимагає інвестицій у підвищення кваліфікації та перекваліфікацію.

Інтелектуальний капітал - збірне поняття для позначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії. Практичне застосування коуч-технологій дозволить реалізувати головну функцію інтелектуального капіталу - істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, в свою чергу, забезпечують його високоефективну господарську діяльність.

Організаційно - підприємницький капітал – один із найбільш перспективних і важливих видів людського капіталу. Підприємливістю володіють не всі люди. Вміння керувати, організовувати, створювати і вести успішний бізнес – складна здатність, вивченням якої займаються психологи, соціологи, економісти. Саме коуч-тренери, використовуючи різноманітні інструменти, також здатні шляхом задавання питань клієнту виявити його схильності до ведення бізнесу, організаторські здібності, новаторські ідеї [12-15].

Отже, інструменти коучингу – це такі прийоми і технології, які допомагають досягти успіху у просуванні до мети. Головним інструментом коучингу вважається вміння задавати питання. Саме це дозволяє клієнту самому прийти до правильного висновку, визначити свою подальшу поведінку на шляху до поставленої мети.

Коучинг є синтезом бізнес-консультування, тренінгів, психологічного консультування, спрямованого на формування бажаної корпоративної поведінки. Останнім часом коучинг все частіше використовується в організаціях в якості унікального системного підходу до формування корпоративної культури, технології розвитку співробітників, побудови і реалізації стратегій підприємства. Крім цього, компанії, що використовують коучинг як метод управління персоналом, здатні набагато простіше і ефективніше утримати своїх працівників від звільнення.

Перелік посилань

1. Основные инструменты коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mikim.com.ua/mediafolder/articles/117-osnovnie-instrumenti-kouchinga>. — Загл.с экрана.

2. Стак. Э. Коучинг на предприятии. Станьте менеджером – тренером/ Эдуард Стак; [пер. с франц. И.К.Масалков]. — М.: Институт консультирования и системных решений, 2006.- 206 с.
3. Е.Б.Свиркова. Коучинг: модная игрушка или рабочий инструмент? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aximaconsult.ru/stati-1-34.html>. — Загл.с экрана.
4. Инструменты коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://coach4profi.ru/инструменты-коучинга>. — Загл.с экрана.
5. Инструменты коучинг-менеджмента: GROW. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zadneprovskaya.com/coaching>. — Загл.с экрана.
6. Аткинсон М. Жизнь в потоке: Коучинг/Мэрилин Аткинсон; [пер. с англ.]. — М.:Альпина Паблишер, 2013.-330 с. — (Серия «Трансформационный коучинг: Наука и искусство»).
7. Профессиональные инструменты коучинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа:<http://academy.procoaching.com/instrumenty-kouchinga.html>. — Загл.с экрана.
8. Томашек Нино. Системный коучинг. Целеориентированный подход в консультировании/ Нино Томашек; [пер. с нем. О.А.Шипилова]. — Х.: Гуманитарный Центр, 2008. - 176 с.
9. Уитмор Дж. Coaching: Новый стиль менеджмента и управления персоналом: практич. пособие/ Джон Уитмор; [пер.с англ.]. — М.: Финансы и статистика, 2000. - 160 с.
10. Уитворт Л. Коактивный коучинг: учебник/Лаура Уитворт, Генри Кимси-Хаус, Фил Сэндал; [пер.с англ. М.Ошурков]. — М.: Центр поддержки корпоративного управления и бизнеса, 2004. - 360 с.
11. Слободянюк Н.А. Инструменты коучинга: общие и специфические/Н.А.Слободянюк// Економіка, фінанси, право: інформаційно-аналітичний журнал. –Київ: Аналітик, 2013. – №11–1, 2013. – С. 41-43
12. Слободянюк Н.А. Коучинг - эффективный инструмент управления человеческим капиталом/Н.А.Слободянюк// Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожного університету. –№2(9)–2015. –Харків: ХНАДУ, 2015. – С.137–144.
13. Слободянюк Н.А. Коучинг: достоинства и недостатки/Н.А.Слободянюк// Актуальні питання економіки та управління у сучасних соціально-економічних умовах: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 14–15 жовтня 2013 р.–Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – С. 101-104
14. Слободянюк Н.А. Генезис коучинга/Н.А.Слободянюк// Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 22 листопада 2013 р. –Харків: ФОП Павлов М.Ю., 2013. –С. 39–40.

15. Слободянюк Н.А. Эффективные инструменты управления человеческим капиталом/Н.А.Слободянюк// Сучасні тенденції розвитку світової економіки: збірник матеріалів VII міжнародної науково-практичної конференції, 22 травня 2015 р. –Харків: ХНАДУ, 2015. – С.104–105.

© Слободянюк Н.О.

6.4. Необхідність та перспективи оцінки персоналу підприємств легкої промисловості

Сучасні зміни в економіці країни та світу, спричинили суттєві зміни динаміки у такій важливій галузі як легка промисловість. За оцінками експертів ринок одягу та взуття входить до 20 найрозвинутіших ринків України, українці витрачають на взуття та одяг приблизно третину свого місячного доходу, що перевищує показники в країнах Західної Європи[1]. Але криза не обминула і цей вид діяльності. Частка реалізованої продукції підприємств легкої промисловості в 2014 році складала 10031,4 тис. грн. а це 0,8% від загальної суми реалізованої продукції всієї промисловості[2].

Найбільш дієвим способом виявити потенційні можливості і професійні якості працівників є система оцінки персоналу, яка надає інформацію щодо працівників, рівня їх знань, відповідності посаді, яку обіймає, що в цілому позитивно впливає на окремі показники роботи підприємства, а з часом і на загальний розвиток легкої промисловості. Оцінка роботи працівників дає змогу вирішувати проблеми управління персоналом легкої промисловості в частині підбору і розстановки, перепідготовки персоналу, підвищення кваліфікації працівників керівного складу, поліпшення управління колективом, тощо. Все це підвищує рівень актуальності питання щодо удосконалення оцінки персоналу підприємств легкої промисловості.

Нині існує велика кількість проблем розвитку легкої промисловості в Україні, найголовнішим з них є : зменшилась кількість великих підприємств; більшість існуючих підприємств мають застаріле обладнання; низький рівень інвестування. Отже, розвиток підприємств легкої промисловості за рахунок власних коштів обмежений. Підвищення ефективності діяльності можливе, зокрема за рахунок більш раціонального використання персоналу.

Питання, що стосуються оцінки персоналу підприємства, досліджувалися у працях таких науковців як: А. П. Егоршин, И.В. Гуськова, П.Б. Мидлер, Г.Г. Руденко, С.Н. Апенько, А.М. Ткаченко. Результатом їх досліджень є розробка окремих підходів, процедур, методів організації та проведення оцінки персоналу підприємств. Проте не дослідженим залишився вплив оцінки персоналу підприємств легко промисловості на формування та задоволення особистих потреб.

Легка промисловість одна з найбільш потрібних галузей промисловості, яка при нормальному функціонуванні могла б забезпечити велику кількість робочих місць. У 2009 році в цій галузі було зайнято близько 700 тис. осіб. Середня кількість працівників 2014 році в еквіваленті відповідного виду діяльності складає 65,4 тис. осіб, а у відсотковому відношенні 3,3%. Дешеві імпортні товари, низька конкурентноспроможність і слабка підготовка працівників призвели до повного занепаду цієї галузі[3]. Але при залученні інвестицій і підготовці висококваліфікованих працівників все може змінитись.

У наш час оцінку персоналу трактують в залежності від сфери застосування. Так, Г. Деслер вважає, що «оцінка персоналу» – це встановлення відповідності ділових та особистих якостей робітника вимогам посади або робочого місця[4]. На думку А.Я. Кібанова, «оцінка персоналу» – це економічно ефективні заходи соціально відповідного бізнесу, що допомагають реалізовувати мотивацію людини до праці, саморозвитку та особистих досягнень[5]. Дослідник О.Турчинов стверджує, що «оцінити – означає визначити рівень (величину) цінності деякого об'єкта, процесу, явища»[6]. Будь-яка оцінка є результатом зіставлення елемента дійсності, який аналізується, з деяким еталоном, який відображує сучасні уявлення про ідеал.

Узагальнивши існуючі підходи до оцінки персоналу, можна визначити оцінку персоналу як обов'язковий, нормативно врегульований процес, після якого ми дізнаємось про особисті і ділові якості працівників які працюють в організації

Оцінка персоналу, її проблематика носить міждисциплінарний характер. В економіці користуються таким визначенням, оцінювання – це процес відповідності якостей і вмій працівника займаному ним робочому місцю чи посаді. Якщо розглядати систему оцінювання з боку соціології – то

оцінювання, є одним з методів стимулювати працівників, до конкретного виявлення своїх якостей в певній ситуації. Менеджмент акцентує увагу на таких аспектах оцінки персоналу: визначення кількісних і якісних характеристик трудової діяльності; ділових, професійних якостей працівника; сильних і слабких сторін персоналу; інформації для підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників[7].

Якщо говорити про чинники впливу на роботу підприємств легкої промисловості які можуть впливати на ефективність роботи підприємства (його працівників) то можна виділити, такі: зовнішні чинники (законодавчі акти, фінансово-економічні фактори, галузеві особливості, конкурентний ринок), внутрішні чинники (знання та вміння, здатність до управління колективом, організаційна структура, комунікабельність працівників, розподіл обов'язків).

Оцінка діяльності працівників легкої промисловості посідає визначне місце в системі управління персоналом, зокрема вона дає можливість врахувати навчання, стимулювати працівників до більш ефективної роботи, поповнювати вчасно та регулярно кадровий резерв, проте вона не дасть докладної характеристики працівників без врахування всього спектру потреб кожної особистості. Якщо під час проведення оцінки ми не дослідимо всі соціально- економічні потреби працівників, ми суттєво не зможемо скорегувати їхнього впливу[8].

Загальноприйнятими напрямками оцінки персоналу є: оцінка кваліфікації, результатів роботи, особистих якостей (рис.1).

Що стосується легкої промисловості, то на наш погляд акцент варто зробити на такому напрямі як оцінка кваліфікації.

Об'єктом оцінки в усіх організаціях виступають або окремі працівники, або певна група. У залежності від цілей та завдань на різних підприємствах використовують різні види оцінок персоналу, найвагоміші які доцільно використовувати на підприємствах легкої промисловості зображені в таблиці 1.

Такі складові оцінки персоналу як безсистемність (за принципом системності) та епізодичність (за принципом регулярності) використовувати не доцільно. Це пояснюється тим, що перспективним має бути принцип системності та регулярності.



Рисунок 1. Місце системи оцінки в управлінні персоналом та її напрями*

*складено авторами

Таблиця 1

Види оцінок персоналу підприємств легкої промисловості та її вплив на особисті потреби працюючих *

Види оцінок	Складові видів оцінок	Використовуються (невикористовуються) на підприємствах легкої промисловості, (+/-)	Доцільність використання в майбутній оцінці (+/-)	Вплив на особисті потреби працівників
За змістом:	часткові (оцінюються певні якості працівника)	+	+	+
	комплексні (комплексна оцінка всіх якостей)	+	+	+

Продовження таблиці 1

За періодом оцінювання	поточні (оцінюють поточне виконання обов'язків)	+	+	+
	підсумкові (оцінка результатів за кожний період)	+	+	+
	перспективні (прогнозування потенційних можливостей)	+	+	+
За системністю оцінювання	системні оцінки (охоплює всю систему оцінок)	+	+	+
	безсистемні оцінки (можна вибрати певні методи, способи)	-	-	-
За регулярністю проведення	регулярні (проводяться періодично, раз на пів року, на рік, на три)	+	+	+
	епізодичні (зумовлені певним випадком)	-	-	-
За суб'єктом оцінювання	оцінка працівника його керівництвом, підлеглими, т.д.	-	-	-
	всебічна (сукупність методів)	+	+	+

* складено авторами

Саме такий підхід дозволить збільшити обсяги виробництва легкої промисловості та підняти на більш високий рівень управління персоналом, його оцінку, ефективність використання.

Оцінка діяльності працівників на підприємствах легкої промисловості в різних формах управління існує завжди, це є необхідним для ефективної кадрової роботи, з моменту прийому робітника до його звільнення[9].

Хоча оцінка інколи проводиться не планомірно і хаотично, що і призводить до недостовірності зібраної інформації.

Для того щоб весь комплекс оцінок та кадрових завдань у процесі управління підприємствами легкої промисловості був правильним кадрова служба підприємств повинна виконувати такі завдання:

-розробка методів і процедур, які використовуються під час оцінки працівників легкої промисловості;

-розробка системи оцінки діяльності найманих кадрів(виявлення потреб в оцінці на фабриках по виготовленню тканин, речей; визначення критеріїв до кожного працівника в залежності займаного робочого місця);

-дотримання процедури проведення оцінки робочих показників;

-збирання і обробка отриманої інформації;

-підготовка звітів і також шляхи підвищення ефективності роботи.

На українських підприємствах в останні роки почали використовувати велику кількість різних методів та методик оцінювання персоналу, але їх можна об'єднати в такі види, як: оцінка ділових якостей працівника та професійності.

Оцінка роботи працівників дасть змогу вирішити проблеми в управлінні персоналом легкої промисловості в частині[10]:

- підбору і розстановки персоналу- керівники прагнуть зекономити гроші шукають працівників серед наявного персоналу, але це не завжди правильне рішення, їх професійні вміння можуть не відповідати займаній посаді;

- перепідготовки, підвищення кваліфікації працівників керівного складу- за допомогою оцінки персоналу оцінимо наявний рівень знань та вмінь і зможемо збільшити загальні і спеціальні знання;

- поліпшення управління колективом- оцінка буде сприяти поліпшенню структури та реорганізації за необхідністю;

- скорочення чисельності працівників- після проведення оцінки може виявитись, що деякі працівники зовсім не відповідають вимогам що перед ними стоять, що й призведе до цього процесу.

Перспективи оцінки персоналу ми пов'яжемо з виконанням нею адміністративної, мотиваційної та інформаційної задачі (таблиці 2).

Найактуальнішими для підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості є мотиваційні цілі[11]. Але не можливо провести об'єктивного аналізу без врахування всіх завдань. Узагальнюючи все вищесказане ми можемо зробити такий висновок, що оцінка персоналу є важливим на сьогодні процесом, який дає нам можливість визначити ступінь підготовленості робітників до виконання своїх обов'язків, а також його перспективний професійний розвиток.

Завдання оцінки персоналу*

Задачі оцінки персоналу		
<i>Адміністративні:</i> закладаються в прийнятті обгрунтованого рішення адміністративного характеру, за результатами проведених оцінок персоналу.	<i>Мотиваційні:</i> Оцінка персоналу є важливим засобом мотивації поведінки людей.	<i>Інформаційні:</i> керівники і працівники можуть отримати достовірну інформацію, щодо своєї діяльності. Дана інформація є важливою для вдосконалення своєї діяльності працівникам.

*згруповано авторами за даними [10]

Інформацію, яку ми отримуємо в процесі обгрунтовує управлінські рішення щодо мотивації, навчання, кар'єрного зростання, зміни заробітної плати чи премій. А також демонструє причини неефективної роботи всього підприємства і конкретного працівника.

Під час написання статті ми визначали можливості покращення ситуації в такій важливій галузі, як легка промисловість. Це можливе шляхом дослідження впливу оцінки персоналу на соціально-економічні потреби працівників та задоволення їх шляхом правильних управлінських рішень. Для того щоб промисловість розвивалась потрібні інвестиції та високопрофесійні кадри що задовольняють всі види діяльності в даній галузі, але ми вже знаєм, що без кваліфікованих працівників не буде і інвестицій. Тому дуже важливо оцінити вже наявні знання працівників і спрямувати їх в потрібному напрямку, що і призведе до покращення спочатку окремих підприємств, а з часом і всієї галузі, що призведе до нормального функціонування всієї легкої промисловості.

Перелік посилань

1. Легка промисловість // [Електронний ресурс]: <https://uk.wikipedia.org/>
2. Національний виробник-основа економіки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrlegprom.org.ua/analitika/>
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Деслер Г. Управление персоналом / Г. Деслер; пер.с англ. - М.:БИНОМ. Лаборатория знаний,2004. – 799 с.

5. Кибанов, А.Я. Основи управління персоналом: навч. /А.Я. Кибанов. - М.: Инфра-М, 2008. - 304 с.
6. Турчинов А.І. Професіоналізація і кадрова політика: проблеми розвитку теорії та практики: навч. посібник/О.І. Турчинов. - М.: Вільямс, 2008. - 310 с.
7. Сівашенко І.О. Сучасні підходи до оцінки персоналу// Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль: Видавництво Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 8. – Частина 2. – С. 315–318.
8. Кичко І.І. Соціально-економічні детермінанти особистих потреб: монографія/ І. І. Кичко. – Чернігів: Чернігівський державний технологічний університет, 2013. – 333 с.
9. Максименко І. О. Легка промисловість України: сучасний стан та перспективи розвитку /І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 77-80.
10. Коваленко Т. Система показників комплексної оцінки управління персоналом [Текст] / Т. Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 9. – Частина 1. – 426с. – С. 148-153.
11. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала / Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. - К.:МАУП, 2005. - 287 с.
© Кичко І.І., Авраменко А.В.

6.5. Формування критеріїв оцінювання персоналу на основі експертних суджень

В умовах нестійкої економіки ефективність управління персоналом будь-якого підприємства набуває особливих ознак і значною мірою залежить від системи його оцінювання, від визначення того, наскільки кожен працівник досягає очікуваних результатів й відповідає тим вимогам, які необхідні для виконання конкретних виробничих завдань. Психолог В.Ананьєв стверджує, що без оцінки людина не може до кінця усвідомити свій власний вчинок у всіх його зв'язках і об'єктивних результатах. Відсутність оцінки є найгіршим її видом, оскільки дезорієнтує об'єкт, спричиняє стан депресії [1, с.295]. За висновками фахівців у галузі соціальної психології відсутність

оцінки справляє сильний демотивуючий вплив на результати роботи індивіда.

Будь-яка оцінка є наслідком порівняння об'єкта з певними еталонами, нормативними вимогами, загальновідомими параметрами. Формування системи оцінювання починається з визначення його показників та критеріїв, які, щоб бути належно сприйнятими персоналом організації, мають бути чіткими і зрозумілими як для тих, хто оцінює, так і для тих, кого оцінюють. Якщо результати діяльності робітників галузей промисловості, особливо основного виробництва, мають досить чіткі показники та критерії оцінювання на основі аналітичних і статистичних методів, то щодо багатьох інших категорій персоналу та видів економічної діяльності така універсальність не характерна. Однак, для того, щоб оцінювання було дієвим, а його сенс був зрозумілим і мав мотиваційний характер, його треба здійснювати за основним змістом діяльності, за тими аспектами, які прямо пов'язані з працею, її результатами.

Одним із видів економічної діяльності, на функціонування і розвиток підприємств якого флуктуації нестійкої економіки мають особливо сильний вплив, є роздрібна торгівля паливом для автотранспортних засобів через мережу автозаправних станцій.

Дослідження особливостей управління персоналом на окремих автозаправках Рівненської та сусідніх областей засвідчило відсутність чітких критеріїв для об'єктивного оцінювання різних категорій працівників.

Оскільки переважну частку персоналу підприємств такого типу становлять робітники (близько 70%), майже половина з яких – оператори АЗС та їхні помічники, які й зайняті в основному виді діяльності, то вважаємо за доцільне для початку зосередити увагу на розробленні системи оцінювання саме для цієї категорії працівників. З метою формування переліку показників для оцінювання операторів АЗС та їхніх помічників (заправників АЗС) досліджено посадові інструкції й встановлено функції та обов'язки цієї категорії робітників, на основі яких можна встановити першочергові критерії:

- при заправці нафтопродуктами автотранспорту на АЗС зобов'язані: здійснювати заправку автотранспорту в бак або в каністру; в процесі заправки нафтопродуктами слідкувати за рівнем продукту в баку або в каністрі, не допускаючи переповнення і розливу нафтопродуктів;

- при прийомі й передачі зміни зобов'язані: перевіряти технічний стан паливно-роздавальних колонок і обладнання АЗС, при виявленні несправностей доповідати змінному оператору для їх усунення; приймати і передавати в належному стані під'їзні шляхи, територію та приміщення АЗС; контролювати відповідний технічний стан винесеного з приміщення АЗС інвентарю;

- відповідають за: нетактовне ставлення до споживачів, а також інші некоректні дії, які можуть викликати скарги з боку споживачів та негативно відобразитися на залученні нових і закріпленні постійних клієнтів; використання фірмового спецодягу за призначенням;

- зобов'язані суворо виконувати правила внутрішнього розпорядку, не дозволяти стороннім заходити в приміщення АЗС, брати, використовувати винесений інвентар та інші предмети, необхідні для роботи АЗС, повинні бути одягнені у фірмовий спецодяг;

- несуть відповідальність за порушення нормативних актів, які стосуються збереження нафтопродуктів, грошових цінностей, обладнання, інвентарю, документів та майна, яке знаходиться на АЗС;

- мають право вносити свої пропозиції керівництву фірми про покращення роботи АЗС.

Попередньо нами була висунута гіпотеза щодо показників, за якими доцільно оцінювати операторів та заправників АЗС (табл.1).

Одним з основних завдань управління персоналом є підвищення його вмотивованості, яка в значній мірі визначається зрозумілістю та прийнятністю критеріїв, за якими оцінюється діяльність будь-якого працівника, і, відповідно, здійснюється його винагородження. Досягти того, щоб процес був коректним і максимально об'єктивним, а оцінки – належно сприйняті персоналом організації, можна, якщо працівники будуть залучені до формування системи оцінювання, зокрема, стануть експертами при визначенні переліку та важливості критеріїв.

Таблиця 1

Пропоновані критерії оцінювання
операторів АЗС та помічників операторів АЗС

<i>Критерії оцінювання</i>	<i>Одиниці вимірювання</i>	<i>Характер впливу на загальну оцінку</i>
Економія нафтопродуктів (зменшення перевитрати нафтопродуктів понад норму або в порівнянні з попереднім місяцем)	%	↑
Обсяг реалізованих нафтопродуктів та супутніх товарів	грн	↑
Рівень обслуговування клієнтів	бали (на основі опитування клієнтів)	↑↓
Дотримання в належному стані під'їзних шляхів, території та приміщень АЗС	бали (на основі оцінки старшого оператора АЗС та опитування клієнтів)	↑↓
Дотримання правил внутрішнього розпорядку, використання інвентарю та фірмового спецодягу	кількість випадків порушень	↓
Пропозиції керівництву фірми щодо покращення роботи АЗС	кількість пропозицій, після впровадження яких отримано позитивний результат	↑

Експертне визначення показників оцінювання діяльності працівників з метою подальшого їх стимулювання варто здійснювати в наступній послідовності [2]:

1. Дослідник пропонує фахівцям (керівникам підрозділів та працівникам, робота яких буде оцінюватися за даними показниками), задачу-тест, в якому вказані критерії ефективності праці з відповідними одиницями вимірювання. Респондент (експерт) повинен оцінити вагомість кожного критерію для оцінювання результатів роботи.

2. За тестовими рішеннями (відповідями) розробляється модель. З урахуванням запропонованих додатково критеріїв визначається значимість кожного як середнє арифметичне загальної кількості суджень.

3. За кожним показником визначають фактичні результати діяльності працівників.

4. Модель застосовують для оцінювання та стимулювання персоналу.

Здійснити опитування працівників найпростіше або шляхом анкетування, або – інтерв'ювання. Передбачивши велику ймовірність неповернення анкет або нерозуміння питань потенційними респондентами, нами було обрано метод інтерв'ю. Попередньо сформовано перелік з шести показників, що характеризують результати праці операторів та заправників АЗС. Респондентам запропоновано оцінити зазначені чинники за 5-бальною шкалою (5 балів – чинники, які повинні найбільше враховуватись при оцінці, 1 бал – чинники, яким потрібно приділяти найменше уваги, 0 балів – чинники, вплив яких не варто враховувати). Опитано як робітників, для яких розробляються критерії оцінювання, так й інших працівників АЗС, які належним чином обізнані щодо обов'язків операторів, а також водіїв, які є основними споживачами послуг місцевих автозаправок.

Результати опитування з визначенням вагомості кожного показника представлено у табл. 2.

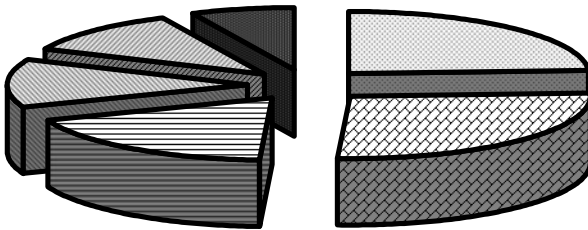
Таким чином, вагомість критеріїв коливається в межах від 4,67 до 1,19 бала. Згідно із думкою опитаних, при оцінюванні ефективності роботи операторів АЗС найбільшу увагу потрібно приділяти таким аспектам роботи, як переповнення та розлив нафтопродуктів у процесі заправки і обсяги реалізованих паливно-мастильних матеріалів та супутніх товарів. Відповідно, під час подальшого формування системи оцінювання та винагородження операторів АЗС та їхніх помічників досягнення саме цих показників має враховуватися найбільше (рис. 1).

Розрахована вагомість кожного показника в подальшому має бути врахована при визначенні загальної оцінки результату роботи конкретного працівника.

Таблиця 2

Визначення вагомості показників оцінювання операторів АЗС та помічників операторів АЗС

№ п/п	Показники оцінювання	Оцінка експертів (середній бал)	Вагомість показника
1	Економія нафтопродуктів (зменшення перевитрати нафтопродуктів понад норму або в порівнянні з попереднім місяцем)	4,22	0,24
2	Обсяг реалізованих нафтопродуктів та супутніх товарів	4,67	0,27
3	Рівень обслуговування клієнтів	3,19	0,18
4	Дотримання в належному стані під'їзних шляхів, території та приміщень АЗС	2,17	0,12
5	Дотримання правил внутрішнього розпорядку, використання інвентарю та фірмового спецодягу	2,02	0,12
6	Пропозиції керівництву фірми щодо покращення роботи АЗС	1,19	0,07
Разом		17,46	1,00



- - економія нафтопродуктів;
- - обсяг реалізованих нафтопродуктів та супутніх товарів;
- - рівень обслуговування клієнтів;
- - дотримання в належному стані під'їзних шляхів та території АЗС;
- - дотримання правил внутрішнього розпорядку;
- - пропозиції щодо покращення роботи АЗС.

Рисунок 1. Розподіл показників оцінювання працівників АЗС за вагомістю

Загальна оцінка результату роботи оператора АЗС, розрахована на основі визначених критеріїв, матиме вигляд:

$$P_i = 0,24P_{ек} + 0,27P_{реал} \pm 0,18P_{обсл} \pm 0,12P_{тер} - 0,12P_{дисц} + 0,07P_{пр} \quad (1)$$

де $P_{ек}$ – результат робітника щодо економії нафтопродуктів;

$P_{реал}$ – результат щодо реалізації робітником нафтопродуктів та супутніх товарів;

$P_{обсл}$ – рівень обслуговування клієнтів;

$P_{тер}$ – оцінка дотримання в належному стані під'їзних шляхів, території та приміщень АЗС;

$P_{дисц}$ – дотримання робітником правил внутрішнього розпорядку, використання інвентарю та фірмового спецодягу;

$P_{пр}$ – результат внесення пропозицій щодо покращення роботи АЗС.

Оскільки фактичні результати діяльності працівників мають різні одиниці вимірювання, то з метою порівнюваності значень критеріїв для кожного з них необхідно будувати нормалізований ряд.

Як альтернативу, для визначення результатів роботи працівників можна застосувати метод багатовимірних порівнянь [3, с.432], суть якого полягає у використанні для оцінювання системи різнойменних показників, які приводять до однієї основи шляхом стандартизації (перерахунку всіх показників у єдину стандартну форму, коли індивідуальні значення показників замінюються на відносні величини, ранги, бали, стандартні відхилення і т.п.), з подальшим об'єднанням їх у загальний показник. При цьому необхідно враховувати, що серед запропонованих показників оцінювання є як стимулятори, так і дестимулятори.

Визначена таким чином оцінка може використовуватися у багатьох аспектах управління персоналом: при матеріальному винагородженні, зокрема, преміюванні працівників, для удосконалення організації праці, під час ротачії працівників, їхнього навчання та надання можливостей професійного зростання, при встановленні графіку відпусток на підприємстві та наданні додаткових відпусток тощо.

Зокрема, будь-який елемент заробітної плати має мотивуючий вплив на працівника тільки тоді, коли він

безпосередньо пов'язаний з результатами роботи. Працівник має бути впевненим у наявності стійкого зв'язку між матеріальною винагородою та прикладеними ним зусиллями. В заробітній платі обов'язково повинна бути присутня складова, яка залежить від досягнутих результатів. Для забезпечення об'єктивності преміювання, а також його зрозумілості для працівників доцільно формувати систему мотивації з використанням критеріїв оцінювання, отриманих на основі експертних суджень.

Розмір премії для конкретного (i -го) працівника становитиме:

$$Pr_i = P_i \frac{\Phi_{прем}}{\sum_{i=1}^n P_i} \quad (2)$$

де $\Phi_{прем}$ – загальна сума коштів, яка підлягає розподілу між працівниками у вигляді премій, грн;

n – чисельність працівників з додатнім загальним результатом роботи (P_i), між якими здійснюється розподіл премії, осіб.

Основною перевагою експертного оцінювання є те, що воно ґрунтується на практичному досвіді та відповідних судженнях фахівців, які приймають рішення, що забезпечує більшу об'єктивність, підвищує довіру працівників до системи оцінювання та створює додаткові стимули до досягнення високих результатів праці. Запропонований підхід до оцінювання результатів роботи та подальшого винагородження матиме переваги як для самих робітників, так і для власників та для клієнтів автозаправок, оскільки працівники виконуватимуть роботу якісніше та ретельніше, що призведе до удосконалення їх вмій та навичок, підвищить конкурентоспроможність підприємства, що особливо важливо в умовах нестійкої економіки.

Запропонований метод є універсальним і може бути адаптований для оцінювання діяльності будь-яких інших категорій працівників, відповідно, критерії оцінювання також будуть іншими.

Об'єктивно проведене оцінювання діяльності не тільки дає можливість працівникові мати уявлення про те, як сприйнято виконану ним роботу, а й значною мірою впливає на мотивування його до подальшої трудової діяльності. Суттєвою перевагою експертного оцінювання є його формування на принципах

партисипативного управління, що суттєво підвищує прихильність та довіру працівників до застосування такої методики.

Перелік посилань

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. / А.М.Колот – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Мазур Н.О. Стимулювання продуктивності праці персоналу підприємства на основі експертного оцінювання / Н.О.Мазур // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XX, №2. Ювілейний – Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2014. – С. 173-181.
3. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Г.І. Купалова - К.: Знання, 2008. - 639 с.

© Мазур Н.О.

6.6. Концептуальні засади регулювання інтелектуального капіталу підприємств

Сучасний стан економіки України є дуже важким з огляду на військово-політичні проблеми та небажання політичних еліт займатися стратегічним розвитком держави. Ресурсна база вичерпується, а рівень технології у промисловості значно відстає від провідних країн світу. За таких умов економіка України є нестійкою, тобто нема жодної впевненості у напрямку її зміни, не говорячи вже про числові вимірники базових макроекономічних показників. Це означає, що бізнес змушений вишукувати внутрішні резерви для підвищення продуктивності праці та зростання рівня ефективності виробництва. Перехід від концепції залучення і використання державних ресурсів до формування і реалізації інтелектуального потенціалу дозволить реорганізувати бізнес і збільшити його міжнародну конкурентоспроможність та створити умови для зміни політичної еліти.

Інтелектуальний капітал (ІК), як один з факторів виробництва, об'єднує інтелектуальні активи і трудові ресурси в межах певного підприємства. Л.И. Лукичева наголошує, що таке підприємство повинно бути наукоємним [1, с. 113]. Однак аналіз праць відомих економістів доводить, що такий акцент з'явився лише у 1990-х рр., а до того промисловість як основний сектор економіки автоматично розглядалася як наукоємна галузь. У

третьої чверті ХХ ст. стало остаточно зрозуміло, що торгівля послугами як в національному, так і в міжнародному масштабі значно перевищує за своїм приростом торгівлю товаром, а рівень наукоємності непромислових галузей постійно зростає.

Усі концепції економічного зростання визнають, що кількість інтелектуальних ресурсів та рівень їх ефективності впливають на темпи приросту ВВП та рівень національного багатства у довгостроковій перспективі. У моделі економічного зростання Р. Солоу до класичної виробничої функції введено технологічну константу [2, с. 66-67], якою він послуговується для аргументації дотримання нейтрального технічного прогресу, тобто такого, який однаковою мірою збільшує продуктивність і праці, і капіталу [2, с. 85-86]. М. Калецкі виводить залежність розвитку економіки у довгостроковій перспективі від швидкості технічного прогресу і порівнює нові технічні рішення з періодичними кризами, які стимулюють виробників. Відповідно до уявлень економіста тривалість економічних спадів у межах макроекономічних циклів буде скорочуватися, а тривалість економічних піднесень, навпаки, збільшуватися в міру прискорення науково-технічного прогресу [3, с. 268].

Теорія ендогенного НТП, розроблена П.М. Ромером у 1980-х рр., припускає, що технологічні зміни є результатом цілеспрямованої діяльності людей, а подальше використання створених ними технологій вже не потребує концентрації інтелектуальних зусиль. На думку дослідника в економіці слід виділяти дослідницький сектор, сектор виробництва засобів виробництва та сектор виробництва кінцевої продукції, а збільшення капіталовкладень у дослідження та людський капітал дозволить досягти значно більшого приросту ВВП, ніж при концентрації інвестицій у промислові сектори [4, с. 80-86].

Модель Х. Узави базується на комбінації факторів матеріального виробництва та системи освіти як базису економічного зростання. Х. Узава ініціював галузі математичної економіки, сформулював теорію зростання неокласичної економіки, частковим випадком якої є розрахунок ймовірності порівняного приросту ВВП з капіталовкладеннями у систему освіти та науково-дослідні роботи [5, с. 126-145]. Економетричні дослідження Р.Д. Барро доводять стійку залежність зміни ВВП від інтелектуального рівня нації, який розраховується виходячи з частки тих, хто навчається, у загальній структурі працездатного

населення [6, с. 247-251]. К.Д. Ерроу досліджував теорію ендогенного зростання, щоб пояснити джерело технічних змін. До нього вважали, що технічні зміни відбуваються екзогенно, за межами економічної діяльності, а отже й загальних економічних моделей. Теорія ендогенного зростання К.Д. Ерроу пояснила економічні причини нововведень крупних фірм, які визначаються економічними суб'єктами, тобто ендогенно до економічної діяльності, а отже лежать всередині моделі [7, с. 132-139].

Окрема група теорій економічного зростання 1960-х рр. базувалась на виділенні «людського інтелектуального фактору», а теоретики людського капіталу (Г.С. Беккер, Т.У. Шульц, Я. Мінцер) досліджують роль знань та умінь працівників у процесі виробництва та збільшення продуктивності їх праці. До поняття «людський капітал» відносять сукупність всіх людських здібностей, які дають можливість отримувати дохід, а оскільки мова йде про категорію «капітал», то неминуче виникає питання розрахунку його ефективності та доцільності інвестицій у його розвиток. Г.С. Беккер трактує людський капітал як наявний в особи запас знань, навичок і мотивацій, а інвестиціями в нього є освіта, отримання професійного досвіду, підтримання здоров'я, накопичення інформації. Заслугою Г.С. Беккера є коректний розрахунок економічної ефективності освіти [8, с. 162-194].

Принципове значення людського капіталу для розвитку бізнесу та економіки в цілому обґрунтував у своїх працях Т.У. Шульц, який займався теорією розвитку економіки з акцентуванням на сільськогосподарському секторі. У повоєнні роки економіки Німеччини та Японії відновилися набагато швидше, ніж економіки Великобританії, Франції чи Італії, що Т.У. Шульц пояснював кращою структурою людського капіталу цих країн (частка освічених, здорових і вмотивованих людей) і наявністю цілеспрямованої «ідеї нації» [9, с. 1-17].

Засновник сучасної економіки праці Дж. Мінцер визначив параметри розвитку і аналізу людського капіталу і довів, що річний дохід людини зростає на 5-10% від кожного року її навчання. Знамените логарифмічне «рівняння Мінцера» на емпіричних даних економік промислових країн доводить існування тісного зв'язку між отриманим доходом, рівнем освіти та професійним досвідом. Вимірювання цих величин саме по собі було проблемою і науковцю довелося сформулювати власний підхід

до оцінювання параметрів людського капіталу на рівні держави, галузі і окремого суб'єкта господарювання [10, с.2-28].

Особливістю ІК є те, що він не є гомогенним, бо складається з принципово різних елементів (людський, структурний і споживчий капітал). Це створює проблему управління ІК, над розв'язанням якої працювали Ю.П. Анискин, Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, О.В. Кендюхов, С.М. Климов, Л.И. Лукичева, Б. Мелоун, Н.К. Моисеева, І.П. Мойсеєнко, Т. Стюарт, Г.А. Хмелева.

Структурний капітал можна визначити як сукупність зв'язків між підрозділами підприємства (організаційна структура управління), закріплених у штатному розписі та посадових інструкціях. Опосередковано сюди відносяться і політика керівництва, принципи здійснення організаційних змін та організаційного розвитку, стилі керівництва і форми влади, корпоративна культура, система комунікацій тощо. Якщо можна комерціалізувати структурний капітал, то фактично його носій стає новатором в галузі менеджменту і може опосередковано отримувати певний дохід. Але виникає причинно-наслідкова колізія: якщо ми говоримо про управління інтелектуальним капіталом, то його елемент «структурний капітал» і визначає спосіб та принципи управління. Це означає, що в сенсі об'єкта управління структурний капітал треба розділяти на певні елементи, частину з яких виводити за межі нашого розгляду. На відміну від Т. Стюарта та Б. Мелоуна деякі фахівці користуються поняттям «інфраструктурні активи» (Е. Брукінг, О.В. Кендюхов), уникаючи цим самим замкнутого кола в циклі управління інтелектуальним капіталом [11].

Зате така складова ІК, як ринковий (споживчий, марочний чи клієнтський) капітал, не викликає проблем в сенсі побудови системи управління ним, оскільки навіть при різних трактуваннях цього терміну маємо справу з сукупністю зв'язків з клієнтами, напрацювання яких підприємство може перетворити у гроші або акумулювати для просування своїх наступних продуктів. Зрозуміло, що принципи управління клієнтською базою є специфічними для різних видів бізнесу і вони не завжди співзвучні з методами управління людським і структурним капіталом в межах однієї компанії, однак їх можна описати однозначно у межах обраного підходу до управління.

Традиційно на вітчизняних підприємствах використовували функціональний підхід до управління, який базується на виділенні стандартизованих управлінських дій (функцій менеджменту), послідовне виконання яких є основою технології менеджменту. Найчастіше послуговуються американською концепцією загальних та часткових (їх ще називають спеціальними або конкретними) функцій менеджменту. До загальних функцій відносять планування, організування, мотивування та контролювання, а частковими функціями послуговуються залежно від конкретного об'єкту управління [12]. Поширеною є також концепція функціонального підходу О.Є. Кузьміна, який додає до переліку загальних функцій регулювання, як управлінську дію, спрямовану на усунення відхилень виявлених на стадії контролювання [13, с. 196-199].

З точки зору функціонального підходу до управління ІК є частковою функцією менеджменту, яка полягає у послідовному і циклічному виконанні таких управлінських дій, як планування ІК, організування ІК, мотивування ІК, контролювання ІК та регулювання ІК. Існує тісний зв'язок між окремими елементами ІК, відповідними частковими функціями та системою комунікацій підприємства, яка ці зв'язки підтримує і забезпечує. Система комунікацій підприємства через свої підсистеми (технічну, соціальну, інформаційну, управлінську) пов'язує керовані підсистеми (технічна підготовка, матеріально-технічне постачання, виробництво, фінансування, кадрове забезпечення, збут тощо) з елементами системи управління ІК (НДДКР, управлінські і технічні інновації, ринкові активи, інтелектуальна власність) та зовнішнім мікро- (постачальники, споживачі, конкуренти, державні органи влади) і макросередовищем (стан техніки і технології, міжнародні події, законодавство, інфраструктура тощо) [14, с. 52-53].

Якщо ж задатися ціллю описати управління ІК у термінах процесного підходу до менеджменту, то це буде сукупність бізнес-процесів, результатом яких є створення інтелектуального продукту для власного споживання, накопичення чи на продаж, а також формування та максимально ефективного використання ІК. Кожен з таких бізнес-процесів пов'язаний з окремими структурними одиницями підприємства, має вхід, вихід управляючі впливи та механізми реалізації. Прикладами бізнес-процесів можуть бути тестування кадрів, атестація кадрів,

формування штатного розпису, реструктуризація підрозділу, формування клієнтської бази, вивчення ринку, проведення переговорів, юридична підтримка, патентний супровід, захист інтелектуальних прав і багато інших.

Починаючи з 2000-х рр. активно розвивається концепція процесно-структурованого менеджменту, яка об'єднує в собі позитивні риси функціонального та процесного підходів до управління. Технологія процесно-структурованого менеджменту передбачає виділення часткових функцій менеджменту на основі використання загальних функцій, які є базою для формування методів впливу на керовану систему. Формалізація управлінських рішень відбувається на основі методів менеджменту з урахуванням бізнес-процесів, які формують внутрішнє середовище організації. Особливістю такої концепції менеджменту є те, що організаційна структура управління підприємства є динамічною і залежно від того, які впливи превалюють у зовнішньому середовищі, можуть змінюватися і конфігурація зв'язків між підрозділами, і самі структурні одиниці. Процесно-структурований менеджмент базується на використанні системного підходу до управління і може допускати елементи ситуаційного підходу в окремих ситуаціях для прийняття незапрограмованих управлінських рішень [15].

Ми пропонуємо розглядати управління ІК як процес впливу керуючої підсистеми на керовану з метою формування, розвитку, використання та комерціалізації інтелектуальних активів і консолідації їх у формі оціненої вартості з метою збільшення вартості бізнесу. Особливого значення в умовах мінливості зовнішнього середовища та зростання ступеня невизначеності середовища прийняття управлінських рішень набуває функція регулювання ІК. Як загальна функція менеджменту «регулювання – вид управлінської діяльності, спрямований на усунення відхилень, збоїв, недоліків тощо в керованій системі шляхом розроблення і впровадження керуючою системою відповідних заходів» [13, с. 196].

В розрізі регулювання ІК мають бути розроблені заходи превентивного реагування на проблеми планування, організування, мотивування і контролювання ІК, а також підготовані попередні сценарії дій, на основі яких прийматимуться управлінські рішення у випадку виникнення нестандартних ситуацій, пов'язаних з формуванням і розвитком

ІК. Оскільки структура ІК є неоднорідна і має свою специфіку в межах кожного підприємства, то й опис функцій та регулюючих заходів повинен це враховувати.

Регулювання ІК займає своє чітко визначене місце в ієрархії часткових функцій менеджменту і має сенс тільки після завершення елементарного управлінського циклу, який закінчується контролюванням виконаних робіт (рис. 1).

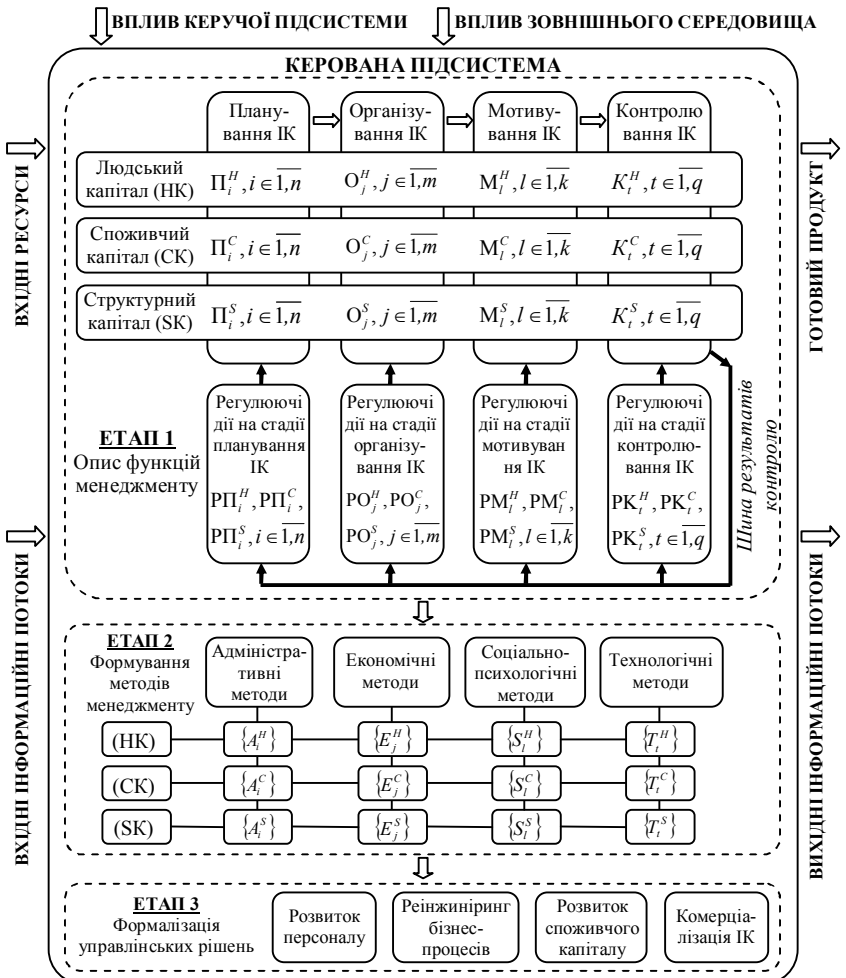


Рисунок 1. Механізм регулювання в системі управління ІК підприємства

Різне співвідношення важливості кадрових, структурних і клієнтських складових ІК для різних підприємств визначає й специфіку розроблення елементарних (неподільних) управлінських дій, які формують часткові функції менеджменту. Кількість цих дій визначається стадією життєвого циклу підприємства та його продукції, а також цілями управління ІК, які визнані пріоритетними на цих стадіях.

Кожна складова ІК зазнає управлінського впливу в сенсі регулювання окремих її елементів, які у нашій системі позначень розподілені за загальними функціями менеджменту: планування (П), організування (О), мотивування (М) і контролювання (К), тобто $\Pi_i^H, O_j^H, M_l^H, K_t^H$ – елементарні управлінські дії у складі часткових функцій менеджменту людського капіталу, аналогічно $\Pi_i^C, O_j^C, M_l^C, K_t^C$ – для споживчого капіталу і $\Pi_i^S, O_j^S, M_l^S, K_t^S$ – для структурного капіталу. Результат контролювання визначає необхідність, комбінацію, послідовність, силу і тривалість регулюючих дій, прикладених на стадії контролювання (PK_t^H, PK_t^C, PK_t^S), мотивування (PM_l^H, PM_l^C, PM_l^S), організування (PO_j^H, PO_j^C, PO_j^S) та планування (PP_i^H, PP_i^C, PP_i^S) до різних елементів ІК. Очевидно, що не всі часткові функції менеджменту потребуватимуть регулювання, тоді набори регулюючих дій ($\overline{1, n}; \overline{1, m}; \overline{1, k}; \overline{1, q}$) прийматимуть нульове значення.

На підставі опису часткових функцій управління ІК та відповідних їм регулюючих дій формують методи менеджменту за ознакою їх важелів впливу (адміністративні (А), економічні (Е), соціально-психологічні (S) та технологічні (Т)). Всі методи менеджменту пов'язані між собою та з відповідними функціями менеджменту, тому ми позначаємо їх комплексний вплив для кожного структурного елемента ІК: $(A_i^H, E_j^H, S_l^H, T_t^H)$ – для людського капіталу, $(A_i^C, E_j^C, S_l^C, T_t^C)$ – для споживчого капіталу, $(A_i^S, E_j^S, S_l^S, T_t^S)$ – для структурного капіталу.

Завершальним етапом технології управління ІК є формалізація управлінських рішень, які є наслідком регулювання ІК. Найбільш поширеними напрямками регулювання є: розвиток персоналу (атестація кадрів, підвищення кваліфікації, перепідготовка, тренінги, стажування); реінжиніринг бізнес-

процесів (часткова зміна технології управління бізнесом, організаційні зміни і організаційний розвиток, зміна організаційної структури управління, штатного розпису, посадових інструкцій тощо); розвиток споживчого капіталу (формування і розвиток клієнтської бази, удосконалення управління відносинами з клієнтами, маркетингові дослідження, цілеспрямований вплив на потенційних споживачів, брендинг); комерціалізація ІК (юридичний супровід об'єктів інтелектуальної власності, патентно-ліцензійна робота, оцінювання поточної і майбутньої вартості ІК, підготовка до продажу і продаж інтелектуальних активів).

Процес і технологія управління ІК реалізуються у керованій підсистемі під впливом керуючої підсистеми. Ці впливи базуються на стратегії розвитку бізнесу і зокрема ІК, а також ситуаційних потребах. Ці потреби, з одного боку, диктуються політикою власників підприємства, а з іншого – залежать від факторів зовнішнього середовища прямої і непрямой дії. Вплив зовнішнього середовища є дуже неоднорідним і різні елементи ІК відчувають дію тих самих зовнішніх чинників по-різному. Має значення сила і напрям впливу, точка його прикладання, тривалість та інтенсивність такого впливу та поєднання різних впливів макро- і макрорівня. Для наших потреб підходить метод оцінювання впливу зовнішнього середовища, описаний цими параметрами [14, с. 173-180], однак необхідні певні коректування, пов'язані зі специфікою ІК, як об'єкта нашого дослідження.

Оскільки технологія управління є засобом перетворення вхідних ресурсів у бажаний готовий продукт бізнесу, то нам буде цікаво у подальшому вивчити, яка частка управління ІК в отриманні корисного результату. Попри значну кількість розроблених методів оцінювання ІК підприємств і його компонентів [14, с. 75-78] та методів оцінювання ефективності капіталовкладень у розвиток ІК, досі не розроблено специфічних методів оцінювання ефективності управління ІК в системі менеджменту конкретного підприємства, як б охоплювала повний життєвий цикл товару. На нашу думку, саме дослідження функції регулювання ІК дозволить виокремити ефективні управлінські впливи, відділити їх від загальних і рутинних дій і

тим самим сформувати виграшну стратегію розвитку ІК на рівні окремого підприємства.

Винятково важливе значення для ефективного регулювання ІК має система комунікацій підприємства. Комунікації пронизують усі без винятку структурні елементи підприємства і супроводжують всі управлінські дії. Для потреб розвитку ІК комунікації є одночасно і сервісним, і системоутворюючим компонентом, оскільки обмін інформацією є тим чинником, який може суттєво змінити технологію формування та розвитку ІК. Так само, як і ІК, система комунікацій підприємства має соціальний (людський), технічний і організаційний аспекти. Вхідні та вихідні інформаційні потоки визначають специфіку і успішність роботи з клієнтами, підбір і розвиток персоналу та вигляд ключових бізнес-процесів. Більше того, система комунікацій може стати об'єктом комерціалізації чи навіть самостійним інтелектуальним продуктом [14].

Загалом функція регулювання ІК є тим об'єднуючим елементом технології управління, який дозволяє сформувати цілісний механізм формування, використання і розвитку ІК. Регулювання коректує систему планування і контролю, змінює бізнес-процеси, систему матеріального і нематеріального стимулювання творчої активності персоналу, формує релевантні методи менеджменту і адекватні управлінські рішення, удосконалює систему комунікацій тощо. Регулювання ІК базується на удосконаленій методиці його оцінювання, а в подальшому слід розробляти конкретні напрями регулювання ІК у розрізі його елементів на різних стадіях розвитку в межах конкретних підприємств.

Перелік посилань

1. Лукичѐва Л.И. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособие] / Л.И. Лукичѐва. – 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2008. – 552 с.
2. Solow R.M. A contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Solow // Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1. (Feb., 1956), pp. 65-94.
3. Kalecki M. Trend and Business Cycle / Michal Kalecki // Economic Journal, vol. 78, pp. 263-276.
4. Romer P.M. Endogenous Technological Change / Paul M. Romer // Journal of Political Economy, 1990, vol. 98, no. 5, pt. 2. pp. S71-S100.

5. Uzawa H. Optimality, Equilibrium, and Growth: Selected Papers of Hirofumi Uzawa / Hirofumi Uzawa // Univ. of Tokyo Press, 1988. – 394 p.
6. Barro R.J. Economic growth / Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin – 2nd ed. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England, 2003. – 654 p.
7. Arrow K.J. Collected papers of Kenneth J. Arrow. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Belknap Press Vol. 5, 1985. – 489 p.
8. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / Gary S. Becker. – Third Edition. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1993, 390 p.
9. Schultz T.W. Investment in Human Capital / Theodore W. Schultz // The American Economic Review, Vol.51, No 1. (Mar., 1961), pp. 1-17.
10. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market / Jacob Mincer // National Bureau of Economic Research. – Cambridge, Dec. 1989. – 31 p.
11. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [Текст] / О.В. Кендюхов; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.
12. Мескон М.Х. Основы менеджмента : [пер. с англ.] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
13. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2007. – [2-ге вид., випр. і доп.] – 464 с.
14. Босак А.О. Економічне оцінювання та розвиток комунікацій в системі управління інтелектуальним капіталом підприємства : [монографія] / А.О. Босак, О.І. Тревого; за ред. проф., д.е.н. О.Є. Кузьміна. – Львів: СТ «Міські інформаційні системи», 2015. – 326 с.
15. Процесно-структурований менеджмент : методологія та інструментарій : [монографія] / [О.Є. Кузьмін, І.В. Алексеев, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин та ін.]; за ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. – Львів : Видавництво «Растр-7», 2013. – 428 с.

© Босак А.О., Прокопенко І.В., 2016

© Національний університет «Львівська політехніка», 2016

6.7. Вплив елементів ринку праці на забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів

Сучасний стан економічного розвитку України характеризується, наряду з іншим, поглибленням диспропорцій на вітчизняному ринку праці, які полягають, зокрема, у поширенні тенденцій невідповідності рівня підготовки випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ) потребам економіки, держави та вимогам роботодавців. За таких обставин відбувається:

- погіршення фінансово-економічного становища ВНЗ (які мають багато спільного з підприємствами, у зв'язку з чим вищі можна розглядати і як важливі елементи соціально-економічної системи, і як суб'єкти господарювання) та зниження рівня їх економічної безпеки;

- зниження рівня розвитку секторів промисловості, для яких здійснюється підготовка фахівців вищими навчальними закладами України;

- погіршення економічного розвитку держави у результаті зниження макроекономічних показників;

- зниження конкурентоспроможності України на світовій арені та, у загальному підсумку, зниження рівня економічної безпеки держави й національної безпеки в цілому.

У цьому контексті як перед ВНЗ, так і перед державою постає важливе завдання забезпечення економічної безпеки, сприяти чому може підготовка висококваліфікованих випускників, які будуть затребувані і на вітчизняному, і на міжнародних ринках праці з урахуванням нарощування процесів глобалізації, що відбувається на всіх рівнях (економічному, політичному, соціокультурному, освітньому тощо), реалізації євроінтеграційних пріоритетів України та переходу до економіки знань. Таким чином, виникає нагальна необхідність визначення теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням як основних тенденцій ринку праці, так і взаємодії держави, ВНЗ та роботодавців на ньому.

В сучасних умовах не простежується роль та механізм взаємодії держави на ринку з вищими і, як зворотній ефект, вплив елементів ринку праці на забезпечення економічної безпеки ВНЗ,

економічний розвиток країни, забезпечення економічної безпеки держави й національної безпеки в цілому.

Існує велика кількість визначень поняття «ринок праці», сформованих, класифікованих та обґрунтованих науковцями, серед яких найрозповсюдженішими в економічній науці є визначення, наведені в табл. 1.

З урахуванням наведених в табл. 1 визначень та характеристик ринку праці, слід зазначити, що в цих трактуваннях категорії «ринок праці» відсутня «характеристика ринку праці освітньої сфери» і, у результаті, не відображений зв'язок та взаємодія на ньому вищих навчальних закладів, що сприяють формуванню пропозиції кваліфікованої робочої сили та роботодавців, які здійснюють формування попиту на неї.

Таблиця 1

Зміст та характеристика категорії «ринок праці» *

Автор	Зміст та характеристика категорії «ринок праці»
Мочерний С.	Із політекономічної точки зору, як економічна категорія, ринок праці представляє собою одну з найбільш важливих підсистем виробничих, взагалі економічних відносин. Її трактують як «сукупність ... відносин власності між найманими працівниками, капіталістами і державою (опосередковано) щодо умов праці та часткової оплати її результатів».
Загородній А., Вознюк Г.	Сукупність установ працевлаштування, підготовки кадрів, сприяння зайнятості, матеріальної підтримки непрацюючих. До ринку праці належать: біржі праці, центри підготовки кадрів, служби зайнятості, комерційні центри бізнесу, фонди сприяння підприємництву, пенсійний фонд тощо.
Дідківська Л.	Сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін. Ринок впливає на всі сфери економіки.
Енциклопедія	Ринок одного з факторів виробництва, де домогосподарства в ролі найманих робітників пропонують свою працю, а фірми – виробники товарів та послуг (працедавці) – потребують її. На ринку праці встановлюється ціна праці – ставка заробітної плати – та обсяг використання праці.

Продовження таблиці 1

Швайка Л.	Це частина економічної системи, її елемент і характеристика, в межах яких відбувається залучення праці як економічного ресурсу до сфери національного виробництва. Ринок праці передбачає сукупність механізмів, які забезпечують координацію попиту і пропозиції праці, купівлю-продаж робочої сили, визначення її вартості, організацію оплати праці, соціальну опіку через підприємницькі структури. Отже, ринком праці називається система відносин між роботодавцем і працездатним населенням з укладання трудових договорів (контрактів) щодо кількості, умов та оплати праці; між населенням і органами державного управління з забезпечення права здійснювати будь-яку економічну діяльність, захисту від дискримінації в сфері праці, допомоги і компенсацій при безробітті.
Богиня Д., Грیشнова О.	Це система суспільних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем; це також економічний простір – сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці праці; і це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію.

**складено за даними [1]*

Іншими словами, є недосконалим механізм, завдяки реалізації якого відбувається взаємодія випускників вищих навчальних закладів та роботодавців шляхом узгодження ціни на інтелектуальний капітал та умов праці між ними з урахуванням іміджу вишів, що сприяє залученню інтелектуального капіталу нації до сфери національного виробництва та забезпечення економічної безпеки ВНЗ та держави. Таким чином, слід зауважити, що лише за умови підготовки фахівців світового рівня може стати реальністю сталий тренд економічного зростання держави.

Тому таким, що найбільш повно відображає наведене вище можна вважати таке визначення ринку праці: «Ринок праці – це частина економічної системи, її елемент і характеристика, в межах яких відбувається залучення праці як економічного ресурсу до сфери національного виробництва» [1].

З урахуванням наведеного поняття «ринку праці» можна сформулювати таке визначення ринку праці освітньої сфери:

«Ринок праці освітньої сфери – це елемент і характеристика економічної системи, а також механізм (інститут), на якому відбувається взаємодія випускників ВНЗ та роботодавців шляхом узгодження ціни на інтелектуальний капітал та умов праці між ними з урахуванням іміджу ВНЗ, що сприяє залученню інтелектуального капіталу нації до сфери національного виробництва та забезпечення економічної безпеки ВНЗ та держави».

Таким чином, слід зауважити, що лише за умови підготовки фахівців світового рівня може стати реальністю сталий тренд економічного зростання держави.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, від 29.10.13 № 1277 [2] економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання.

За сучасних реалій розвитку економіки України у наукових працях немає сталості у трактуванні поняття «економічна безпека ВНЗ». Вона найчастіше характеризується як стан ВНЗ, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності вишу [3].

У цьому контексті доцільно зазначити, що поглиблення диспропорцій, що існують на вітчизняному ринку праці з урахуванням невідповідності потреб ринку праці, економіки та вимог роботодавців обсягам та якості підготовки випускників ВНЗ, у свою чергу, призводить до збільшення рівня безробіття, зокрема, серед випускників вишів.

У результаті відбувається нарощування негативних тенденцій розвитку вітчизняної вищої освіти, у результаті дії яких відбувається поглиблення розриву якості підготовки фахівців для потреб економіки, зниження рівня матеріально-технічного забезпечення ВНЗ, що здійснюють підготовку фахівців та збільшення частки непрацевлаштованих випускників загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (ЗОНЗ та ВНЗ). Дані про кількість прийнятих студентів та випускників ВНЗ України наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010-2015 рр.¹ (складено за даними [4])

(у середньому за період)

2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1. Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб					
1713,9	1661,9	1589,8	1510,4	1847,6	1654,7
2. Темп зміни безробітного населення у віці 15-70 років, % до попереднього року					
X	-3,03	-4,34	-4,99	22,33	-10,44
3. За причинами незайнятості, відсотків:					
- вивільнені з економічних причин					
33,0	27,7	23,5	21,9	22,3	27,8
- звільнені за власним бажанням, за угодою сторін					
27,2	30,1	34,0	34,6	31,8	28,9
- звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту або договору найму					
10,0	9,2	8,4	8,1	7,8	7,5
- сезонний характер роботи					
6,3	6,9	8,8	8,4	9,3	9,9
- не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів					
15,5	18,1	16,9	16,8	16,7	16,4
- виконують домашні (сімейні) обов'язки тощо					
2,4	2,5	2,5	3,8	4,6	3,7
- стан здоров'я, оформлення пенсії					
0,9	0,9	1,5	1,2	1,4	0,9
- демобілізовані з військової строкової служби					
1,3	1,2	1,4	1,0	0,3	0,3
- студенти, учні денної форми навчання					
0,2	0,2	0,1	0,2	0,6	0,1
- інші причини					
3,2	3,2	2,9	4,0	5,2	4,5

¹ Дані за 2010-2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015 рік – також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Так, за даними цієї таблиці протягом 2010-2015 років відбувалось щорічне зменшення кількості безробітного населення у віці 15-70 років проте у 2014 році порівняно з 2013 роком їх

кількість збільшилась на 22,33% проте у 2015 році відносно 2014 року – зменшилась на 10,44%. Загалом у 2015 році відносно 2010 року кількість безробітного населення зменшилась на 3,45%.

Також досить значною за даними табл. 2 є частка непрацевлаштованих випускників ЗОНЗ та ВНЗ, яка у 2015 році становила 16,4%, у 2010 році – 15,5%, частка безробітних за іншими причинами незайнятості є набагато меншою протягом 2010-2015 років (переважною, за даними табл. 2, є тільки частка вивільнених з економічних причин, вона становила у 2010 році 33,0%, у 2015 році була дещо меншою і складала 27,8%, незважаючи на збільшення кількості безробітного населення, а також частка звільнених за власним бажанням, за угодою сторін, яка, навпаки, збільшилась з 27,2% у 2010 році до 28,9% у 2015 році.

Важливим фактором, що впливає на такий стан справ, є збільшення кількості абітурієнтів, які вступають на популярні, однак не затребувані в сучасних умовах спеціальності і не віддають перевагу при вступі вкрай дефіцитним з точки зору забезпечення потреб промисловості і економіки в цілому спеціальностям, подальше працевлаштування за якими не є пріоритетним для них через низький рівень оплати праці на підприємствах та скорочення їх кількості в сучасних умовах. У результаті дії зазначеного фактору відбувається зменшення мобільності робочої сили, подальша локалізація випускників ВНЗ у великих містах. Проте в сучасних умовах розвитку економіки України багато вітчизняних організацій відчувають дефіцит кваліфікованих бухгалтерів, фінансових аналітиків, податкових консультантів, юристів і інших фахівців при їх надлишку на ринку праці. Однією з причин цього є недостатність практичного досвіду більшості випускників ВНЗ та низький рівень їх підготовки (не обсяг отриманих знань, а здатність ефективно працювати у швидкоплинному професійному середовищі та гнучко реагувати на його вимоги) [5].

Розірваний зв'язок між освітою, наукою та виробництвом можна вважати однією з причин відірваності знань, отриманих у вітчизняних вишах від вимог роботодавців. Керівники багатьох бізнес-структур не зацікавлені (не мають матеріальних стимулів) в участі у підготовці фахівців для потреб власних підприємств: для них придбання готових закордонних розробок є менш ризикованим і менш витратним [6].

З урахуванням вищезазначеної необхідності врегулювання ринку праці з точки зору встановлення відповідності вимог ринку праці, економіки та роботодавців виникає необхідність розробки і реалізації комплексу заходів, котрі повинні передбачати наряду з іншим вдосконалення механізму управління сферою вищої освіти на усіх рівнях задля приведення у відповідність освітніх програм підготовки фахівців відповідно зі складовими економічної безпеки з урахуванням вимог часу, сучасних умов та перспектив розвитку економіки, у тому числі з проведенням обов'язкового моніторингу усіх зацікавлених у цьому процесі сторін (держави, роботодавців тощо).

Об'єктивною підставою для цього є те, що сучасний стан економіки характеризується значними темпами інфляції, наявністю розбіжності між фінансовою звітністю підприємств країн ЄС і США та вітчизняною. У результаті здійснення відбору методів оцінки інвестиційних проектів виникає низка проблемних питань, які характеризуються існуванням розбіжності в методах відбору й оцінки інвестиційних проектів на рівні держави, регіону, підприємства й встановленням критеріїв ефективності інвестиційних проектів; визначенням ролі і місця соціальних чинників під час відбору інвестиційних проектів та потреби у їх врахуванні при обґрунтуванні доцільності реалізації інвестиційних проектів на різних рівнях (держави, регіону, підприємства).

У цьому контексті зростає роль вищих навчальних закладів як провідників інновацій і центрів знань, що збільшує їх відповідальність за результати підготовки фахівців у сфері оцінки проектів, управління проектним портфелем, інвестування тощо. У зв'язку з зазначеним виникає потреба підготовки фахівців відповідного рівня кваліфікації за освітніми програмами, що передбачають вивчення навчальних дисциплін: «Проектний аналіз», «Обґрунтування та розроблення проектів розвитку компанії», «Інвестиційний аналіз», «Управління проектним портфелем», Економіка та організація інноваційної діяльності», «Інвестиційна діяльність підприємства», «Стратегічний аналіз», «Провайдинг інновацій», «Економічне прогнозування розвитку підприємства» тощо.

Враховуючи вищенаведене, можна констатувати, що направлення зусиль ВНЗ в сучасних умовах розвитку економіки України на підвищення рівня підготовки студентів у результаті

вивчення ними зазначених навчальних дисциплін, враховуючи при цьому, необхідність забезпечення сталого тренду економічного зростання держави, повинно відповідати вимогам ринку праці, економіки та роботодавців та сприятиме, зокрема:

- акумулюванню фінансових ресурсів та подальшому їх спрямуванню у реальний сектор економіки;
- зменшенню рівня безробіття серед випускників вітчизняних вишів;
- покращанню показників фінансово-економічного стану вищих навчальних закладів;
- забезпеченню економічної безпеки ВНЗ та підвищенню її рівня;
- забезпеченню економічної безпеки держави та національної безпеки загалом.

Перелік посилань

1. Про ринок праці (13 цитат) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvitata.com/08-00-07-demografiya-ekonomika-pratsi-sotsialna/rinok-pratsi-13-tsitat.html>
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
3. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання. / В.П. Мартинюк // Економіка Менеджмент Підприємництво. 2013. – №25(II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010-2015 рр.
5. Антонова О.М. Стабілізація і розвиток кадрового потенціалу ВНЗ як найважливіша умова забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу / О.М. Антонова, В.В. Жебка // Black Sea, Tbilisi, Georgia, scientific journal of academic research. – Лютий 2014. – Том 9. Випуск 2. – С. 47-55. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/263235758_0209201.4.
6. Нанотехнології: На шляху від науки до виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/nanotehnologii_na_shlyahu_vid_nauki_do_virobnitstva_1861672.

© Денисенко М.П., Бреус С.В.

РОЗДІЛ 7. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

7.1. Оцінка ефективності маркетингового управління підприємства

Процес маркетингового управління підприємства складається із сукупності етапів: аналізу ринку та потреб споживачів; вибору цільових сегментів ринку; значення концептуальних засад діяльності; формування маркетингових стратегій; виокремлення комплексу маркетингу; планування, розроблення маркетингової програми; організації маркетингової діяльності, координації; проведення контролю та аналізу маркетингової діяльності аграрного підприємства. Одним із визначальних етапів процесу є проведення аналізу ефективності маркетингового управління.

Для проведення аналізу маркетингового управління необхідно виділити кінцеві результати діяльності суб'єкта, спрямовані на формування структури та складу елементів системи маркетингу, які підлягають оцінюванню, шляхом їх зіставлення з критеріями. Результати діяльності суб'єкта управління визначаються цілями, які перед ним стоять. Тому оцінка управлінського маркетингу зводиться до визначення ступенів вирішення основних цілей і реалізації функцій, які забезпечують досягнення цих цілей.

Кожна функція управління також є процесом, оскільки складається із сукупності взаємопов'язаних дій. Систему функцій маркетингового управління доцільно розглядати на основі сукупності різновидів діяльності, які впливають на суб'єкт підприємництва та утворюють функціональну систему. Сутність цієї системи полягає в тому, що функції маркетингового управління націлені на усі елементи об'єкта підприємництва.

Розглянемо більш детально такі функції маркетингового управління: планування, організація, мотивація, контроль.

Планування – основна функція менеджменту, як вид діяльності з формування засобів дії, що забезпечують досягнення поставлених цілей. Планування застосовується до важливих рішень, що визначають подальший розвиток підприємства АПК.

Дана функція дає можливість завчасного врахувати внутрішні і зовнішні чинники, що забезпечують сприятливі умови для нормального функціонування й розвитку агропромислового підприємства.

Підхід управління до планування може бути здійснений шляхом встановлення критеріїв і завдань планування, визначення засобів планування, методів узгодження планів, напрямів і методів планування.

Організація – це функція, змістом якої є реалізація розроблених планів, створення підприємства АПК, формування його структури і системи управління, організація власне процесів виробництва й обслуговування.

Мотивація як функція менеджменту забезпечує високу якість роботи колективу підприємства АПК. Специфіка атмосфери, яка панує на підприємстві, сформована система мотивацій для працівників залежно від напряму діяльності підприємства спонукають персонал до ефективної праці.

Формуючи дерево взаємозв'язків, необхідно визначити завдання та мету маркетингового управління на кожному рівні, враховуючи середовище функціонування підприємства. Кінцевим результатом такого процесу є ефективний механізм управління маркетингом, що забезпечуватиме ефективність функціонування підприємства. [5].

Проблема визначення економічної ефективності маркетингового управління вбачає дві мети: обґрунтування ефективності маркетингового управління на стадії розроблення або ухвалення рішення, зокрема вибір оптимального варіанта; визначення кінцевої ефективності маркетингового управління після завершення певного періоду часу, виходячи з фактично досягнутих результатів.

Розрахунок економічної ефективності маркетингового управління передбачає визначення чинників, що впливають на показник ефективності, їх взаємозалежності, характеру впливу на показник ефективності, виявлення резервів її підвищення.

Розгляду методик визначення ефективності маркетингового управління має передувати розкриття сутності поняття «ефективність маркетингового управління». Ефективність маркетингового управління – це сукупність показників, що характеризують маркетингової заходи,

використані для підвищення ефективності діяльності підприємства на тактичному та стратегічному рівнях [6, с. 149].

Найвагомішим показником для стратегічної оцінки ефективності маркетингового управління є показники, що співвідносні з іміджем та брендом підприємства агропромислового комплексу на ринку: відданість/лояльність бренду, знання бренду, асоціації, пов'язані з брендом, сприйняття (розуміння) бренду. Ефективність маркетингового управління може також вимірюватися у фінансових показниках, якими оцінюється бренд (рис. 1) [8, с. 79–84].

У межах запропонованої моделі активна маркетингова політика є запорукою коротко- та довгострокових прибутків підприємства.

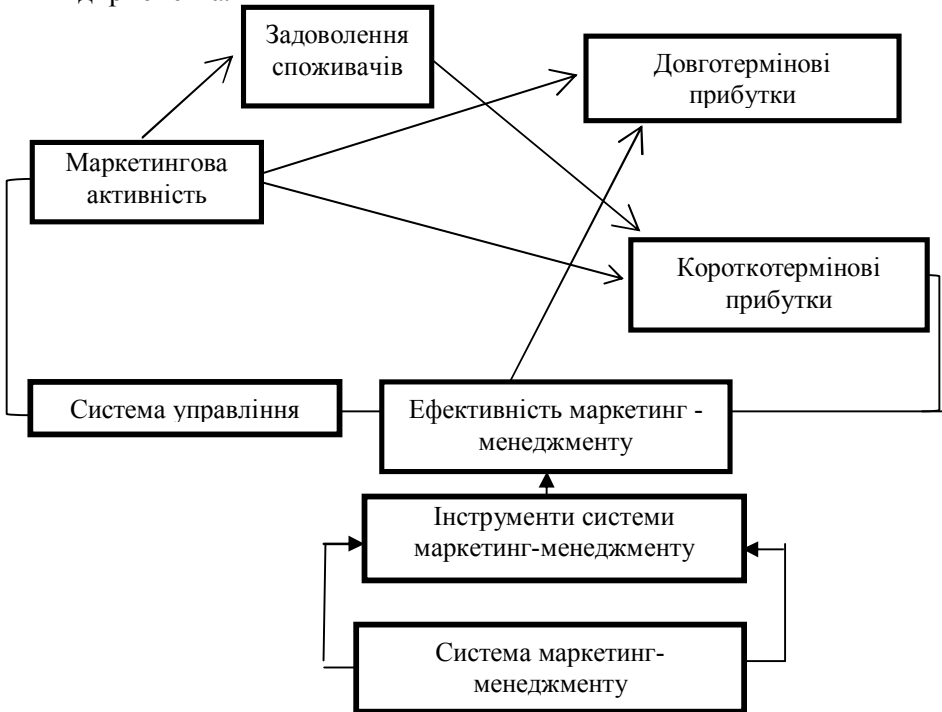


Рисунок 1. Концептуальна модель ефективності маркетинг-менеджменту*

*складено автором на основі [8, с. 79–84]

Проте, більш ретельну результативну оцінку ефективності маркетингового управління можна отримати розраховуючи ефективність заходів, серед, яких: ефективність витрат на маркетингові програми, ефективність маркетингових процесів, загальна ефективність маркетингу (табл. 1).

Таблиця 1

Кількісні показники ефективності маркетингового управління*

Показник	Метод розрахунку
Ефективність витрат на маркетингові програми, %	$E = \frac{\Delta Pr}{Vm}$
Ефективність маркетингових процесів (упровадження та адаптація), %	$E = \frac{\Delta Pr_1}{Vmr_1}$
Загальна ефективність маркетингу, %	$E = \frac{\sum \Delta Pr_q}{\sum (Vmr_1 + Vsp_1 + Vmix_1)}$

*складено автором на основі [8, с. 79–84].

Показник ефективності витрат на маркетингові програми обчислюється відношенням приросту обсягу реалізації товарів і послуг до витрат на дослідження [8, с. 79–84]:

$$E = \frac{\Delta Pr}{Vm}, \%, \quad (1)$$

де ΔPr – приріст обсягу реалізації товарів та послуг;

Vm – витрати на дослідження ринку.

Показник ефективності маркетингових процесів (упровадження та адаптації) обчислюється відношенням суми приростів обсягу реалізації товарів і послуг на певному ринку до суми витрат на дослідження на певному ринку [8, с. 79–84]:

$$E = \frac{\Delta Pr_1}{Vmr_1}, \quad (2)$$

де ΔPr_1 – приріст обсягу реалізації товарів і послуг на певному ринку;

Vmr_1 – витрати на дослідження на певному ринку.

Показник загальної ефективності маркетингу обчислюється відношенням суми приростів обсягу реалізації

товарів і послуг на певних ринках до суми витрат на дослідження на певному ринку, витрат на реалізацію стратегічних планів на певному ринку та витрат на реалізацію комплексу маркетингу на певному ринку [8, с. 79–84]:

$$E = \frac{\sum \Delta Pr_q}{\sum (Vmr_1 + Vsp_1 + Vmix_1)}, \% \quad (3)$$

де Vmr_1 – витрати на дослідження на певному ринку;

Vsp_1 – витрати на реалізацію стратегічних планів на певному ринку;

$Vmix_1$ – витрати на реалізацію комплексу маркетингу на певному ринку.

Узагальнення методик оцінки ефективності маркетингового управління подано в табл. 2.

Таблиця 2.

Огляд методик оцінки ефективності маркетингової діяльності*

Складові маркетингової діяльності	Показник оцінки ефективності
Маркетингова стратегія	Рівень адаптованості стратегій до умов ринкового середовища в певний проміжок часу
Система маркетингового управління	Структура прибутку у загальній величині доходу, з урахуванням витрат на маркетинг
Система логістики	Рівень економічного ефекту від інвестованих коштів у побудову системи логістики
Маркетингова інформаційна система	Виокремлення пріоритетної інформації та її використання в системі маркетингового управління

* складено автором на основі [10].

Для оцінки ефективності маркетингового управління частіше використовують комплексні методи, засновані переважно на якісних оцінках. Показники, розраховані за такими методичними підходами, показують результативність маркетингової діяльності, а не її ефективність.

Результати дослідження засвідчують, що доречно визначити такі елементи оцінки ефективності маркетингового управління [4, с. 82]: комплекс маркетингу; функції маркетингу (аналітична, виробнича, збутова, управління); система мотивацій для маркетологів, комерційна та комунікаційна ефективність

інструментів комунікаційної політики, процес планування; організаційна структура управління маркетингом, процес контролю, маркетингова інформаційна система.

Проведені дослідження дають нам змогу викласти власне бачення формування системи оцінки маркетингового управління підприємства враховуючи методи та підходи менеджменту (рис. 2).

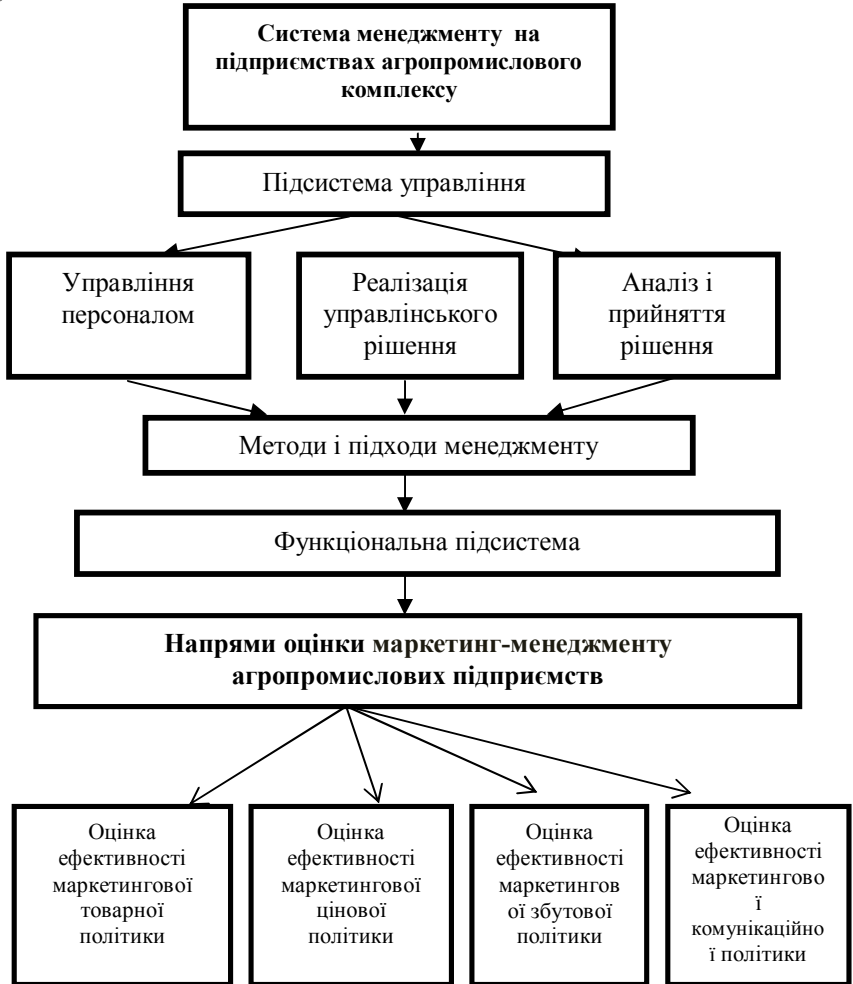


Рисунок 2. Напрями оцінки системи маркетингового управління агропромислових підприємств*

**складено автором на основі [8, с. 79–84]*

Оцінку ефективності системи маркетингового управління підприємств здійснюють із залученням методів управління, які дають змогу впорядкувати, спрямувати й ефективно організувати виконання функцій менеджменту, етапів, процедур і операцій, необхідних для прийняття рішень. Методи управління мають особливе значення, оскільки, по-перше вони підпорядковані цілям практичного управління, по-друге, використання системи методів при вивченні нових проблем управління дозволяє збільшити обсяг знань про закономірності та процеси, що відбуваються у середовищі функціонування підприємств.

Основою системи методів, що використовуються в управлінні, є загальнонаукова методологія, що ґрунтується на основних наукових підходах і принципах менеджменту. Залежно від ознаки розрізняють таку класифікацію методів управління у підприємствах:

- 1) по відношенню до колективу спеціалістів та інших працівників – адміністративні, економічні, соціально-психологічні;
- 2) по відношенню до організаційних об'єктів управління – сітьові;
- 3) по відношенню до економічних методів – балансові методи.

Окрім загальних методів управління на підприємствах використовують специфічні методи для виконання певних завдань, а саме: оптимізації, аналізу, прогнозування управлінського рішення.

Охарактеризуємо докладніше оцінки ефективності окремих складових маркетингового управління, що доцільно здійснювати за окремими функціями маркетингу та складовими комплексу маркетингу підприємства:

1. Ефективність передпланового аналізу на основі врахування таких критеріїв, як проведення маркетингових досліджень, сегментація, позиціонування і вибір цільових ринків.
2. Ефективність процесу планування на основі врахування критеріїв проведення оцінки ефективності маркетингових планів за часовими періодами.
3. Ефективність організації маркетингу на основі критеріїв – організаційна структура управління маркетингом, цілі

та завдання служби маркетингу, взаємозв'язок служби маркетингу з іншими підрозділами підприємства, прийняття управлінських рішень з питань маркетингового управління.

4. Ефективність мотивації праці менеджерів і співробітників служби маркетингу, торгового персоналу на основі критеріїв: кінцеві результати обсягу продажу продукції.

5. Ефективність контролю за критеріями, наведеними вище: експертна оцінка під час проведення аудиту маркетингу.

Оцінку ефективності-результативності маркетингового управління підприємств можливо провести на основі таких груп індикаторів:

I група –маркетингової привабливості підприємства на ринку (ринкової частки);

II група – ефективності маркетингового управління.

Розглянемо індикатори маркетингової привабливості підприємства на ринку (ринкової частки), зокрема індикатори ринкових часток агропідприємств.

Визначення частки ринку, контрольованої підприємством, є одним з основних завдань будь-якого учасника ринкових відносин. Для аналізу ринкової частки доцільно використовувати кількісну та якісну оцінки, які характеризують величину ринкової позиції й основні чинники, під впливом яких ця позиція формується.

Усі індикатори ринкових часток агропідприємств розглядатимемо на таких ринках: local – місцевий; region – обласний; area – регіональний (кілька областей); state – загальнодержавний. Першим показником у структурі аналізу буде ринкова частка агропідприємства (M_s) у натуральному (M_n) та ціновому (M_p) виразі.

Частка місцевого ринку обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до суми обсягу реалізації місцевого ринку:

$$M_{S_{in}} = \frac{S_{in}}{\sum S_{i_{in}}}, \% , \quad (4)$$

де M_{S_1} – (marketshare) – частка ринку місцева (у районі діяльності агроформування).

Частка обласного ринку обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до суми

обсягу реалізації обласного ринку:

$$Ms_m = \frac{S_{in}}{\sum Si_{rn}}, \% \quad . \quad (5)$$

Частка регіонального ринку обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до суми обсягу реалізації регіонального ринку:

$$Ms_{an} = \frac{S_{in}}{\sum Si_{an}}, \% \quad . \quad (6)$$

Частка загальнодержавного ринку обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до суми обсягу реалізації загальнодержавного ринку:

$$Ms_{sn} = \frac{S_{in}}{\sum Si_{sn}}, \% \quad . \quad (7)$$

Частка ринку місцева обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку до обсягу реалізації всіх підприємств на місцевому ринку:

$$Ms_l = \frac{S_i}{\sum Si_l}, \% \quad . \quad (8)$$

Частка ринку обласна обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку до обсягу реалізації всіх підприємств на обласному ринку:

$$Ms_r = \frac{S_i}{\sum Si_r}, \% \quad . \quad (9)$$

Частка ринку регіональна обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку до обсягу реалізації всіх підприємств на регіональному ринку:

$$Ms_a = \frac{S_i}{\sum Si_a}, \% \quad . \quad (10)$$

Частка ринку загальнодержавна обчислюється відношенням обсягу реалізації i -го підприємства на ринку до обсягу реалізації всіх підприємств на загальнодержавному ринку:

$$Ms_s = \frac{S_i}{\sum Si_s} \% , \quad (11)$$

де M_{S_s} – (marketshare) – частка ринку місцева (у районі діяльності агроформування);

M_{S_r} – частка ринку обласна (в області); M_{S_a} – частка ринку регіональна (у регіоні);

M_{S_s} – частка ринку загальнодержавна (загалом у країні);

S_i (sales) – обсяг реалізації i -го підприємства на ринку;

$\sum Si_i$ – обсяг реалізації всіх підприємств на місцевому ринку (у районі діяльності агроформування);

$\sum Si_r$ – обсяг реалізації всіх підприємств на обласному ринку (в області);

$\sum Si_a$ – обсяг реалізації всіх підприємств на регіональному ринку (у регіоні);

$\sum Si_s$ – обсяг реалізації усіх підприємств на загальнодержавному ринку.

До групи показників, яка визначає індикатори маркетингової привабливості підприємства на ринку, доречно долучити систему показників, що визначає ефективність маркетингу:

коефіцієнт знижок

$$K_3 = \frac{C_3}{T_B} , \quad (12)$$

де C_3 – сума знижок.

Коефіцієнт рекламних витрат

$$K_P = \frac{C_P}{T_B} , \quad (13)$$

де C_P – сума рекламних витрат;
цінову перевагу

$$Ц_{\Pi} = \frac{(Ц_{\Phi} - Ц_{К})}{Ц_{К}}, \quad (14)$$

де $Ц_{\Phi}$ – середня ціна підприємства за товарами;

$Ц_{К}$ – середня ціна конкурента за такими самими товарами.

Для підприємств маркетингова привабливість визначається можливістю збільшення обсягів реалізації та захоплення ринку і відображається через показник оптового товарообороту як через відношення обсягу реалізації i -го підприємства на ринку до валового регіонального продукту:

$$MA_l = \frac{S_i}{\sum S_{i_l}}; \quad (15)$$

$$MA_o = \frac{S_i}{GRPb_o}; \quad (16)$$

$$MA_a = \frac{S_i}{GRPb_a}; \quad (17)$$

$$MA_s = \frac{S_i}{GDP_b}; \quad (18)$$

де MA_l (marketing appeal) – маркетингова привабливість місцева (у районі діяльності агроформування);

MA_o – маркетингова привабливість обласна (в області);

MA_a – маркетингова привабливість регіональна (в регіоні);

MA_s – маркетингова привабливість частка ринку загальнодержавна (загалом у країні);

$GRPb_o$ – (grossregional product branch) – валовий регіональний продукт галузі на обласному рівні;

$GRPb_a$ – валовий регіональний продукт галузі на рівні кількох областей (регіону);

GDP_b (Gross domestic product) – ВВП галузі на державному рівні.

Наступним показником, що впливає на ефективність маркетингового управління підприємства, є обсяг реалізації продукту на зовнішній ринок завдяки вдало побудованій системі

збуту. Відображає ефективність системи збутової мережі – частка експорту агропідприємства в загальному експорті на відповідній території, яка відображається через відношення обсягу реалізації продукції на експорт i -го підприємства на ринку до обсягу експорту всіх підприємств на ринку:

$$ES_r = \frac{E_i}{\sum E_{i_r}}, \%, \quad (19)$$

$$ES_a = \frac{E_i}{\sum E_{i_a}}, \%, \quad (20)$$

$$ES_s = \frac{E_i}{\sum E_{i_s}}, \%, \quad (21)$$

де ES_r (export share) – частка експорту агропідприємства (в області);

ES_a – частка експорту агропідприємства регіональна (у регіоні);

ES_s – частка експорту агропідприємства загальнодержавна (загалом у країні);

E_i (export) – обсяг реалізації продукції на експорт i -го підприємства на ринку;

$\sum E_{i_r}$ – обсяг експорту всіх підприємств на обласному ринку (в області);

$\sum E_{i_a}$ – обсяг експорту всіх підприємств на регіональному ринку (у регіоні);

$\sum E_{i_s}$ – обсяг експорту всіх підприємств на загальнодержавному ринку.

Враховуючи результати оцінки потенціалу ринку та обсяги реалізації продукції підприємство можна визначити наявність і величину ринкової ніші, де підприємство може отримати додаткову частку на ринку. Проте варто врахувати рівень конкурентної боротьби. В основному таку оцінку здійснюють на основі показника концентрації, який характеризує рівень концентрації виробництва в галузі, відображається через відношення сумарних обсягів реалізації чотирьох найбільших

підприємств агропромислового комплексу на ринку до обсягу реалізації i -го підприємства на ринку та розраховується за формулами:

$$k_{k-l} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum Si_l}, \%, \quad (22)$$

$$k_{k-r} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum Si_r}, \%, \quad (23)$$

$$k_{k-a} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum Si_a}, \%, \quad (24)$$

$$k_{k-s} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum Si_s} \%, \quad (25)$$

де k_{k-l} – коефіцієнт концентрації ринку місцевий;

k_{k-r} – коефіцієнт концентрації ринку обласний;

k_{k-a} – коефіцієнт концентрації ринку регіональний;

k_{k-s} – коефіцієнт концентрації ринку загальнодержавний;

$S_1 + S_2 + S_3 + S_4$ – сумарні обсяги реалізації чотирьох найбільших підприємств на ринку.

Показник концентрації залучають для характеристики у кількісному еквіваленті часток найбільших підприємств на ринку. Так, статистичні підприємства США і Франції розраховують коефіцієнти концентрації для 4, 8, 20, 100 провідних компаній ринку, а Німеччини, Великобританії та Канади – для 3, 6, 10. Проте даний метод має вагомий недолік, оскільки нечутливий до різних варіантів розподілу часток ринку між конкурентами. Наприклад, k_k буде однаковим і дорівнюватиме 0,8 для ринків із різним середовищем функціонування підприємств: одне підприємство контролює 70% ринку, інші 30 підприємств – по 1%, або чотири підприємства контролюють повністю ринок з частками 25% [2].

Даного недоліку можна уникнути за допомогою розрахунку індексу Херфіндаля як суми квадратів ринкових часток конкурентів. Індекс Херфіндаля-Хіршмана (англ. Herfindahl-Hirschman Index, або ННІ) – індикатор, що визначає

концентрацію бізнесу на певному ринку. Цей індекс обчислюють як суму часток агропідприємств у квадраті за такою формулою [3]:

$$H = \sum Msi^2, \quad (26)$$

де H – кількість усіх компаній;

Msi^2 – ринкова частка компанії i .

Таким чином на ринку, де працюють дві компанії, кожна з яких має однакову ринкову частку в 50%, індекс Херфіндаля-Хіршмана дорівнюватиме $0.50^2 + 0.50^2 = \frac{1}{2}$. Цей індекс може

мати значення від 0 до 10,000 (або від 0 до 1,000). Він являє собою суму квадратів ринкових часток усіх компаній певної галузі, причому більше значення індексу означатиме більш концентрований ринок (отже, менше конкуренції та більше ризиків для клієнтів).

Державний департамент юстиції США визначає ступінь концентрованості ринку таким чином: індекс має значення нижче 0,1 (або 1,000) – незначна концентрація ринку, значення від 0,1 до 0,18 (або від 1,000 до 1,800) – середня концентрація ринку, значення індексу перевищує 0,18 (або понад 1,800) – висока концентрація ринку. У США будь-яке злиття компаній, яке підвищує індекс Херфіндаля-Хіршмана на 0,1 пункта (або 100 пунктів) на ринку середньої концентрації (і на 0,05 / 50 пунктів на ринку з високою концентрацією), автоматично призводить до застосування для цього випадку антимонопольного законодавства. Відображається через суму часток ринку у квадраті:

$$HHI_l = \sum Ms_l^2, \%; \quad (27)$$

$$HHI_r = \sum Ms_r^2, \%; \quad (28)$$

$$HHI_a = \sum Ms_a^2, \%; \quad (29)$$

$$HHI_s = \sum Ms_s^2, \%; \quad (30)$$

де HHI – Herfindahl-Hirschman Index, або HHI ;

M_s (marketshare) – частка ринку, HHI_l (local) – індекс на місцевому рівні;

HHI_r (region) – індекс на обласному рівні;

HNI_a (area) – індекс на регіональному рівні;

HNI_s (state) – індекс на загальнодержавному рівні.

Індекс Розенблюта (I_r) розраховується на основі ринкової частки підприємства на ринку та рангу агропідприємства на ринку [3]:

$$I_r = \frac{1}{2 \sum (i \times D_i) - 1}, \quad (31)$$

де D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі продажу на ринку;

i – ранг підприємства залежно від його частки на ринку.

Важливими чинниками конкурентної боротьби є динаміка та рентабельність ринку. Вважається, що річний темп зростання ринку має дві критичні межі: максимальна – 140%, мінімальна – 70%.

Темп приросту ринкової частки агропідприємства:

$$\Delta Ms\% = \frac{Ms_t - Ms_0}{Ms_0}. \quad (32)$$

Темп приросту ринку (сукупного обсягу реалізації):

$$\Delta Tt\% = \frac{V_1}{V_0 - 1}. \quad (33)$$

Темп приросту маркетингових витрат агропідприємства:

$$\Delta Mc\% = \frac{Mc_1 - Mc_0}{Ms_0}, \quad (34)$$

де Mc_1 (marketingcosts) – маркетингові витрати.

Тому якщо $\Delta Tt\% > 140\%$, то ринок перебуває у стані прискореного росту, за умови $70\% < \Delta Tt\% < 140\%$ він проходить стадію позиційного росту, стагнації або згортання, якщо ж $Tt\% < 70\%$, то ринок наближається до кризового стану.

Частка ринку в натуральному виразі (marketshare) виражається через відношення обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до обсягу ринку:

$$Ms_n = \frac{Si_n}{\sum Si_n}, \%. \quad (35)$$

Частка ринку (marketshare) відображається через

відношення обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до обсягу ринку і обчислюється за формулою

$$MS_r = \frac{Si}{\sum Si}, \% \quad (36)$$

Ринкова привабливість відображається через відношення обсягу реалізації i -го підприємства на ринку в одиницях до валового регіонального продукту галузі й обчислюється за формулою

$$MA_r = \frac{Si}{GRP}, \% \quad (37)$$

Показник зростання обсягу ринку (Gimgrowthinmarket) відображається через відношення відсоткової динаміки частки ринку до відсоткової динаміки маркетингових витрат й обчислюється за формулою:

$$Gim = \frac{\Delta Im s\%}{\Delta MS\%} \quad (38)$$

Не менш вагоме значення для аналізу й оцінки системи маркетингового управління підприємства має конкурентне середовище, в якому воно працює. Здійснити оцінку цього середовища можна за допомогою таких показників:

1) інтенсивність конкуренції, рівень якої розраховується на основі оцінки ступеня схожості часток конкурентів (U_{Δ}) [3]:

$$U_{\Delta} = 1 - \frac{\sqrt{\left(\frac{1}{n}\right) \sum (D_i - D_{cp})^2}}{D_{cp}}, \% \quad (39)$$

де D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі продажу на ринку;

D_{cp} – середнє значення;

n – кількість підприємств;

2) показник інтенсивності конкуренції з урахуванням рентабельності ринку (U_p) [3]:

$$U_p = 1 - \frac{\Pi}{O_p}, \% \quad (40)$$

де Π – сукупний прибуток, отриманий підприємствами на даному

ринку; O_p – загальний обсяг продажу на ринку;

3) інтенсивність конкуренції, з врахуванням темпу зростання місткості ринку (U_{TP}) [1]:

$$U_{TP} = \frac{140 - T_p}{70}, \quad \% \quad (41)$$

де T_p – річний темп зростання обсягу продажу на ринку;

4) узагальнений показник інтенсивності конкуренції (U_k) наведено у формулі [2]:

$$U_k = \sqrt[3]{U_d \times U_{TP} \times U_p}. \quad (42)$$

Узагальнивши визначені вище підходи до оцінки ефективності маркетингового управління, комплексно виділимо ці показники у групи (табл. 3).

Таблиця 3.

Оцінка системи маркетингового управління підприємства*

Показник	Формула	Відношення
1	2	3
Показники ринкової частки		
Ms_n (market share) – частка ринку в натуральному виразі	$Ms_n = \frac{Si_n}{\sum Si_n}$	Si_n (sales) – обсяг реалізації i -го підприємства на ринку; $\sum Si_n$ – обсяг ринку
MS (market share) – частка ринку, %	$MS_r = \frac{Si}{\sum Si}$	$\sum Si$ – обсяг ринку Si (sales) – обсяг реалізації i -го підприємства на ринку
MA (marketing appeal) – ринкова привабливість, %	$MA_r = \frac{Si}{GRP} \quad MA_s = \frac{Si}{GDP_b}$	GRP – валовий регіональний продукт галузі; GDP – ВВП галузі

ES_r (export share) – частка експорту підприємства АПК	$ES_r = \frac{E_i}{\sum E_i}$	E_i – обсяг експорту підприємства; $\sum E_i$ – експорт галузі
Інтенсивність конкуренції		
$(U_D$ – інтенсивність конкуренції, розрахована на основі оцінки ступеня схожості часток конкурентів,%)	$U_D = \frac{1 - \sqrt{\frac{1}{n} \sum (D_i - D_c)^2}}{D_c}$	D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі продажу на ринку; D_c – середнє значення; n – кількість підприємств
U_{TP} – інтенсивність конкуренції залежно від темпу зростання місткості ринку	$U_{TP} = \frac{140 - T_P}{70}$	T_P – річний темп зростання обсягу продажу на ринку
K – узагальнений показник інтенсивності конкуренції, %	$U_K = \sqrt[3]{U_D \times U_P \times U_{TP}}$	-
Монополізація ринку		
k_{k-r} – коефіцієнт концентрації ринку, %	$k_{k-r} = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4}{\sum S_i}$	$S_1 + S_2 + S_3 + S_4$ – сумарні обсяги реалізації чотирьох найбільших підприємств на ринку
HHI (Herfindahl-Hirschman Index, або HHI) – індекс Херфіндаля-Хіршмана	$HHI = \sum_n Ms_i^2$	Ms_i^2 – ринкова частка компанії i ; n – кількість усіх компаній

I_r – індекс Розенблота	$I_r = \frac{1}{2 \sum (i \times D_i) - 1}$	D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі продажу на ринку; i – ранг підприємства залежно від його частки на ринку
Gim Growthinmarket – показник зростання обсягу ринку	$Gim = \frac{\Delta Im s\%}{\Delta MS\%}$ $\Delta Im s\%$ – відсоткова динаміка частки ринку; $\Delta MS\%$ – відсоткова динаміка маркетингових витрат	Темпи зростання частки ринку відносно темпів зростання витрат на маркетингову діяльність агроформувань

*розроблено автором.

Важливим засобом подальшого ринкового зростання є оцінка місткості ринку. Аналіз охоплює оцінку потенціалу ринку, його доступності, сприйнятливості і стабільності.

Оцінюючи потенціал ринку, необхідно встановити, чи існує вже пропозиція аналогічного товару (послуги). Якщо так, то належить виміряти місткість ринку і попит на перспективу. Місткість ринку країни за деяким товаром протягом календарного року розраховують на основі офіційних статистичних даних за формулою [7, с. 49–54]:

$$Mcap = Np + Rz + E + I + D(-I) - E_o + I_o, \quad (43)$$

де $Mcap$ – місткість ринку;

Np – національне виробництво даного товару; тис. од;

Rz – залишок товарних запасів на складах підприємств-виготовлювачів у країні, тис. од.;

E – експорт, тис. од.;

I – імпорт, тис. од.;

$D(-I)$ – зниження (М – збільшення) запасів товарів у продавців і споживачів товарів у певній країні;

E_o – непрямий експорт, тис. од.;

I_o – непрямий імпорт, тис. од.

Враховуючи відсутність даних за показниками E_o , їх можна не брати в розрахунок.

Комплексне оцінювання ефективності / результативності маркетингового менеджменту визначається такими показниками:

1) частка витрат на маркетинг у валовій реалізації (Sms), %, відображається відношенням валової реалізації продукції до маркетингових витрат та множенням на 100%:

$$Sms = \frac{R}{MC} * 100\%, \quad (44)$$

де Sms – частка витрат на маркетинг у валовій реалізації R – валова реалізація продукції;

MC – маркетингові витрати;

2) маркетингова місткість витрат Smc відображається через відношення маркетингових витрат до валової реалізації продукції:

$$Smc = \frac{MC}{R} \% ; \quad (45)$$

3) маркетингова місткість витрат у валових витратах MC виражається через відношення маркетингових витрат до валових витрат:

$$MCmc = \frac{MC}{DC} \% ; \quad (46)$$

де DC – валові витрати;

4) рентабельність витрат на маркетинг та збут агропромислової продукції (Rms) обчислюють через відношення прибутку до маркетингових витрат:

$$Rms = \frac{P}{MC} \% , \quad (47)$$

де P – прибуток (фінансовий результат) від реалізації;

MC – маркетингові витрати;

5) маркетингова місткість витрат у чистому прибутку:

$$Rmc = \frac{1}{Rms} \% ; \quad (48)$$

6) показник зростання доходів від додаткових вкладених витрат на маркетинг ($Grimc$) обчислюють через відношення

відсоткової динаміки зростання доходів до відсоткової динаміки маркетингових витрат за формулою

$$Grims = \frac{\Delta In\%}{\Delta MS\%}, \quad (49)$$

де $\Delta In\%$ – відсоткова динаміка зростання доходів;

$\Delta MS\%$ – відсоткова динаміка маркетингових витрат;

7) коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат ($\Delta SMc\%$) обчислюють через відношення темпу зростання обсягу реалізації до темпу зростання маркетингових витрат

$$\Delta SMc\% = \frac{\Delta S\%}{\Delta Mc\%}, \quad (50)$$

де $\Delta S\%$ – темп зростання обсягу реалізації;

$\Delta Mc\%$ – темп зростання маркетингових витрат;

8) рентабельність маркетингових вкладень (ROI) обчислюють за формулою

$$ROI(\text{Індекс}) = \frac{S - M_i}{M_i} \%, \quad (51)$$

де S – обсяг реалізації, дохід підприємства;

M_i – маркетингові інвестиції;

9) рентабельність маркетингових вкладень ($ROMI$) обчислюють через відношення доходу, який отримали в результаті маркетингових дій, до маркетингових інвестицій:

$$ROMI(\text{Індекс}) = \frac{Sm}{Mi} \%, \quad (52)$$

де Sm – дохід, який отримали в результаті маркетингових дій;

Mi – маркетингові інвестиції;

10) показник зростання доходів від додаткових вкладених витрат на маркетинг ($Grims$) обчислюють через відношення відсоткової динаміки зростання доходів до відсоткової динаміки маркетингових витрат:

$$Grims = \frac{\Delta In\%}{\Delta MS\%}, \quad (53)$$

де $\Delta In\%$ – відсоткова динаміка зростання доходів;

$\Delta MS\%$ – відсоткова динаміка маркетингових витрат.

Комплексне оцінювання ефективності/результативності маркетинг–менеджменту наведено в табл. 4.

Важливим етапом у межах діяльності підприємства є ефективність реалізації маркетингових заходів, що ввідображатиметься трьома основними показниками:

1) відношенням доходів від реалізації i -го заходу до витрат на реалізацію i -го заходу:

$$R_i = \frac{D_i}{MC_i}, \quad (54)$$

де D_i – дохід від реалізації i -го заходу;

MC_i – витрати на реалізацію i -го заходу;

2) відношенням абсолютних темпів приросту доходів від реалізації i -го заходу до темпів приросту витрат на реалізацію i -го заходу:

$$\Delta R_i = \frac{\Delta D_i}{\Delta MC_i}; \quad (55)$$

3) відношенням відносних темпів приросту доходів від реалізації i -го заходу до темпів приросту витрат на реалізацію i -го заходу:

$$\Delta R_i \% = \frac{\Delta D_i \%}{\Delta MC_i \%}. \quad (56)$$

Таблиця 4

Комплексне оцінювання ефективності маркетингового управління*

Показники	Коефіцієнт	Формула для розрахунку	Значення показників
1	2	3	4
Частка витрат на маркетинг у валовій реалізації, %	Sms	$Sms = \frac{R}{MC}$	R – валова реалізація продукції; MC – маркетингові витрати
Маркетингова місткість витрат, %	Smc	$Smc = \frac{MC}{R}$	-

Маркетингова місткість витрат у валових витратах, % Marketing capacity costs	$MCmc$	$MCmc = \frac{MC}{DC}$	DC – валові витрати
Рентабельність витрат на маркетинг та збут аграрної продукції, %	Rms	$Rms = \frac{P}{MC}$	P – прибуток (фінансовий результат) від реалізації; MC – маркетингові витрати
Маркетингова місткість витрат у чистому прибутку, %	Rmc	$Rmc = \frac{1}{Rms}$	Rmc – маркетингова місткість витрат
Показник зростання доходів від додаткових вкладених витрат на маркетинг $Grims$	$Grims$	$Grims = \frac{\Delta In\%}{\Delta MS\%}$	$\Delta In\%$ – відсоткова динаміка зростання доходів; $\Delta MS\%$ – відсоткова динаміка маркетингових витрат
Коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат	$\Delta SMc\%$	$\Delta SMc\% = \frac{\Delta S\%}{\Delta Mc\%}$	$\Delta S\%$ – темп зростання обсягу реалізації; $\Delta Mc\%$ – темп зростання маркетингових витрат
Рентабельність маркетингових вкладень, %	ROI	$ROI = \frac{S - M}{M_i}$	S – обсяг реалізації, дохід підприємства M_i – маркетингові інвестиції

Рентабельність маркетингових вкладень, %	<i>ROMI</i>	$ROI = \frac{S_m}{M_i}$	<i>S_m</i> – дохід, який отримали в результаті маркетингових дій <i>M_i</i> – маркетингові інвестиції
--	-------------	-------------------------	--

**розроблено автором.*

Отже, оцінка ефективності маркетинг–менеджменту має бути конкретною, результати аналізу – повністю визначеними, адже вони слугуватимуть інформаційним підґрунтям для прийняття рішень директорами підприємств.

Перелік посилань

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики : учебник / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ГУ ВШЭ; Изд-во «ЮНИТИ», 1998. – 1000 с.
2. Андреева Н. Н. Организация рекламной деятельности в АПК / Н. Н. Андреева. – СПб. : Проспект Науки, 2009. – 88 с.
3. Бабинцева Е. Организация системы маркетинга в АПК области // АПК: экономика, управление, №2,1997. с.40-46.
4. Багиев Г. Л. Маркетинг : учеб. для вузов / Г. Л. Багиев [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2005. – 734 с.
5. Валуев С. А. Системный анализ в экономике и организации производства : учебник / [С. А. Валуев, В. Н. Волкова, А. П. Градов и др.]; под общ. ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой. – СПб. : Политехника, 1991. – 398 с.
6. Войчак А. В. Маркетинговый менеджмент / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
7. Голда Н. Маркетинговый аспект в управлінні конкурентоспроможністю / Н. Голда // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 2. – С. 49–54.
8. Костюк О. С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О. С. Костюк, Н. В. Тижай, Н. В. Фаєк // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 79–84. – (Серія «Логістика»).
9. Левків Г.Я. Система маркетинг-менеджменту підприємств АПК / Г. Я. Левків. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 462 с.
10. Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг ДОС / Л. В. Ткаченко // Маркетинг послуг : підручник. – Дніпропетровськ : Вид-во ДУЕП, 2002. – 192 с.

© Левків Г.Я.

7.2. Діагностика маркетингової політики як інструмент антикризового управління підприємствами України

Сучасна економіка України характеризується нестабільністю через політичну, а як наслідок і соціально-економічну кризу. Прискорення падіння реального ВВП починаючи з другої половини 2012 року, яке за підсумками I кв 2015 р. досягло вже -17,2% у річному вимірі, відображає системний та структурний характер кризи, в якій перебуває національна економіка (рис. 1). Найвищі темпи падіння реального ВВП у I кв 2015р. фіксуються у будівництві (-35,3 %), добувній промисловості (-29,4 %), переробній промисловості (-25,6 %), оптовій та роздрібній торгівлі (-24,8%) [1].

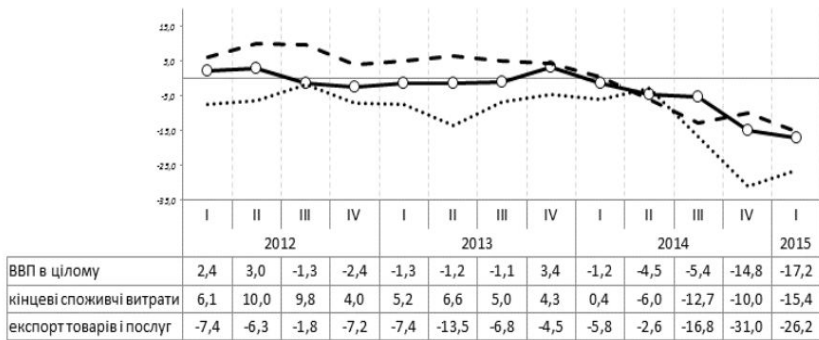


Рисунок 1. Динаміка реального ВВП України у 2012 – 2015 рр., % до попереднього періоду [1]

Небезпечну тенденцію становить проблема триваючого з II кв 2014 р. зниження споживання. Так, реальні обсяги кінцевих споживчих витрат у I кв. 2015 р. знизились на 15,4 % відносно аналогічного періоду 2014 р. У 2012 – 2013 рр. навіть при падінні ВВП утримувалось незначне зростання кінцевих споживчих витрат. Традиційним чинником негативної динаміки зниження ВВП залишається експорт [1].

Вся економіка країни переживає важкі часи, гривня втратила близько 70% по відношенню до долара протягом останніх двох років, інфляція є дуже високою[2].

В цій ситуації, підприємствам, що намагаються забезпечити власне виживання, необхідно правильно обрати інструментарій для протидії несприятливим зовнішнім умовам. Окрім цього важливо слідкувати і враховувати світові економічні тенденції такі як глобалізація, посилення ролі інтеграційних об'єднань, інформатизація, екологізація та соціалізація виробництва.

Таким чином, українським підприємствам необхідно вміти адаптуватися до світових тенденцій, а також протистояти кризовим ситуаціям, які для нашої країни є високо ймовірними особливо в період політичної нестабільності.

Однак перш за все, необхідно точно розуміти, що являє собою термін «криза» (табл.1).

Таблиця 1

Підходи авторів до визначення поняття «криза»

Автор	Сутність поняття «криза»
Ю. Розенталь та Б. Піджненбург	Криза – це ситуація, позначена високою небезпекою, станом непевності, відчуттям невідкладності [3,с. 3]
Л. Бартон	Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія та її наслідки можуть завдавати серйозної шкоди усій організації: працівникам, зв'язкам, фінансам [4, с.2]
С.М. Іванюта	криза – це складний загострений стан, різкий перелом або занепад [5, с. 283].
І. Ансофф	Криза – різкий крутий перелом, тяжкий перехідний стан; гострі проблеми з будь-чим, тяжке становище [6,с. 149]
Джон М. Кейнс	Криза – раптова та різка зміна підвищувальної тенденції знижувальною [7, с.45]
А.Д. Чернявський	Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування [8, с.4]
З. Є.Шершньова	Криза – загальна універсальна фаза будь-якого циклу, період порушення рівноваги [6, с.149]
О. І.Галушко	Криза - об'єктивний процес, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися[9, с. 124]

Продовження таблиці 1

Л.О. Лігоненко	Вважає, що кризовий стан системи є значним та тривалим порушенням рівноваги, та проявом нездатності системи використовувати механізми внутрішньої саморегуляції [10, с.12].
А.М. Єсакова	Криза - це будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми» [11, с. 37-40].

На основі аналізу визначень поняття «криза» (табл.1) можна зробити висновок, що існує 3 групи авторів, які трактують цей термін у різних напрямках:

–перша група авторів вбачає у кризі небезпеку та загрозу діяльності фірми;

– друга група авторів вважає, що криза є рушійною силою у оптимізації роботи підприємств, забезпечує виживання підприємств, що можуть найбільш мобільно реагувати на зміни зовнішнього середовища;

– третя група авторів визначає кризу як процес, який відбувається через порушення рівноваги.

Ми вважаємо, що слід розглядати кризу у світлі усіх трьох підходів і пропонуємо власне визначення цього поняття.

Криза – це стан, в якому знаходиться підприємство через порушення рівноваги макро- та мікросередовища і в разі прийняття неправильних управлінських рішень щодо заходів стабілізації може призвести до втрати фірмою вигідних позицій, зниження обсягу прибутку і навіть до банкрутства, але при своєчасному використанні правильного інструментарію може вивести її на новий рівень розвитку, забезпечити стабільну позицію на ринку та оптимізувати діяльність.

Виходячи з цього визначення, важливим є реакція підприємства на кризові явища. Від своєчасності та адекватності заходів із протидії кризі залежить її вплив на функціонування фірми.

При функціонуванні під часи кризи, для підприємства важливо визначити її масштаби, виявити зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, а також розробити план заходів із оптимізації діяльності з метою збереження конкурентних позицій та забезпечення необхідного рівня прибутку. Для цього необхідно обрати правильні методи та інструменти, які дозволять отримати

об'єктивну інформацію та зробити це найбільш ефективно. Одним із методологічних підходів, що забезпечать виконання цих завдань є діагностика маркетингової політики підприємства.

Нами пропонується наступне визначення поняття діагностика маркетингової політики підприємства.

Діагностика маркетингової політики підприємства – це комплексне та систематичне вивчення зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища підприємства, визначення відповідності маркетингової політики потребам ринку та споживачів, аналіз діяльності конкурентів, а також розробка плану заходів із максимального використання сприятливих факторів та мінімізації впливу несприятливих умов середовища для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, вигідних конкурентних позицій та стабільно великого прибутку.

Діагностику маркетингової політики можна розділити на 3 рівні: стратегічний, тактичний та оперативний (табл.2).

Таблиця 2

Рівні діагностики маркетингової політики підприємства*

Рівень діагностики	Напрямок дослідження
Стратегічна діагностика	Відповідає за отримання інформації, необхідної для розроблення стратегії. Сюди необхідно віднести порівняльні дослідження стратегічного становища господарського портфеля підприємства, оцінку конкурентоспроможності підприємства, визначення можливостей та загроз діяльності підприємства
Тактична діагностика	Формує інформацію для розроблення програм і планів. Особливого значення тут набуває порівняння господарських інтересів учасників маркетингової діяльності, на підґрунті якого можуть розроблятися процедури їх узгодження.
Оперативна діагностика	Визначення меж відхилень функціонування підприємства від намічених цільових параметрів.

**згруповано авторами за даними [12]*

Кожен з рівнів діагностики дає можливість отримати інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень щодо відповідності маркетингової політики умовам зовнішнього середовища та потребам ринку.

Інформація, яка здобувається на кожному з рівнів діагностики, дає можливість розробити план заходів із оптимізації роботи підприємства, в тому числі й при кризовому стані.

Нами було розглянуто, як діагностика маркетингової політики може бути використана при антикризовому управлінні (табл.3).

З таблиці 3 видно, що діагностика маркетингової політики може бути застосована для утримання конкурентних позицій, а також виходу із кризового становища так як дозволяє:

- проаналізувати становище на ринку та місце на ньому товарів підприємства, змістити ресурси на підтримку найбільш затребуваних та вигідних товарів;

- вивчити діяльність конкурентів, а також виявити переваги та недоліки фірми в порівнянні із ними;

- провести аналіз зовнішнього середовища та розробити програму заходів із протидії негативним факторів і реалізації сприятливих;

- вивчити процес виробництва та виявити його відповідність вимогам споживачів та суспільства (рівень продовольчої та екологічної безпеки, соціального забезпечення, технічного забезпечення і т.д.)

- проаналізувати господарські зв'язки та виявити неефективні, замінити їх найвигіднішими;

- контролювати ефективність розроблених програм та корегувати їх у відповідності до змін середовища;

- контролювати точність прогнозних даних і т.д.

Усі ці дані можуть забезпечити своєчасне та адекватне реагування підприємства на зміни середовища функціонування підприємства під час кризи, що сприятиме його виживанню у цей період та навіть отримання прибутків від діяльності.

Окрім застосування в антикризовому управлінні, результати діагностики маркетингової політики можуть бути використані при оцінці ризику та розробці програми заходів із мінімізації їх впливу на діяльність підприємства.

Таблиця 3

Застосування результатів діагностики маркетингової політики підприємства в антикризовому управлінні

Рівень	Інформація, яка буде отримана	Застосування отриманої інформації при антикризовому управлінні
Стратегічний	<ul style="list-style-type: none"> - характеристика бізнес-портфеля підприємства - рівень конкурентоспроможності - загрози та можливості підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення прибуткових та перспективних напрямків ведення бізнесу, розробка програм з їх розвитку - виявлення найменш прибуткових або навіть і збиткових товарів, аналіз доцільності їх елімінації; - визначення конкурентних переваг та їх розвиток; - розробка програм із максимальної реалізації можливостей ринку для підприємства - розробка заходів із мінімізації впливу негативних факторів і т.д.
Тактичний	Характеристика взаємодії із постачальниками, посередниками, покупцями, контактними аудиторіями	<ul style="list-style-type: none"> - постійний моніторинг існуючих і можливих постачальників, посередників з метод співпраці на найвигідніших умовах; - підтримка зворотного зв'язку із покупцями і т.д.
Оперативний	Розходження планових та фактичних показників	<ul style="list-style-type: none"> - Корегування плану, якщо розбіжності обумовлені завищеними прогностними даними - Визначення слабких місць функціонування підприємства та розробка заходів із підвищення показників за визначеними позиціями і т.д.

Для використання даного інструментарію з цією метою, перш за все необхідно зрозуміти сутність поняття «економічні ризики». Нами було проаналізовано підходи різноманітних вчених до трактування цього поняття.

На основі аналізу існуючих підходів до визначення поняття економічного ризику, ми пропонуємо власне трактування даного терміну:

Економічний ризик – це з одного боку небезпека для підприємства недоотримання прибутку або навіть отримання збитків у разі розвитку ситуації не згідно із прогнозами, а з іншого боку можливість отримання додаткових прибутків в результаті незапланованих відхилень від сценарію розвитку діяльності фірми. Виникає при прийнятті будь-яких управлінських рішень.

Існує велика кількість класифікацій економічних ризиків. Однак, на нашу думку, важливим є врахування маркетингових ризиків (основні з них збутові; цінові; закупівельні; комунікаційні; інноваційні). Маркетинговий ризик можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємством коштів в реалізацію маркетингових заходів, а також в розробку управлінських рішень, які не принесуть очікуваного ефекту [13, с. 167].

Для ведення максимально ефективної і прибуткової діяльності, керівництву підприємств необхідно:

- проаналізувати усі можливі зовнішні ризики (зміни у економічних, політичних, технологічних, екологічних умовах функціонування підприємства);

- проаналізувати усі можливі внутрішні ризики (зміни у процесі виробництва, якісному та кількісному складі персоналу, стану обладнання та інше);

- спрогнозувати можливий вплив ризиків на функціонування підприємства та можливі збитки/прибутки

- розробити план заходів із мінімізації ризиків, які можуть завдати найбільших збитків підприємству.

Найбільш ефективним засобом для мінімізації ризиків є виявлення факторів, які можуть його спричинити. Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства може забезпечити виявлення та попередження ризиків. Однак дуже важко виявити усі фактори, які можуть спричинити ризики для діяльності підприємства. Тому важливо

проводити систематичний аналіз середовища функціонування фірми. Саме цим замається діагностика маркетингової політики підприємства.

Резюмуючи вищесказане, можна зробити висновок, що діагностика маркетингового аудиту дозволяє проаналізувати середовище функціонування фірми (як зовнішнє, так і внутрішнє), вивчити конкурентів та визначити рівень конкурентоспроможності підприємства, виявити сприятливі та несприятливі фактори, які впливають на роботу товаровиробників, а також на основі отриманої інформації розробити план заходів із оптимізації діяльності та збільшення прибутковості. Даний інструментарій можна застосовувати в таких напрямках як:

– антикризове управління – за результатами аналізу змін середовища розробити програму адаптації до нових умов функціонування, а також виходу із кризового середовища, підтримання конкурентних позицій і отримання максимально можливого в цій ситуації обсягу прибутку;

– ризик-менеджмент – за даними аналізу макро- та мікросередовища діяльності фірми є можливим виявлення можливих ризиків, оцінка їх впливу та розробка програми заходів із їх попередження, уникнення (якщо це можливо) або мінімізації їх негативного впливу на прибутковість підприємства.

Перелік посилань

1. Базиліук О. С. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015-2016 рр. та механізми їх мінімізації. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. С. Базиліук, Я. Б. Власюк, С. В. Давиденко – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1886/>.
2. The Ukrainian economy is not terrible everywhere [Електронний ресурс] // The Economist – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2016/01/lviv-not-donetsk>.
3. Rosenthal U. Simulation – oriented scenarios. Crisis Management and Decision Making: Simulation Oriented Scenarios / U. Rosenthal, B. Pijnenburg. – Dordrecht : Kluwer, 1991. – 318 с.
4. Barton L. Crisis in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos / L. Barton. - Cincinnati , Ohio : South-Western, 1993 – 213 с.
5. Іванюта С.М. Антикризове управління / С.М. Іванюта. – Київ.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.

6. Антикризове управління підприємством / [З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева та ін.] . – Київ.: КНЕУ, 2007. – 676 с.
7. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления / А. П. Градов, Б. И. Кузин. – Санкт-Петербург: Специальная литература, 1996. – 510 с.
8. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством / А. Д. Чернявський. – Київ: МАУП, 2006. – 256 с.
9. Ткаченко А. М. Криза: сутність, класифікація та причини виникнення / А. М. Ткаченко, Ю. В. Калюжна. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – №1. – С. 122–126.
10. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарі / Л.О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
11. Есакова А.М. Место антикризисного управления в общей стратегии фирмы. Проблемы и опыт антикризисного управления // Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции. – Пенза , 2001. - С 37-40.
12. Криворучко О. С. Маркетингова діагностика торговельних підприємств споживчої кооперації / Ольга Сергіївна Криворучко. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №3. – С. 228–235.
13. Гуржій Н. М. Система маркетингових ризиків в діяльності підприємства / Н. М. Гуржій. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №6. – С. 167–170.

© Андреева Н.М., Зінковська Д.В.

7.3. Концептуальні підходи до розробки та реалізації маркетингової політики підприємства

Характерною рисою маркетингової політики підприємства як діяльності та поведінки підприємства на ринку є її зв'язок з економічною владою та проникнення у всі сфери економічного, політичного і навіть соціального життя [1].

Визначаючи зміст маркетингової політики професор А.В. Войчак зазначав, що це «процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства» [2].

Таким чином, маркетингова політика це розробка генерального плану, що орієнтується на досягнення місії та мети, в рамках певних правил поведінки, які визначають її стратегічні напрями діяльності та тактичні і оперативні дії їх досягнення шляхом використання певного маркетингового інструментарію.

За структурою маркетингова політика включає визначення основної філософії діяльності підприємства, його мети, декомпозицію цілей, з'ясування стратегічних напрямів діяльності та конкретизація у маркетинговому плані інструментів по їх досягненню.

Розробка та впровадження в діяльність підприємства маркетингової політики дозволяє:

- з'ясувати напрямки його стратегічного розвитку на основі проведених маркетингових досліджень ринкового середовища,
- розробляти маркетингові програми та пропонувати алгоритм їх реалізації,
- забезпечувати економічне зростання підприємства на основі визначення цільового ринку та підвищення конкурентоспроможності його продукції.

Для розробки маркетингової політик необхідно вирішити наступні завдання:

- провести дослідження загальногосподарської кон'юнктури та кон'юнктури конкретного товарного ринку, визначити потенціал, місткість ринку, його збалансованість та циклічність і сезонність розвитку,
- оцінити потенціал підприємства, з'ясувати його сильні та слабкі боки,
- визначити цільовий ринок підприємства співвідносячи маркетингові можливості підприємства та його конкурентні позиції з привабливістю ринку та рівнем конкуренції на ньому,
- визначити особливості використання маркетингового інструментарію у ринковій діяльності підприємства.

При визначення стратегічних напрямів діяльності підприємства широко використовують модель Портеру п'яти сил конкуренції, модель життєвого циклу товару, портфельно матрицю «Бостон консалтинг груп», сегментацію, позиціонування, метод стратегічних матриць, індекси конкурентноздатності, АВС - аналіз та інші.

У ході еволюційного розвитку концепції маркетингу і стратегічного управління змінювався акцент у використанні маркетингового інструментарію. Так, на думку відомого американського фахівця в області маркетингу Дж. Траута найбільше значення в процесі стратегічного управління в маркетингу слід приділяти конкурентному аналізу і позиціонуванню з тим, щоб розробити «переважну позицію по

відношенню до конкурентів, що є основною ідеєю розробки стратегії організації» [3].

М. Симагуті акцентує увагу, що для досягнення економічного зростання компанії як головного завдання важлива не «боротьба з конкурентом і прагнення погіршити його позиції, а боротьба за споживача і поліпшення тим самим своїх позицій». Таким чином, підвищується важливість використання таких маркетингових інструментів при визначенні стратегічних напрямів розвитку як сегментація ринку, вибір цільових сегментів та розробка маркетингової програми опанування обраних сегментів. Конкурентний аналіз в даному випадку не виключається, але є лише одним з інструментів для ухвалення стратегічних рішень.

Глобалізація та інтернаціоналізація економічного бізнес середовища, розвиток Інтернет як поля взаємодії та комунікації, що формує принципово нове інституціональне середовище, яке розташовується поза сферою впливу учасників традиційних економічних відносин, вимагає адаптації філософії маркетингу та маркетингової концепції діяльності підприємств, його маркетингового інструментарію як складових елементів процесу управління маркетинговою діяльністю.

Складова інструментів маркетингового комплексу відповідає на запитання: за допомогою якого інструментарію можна здійснювати маркетингову політику організації [2, с.52-55].

Формування маркетингового комплексу не обмежується концепцією «4Р», зміни у бізнес середовищі вимагають залучення додаткових компонентів, у наслідок чого формуються нові моделі «7Р», «12Р».

Усі існуючі моделі формування маркетингового комплексу можна поділити на чотири групи:

- орієнтація на пропозицію, що враховує додаткові елементи,
- орієнтація на пропозицію, що враховує сфери діяльності,
- орієнтація на клієнта,
- гуманістична орієнтація [4].

Моделі першої групи базуються на класичній концепції «4Р», котру розширюють та поглиблюють.

Ф. Котлер запропонував включити до маркетингового комплексу фактор політичного впливу (political power) та суспільної думки (public opinion) [5]. Серед додаткових елементів

комплексу, слід зазначити також упаковку (Packaging), позиціонування (Positioning), ентузіазм (Passion), прибуток (Profit).

Особливості маркетингової діяльності у сфері послуг привели до розширення маркетингового комплексу за рахунок таких додаткових елементів як персонал (People), що вступає в безпосередній контакт з клієнтами і впливає на його функціональне, а особливо психологічне, емоційне та соціальне задоволення, процес (Process) надання послуг та обслуговування клієнтів, фізичне оточення (Physical Evidence) - речові атрибути (інтер'єр приміщення, матеріальні предмети, які допомагають надавати і просувати послугу та впливають на візуальні, звукові, сенсорні рецептори, корпоративні логотипи, тобто все, що формує психологічну спрямованість покупця). Так, у 1981 році виникла концепція «7P» для сфери послуг, авторами якої є Б. Бумс та М. Бітнер.

Зміни у підходах маркетингової діяльності з виробничого на орієнтацію на споживача знайшли відображення у розвитку маркетингової концепції Роберта Латеборна (1990 рік), яка перетворює маркетингові інструменти «4P» Маккарті у відчуття споживача «4C»: Customer needs and wants (потреби та побажання споживача), Cost to customer (витрати покупця), Convenience (зручність), Communication (комунікації) [6].

Модернізація комплексу «4P» з орієнтацією на споживача сприяла розвитку концепції «4A», яка охоплює наступні елементи: Acceptability (прийнятність), Affordability (спроможність), Availability (наявність), Awareness (обізнаність).

Гуманістичну модель можна визначити як комплекс «4E», що включає етику маркетингу (ethics), естетику маркетингу (ethetics), емоції споживачів (emotions) та відданість (eternity) [7]. Гуманістична модель допомагає визначити місію компанії, мету, принципи його діяльності, розробити маркетингову стратегію та стратегію просування продукції та послуг.

Інноваційні підходи до формування концепцій маркетингової діяльності та розробки маркетингового інструментарію знайшли своє відображення у працях учених С. М. Ілляшенко, А. С. Гальчинського, Н. С. Краснокутської, П. Н. Завлина, Б. Санто, В. Хайдриха, Й. Шумпетера, О. Остервальда ті ін. Актуальність інноваційних підходів до розробки маркетингового інструментарію та цінність їх практичної апробації вимагають подальшого дослідження.

Маркетингова інновація – це впровадження та використання нового методу маркетингу за участю значних змін у конструкцію виробу або упаковки, дизайну, розміщення продукту, просування продукту або ціни. Вміння правильно визначити маркетингову інновацію є ключовим, якщо підприємство прагне зберегти конкурентну перевагу. З одного боку, існує ймовірність пропустити законні можливості «змінити гру», але з іншого боку існує варіант витратити кошти на нові технології, які ще не зарекомендували себе.

Велику увагу викликає Value Proposition Canvas Model (модель пропозиції споживчої цінності), яку у 2012 році розробив Олександр Остервальдер. Модель пропозиції споживчої цінності розширює горизонти підприємницької діяльності та широко використовується при проведенні маркетингових досліджень [8, 9, 10].

Пропозиція споживчої цінності включає в себе опис проблеми, що є у покупця, рішення, що ліквідує цю проблему та цінність цього рішення з точки зору покупця. Цей інструмент дозволяє проектувати і тестувати ціннісну пропозицію для різних сегментів покупців, тобто донести до покупця конкретну пропозицію цінності, яка спрямована на конкретну нішу ринку.

Модель складається з двох блоків Business Model Canvas – пропозиція цінності (Value Proposition) та сегмент покупця (Customer Segment). Іншими словами, одна з областей присвячена продукту, а інша – покупцям.

Зрізи розуміння продукту включають наступні елементи:

1. Ознаки (Features). Ознаки представляють фактичний опис того, як працює ваш продукт, вони є функціонуючими атрибутами продукту. Наразі маркетологи зменшують важливість характеристик товару. Проте це не стосується технологічних продуктів та нових інноваційних послуг, для яких особливості, як і раніше, можуть мати важливе значення. Необхідно дати відповідь на запитання: «Як саме Ваш товар зможе вирішити проблеми споживача та задовольнити його потреби?».

2. Переваги (Benefits). Перевага – це те, що ваш продукт робить для клієнта; це певні способи, за допомогою яких життя клієнта стає кращим за рахунок збільшення задоволення або зменшення почуття страху. Переваги вашого продукту є основою пропозиції цінності. Для того, щоб визначити переваги товару, слід відповісти на питання: «Чому саме Ваш товар здатний

сприяти вирішенню проблеми у споживача та належним чином задовольнити його потребу?»).

3. Досвід (Experience). У даному контексті досвід – це те, що відчуває споживач, володіючи вашим продуктом. Досвід відрізняється від особливостей та переваг тому, що йдеться більше про емоційні причини, чому люди купують ваш продукт. Досвід продукт – це ядро, яке допоможе визначити позиціонування товару на ринку і суть бренду, яка зазвичай будується із пропозиції цінності. Необхідно дати відповідь: «Що саме отримує споживач, володіючи та користуючись Вашим товаром?»).

Зрізи розуміння покупця включають наступні сегменти:

1. Бажання (Wants). Бажання – це емоційні рішення, які ми приймаємо щодо речей, які ми хочемо робити або мати. Наші бажання, як правило, свідомі (але надихаючі) думки про те, як ми хотіли б поліпшити наше життя. Іноді вони здаються як мрії, але вони можуть бути потужним мотиватором дій. Бажання виникають від емоцій. Тобто важливо знати відповідь на питання: «Що хоче споживач для задоволення його потреб?»).

2. Потреби (Needs). Потреби клієнта є раціональними рішеннями. Цікаво відзначити, що потреби не завжди усвідомлені. Клієнти можуть мати потреби, про які вони навіть не здогадуються. Це так звані «приховані потреби». Потреби виникають від раціональних мотивів. Необхідно дати відповідь: «Що потрібно споживачу, якщо він буде мислити раціонально?»).

3. Страх (Fears). Темна сторона прийняття рішення в тому, що завжди існує страх. Страх припуститися помилки, страх втратити, страх невдачі і десятки інших пов'язаних з ними страхів. Побоювання може бути сильним фактором купівельної поведінки і може бути прихованим джерелом бажань та потреб. Побоювання споживачів – це часто секретна причина, чому ніхто не купує ваш продукт. Тому дуже важливо знати «Чого «боїться» споживач?» і «Як Ваш продукт здатен подолати страхи споживача?»).

4. Субститути (Substitutes) – це не очевидні конкуренти, проте слід дослідити ринок для того, щоб виявити схожі товари або послуги. Неважливо на скільки ваш товар кращий за інші, якщо він не здатен вирішити існуючі проблеми споживачів.

Ознаки, переваги та досвід продукту ретельно поєднані із бажаннями, потребами і страхами цільової аудиторії. Остаточо, два блоки поєднуються в єдиний шаблон, де взаємопов'язуються

між собою та приймають вигляд моделі пропозиції споживчої цінності (рис. 1).

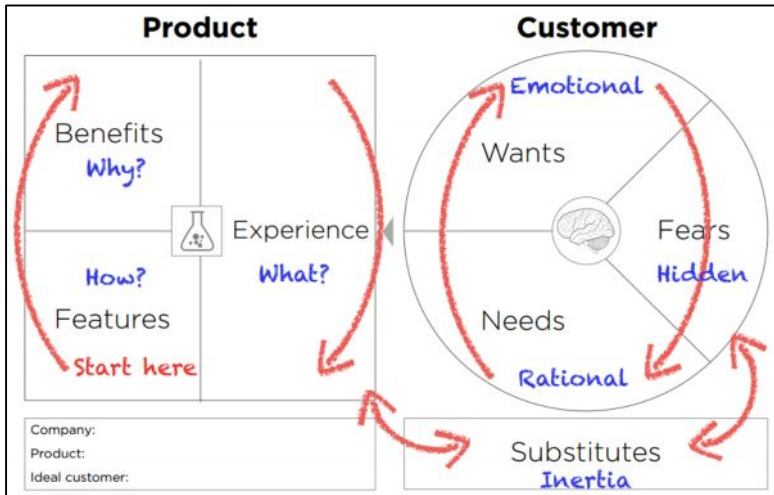


Рисунок 1. Шаблон складання моделі пропозиції цінності

Дослідивши модель пропозиції цінності, можна зробити висновок, що дана модель є явищем унікальним:

- вона дає змогу краще зрозуміти покупців і досягти більш щільного зчеплення з ринком. Завдання інструменту – показати, як пропозиція цінності співвідноситься з потребами покупців;

- пропозиція продукту вашої компанії перетинається з бажаннями ваших клієнтів. Це точка розуміння того, що ви робите і чому люди це купують;

- цінність пропозиції є простим інструментом, який спрямовує підприємця до визначення «мінімальної життєздатної ясності», що є необхідною для початку тестування продукту;

- модель містить питання і розділи, які маневрують користувачів інструменту думати через досвід клієнта;

- цей інструмент може бути використаний для відображення існуючої пропозиції цінності продукту, конкурентів та пропозиції для будь-яких нових, ще не створених товарів і послуг.

Істотні зміни в маркетинговому макросередовищі, такі як глобалізація, інтернаціоналізація економічного середовища,

розвиток Інтернет і віртуального бізнес середовища, посилення конкуренції, зростання сили теорії хаосу, переміщення ринкового балансу у бік ринкового потенціалу і як наслідок зростання ринкової влади покупців та необхідність продукування споживчої цінності внесли зміни в організацію бізнесу і практику маркетингової діяльності.

Для організації бізнесової діяльності на сьогодні характерні наступні тенденції: розвиток консалтингу, реінжинірингу, бенчмаркінгу, аутсорсингу, стартапів, фріланс проектів, налагодження партнерських відносин з постачальниками та покупцями, злиття компаній та глобалізація бізнесової діяльності, концентрація на найбільш прибуткових напрямках діяльності та покупцях, швидке реагування на зміни в навколишньому середовищі, делегування повноважень з метою стимулювання інновацій, інтеграція всіх процесів, які пов'язують фірму й покупця.

Таким чином, зміни у сутності маркетингової діяльності нагромаджуються і стають настільки явними, що виникає потреба у формулюванні нової концепції. В. Руделіус називає її «ерою орієнтації на ринок», П. Вінкельман – «системним маркетингом», Ф. Котлер, К.Л. Келлер та А.Ф.Павленко – «холістичним маркетингом».

Успішний холістичний маркетинг потребує ефективного маркетингу відносин, інтегрованого маркетингу, внутрішнього маркетингу та соціально відповідального маркетингу [7, с. 640].

Використання маркетингової концепції в діяльності підприємства дозволяє сформувати програму за допомогою інструментів маркетингового комплексу, реалізація якої на основі комплексного підходу, дасть змогу підприємству досягти економічного зростання. А полем завоювання цих досягнень є Інтернет.

Уперше дослідження по аналізу чинників економічного зростання були проведені ученими С. Фабрикантом, М. Абрамовичем, Р. Хауесом і Н. Борко, які довели, що інформаційний ресурс разом з працею і капіталом бере участь в створенні багатства суспільства.

Значна роль у висвітленні інформаційного забезпечення для економічного розвитку належить концепції Шенона, яка відбиває кількісно-інформаційний підхід. Принципово важливим результатом теорії Шенона став підхід до оцінки цінності одиниці інформації. Розвиток запропонованого методу дає

можливість математично визначити, яке практичне значення може мати інформаційний ресурс для функціонування складних соціально - економічних систем в умовах ринкової економіки.

Помітимо, що інформація стала розглядатися як один з важливих ресурсів в економіці, а також в розвитку суспільства. На сьогодні значення інформації та інформаційних послуг, що обумовлене технологічними та організаційними аспектами з акцентом на нову інфраструктуру Інтернет, зростає.

Характерною рисою на сьогодні є зростання кількості віртуальних трансакцій та угод. Джерелом нових можливостей і запорукою високої результативності в управлінні бізнесом на сьогодні виступає система засобів і ресурсів Інтернету.

Використання мережі Інтернет надає можливості здійснення бізнес процесів віртуально та подальшої їх інтеграції. Розвиток Інтернет – технологій, виникнення нових мережевих продуктів призводить до все більшого залучення кінцевого споживача у процес маркетингової діяльності.

Таким чином, зростання ролі взаємодії, партнерства у бізнесовій діяльності розширило межі поля комунікаційної діяльності та змінило технологію маркетингової діяльності.

Перелік посилань

1. Kotler Ph. Principles of Marketing / Ph. Kotler, C. Armstrong, V. Wong. N.Y. 1999.
2. Войчак А. В., Шумейко В. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту/ А.В. Войчак, В. Шумейко// Маркетинг в Україні, 2009, № 4, с. 52 – 55.
3. Траут Дж. Маркетинговые войны/ Дж.Траут// Спб., Питер, 2002.
4. Пан Л.В Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу [Електронний ресурс]/Л.В Пан// Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2008_25/005_pan.pdf
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12 – е изд./ Ф. Котлер, К.Л. Келлер// СПб.: Питер, 2008. – 816 с.
6. Lauterborn, R. New Marketing Litany: 4P's Passe; C words take over // Advertising Age, October 1, 1990 [Електронний ресурс]. Режим доступу до статті: http://www.rlauterborn.com/pubs/pdfs/4_Cs.pdf
7. Маркетинговий менеджмент: Підручник/ Ф. Котлер, К.Л.Келлер, А.Ф. Павленко та ін.// К.: Вид-во «Хімджест», 2008. – 720 с.
8. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, Ив Пинье. – Москва, 2015. – 288 с.

9. Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want [Electronic resource]: <https://strategyzer.com/books/value-proposition-design>
 10. Thomson P.J. Digital Brand Strategy / P.J. Thompson [Electronic resource]: <http://www.peterjthomson.com/wp-content/uploads/2013/11/Value-Proposition-Canvas.pdf>
- © Зюкова І.О., Кічук А.О.

7.4. Пропозиції щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств

У сучасних умовах господарювання в силу загострення конкуренції за ринки збуту, зростання витрат, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування, одним із чинників, що визначає виживання вітчизняних вугледобувних підприємств та їх сталий розвиток, є ефективність організації збутової діяльності.

Вугледобувні підприємства України функціонують у складних гірничо-геологічних умовах, які спричиняють високий рівень собівартості видобування та збагачення вугілля, що призводять до низького рівня рентабельності вугільних шахт. А при недостатньо ефективному управлінні збутовою діяльністю внаслідок недосконалої системи договірної роботи зі споживачами без урахування особливостей обслуговування різних категорій споживачів спостерігатиметься тенденція зростання витрат на збут та скорочення обсягів реалізації вугільної продукції.

Так, за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяг товарної вугільної продукції скоротився за 2006–2015 рр. на 53,3%, а реалізованого вугілля – на 53,8%. Витрати на збут становили 202,64 млн грн, або 0,79% повної собівартості. Витрати на збут 1 тонни товарної вугільної продукції склали 12,59 грн, а 1 тонни реалізованої вугільної продукції – 12,65 грн.

На даному етапі все більшої актуальності набувають проблеми вдосконалення організації збутової діяльності підприємств вугільної промисловості при урахуванні умов нестабільного попиту на вугілля.

Теоретичним дослідженням управління процесами збутової діяльності, пошукам шляхів її вдосконалення присвячено значну

кількість робіт зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких варто відзначити наукові праці: А.М. Гаджинського, С.М. Голуба, В.І. Гринчуцького, Є.В. Крикавського, І.В. Круценко, Л.І. Нейкової, Ю.М. Неруша, О.В. Падухевича, В.І. Сергєєва, Дж.Р. Стока, І.Е. Ташбасва.

Вченими приділяється значна увага уточненню змісту термінів «збут», «реалізація продукції», «збутова діяльність», «управління збутовою діяльністю», «обслуговування споживачів», «маркетингова політика розподілу». Багаторічні наукові розробки з підвищення якості та рівня обслуговування споживачів відображені вченими М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь, В.М. Кислий, Н.Й. Конішева, К.В. Мельникова, К.М. Таньков, Н.І. Хтей, Н.І. Чухрай.

Проблеми управління збутовою діяльністю промислових підприємств висвітлено у наукових публікаціях О.С. Белоусової, О.О. Владиченка, М.Ф. Гончаренка, С.І. Гриценка, І.І. Ляшко, П.А. Орлова, Т.І. Притиченко, Г.О. Холодного, О.В. Посилкіної, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, С.В. Свїрідко та інших учених.

При широкому спектрі досліджень із зазначених проблем потребують пошуку шляхи підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств при урахуванні особливостей обслуговування різних категорій споживачів вугільної продукції та розвитку кон'юнктури ринку вугілля, що і обумовило вибір теми дослідження.

Метою дослідження є розробка науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту.

Аналіз наукової літератури свідчить про існування різноманіття точок зору вчених до визначення змісту терміна «збут продукції». На основі узагальнення наукових джерел систематизовано підходи науковців до терміна «збут продукції» за 7 класифікаційними ознаками: комплекс дій, пов'язаних з просуванням продукції до споживачів; здійснення акту продажу з фізичним розподілом товарів; колективні зусилля щодо забезпечення продажу товарів оптовим покупцям; процес обміну товарів на гроші з метою задоволення потреб споживачів та одержання прибутку; системна діяльність у сфері товарних відносин; складова комерційної діяльності підприємства; процес

організації ринкових зв'язків між виробниками, торгівельними посередниками та споживачами з приводу руху товарів.

Більшість науковців відзначає, що збутова діяльність здійснюється з метою одержання максимальних прибутків через систему прогнозних, аналітичних, організаційних, маркетингових, інформаційних, контролюючих та інших заходів.

На підставі проведення наукових розробок з уточнення понятійного апарату з проблем управління збутовою діяльністю промислових підприємств та враховуючи особливості обслуговування споживачів вугільної продукції уточнено зміст терміна «збутова діяльність вугледобувного підприємства», який на відміну від існуючих розглядається як вид господарської діяльності вугледобувного підприємства, що пов'язано з процесом реалізації вугілля з метою задоволення попиту та дотримання умов контрактних відносин з різними категоріями споживачів (велико-, середньо- та дрібнооптових).

У результаті дослідження виявлено, що 63,6% вчених під управлінням збутовою діяльністю розуміють організацію збуту готової продукції споживачам; 31,8% – формування політики просування та стимулювання збуту; 13,6% – організацію зовнішньоекономічної та митної діяльності; 4,5% – організацію договірної роботи зі споживачами на поставку, каналів розподілу, формування портфеля договірних зобов'язань.

У даній статті запропоновано уточнити функціональні механізми та поглибити вивчення переліку завдань з управління збутовою діяльністю: формування бази потенційних споживачів і портфелю замовлень; прогнозування обсягів відвантаження вугілля різним категоріям споживачів, розробка методики вибору раціональних каналів збуту, організація дистрибуції (системи планування розподілу продукції), договірної роботи на поставку вугілля різним категоріям споживачів; організація митних процедур при відвантаженні вугільної продукції на експорт та оформлення відповідної документації (транспортних накладних, митних декларацій тощо). Враховуючи можливість виникнення аварійних випадків на вугледобувних підприємствах, нестабільність політичної та економічної ситуацій, розвитку банківської системи, а також вплив кризових явищ на процеси міжнародної виробничо-збутової діяльності, доцільно включити завдання з нівелювання ризиків з організації збутової діяльності.

Організація збутової діяльності вугледобувного підприємства має здійснюватися через реалізацію комплексу заходів: аналіз кон'юнктури ринків вугілля; SWOT-аналіз конкурентів та споживачів; прогнозування обсягів відвантаження вугілля різним категоріям споживачів (велико-, середньо- та дрібнооптовим); розробка планів збуту вугільної продукції та стратегічних програм маркетингової діяльності; оформлення заявок на поставку вугілля та визначення умов оплати; укладання договорів на поставку вугільної продукції велико-, середньо- та дрібнооптовим споживачам; розробка методики вибору раціональних каналів збуту; організація митних процедур при відвантаженні вугільної продукції на експорт та оформлення відповідної документації з використанням інформаційних технологій; облік та аналіз витрат на збут; контроль сплати за відвантажене вугілля споживачами.

На основі узагальнення різних підходів вітчизняних та зарубіжних науковців систематизовано напрями вдосконалення управління збутовою діяльністю за такими 5 класифікаційними ознаками:

– *удосконалення законодавства про реалізацію вугільної продукції*: розробка та прийняття спеціального закону, в якому доцільно уточнити основні поняття з регулювання відносин, пов'язаних з реалізацією вугільної продукції [1, с. 39];

– *удосконалення системи договірної роботи зі споживачами*: уточнення та доповнення змісту договору поставки вугільної продукції [2, с. 79]; удосконалення структури договору купівлі-продажу [3, с. 242];

– *розробка системи обслуговування споживачів*: розробка класифікації споживачів на основі аналізу процедур роботи з клієнтами [4]; формування бази даних про споживачів [5, с. 58]; розробка стандартів обслуговування споживачів [6, с. 117]; формування системи логістичного обслуговування споживачів [7, с. 21]; оптимізація сервісних потоків на основі врахування індивідуальних потреб споживачів [8, с. 87];

– *удосконалення організації системи збуту продукції споживачам*: удосконалення контролю при плануванні продажів; формування оптимальної системи каналів збуту продукції [5, с. 59]; підвищення ефективності управління комерційною діяльністю на основі прогнозування попиту споживачів [9, с. 165];

– пропозиції щодо обґрунтування доцільності формування збутової мережі: формування збутово-посередницької мережі [10; 11, с. 147]; створення раціональної структури каналів розподілу продукції [12, с. 77; 13; 14, с. 56; 15, с. 79]; розробка збутової політики підприємства, створення та впровадження ефективної маркетингової політики розподілу на підприємстві [15, с. 80].

Виходячи з специфічних особливостей функціонування вугледобувних підприємств визначено напрями вдосконалення договірної роботи з різними категоріями споживачів вугільної продукції. До етапів підготовки договорів на поставку вугільної продукції доцільно включити:

- прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам;
- прийом замовлень на вугільну продукцію, укладання договорів на поставку;
- процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію;
- вибір виду транспорту, укладання договорів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством;
- формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів та автомобільних засобів;
- застосування стягнень штрафних санкцій із споживачів у випадку їх несвоечасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Дослідження показали, що при організації договірної роботи зі споживачами існує певна специфіка, яку потрібно враховувати. Так, при оформленні договорів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передплати або відстрочка платежів за відвантажене вугілля. Відмінністю договору на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою оплати є стовідсоткова передоплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження. Особливістю договору на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є стовідсоткова передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки».

Потребує також уточнення та доповнення змісту договорів на поставку вугільної продукції. Практика свідчить, що, як правило, в ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління, використання, подання та прибирання вагонів. У зв'язку з цим у договори на поставку слід включити такий пункт: у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони відшкодовують підприємству витрати, які пов'язано з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту на вугілля з використанням сучасних інформаційних технологій, серед яких основні такі:

- проведення маркетингових досліджень з метою аналізу кон'юнктури ринку вугільної продукції;

- пошук нових сегментів ринку збуту вугілля;

- удосконалення організації дистрибуції на основі впровадження сучасних інформаційних технологій DRP та DRPII;

- розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків за допомогою економіко-математичних методів;

- розробка методів обліку запасів із застосуванням програмного забезпечення та систем електронного документообігу для ефективного управління запасами;

- удосконалення процесів обслуговування різних категорій споживачів вугільного підприємства на основі здійснення електронної торгівлі шляхом впровадження інформаційної системи CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами);

- застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів;

- укладання довгострокових договорів на поставку вугільної продукції, у яких має бути зазначено про стягнення штрафних санкцій у випадку відмови від замовлення на поставку.

Обґрунтовано доцільність формування спеціалізованого структурного підрозділу, який має здійснювати організацію збутової діяльності за принципами комплексного підходу. Сутність даного підходу полягає в тому, що спеціалізована організаційна структура є єдиним координатором, який здійснює

безперервний ітеративний процес управління збутовою діяльністю через реалізацію всього переліку функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання).

Пропонується формування лінійно-функціональної організаційної структури управління збутовою діяльністю на прикладі вугільного об'єднання (ДП «Селидіввугілля»). До переваг такої організаційної структури можна віднести: координація та регулювання процесів збутової діяльності відбувається за принципами чіткого ієрархічного підпорядкування та спеціалізації діяльності функціональних керівників відділів; здійснення необхідного контролю за виконанням планових завдань кожного працівника; стимулювання ініціатив у працівників нижчого рівня; скоординованість функціональних дій між відділами підприємства; зменшення кількості рівнів управління, відсутність дублювання при організації процесів збутової діяльності, що сприятиме скороченню адміністративних витрат на збут; оперативність підготовки та прийняття управлінських рішень; зменшення часу на обробку інформації; гнучкість до постійних змін у ринковому середовищі та вимог господарювання.

На основі визначених напрямів діяльності, уточненого переліку функцій та завдань спеціалізованого структурного підрозділу побудовано його лінійно-функціональну організаційну структуру, яка інтегрує діяльність відділів, як послідовного ітеративного замкнутого процесу організації збутової діяльності та складається з 5 відділів: планово-аналітичний, транспортний, з договірної роботи, маркетингу та управління ризиками збутової діяльності, контрольно-обліковий.

Запропоновано методичний підхід до розрахунку очікуваного ефекту від реалізації заходів з підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувного підприємства, який складається з економії витрат на транспортування вугільної продукції на основі скорочення рівня витрат на оплату послуг вантажно-транспортного управління, подання та убирання вагонів у результаті їх раціонального використання за вантажопідйомністю; зменшення часу простоїв вагонів під час вантаження вугілля; підвищення рівня узгодженості графіків руху вагонів та формування оптимальних маршрутів транспортних засобів, а також економії витрат на обслуговування

споживачів вугільної продукції у результаті скорочення часу на оформлення відповідної документації; зростання якості сервісу на основі впровадження сучасних інформаційних технологій.

Очікуваний економічний ефект, за розрахунками, від реалізації заходів з удосконалення організації збутової діяльності на ПАТ «Шахта імені О.Ф. Засядька» становить 279,6 тис. грн, на ДП «Шахта імені Максима Горького» – 12,2 тис. грн, на ДВАТ «Шахта «Павлоградська» – 46,6 тис. грн та ДВАТ «Шахта «Степова» ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» – 52,79 тис. грн.

Перелік посилань

1. Владиченко А.А. Правовое регулирование реализации угольной продукции в Украине и России / А.А. Владиченко // Международное публичное и частное право. – 2013. – № 4 (72). – С. 38–40.
2. Владиченко О.О. Щодо законодавчого закріплення поняття реалізації вугільної продукції / О.О. Владиченко // Форум права. – 2011. – № 4. – С. 77–82.
3. Ляшко І.І. Застосування комерційно-посередницького менеджменту у маркетинговій політиці розподілу / І.І. Ляшко // Маркетинг підприємств та територій: зб. наук. праць. – Сер. Економіка. – Т. IX. – Вип. 112. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управління, 2008. – С. 240–247.
4. Сергеев В.И. Логистика в современном бизнесе [Электронный ресурс] / В.И. Сергеев. – Режим доступа: <http://www.logistika.ru>. – Название с экрана.
5. Бурцев В.В. Совершенствование системы управления сбытом продукции / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 57–68.
6. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, Є. Крикавський та інші. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
7. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: Нац. авіаційний ун-т, 2010. – 152 с.
8. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітнок, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 272 с.
9. Ляшко І.І. Організація комерційної діяльності з оптової закупки товарів / І.І. Ляшко // Маркетинг підприємств та територій: зб. наук. праць. – Сер. Економіка. – Т. IX. – Вип. 112. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управління, 2008. – С. 162–169.
10. Голуб С.М. Використання каналів розподілу у збутовій політиці підприємств будівельної галузі [Електронний ресурс] /

- С.М. Голуб // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_16.pdf. – Назва з екрану.
11. Гончаренко М.Ф. Организация системы сбыта продукции на промышленных предприятиях с учетом отраслевых особенностей рынка / М.Ф. Гончаренко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 146–149.
 12. Орлов П.А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку: монографія / П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко, Т.І. Притиченко, Н.І. Алдохіна, В.І. Рожко, В.Г. Щербак, В.Ю. Маврїду. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2008. – 232 с.
 13. Нейкова Л.І. Управління збутом продукції агропідприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Л.І. Нейкова, І.В. Круценко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2483. – Назва з екрану.
 14. Притиченко Т.І. Комерційна діяльність підприємств: навч. посіб. / Т.І. Притиченко, В.М. Щетинін. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2010. – 320 с.
 15. Белоусова О.С. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства / О.С. Белоусова, О.Л. Клименко, К.В. Лещина // Держава та регіони. – Сер. Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 78–81.

© Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В.

7.5. Диверсифікація виробництва як засіб розвитку підприємств у період кризових явищ в економіці

Диверсифікацію виробництва підприємства проводять не лише в умовах глобалізації світової економіки, пов'язаної з взаємопроникненням технологій та капіталів, а й у кризових умовах як один з інструментів антикризової стратегії розвитку.

В даний час криза в Україні вже повною мірою торкнулася промислових підприємств, які відчувають ознаки стагнації і рецесії. Падає внутрішній попит, закrywся російський ринок для українських товарів, що веде до скорочення виробництва. Промисловим підприємствам в даних умовах слід розраховувати переважно на власні сили, вирішуючи проблеми за рахунок скорочення витрат і розширення поля діяльності, з перенесенням

її на види, що мають стабільний попит на продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У період кризи одночасно з використанням всіх інших інструментів підвищення ліквідності підприємства слід використовувати методи диверсифікації.

Необхідність проведення диверсифікації, як правило, викликано проблемами, які є наслідком несподіваних змін у зовнішньому середовищі, коли підприємство змушене спішно міняти ринкову стратегію, почати здійснювати нові види діяльності, виробництво нових видів продукції, змінювати спрямованість інвестиційної діяльності.

В умовах кризової ситуації стратегія диверсифікації господарської діяльності вирішує ряд проблем, з якими стикаються підприємства.

Якщо підприємство отримує переважну частку прибутку від реалізації якогось одного виду продукції, то погіршення кон'юнктури ринку по даній продукції або стихійного лиха може призвести до серйозних економічних втрат або навіть до банкрутства такого підприємства.

У разі насичення потреб у традиційному товарі чи послугі недиверсифіковане підприємство одразу ж почне відчувати на собі зниження прибутку і стабільності функціонування, диверсифіковане - зможе стабілізувати ситуацію, направляючи фінансові потоки із допоміжних видів діяльності в основний, підтримуючи тим самим необхідний рівень ліквідності і рентабельності та утримуючи ринкову долю в даній ніші [8, с. 253].

Таким чином, використання диверсифікації може врятувати підприємство від банкрутства і дозволить продовжити функціонувати. Диверсифікація дає змогу підприємствам повніше використовувати свої матеріальні ресурси, землю та робочу силу і завдяки цьому пом'якшити сезонність виробництва, підвищити зайнятість працівників, отримати додатковий дохід від своєчасної і продуманої галузевої маневреності, нарощувати обсяги виробництва тих видів продукції, на які є попит і формується прийнятна ціна, а також частково скорочувати виробництво інших видів продукції, по яких стала проявлятися несприятлива кон'юнктура ринку.

Синергізм при диверсифікації виробництва є одним зі способів оптимізації стратегії підприємства в умовах кризи. Суть ефекту синергії при диверсифікації полягає в тому, що виробництво багатьох видів продукції в рамках одного інтегрованого підприємства вигідніше, ніж виробництво тих самих видів продукції на невеликих спеціалізованих підприємствах.

В сучасних умовах підприємства приходять до усвідомлення необхідності диверсифікації, зіткнувшись з проблемою виживання, коли підприємство знаходиться в кризовому стані. В цих умовах диверсифікація ставить своєю метою забезпечення виживання підприємства. Тобто, в даному випадку можна говорити про оперативну диверсифікацію, в ході якої вирішується проблема ліквідності, а в довгостроковому періоді підприємство має здійснити глибокі, зумовлені зовнішнім середовищем внутрішні перетворення (стратегічна диверсифікація). При цьому передбачається одночасне здійснення стратегічної та оперативної диверсифікації, оскільки часто необхідно не просто сформулювати стратегію зміни (розширення) напрямів вкладення капіталу та підготовки виробництва до кардинальної зміни асортименту виробленої продукції, реформувати підприємство, але і забезпечити його виживання в короткостроковому періоді. Стратегічна диверсифікація вимагає проведення аналізу поточної ситуації, визначення положення підприємства на ринку, перспективності галузі, оцінки конкурентоспроможності його продукції. Все це займає тривалий період (до декількох місяців), за який криза може стати незворотним, а об'єкт диверсифікації (підприємство) припинити своє існування [1, с.2].

Пошук стратегії диверсифікації є найважливішим з точки зору визначення напрямку реструктуризації наявного потенціалу. Основними напрямками реструктуризації господарської діяльності фірми доцільно визначити такі: ліквідацію неефективних структур; адаптування до новостворених ситуацій на ринку; вибір принципів організації управління, які відрізняються від традиційних; ліквідацію слабких місць [2, с. 11].

В умовах кризи або небезпеки її виникнення, сукупність можливостей і загроз зовнішнього середовища, а також

внутрішніх сил і компетенцій підприємства диктують різні стратегії поведінки на ринку: від «просто вижити» до утворення стратегічних конгломератів і альянсів.

Мета диверсифікації визначає форму її здійснення. Якщо метою є розширення комерційній активності фірми за допомогою зростання обсягів продажу, збільшення частки ринку і зростання доходів, то доцільно проводити пов'язану диверсифікацію (шляхом горизонтальної експансії на нові ринки/товарів, впровадження в суміжні галузі або вертикальної інтеграції). Якщо ж основною метою є фінансова сторона діяльності компанії, такі її аспекти як: отримання дивідендів, зростання ринкової ціни акцій, фінансова стійкість і міць компанії, тоді найкращою стратегією буде конгломератна диверсифікація (у вигляді об'єданого портфеля незалежних бізнесів) [3, с.67].

Проведення диверсифікації під час розвитку кризових явищ має свої специфічні особливості, оскільки в цей період значно змінюється зовнішнє середовище, яке негативно впливає на внутрішні фінансово-економічні показники діяльності підприємства. Матеріально-технічною формою реалізації диверсифікації діяльності підприємства є, як правило, здійснення одного із видів капітального будівництва – нове будівництво, розширення, реконструкція або технічне переозброєння. Під час криз, спостерігається спад попиту на виготовлену продукцію, зростання інфляційного процесу, подорожчання кредитних коштів тощо, що передусім, негативно впливає на діяльність підприємства: зменшення обсягів виготовленої продукції, припинення інвестиційної діяльності, нехватка коштів на виконання поточних зобов'язань зі сплати заробітної плати, податків, розрахунків з постачальниками сировини і комплектуючих виробів тощо. Тому в цей період здійснити капіталомісткі перетворення надзвичайно важко.

В економічно розвинених країнах власники підприємств мають змогу акумулювати кошти на ефективні проекти навіть під час криз. Але практична діяльність підприємств країн пострадянського простору показує, що такого переоснащення не спостерігається, так як для більшості підприємств та їх власників накопичити значну суму капіталу для реалізації будь-якого суттєвого інвестиційного проекту надзвичайно важко.

Оскільки, причиною виникнення кризи на підприємстві є зовнішні чинники, то у більшості випадків її можна подолати через застосування зовнішніх форм реалізації диверсифікації діяльності підприємства. Таких форм існує багато. До найбільш розповсюджених належать – спільні підприємства, картелі, консорціуми тощо. Існують і більш спрощені форми як партнерство, кооперація і ін. Головною їх перевагою є те, що утворюються умови виходу на нові ринки збуту і, як правило, з новою інноваційною продукцією. Технологічний процес на підприємстві, що проводить диверсифікацію діяльності принципово не змінюється, як наслідок виникає можливість зберегти існуючі кадри працівників, а наявне обладнання не потребує значного переоснащення. Отже, витрачаються мінімальні кошти на її проведення. Очевидно, що такі умови спонтанно не виникають – їх треба створювати, покладаючись на активну роботу керівництва у пошуку нових партнерів, інноваційної продукції і ринків збуту [4, с.265].

Диверсифікація дає переваги у конкурентній боротьбі, бо збільшує можливості маневрування за умов змінної кон'юнктури, забезпечує стійку позицію на ринку, знижує ризик інноваційних продуктів, підвищує ефективність використання результатів науково-дослідних робіт, дає змогу підприємству проникати в інші галузі.

Отже, враховуючи зростаючий вплив на функціонування підприємств кризових явищ та збільшення невизначеності зовнішнього середовища, перед все більшою кількістю підприємств постало питання перегляду стратегії їх функціонування, для того щоб краще адаптуватися до нових економічних реалій. При цьому одні підприємства вирішують припинити діяльність в суміжних галузях і сконцентрувати всю увагу і всі ресурси на ключовому напрямі діяльності, інші ж, навпаки, шукають шляхи для виходу в нові сфери діяльності. Оскільки в умовах кризи з одного боку, зменшується вартість входження в новий бізнес, а з іншого, зменшується кількість функціонуючих підприємств, що дозволить зайняти кращу ринкову позицію коли кризові явища підуть на спад. Така ситуація є сприятливою для прийняття рішення про диверсифікацію своєї діяльності, оскільки дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть

змогу досягти конкурентних переваг у середньо- та довгостроковому періодах [5, с.32].

В Україні триває системна економічна криза, внаслідок чого рівень невизначеності умов та перспектив функціонування підприємств залишається доволі високим. Суттєво знижується ефективність діяльності підприємств, що проявляється у зниженні показників прибутковості, зменшенні обсягів випуску продукції, скороченні чисельності персоналу, погіршенні загальних фінансових результатів господарювання тощо. Проте не всі підприємства, навіть в межах однієї галузі, відчувають вплив кризових явищ однаково. Підприємства, які спроможні швидко та адекватно відреагувати на зовнішні зміни (виклики), оптимізувати структуру своїх витрат, запропонувати споживачам економічні блага (товари, роботи, послуги) належної кількості та належної якості, здатні забезпечити собі стабільне (або принаймні беззбиткове) функціонування навіть в умовах економічного спаду. Саме стратегія диверсифікації, яка полягає у розширенні асортименту (номенклатури) виробництва економічних благ, в умовах кризи може забезпечити стабільні результати господарювання. В умовах зниження попиту на основну продукцію підприємств, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку, питання пошуку додаткових джерел доходу є вкрай актуальним. В умовах диверсифікації виробництва втрати прибутку по одних галузях можуть бути компенсовані завдяки одержанню більшого прибутку від реалізації продукції інших галузей.

Серед прикладів успішної диверсифікації в умовах кризи в Україні можна назвати підприємство ВАТ "Мотор Січ", яке є одним з провідних підприємств в світі з виробництва авіаційних двигунів для літаків і гвинтокрилів. ВАТ "Мотор Січ" володіє декількома підприємствами, що виробляють різні комплектуючі для авіадвигунів. Коли в 90-і роки виробництво заводу впало до 15 %, підприємство стало переорієнтовуватися на товари народного споживання, що допомогло зберегти на підприємстві цінні кваліфіковані кадри. Сьогодні, окрім основної діяльності, підприємство постійно розширює асортимент продукції, виготовляє більше 150 найменувань товарів народного споживання, продукцію загальнотехнічного призначення, має власну авіакомпанію, виробляє гвинтокрили, ракети тощо.

Сьогодні, коли основний ринок – РФ –закрився, стратегія диверсифікації стає знову актуальною, в тому числі і для імпортозаміщення.

Також прикладом використання ефективної стратегії може бути Київський авіаційний завод «Авіант». Для виживання заводу було потрібно проведення диверсифікації виробництва, при цьому нові види діяльності повинні були адаптуватися до специфічних умов авіабудівельного виробництва. Так заводом освоєне виробництво тролейбусів, де застосовувалися авіаційні матеріали і технології, тому вони мають підвищену корозійну стійкість. Крім того на заводі 10% виробництва – споживчі товари (пральні машини, санки, дитячі коляски, барокамери та ін.) [6, с.133].

Характеризуючи механізм диверсифікації в цілому, слід зазначити, що він вибірково впливає на зниження негативних наслідків окремих ризиків. Забезпечуючи безперечний ефект в нейтралізації комплексних ризиків несистемної групи, він не дає ефекту в нейтралізації переважної частини системних ризиків, в першу чергу інфляційного і податкового.

Диверсифікація має змогу до кращого використання матеріальних і нематеріальних ресурсів. Економію дає багатоцільове спільне використання виробничих потужностей підприємства; концентрація збутової мережі; обмін інформацією, знаннями, технічним та управлінським досвідом, а також оптимізація управління грошовими потоками та інвестиційними ресурсами. Диверсифікація усуває залежність підприємства від одного товару чи ринку. Як правило, при диверсифікації виробництва відбувається нарощування асортименту (освоєння нової продукції), при якому підприємство виходить за межі номенклатури, яка випускалася раніше. Насичення асортименту продукції (товарна диференціація) відбувається шляхом додавання нових або модифікованих виробів у межох номенклатури продукції з метою збільшення обсягу продажу, ліквідації прогалин асортименту, виходу на нові сегменти ринку.

Таким чином, впровадження стратегії диверсифікації дає змогу підприємству під час кризи більш ефективно завантажити наявні виробничі потужності і краще використовувати свої активи, забезпечити стійкість фірми; зменшити рівень підприємницького ризику; обмежити залежність підприємства від

постачальників ресурсів і комплектуючих виробів; посилити конкурентоспроможність, адаптуватись до змін потреб споживача.

Основною метою ефективного антикризового управління є рання діагностика кризи, розробка та застосування відповідних заходів з метою недопущення розвитку кризової ситуації. Тому не можна розглядати диверсифікацію комерційної діяльності як панацею для будь-якого підприємства. Для зменшення негативних наслідків і досягнення довгострокових позитивних результатів, рішення про застосування стратегії диверсифікації (особливо в умовах кризи) має бути обґрунтованим і спиратися на ґрунтовний аналіз внутрішнього середовища та зовнішнього оточення фірми.

Перелік посилань

1. Діхтяр О. С., Лозовський О. М., Панько В. В. Диверсифікація діяльності як один з інструментів антикризової стратегії розвитку сучасного підприємства [Електронний ресурс] / Діхтяр О. С. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57620.doc.htm.
2. Манохина Е.Э. Диверсификация производства как форма реализации стратегии промышленного предприятия в условиях кризиса : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05. - М, 2010.
3. Горбась И. Н. Стратегия диверсификации в антикризисном управлении / И. Н. Горбась // Perspektivni novinky vedy a technici – 2005 : Materialy II Mezinarodni vedecko-prakticka konference. – Praha : Publishing House «Education and Science s.r.o.», 2005.
4. Скворцов Б., Цогла О.О. Диверсифікація діяльності підприємства як засобу антикризового управління / Б.Скворцов, О.О. Цогла// Науковий вісник НЛТУ України.– 2010. – Вип. 20.6.- С.261-271.
5. Мазуренок О. Диверсифікація діяльності машинобудівних підприємства як один із варіантів подолання економічної кризи / О. Мазуренок // Матеріали науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки» (м. Тернопіль, 18 травня 2011 року). – Тернопіль : ТНТУ, 2011. – С. 32.
6. Мінковська М.В. Проблеми і потреби процесу диверсифікації діяльності підприємств, що функціонують у зрілих галузях / М. В. Мінковська., І. В. Рябкіна // Матеріали міжнародної студентської наукової конференції «Економіка та маркетинг ХХІ століття» м. Донецьк, : РВА ДонНТУ, 2010. – С.132-135.

© Лук'яненко Н.Е.

7.6. Формування еколого-економічного механізму маркетингового управління в аграрному виробництві

Сьогодні людство щодалі більше усвідомлює необхідність докорінної перебудови взаємовідносин суспільного виробництва з навколишнім природним середовищем. Адже складна екологічна ситуація в країні спонукає як виробників, так і споживачів до пошуку оптимального співвідношення між рівнем власного прибутку та рівнем витрат на природоохоронну діяльність. У зв'язку з цим формування та подальший розвиток екологічно орієнтованого аграрного сектору економіки в Україні робить питання екологічного маркетингу та посилення його ролі у процесі ведення сільськогосподарського виробництва украй необхідним та актуальним.

Екологічну ситуацію в Україні на сьогодні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду часу через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного потенціалу країни. Неконтрольоване використання природних ресурсів, застосування екстенсивних ресурсомістких технологій, низький рівень екологічної свідомості суспільства сприяли нерациональному природокористуванню і зрештою призвели до значної деградації довкілля України та зниження обсягів виробництва високоякісної і екологічно безпечної продукції на вітчизняних агропромислових підприємствах.

Сучасне аграрне виробництво переживає серйозну кризу, суть якої полягає в недостатньому рівні фінансових засобів, невідповідності сучасним вимогам технічної бази для освоєння новітніх технологій із виробництва сільськогосподарської культур, а також відсутності принципу єдності економіки й екології в управлінні виробництвом. Це породжує комплекс еколого-економічних проблем, які несприятливо впливають на рівень організації виробництва [5, с. 114]. У практиці аграрного виробництва такі проблеми недостатньо обґрунтовуються, що неминуче призводить до небажаних змін в агроecosystemі.

Внаслідок нерационального й науково необґрунтованого ведення сільськогосподарського виробництва в аграрній сфері України на протязі багатьох років постійно збільшувався деструктивний вплив на природне середовище. У результаті

цього виникла нагальна необхідність перегляду існуючих традиційних принципів господарювання та впровадження альтернативних методів сільського господарства [8, с. 161].

Ключовою проблемою на сучасному етапі розвитку країни є екологічне вдосконалення економічної діяльності, що передбачає зниження потреби у залученні природних ресурсів до виробництва, а також дотримання екологічної рівноваги між споживанням природних ресурсів аграрним сектором та можливістю природного середовища щодо їх відновлення. Необхідно також забезпечити сталий розвиток аграрного виробництва шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу сільського господарства та запровадження екологічно спрямованої системи управління, суть якої полягає у встановленні і підтримці балансу між інтересами сільськогосподарського товаровиробника та екологічним станом навколишнього середовища.

Серед цілої низки маркетингових концепцій: удосконалення виробництва, товарної концепції, концепції інтенсифікації комерційних зусиль, традиційної концепції маркетингу, концепції соціально-етичного маркетингу, особливої актуальності набуває остання, яка відповідає принципам збалансованого розвитку і дозволяє гармонізувати інтереси товаровиробників, споживачів і суспільства в цілому, забезпечуючи високий рівень прибутку, задоволення суспільних потреб та сталий еколого-соціально-економічний розвиток. У її руслі виникла концепція екологічного маркетингу.

На нашу думку, істотне значення для ефективного запровадження маркетингу в аграрному виробництві має адаптація головних процесів маркетингу з урахуванням природоохоронних вимог.

Впровадження екологічного маркетингу як складової системи еколого-економічного управління в аграрному виробництві є актуальною проблемою сьогодення.

Відповідно до концепції екологічного маркетингу усі аспекти господарської діяльності мають плануватися і здійснюватися з урахуванням потреб і вимог ринку (в тому числі екологічних), ґрунтуватися на принципах екологічної безпеки.

Згідно положеннями прийнятими на Міжнародній конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро (Самміт «Планета Земля») в 1992 році, збалансований розвиток будь-якої сфери виробництва повинен

включати інтереси трьох сфер – економічної, екологічної та соціальної [8, с. 161].

На сьогоднішній день вже сформовані політичні, економічні і соціальні умови для розвитку екологічно спрямованих інновацій в аграрному виробництві.

Для того щоб скористатися цими передумовами і як наслідок результатами від запровадження цього типу інновацій слід запровадити систему еколого-економічного управління, яке розглядається вченими як складова частина управлінської науки, що враховує та реалізує цілі охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування при плануванні, здійсненні та контролі господарських дій для забезпечення збалансованого функціонування екосистеми, а також її інноваційного розвитку [7].

Процес екологізації сільськогосподарського виробництва розглядається в розрізі застосування альтернативних систем господарювання. В основі впровадження альтернативних методів повинні лежати агроекологічні принципи, згідно з якими сільськогосподарське підприємство розглядається як еколого-економічна система, що базується на раціональних і екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції й сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище та ефективність виробництва [8, с. 161].

Одним із засобів екологізації аграрного виробництва має стати екологічний маркетинг, який має завдання вивчити й врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці. Крім того завдання екологічного маркетингу полягає в забезпеченні еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку та аграрного сектора економіки в цілому.

Необхідно на державному і регіональному рівнях реалізовувати заходи екологічної політики (рис.1).

Представлені заходи дозволять, на нашу думку, змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем. Головною метою цих заходів залишаються усунення негативних явищ, які зумовлюють виснаження природних ресурсів, і негативний вплив на економіку природокористування в галузях аграрного виробництва. Отож, проблема еколого-економічного управління набуває вагомості в екологічному, економічному і соціальному сенсі.

Державний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - Підготовка нормативно-правових документів, що регламентують поняття «екологічно чиста (безпечна) продукція». - Формування нормативно-правової бази. - Розробка системи національних стандартів у галузі екологізації аграрного виробництва, у відповідності зі системою міжнародних стандартів. - Стимулювання ведення ґрунтозахисного агровиробництва. - Запровадження жорсткого контролю за дотриманням аграрними підприємствами сучасних екологічних норм. - Розробка економічного механізму стимулювання виробників екологічно безпечної продукції. - Відстоювання інтересів споживачів та гарантування
Обласний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - Розробка цільових програм підтримки формування і розвитку аграрного виробництва. - Проведення наукових досліджень; розширення інформаційного поля стосовно виробництва і споживання екологічно безпечної продукції. - Формування освітніх програм підготовки кадрів та підвищення кваліфікації фахівців в аграрній галузі. - Створення зональних агроєкокластерів. - Розвиток регіональних ринків екологічно безпечної продукції.
Господарський рівень	<ul style="list-style-type: none"> - Вибір напрямку переходу до виробництва екологічно безпечної продукції з урахування наявних ресурсів підприємств та попиту на продукцію. - Відтворення земельних ресурсів, перехід до екологічного землеробства, відновлення родючості ґрунтів. - Проведення цінової політики.

Рис.1. Організаційні рівні та заходи екологічної політики аграрної галузі*

* згруповано автором за даними [4]

При цьому основною умовою екологізації аграрного виробництва має бути розробка еколого-економічного механізму організації та розвитку сільського господарства, де забезпечується формування соціально-еколого-економічних цінностей людини в агроекосистемі.

Залежно від інструментарію впливу на провадження природоохоронної діяльності вирізняють різні типи економічних механізмів. Вітчизняні дослідники Коняєв.О.В. і Жуйков Г.Є. вирізняють їх два види, а саме примусові та заохочувальні. До перших ними віднесено пільгове кредитування агровиробників; цінове стимулювання виробництва екологічно чистої продукції; субсидії (централізовані чи місцеві); безвідсоткові позики; звільнення від податків частини прибутків (доходів) [3].

Натомість, колектив авторів Дубодєлова А.В., Юринець О.В., Федорів М.М. окрім зазначених двох типів економічних механізмів виділяють ще і третій – маркетинговий, в складі якого відокремлюють такі напрями, як створення та забезпечення розвитку ринку природних ресурсів і екобезпечних товарів; розширення структури «маркетингового ланцюга» із включенням у нього екологічної експертизи; торгівлю квотами на шкідливі викиди; екологічний акцизний збір, екологічне страхування та просування тощо [2].

Слід відмітити, що проблема погодження еколого-економічних інтересів суб'єктів агропродовольчого ринку вирішується в межах господарського організаційно-економічного механізму управління аграрним сектором економіки із застосуванням його основних складових: планування, стимулювання (мотивації), організації управління, контролю тощо.

Функціонування системи екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки – це реальний процес інтеграції усіх його управлінських функцій, які одночасно сприяють екологізації агросфери, виявленню, плануванню та прогнозуванню розвитку підприємницьких ініціатив на інноваційно-інвестиційній основі, що пов'язані з виробництвом, формуванням та стимулюванням попиту на екобезпечну агропромислову продукцію, а також сільськогосподарську екосистемну продукцію і послуги. Екологічний маркетинг також пов'язаний з реалізацією

інтегративної функції механізму екологічного управління та менеджменту [1, с. 114].

Маркетинг як інструмент екологічного управління реалізується шляхом функціонування менеджменту екологічно спрямованого природокористування в агросфері, який включає наступні складові управлінської діяльності:

1. Еколого-економічний аналіз, який передбачає комплексне дослідження особливостей формування ринкових засад та можливостей реалізації екобезпечної агропродовольчої продукції, оцінка внутрішніх та зовнішніх можливостей щодо розвитку екологічно орієнтовного підприємництва. Визначення цілей та розроблення стратегій маркетингу екологічного спрямування. Особливо тут треба зазначити необхідність розробки цінової стратегії та тактики.

2. Формування системи економічних відносин, що передбачає реалізацію соціально-екологічних функцій природних ресурсів агросфери.

3. Розроблення плану маркетингу.

4. Безпосередня реалізація плану екологічного та екосистемного маркетингу в межах конкретних підприємницьких екологічних ініціатив.

5. Контроль та контролінг екологічного маркетингу, що забезпечує його саморозвиток.

Екологічний маркетинг як система регулювання підприємницького виробництва та реалізації агропродовольчої продукції може бути представлена у формі еколого-економічного механізму маркетингового управління аграрним сектором економіки.

Нами пропонується модель складових еколого-економічного механізму управління в аграрному виробництві, всі елементи якої пов'язані між собою.

Важливою складовою даної моделі є система державного екологічного управління, яке включає: управління загальної компетенції (Кабінет Міністрів, місцеві державні адміністрації, селищні та міські ради) та управління спеціальної компетенції (Міністерство охорони навколишнього середовища, Державний комітет із земельних ресурсів України, Державний комітет України з водного господарства, Державний комітет з лісового господарства, Міністерство охорони здоров'я України Державна

санітарно-епідеміологічна служба, Державна екологічна інспекція тощо).

Державні органи загальної компетенції здійснюють свою діяльність шляхом прийняття постанов і розпоряджень з ключових питань і аграрній сфері. Державні органи спеціальної компетенції забезпечують реалізацію державної політики в різних сферах.

В даному механізмі економічні інструменти включають заохочувальні важелі впливу: застосування пільгового оподаткування і кредитування, а також цінове стимулювання природоохоронної діяльності. Критеріями економічного стимулювання власників землі та землекористувачів за раціональне використання та охорону земель на регіональному рівні є, насамперед, ефективність відтворення і підвищення родючості ґрунтів відносно їх базового рівня при одержанні угідь у власність чи користування. Тут мається на увазі підвищення у ґрунті гумусу та інших поживних речовин; зниження кислотності, заболоченості, засоленості; створення протиерозійних споруд та виконання лісомеліоративних заходів. При цьому для визначення доцільності застосування заходів економічного стимулювання екологізації природокористування на місцевому рівні мають бути створені відповідні комісії у складі управлінь земельних ресурсів, сільського господарства та представників влади з економічних питань та фінансів [6, с. 141].

Таким чином, економічні методи управління екологізацією природокористування повинні передбачати створення таких економічних умов, які б стимулювали землекористувачів до досягнення кращих результатів у їх діяльності.

Екологічний інструмент управління передбачає проведення сертифікації і маркування екологічної продукції, яка доводить, що забезпечується відповідність ідентифікованого об'єкту конкретному нормативному документу. Процес сертифікації і стандартизації має бути проведений у відповідності з міжнародними стандартами адаптованими до умов України.

Основою екологічного маркетингу в аграрній сфері економіки є формування екологічних потреб та екологічної свідомості. Виявлення їх стає активним сигналом до початку формування наступних елементів маркетингу. Прояв екологічних потреб залежить від екологічної свідомості, яка проявляється

через сприйняття екологічної ситуації, розуміння цінностей природи. На нашу думку, людина починає звертати увагу на свої взаємодії з довкіллям за двох умов: коли задоволені її основні матеріальні потреби і коли вона досягла певного духовного рівня. Тому процес формування екологічної свідомості людини лежить в двох площинах: освітньо-духовній і матеріальній. Достатньо складним є процес формування екологічної свідомості в суспільстві.

Еколого-економічні інструменти, на нашу думку, є складовою екологічного маркетингу і включають:

- виробництво екологобезпечної агропродовольчої продукції та її екологічне позиціонування;
- ціноутворення з врахуванням екологічних витрат;
- формування ринку екологічно безпечної продукції, в основу якого повинні бути покладені міжнародні стандарти екологічного сільськогосподарського виробництва;
- розподіл екологічно безпечної агропродовольчої продукції
- становлення інформаційно-комунікаційної системи просування агропродовольчої продукції.

Таким чином, екологічний маркетинг в аграрному секторі економіки, а також розвиток екологічно орієнтованого маркетингу відповідають умовам соціальної відповідальності агропромислового виробництва, розвитку господарського механізму управління на еколого-економічних засадах, а також є невід'ємною частиною екологічного та екосистемного менеджменту в агросфері.

Аграрна політика в Україні має будуватися відповідно до нових сучасних вимог, принципів, стандартів якості провідних економіко-екологічних та соціальних світових тенденцій і вимог. Важливим кроком на цьому шляху є розробка механізму еколого-економічного управління в аграрному виробництві. Важливою складовою такого механізму має стати екологічний маркетинг, який забезпечить адаптацію головних процесів маркетингового управління з урахуванням природоохоронних вимог, а також дозволить врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці.

Маркетинг як елемент еколого-економічного механізму включає наступні складові управлінської діяльності: аналіз факторів середовища, планування, стимулювання (мотивації),

менеджмент в агросфері, контроль і контролінг в умовах соціальної відповідальності суб'єктів агропромислового виробництва.

Модель еколого-економічного механізму представляє собою комплекс взаємопов'язаних процесів та елементів, які об'єднані спільною метою – отримання якісної і безпечної харчової продукції та сировини, забезпечення сталого й ефективного виробництва, поліпшення якості сільськогосподарських земель.

Для ефективного впровадження еколого-економічного механізму маркетингового управління необхідно враховувати особливості всіх його елементів при ефективній взаємодії природних, виробничих, соціальних факторів та особливостей маркетингового управління в аграрному виробництві.

Перелік посилань

1. Воронєцька В.С. Екологічний маркетинг в системі управління аграрним сектором економіки / В.С. Воронєцька / Збірник наукових праць; Вінницьк. нац. аграрн. університет. – 2011. – Т. 10 – С. 112–115.
2. Дубодєлова А.В. Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах / А.В. Дубодєлова, О.В. Юринєць, М.М. Федорів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С. 156–162.
3. Коняєв О.В. Економічні регулятори формування механізму екологізації природокористування в регіонах зрощення / О.В. Коняєв, Г.Є. Жуйков / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_2/2009/02/090234.pdf.
4. Кипорєнко В.В. Удосконалення еколого-економічного механізму розвитку органічного сільського господарства / В.В. Кипорєнко / [Електронний ресурс] <http://www.economy.nauka.com.ua/>
5. Мельник П.П. Концепції еколого-економічного управління у агроєкосистемі / П.П. Мельник, Т.М. Єгорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 114–119.
6. Сидорук Б.О. Обґрунтування комплексу складових в системі стимулювання екобезпечного аграрного виробництва / Б.О. Сидорук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 2. – С. 139–145.

7. Садеков А.А. Механізм еколого-економічного управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук / А.А. Садеков. – Донецьк, 2002. – 31с.
8. Чухліб Ю.О. Розробка стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва / Ю.О. Чухліб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 4. – С. 160–164.

© Багорка М.О.

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ, САНАЦІЄЮ ТА РЕКТРУКРУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1. **Андросова Тетяна Василівна** - к.е.н., професор,
Чернишова Лариса Олексіївна - к.е.н., доцент,
Козуб Вікторія Олександрівна - к.е.н., доцент,
Кот Олена Володимирівна - к.е.н., доцент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 1.2. **Дутченко Олена Олегівна** - к.е.н.,
Українська академія банківської справи
- 1.3. **Орєва Екатерина Валериевна** - к.э.н., доцент, .
Козенков Дмитрий Евгеньевич - к.э.н., доцент,
Национальная металлургическая академия Украины
- 1.4. **Алексєєв Ігор Валентинович** - д.е.н., професор,
Бондарчук Марія Костянтинівна - д.е.н., професор,
Волошин Оріся Павлівна - к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
- 1.5. **Лачкова Людмила Іванівна** - к.е.н., професор,
Лачкова Вікторія Миколаївна - к.е.н., доцент ,
Бобро Інна Вікторівна - асистент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 1.6. **Рекова Наталія Юріївна**, д.е.н., професор,
Донбаська державна машинобудівна академія МОН України,
Лєвшова Юлія Олександрівна, к.е.н., ТОВ «ДТЕК-Сервіс»

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

- 2.1. **Федосєєва Ганна Степанівна** - к.е.н., доцент,
Миколаївський національний аграрний університет
- 2.2. **Калюжна Олена В'ячеславівна** - к.е.н., доцент,
Галунець Наталія Іванівна - аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет
- 2.3. **Ушкаренко Юлія Вікторівна** - д.е.н., професор,
Херсонський державний університет

- 2.4. **Демчук Наталія Іванівна** - д.е.н., професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет,
Кошеваров Андрій Миколайович - аспірант,
Міжнародний університет бізнесу та права
- 2.5. **Клокар Олег Олександрович** - д.е.н., доцент,
Білоцерківський інститут економіки та управління ВНЗ
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини
«Україна»
- 2.6. **Бондарєва Тетяна Григорівна** - к.е.н., доцент,
Національний університет водного господарства та
природокористування,
Немкович Оксана Борисівна - к.е.н., доцент,
ПВНЗ «Європейський університет» Рівненська філія
- 2.7. **Довгаль Олена Валеріївна** - к.е.н., доцент,
Миколаївський національний аграрний університет
- 2.8. **Махмудов Мурад Керимович** - старший преподаватель,
Філіал Дагестанского государственного университета
в г. Дербенте
- 2.9. **Катан Людмила Ігорівна** - д.е.н., професор,
Добровольська Олена Володимирівна - к.е.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ

- 3.1. **Мінаков Віталій Михайлович** - к.е.н., доцент,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних
досліджень НАН України
- 3.2. **Нездоймінов Сергій Георгійович** - к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет
- 3.3. **Вольвач Микола Миколайович** - аспірант,
Національний авіаційний університет
- 3.4. **Скібіцька Ліана Іванівна** - старший викладач,
Національний авіаційний університет

РОЗДІЛ 4. НОВІТНІ ПІДХОДИ В ОБЛІКОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

- 4.1. Брадул Олександр Михайлович** - д.е.н., професор, ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
Шепелюк Віра Анатоліївна - к.е.н., доцент,
Юнацький Мар'ян Олегович - старший викладач, ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»
- 4.2. Королюк Тетяна Миколаївна** - к.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
- 4.3. Приходько Ігор Павлович** - д.н.з держ.у., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.4. Павлова Галина Євгеніївна** - к.е.н., доцент, Навчально-науковий інститут економіки Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

- 5.1. Стащук Олена Володимирівна**, к.е.н., доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
- 5.2. Педченко Наталія Сергіївна** - д.е.н., професор, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
- 5.3. Александрова Ганна Миколаївна** - к.е.н., доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського МОН України
- 5.4. Касьянова Анастасія Олександрівна** - к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
- 5.5. Сокиринська Ірина Геннадіївна** - к.е.н., доцент, Національна металургійна академія України
- 5.6. Жулавський Аркадій Юрійович** - к.е.н., професор, Сумський державний університет,
Гордієнко Віта Павлівна - к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи

- 5.7. **Вербицька Галина Любомирівна** - к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»
- 5.8. **Сергєєва Олена Романівна** - к.н.з держ.у., доцент, Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля
- 5.9. **Глущенко Лариса Дмитрівна** – к.е.н., доцент, **Пілявоз Тетяна Миколаївна** – к.е.н., старший викладач, Вінницький національний технічний університет
- 5.10 **Журавльова Тетяна Олександрівна** - к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

РОЗДІЛ 6. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 6.1. **Вонберг Тетяна Вікторівна** - к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
- 6.2. **Миронова Руслана Миколаївна** - к.е.н., професор, **Карасьов Олексій Павлович** - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 6.3. **Слободянюк Наталя Олександрівна** - к.е.н., доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського МОН України
- 6.4. **Кичко Ірина Іванівна** - д.е.н., доцент, **Авраменко Анжеліка Вікторівна**, Чернігівський національний технологічний університет
- 6.5. **Мазур Наталія Олексіївна** - к.е.н., доцент, Національний університет водного господарства та природокористування
- 6.6. **Босак Андрій Остапович** - к.е.н., доцент, **Прокопенко Ірина Валеріївна** - аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»
- 6.7. **Денисенко Микола Павлович** - д.е.н., професор, **Бреус Світлана Василівна** - к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну МОН України

РОЗДІЛ 7. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

- 7.1. Левків Галина Ярославівна** - д.е.н., професор,
Львівський державний університет внутрішніх справ
- 7.2. Андрєєва Наталя Миколаївна** - д.е.н., професор,
Зінковська Дар'я Володимирівна - аспірант,
Одеський національний економічний університет
- 7.3. Зюкова Ірина Олексіївна** - к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
Кічук Аліна Олегівна - аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. В.Гетьмана»
- 7.4. Залознава Юлія Станіславівна** – д.е.н., старший
науковий співробітник,
Трушкіна Наталія Валеріївна - в.о. наукового
співробітника,
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)
- 7.5. Лук'яненко Наталія Едуардівна** - асистент,
Запорізький національний технічний університет
- 7.6. Багорка Марія Олександрівна** - к.с.-г.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний
університет

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ, САНАЦІЄЮ ТА РЕКТРУКРУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ	
1.1.Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: системний підхід	5
1.2.Шляхи підвищення конкурентоспроможності регіону в галузевому розрізі на прикладі Сумської області	15
1.3.Управление интегрированным развитием предприятий: стратегический аспект	23
1.4.Розроблення класифікатора елементарних циклів управління в умовах санації для різних структур підприємницького бізнесу	31
1.5. Організація управління санацією підприємства	40
1.6. Аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо реструктуризації енергетичної компанії в межах промислового регіону	56
	73
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК	
2.1. Диверсифікація діяльності підприємств аграрного сектору України на світовому ринку аграрної продукції	73
2.2. Механізм стратегічної адаптації аграрних підприємств до умов світового продовольчого ринку	80
2.3. Управлінська діяльність кооперативних підприємств в умовах нестійкої економіки	89
2.4. Когнітивні умови фінансового забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства	98
2.5.Фінансовий контролінг в аграрному секторі економіки: теоретико-методологічні та практичні підходи дослідження й розвитку	106
2.6.Методичні підходи до оцінки можливості залучення банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами та ефективності їх використання	121

2.7. Управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств	131
2.8. Факторний аналіз рентабельності сільськогосподарського виробництва.	139
2.9. Теоретичні аспекти трансформації еколого-економічного сільськогосподарського землекористування	148
РОЗДІЛ 3. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ	156
3.1. Сучасний механізм господарювання підприємств морського транспорту	156
3.2. Проблеми забезпечення розвитку туристичного руху на підприємствах водного транспорту регіонів України	164
3.3. Про можливість і доцільність інвестування інновацій в авіапромисловий комплекс в кризових умовах	173
3.4. Теоретико-концептуальні засади і методичне забезпечення формування системи антикризового управління в авіапромислових підприємствах	183
	193
РОЗДІЛ 4. НОВІТНІ ПІДХОДИ В ОБЛІКОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	
4.1. Сутність облікової політики та її роль в умовах глобалізації	193
4.2. Актуальні питання класифікації ризиків у обліковій системі підприємства: основні підходи та шляхи удосконалення	203
4.3. Зведена і консолідована фінансова звітність	215
4.4. Статистична і спеціальна звітність підприємств	232
РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	274
5.1. Фінансова безпека як результат ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства	274
5.2. Сучасні підходи в аналітичному забезпеченні дослідження фінансового потенціалу підприємства	284

5.3. Комплексна програма фінансового ресурсозбереження на торговельному підприємстві	293
5.4. Вплив кризових явищ на оцінку вартості підприємства	312
5.5. Фінансова рівновага як основа динамічного розвитку підприємства	322
5.6. Економічна оцінка інвестиційного потенціалу підприємства	334
5.7. Ризик як чинник впливу на інвестиційну діяльність підприємств	343
5.8. Теоретико-методичні засади інноваційної політики суб'єктів підприємництва	353
5.9. Фінансові аспекти підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств	361
5.10. Сучасні підходи до формування страхових продуктів в Україні	369
РОЗДІЛ 6. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	378
6.1.Управління процесами руху персоналу в умовах нестійкої економіки	378
6.2. Проблеми управління персоналом аграрних підприємств в умовах нестійкої економіки	386
6.3. Коуч-технології як ефективний інструмент управління персоналом в умовах нестабільної економіки	396
6.4. Необхідність та перспективи оцінки персоналу підприємств легкої промисловості	406
6.5. Формування критеріїв оцінювання персоналу на основі експертних суджень	413
6.6.Концептуальні засади регулювання інтелектуального капіталу підприємств	421
6.7. Вплив елементів ринку праці на забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів	432

РОЗДІЛ 7. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ	440
7.1. Оцінка ефективності маркетингового управління підприємства	440
7.2. Діагностика маркетингової політики як інструмент антикризового управління підприємствами України	464
7.3. Концептуальні підходи до розробки та реалізації маркетингової політики підприємства	472
7.4. Пропозиції щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств	481
7.5. Диверсифікація виробництва як засіб розвитку підприємств у період кризових явищ в економіці	489
7.6. Формування еколого-економічного механізму маркетингового управління в аграрному виробництві	497
АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ	507

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**УПРАВЛІНСЬКА, ФІНАНСОВА
ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ ЕКОНОМІКИ**

МОНОГРАФІЯ

Головний редактор
Ковальчук Костянтин Федорович - д.е.н., професор, декан факультету
економіки та менеджменту Національної металургійної
академії України

Редактор Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів

Відповідальний за випуск Вишнякова І.В., к.е.н., доцент
e-mail: vichnykova@mail.ru

*Матеріали подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове
Висловлені у виданні думки належать
виключно авторам*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк.29,99. Тираж 300 пр. Зам. № 41
Видавництво «Пороги», 49000, м. Дніпропетровськ,
пр. Дмитра Яворницького, 60
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №7 від 21.02.2000 р.